электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА и социум

ISSN 2225-1545

№ 2(15)-2015

ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

«Экономика и социум»

http://www.iupr.ru

ISSN 2225-1545

УДК 004.02:004.5:004.9

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

БББК 73+65.9+60.5

Редакционный совет:
Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,
СмирноваТ.В., доктор социологических наук, профессор,
Федорова Ю.В., доктор экономических наук, профессор,
Плотников А.Н., доктор экономических наук, профессор,
Постюшков А.В., доктор экономических наук, профессор,
Долгий В.И., доктор экономических наук, профессор,
Тягунова Л.А., кандидат философских наук, доцент
Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 2(15) (апрель-июнь, 2015). Часть 4. Сайт: http://www.iupr.ru

© Институт управления и социально-экономического развития, 2015

Рагимова Л.В.
студент 3го курса
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Малое и среднее предпринимательство в России на сегодняшний день — важнейшая сфера экономики в целом, основные показатели которой имеют тенденцию к постоянному росту, способствуют снижению безработицы, обеспечению занятости, развитию конкуренции, увеличения налоговых поступлений в госбюджет, повышению жизненного уровня населения.

В среднем, ежегодно число фирм малого бизнеса увеличивается на 9 %, а закрывается из уже работающих — 7 %. В последнее время наметилась тенденция вывода капитала малого и среднего бизнеса за рубеж. Отток капитала из этой сферы бизнеса — большая новая проблема для России.

Аналитики считают, что эта тенденция продолжится, и называют причины: плохая доступность кредитов; тяжелое налоговое бремя; изменения в российском законодательстве, которые невыгодны малому бизнесу; значительное повышение в крупных городах ставок арендных платежей.

Что касается изменений в российском законодательстве. В Госдуму внесли законопроект с поправками в Налоговый кодекс, т. е. в России готовятся к введению ежеквартальных муниципальных сборов с малого бизнеса. Их могут обязать выплачивать от 6 до 600 тысяч рублей каждый квартал (не год!). Малый бизнес в России сейчас слаб, он страдает от нехватки средств. В условиях кризиса малый и средний бизнес необходимо освобождать от налогов, хотя бы частично [1].

Одна из наиболее актуальных проблем для субъектов малого и среднего предпринимательства заключается в том, что они не обладают финансовыми ресурсами для осуществления своей хозяйственной деятельности. Решением данной проблемы может стать возможность получения кредита, как можно, с более низкой процентной ставкой и, как можно, на более длительный срок.

Ситуация с выдачей таких кредитов в России всегда была непроста. ФЗ № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» не предполагает для субъектов МСБ предоставления льготных кредитов на специальных условиях. Таким образом, решение проблем кредитования малого и среднего бизнеса становится задачей банковских организаций, а также органов местной власти.

Сейчас ключевой вопрос в том, каким образом можно стимулировать развитие малого и среднего бизнеса, потому что для модернизации российской экономики — это один из ключевых резервов, который еще

недостаточно используется

По данным Министерства экономического развития и торговли РФ, малый и средний бизнес нуждается в 30 млрд. кредитов ежегодно, но получает только 10–15 % от этой суммы. От общего объема всех выдаваемых кредитов только 6 % выдается малому и среднему бизнесу. Доступ предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ) к кредитным средствам в текущем году усложнился, а для ряда компаний он практически закрыт [2].

Таблица 1 Динамика объемов кредитов, предоставленных малому и среднему бизнесу в 2012–2014 гг.

	Млрд. руб.			Темп прироста в 2013 году относительно 2012 года	Темп прироста в 2014 году относительно 2013 года
	2012 год	2013 год	2014 год		
1 января	6 055	6 943	8 064	+14,7	+16,1
1 апреля	1 435	1 633	1 839	+15,9	+10,6
1 июля	3 180	3 604	3 834	+13,3	+6,4
1 октября	4 911	5 729	5 690	+16,7	-0,7

Объемы выданных кредитов малому и среднему бизнесу с каждым годом растут, но медленными темпами (Таблица 1.). Так, общий объем предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства в России на 1 октября 2014 года составил 5,7 трлн. руб., что на 0,7 % меньше, чем за аналогичный период прошлого года. В последней колонке видно, что с января по октябрь 2014 года наблюдается снижение объема выданных кредитов, т. е. темпы кредитования замедляются. Грандиозного снижения нет. Скорее, топтание на одном месте [3].

Сейчас в связи с непростой экономической и геополитической ситуацией происходит обострение существующих и появление новых глобальных проблем.

Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса всегда были препятствием на пути к его успешному развитию. А успешное развитие бизнеса всегда тормозилось недостатком средств.

Эти проблемы взаимосвязаны. Причём связь эта выражается закономерностью: чем меньше денег есть у предпринимателя, тем меньший кредит он может взять. То есть для малого и среднего предпринимательства доступней всего микрокредитование.

На решения кредитной организации о выдаче займа клиенту влияют три основных фактора:

- финансовое состояние;

- наличие залогового обеспечения;
- кредитная история.

А также ряд дополнительных факторов:

- кредитный счёт в банке;
- прозрачная финансовая отчетность;
- наличие долговременных торговых связей;
- репутация заёмщика и поручительства третьих лиц.

Для решения проблем кредитования бизнеса необходимо комплексный и системный подход. Поддержка должна исходить как со стороны малого и среднего бизнеса, так и государства.

Малому и среднему бизнесу в нашей стране необходимо дальнейшее развитие по целому ряду направлений. Сюда можно отнести совершенствование системы оценки предприятий малого и среднего бизнеса, создание новых кредитных программ, улучшение условий кредитования, снижение процентных ставок.

Мировой опыт показывает, что малый и средний бизнес выполняет свою существенную функцию в деле повышения эффективности развития экономики. В этой связи процессы кредитования малого и среднего бизнеса должны опираться на мировую практику и использовать положительный опыт, накопленный в этой сфере. Кредитование и финансирование МСБ в настоящее время должно соответствовать требованиям времени, гибко реагируя на вызовы современности [4].

Использованные источники:

1. Сараев А., Растем по инерции//Банки и деловой мир-2014-№ 5.
2. Инвестировать в малый бизнес выгодно.- [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://businesspress.ru
3. Официальный сайт Центрального банка РФ. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: . www.cbr.ru.
4. Гиблова Н. М. Как помочь малому и среднему бизнесу? // Банковское кредитование — 2014.- № 3.

Радченко Н.В.
магистрант 2 курса
педагогика и психология профессионального образования
Институт образования и социальных наук
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский Федеральный университет»
Россия, г. Ставрополь

ОРГАНИЗАЦИЯ МОНИТОРИНГА СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ СРЕДНЕЙ ШКОЛЫ

Наступивший XXI век ознаменован радикальными изменениями в сфере образования. Это связано с переходом от индустриального общества к постиндустриальному. Данный тип общества требует от образования подготовки качественно нового специалиста. Он будет готов не только

использовать полученную за время обучения сумму знаний в своей профессиональной деятельности, но и к социальной мобильности. Он сможет быстро ориентироваться на рынке труда. Старая формула «научить учиться» получает качественно новое содержание в свете реализации компетентностного подхода в образовании [1].

Данный подход к определению ключевых компетенций соответствует пониманию фундаментальных целей образования, сформулированных в документах ЮНЕСКО:

- научить получать знания (учить учиться);
- научить работать и зарабатывать (учение для труда);
- научить жить (учение для бытия);
- научить жить вместе (учение для совместной жизни).

Компетентности формируются в процессе обучения, и не только в школе, но и под воздействием семьи, друзей, работы, политики, религии, культуры и др. В связи с этим реализация компетентностного подхода зависит от всей в целом образовательно-культурной ситуации, в которой живет и развивается школьник. Применительно к каждой компетентности можно выделять различные уровни ее освоения (например, минимальный, продвинутый, высокий) [2].

Компетентностный подход позволяет формировать у личности необходимые для современной жизни компетенции, но чтобы отслеживать все результаты необходимо осуществлять непрерывный мониторинг результатов педагогического сопровождения индивидуального образования школьников. Ведь непрерывное наблюдение за изменением состояния объекта уже давно стало неотъемлемой частью механизма принятия педагогических решений [3].

Мониторинговая деятельность должна осуществляться по интегрированному критерию оценки целостного развития личности и результативности педагогической деятельности:

а) показателям учебной успеваемости;

б) показателям умственного развития;

в) показателям нравственного развития личности школьника.

В ходе оценки эффективности педагогической деятельности по интегрированному показателю необходимо активно использовать:

1. Современные эмпирические методы отслеживания и подведения результатов инновационной деятельности, такие как: наблюдение, опрос, интервью, анкетирование, рейтинговая оценка, метод независимых экспертных оценок, тестирование и др.
2. Системное применение математического аппарата теории вероятности и статистики: граф, графиков, матриц разных форм, различных видов анализа (факторного, квалиметрического и др.)
3. Оформление результатов инновационной деятельности с позиции выстраивания объективных структур.
4. Форму накопительной оценки деятельности учащихся –

индивидуальное портфолио [4].

Одна из основных задач, стоящих перед коллективом школы – это совершенствование управления качеством образования. Это значит обоснование, выбор и реализация мер, позволяющих получить высокие результаты при минимальных затратах времени и усилий со стороны всех участников образовательного процесса. Существенную роль в решении этой задачи решает педагогический мониторинг.

Мониторинг (лат. *monitor* – тот, кто напоминает, предупреждает; англ. monitoring – осуществление контроля, слежения) – комплекс динамических наблюдений, аналитической оценки прогноза состояния целостной системы. Это новое, современное средство контроля с целью диагностики, контроля, который позволяет по-другому взглянуть на весь учебно-воспитательный процесс.

Педагогический мониторинг – это система сбора, обработки и хранения информации о функционировании педагогической системы, обеспечивающая непрерывное отслеживание ее состояния, современную корректировку и прогнозирование развития.

Педагогический мониторинг как динамичная система результативности и прогнозирования деятельности ученика и учителя имеет цель: повысить контролирующую и оценочную деятельность:

а) учителя – анализ своего труда, его результатов и эффективности;

б)обучающихся – развивать объективный взгляд на собственную деятельность и ее результаты, воспитывать самостоятельность и ответственность, формировать самоконтроль и самооценку.

Мониторинговые исследования:

– помогают каждому участнику образовательного процесса осмыслить собственную деятельность;

– определить, насколько рациональны педагогические и дидактические средства, используемые в процессе обучения;

– насколько они соответствуют целям образовательного процесса и возрастным особенностям обучающихся.

Более подробно остановимся на технологии проведения мониторинга в соответствии с рекомендациями международного стандарта качества.

Цели:

– отслеживание качества образовательных услуг, оказываемых школой в динамике;

– определение эффективности управления качеством обучения.

Задачи:

– непрерывно наблюдать за состоянием учебно-воспитательного процесса и получать оперативную информацию о нем;

– своевременно выявлять изменения, происходящие в учебно-воспитательном процессе, и факторы, вызывающие их;

– предупреждать негативные тенденции в образовательном процессе;

–осуществлять краткосрочное прогнозирование развития

образовательного процесса;

– оценивать эффективность методического обеспечения образовательного процесса.

Для успешного внедрения педагогического мониторинга обязательно соблюдение трех этапов: подготовительного, практического и аналитического.

1) Этапы мониторинга.

На первом этапе (подготовительном) определяется цель, объект, направление исследования, разрабатывается единый инструментарий сбора информации, критерии и их показатели, сроки представления информации и ответственных.

Второй этап основной (практический). Включает методы сбора и систематизации информации:

- наблюдения,
- анализ документов,
- посещение уроков,
- контрольные срезы,
- анкетирования,
- тестирование
- самооценка и т. д.

В ходе практического этапа отрабатывается технология мониторинговых исследований, сбор информации и ее свертывания на различном уровне: Учитель, классный руководитель, специалист, руководитель МО, заместитель директора, директор МОУ.

Третий этап – аналитический. Информация обрабатывается, анализируется, вырабатываются рекомендации, принимаются управленческие решения. Своевременность, точность, структурированность, синтез – это те требования, без которых мониторинг эффективным быть не может.

Мониторинг осуществляется в следующих формах:

1. Постоянный (непрерывный) мониторинг осуществляется непрерывно после постановки задач, определения технологии сбора и обработки материалов диагностики.

2. Периодический мониторинг осуществляется периодически по мере возникновения потребностей в соответствующих данных. Его можно осуществлять в двух формах:

– календарного мониторинга, который возобновляется при наступлении отчетного календарного срока;

– этапный мониторинг, который осуществляется для решения календарной задачи.

Для того чтобы создать целостную систему мониторинга учебно-воспитательного процесса, позволяющую не только оценить работу ученика и учителя, но и целенаправленно планировать деятельность коллектива в

лицее создано Положение о мониторинге, где определены цели, задачи, объекты мониторинга, направления, этапы, методы сбора и обработки информации.

2) Объект мониторинга.

Объектом мониторинга является класс, учитель, учащийся, а также отдельные направления образовательного процесса.

Внутришкольный мониторинг является системой, включающей:

Дидактический мониторинг - непрерывное, научно-обоснованное слежение за состоянием содержания, форм и методов учебного процесса.

Воспитательный мониторинг - непрерывное, научно-обоснованное слежение за состоянием воспитательного процесса.

Психолого-педагогический мониторинг - непрерывное, научно-обоснованное слежение за состоянием психологического здоровья учащихся, развитием их индивидуальных способностей.

Медицинский мониторинг - непрерывное, научно обоснованное слежение за динамикой здоровья школьников.

Методы сбора и обработки информации:

- экспертный опрос;
- наблюдение;
- анализ документов;
- посещение уроков;
- контроль знаний, умений и навыков;
- анкетирование;
- тестирование;
- самооценка.

3) Направления и объекты мониторинга.

1. Учебный мониторинг включает достижения по дисциплинам учебного плана (уровень обученности и уровень обучаемости).

2. Психологическое развитие. Здоровье.

3. Социализация личности, адаптация; воспитанность.

4. Физическое развитие. Здоровье.

5. Мониторинг мотивации обучения.

Механизм реализации мониторинга:

1. Изучение удовлетворенности учащихся, родителей образовательным процессом в школе.

2. Изучение личности обучающихся, его учебных возможностей, здоровья.

3. Диагностика учебных достижений по дисциплинам.

Основная задача мониторинга – непрерывное отслеживание состояния учебного процесса. В процессе мониторинга выявляются следующие вопросы:

– достигается ли цель образовательного процесса;

– существует ли положительная динамика в развитии учащегося по

сравнению с предыдущими результатами диагностики;

– соответствует ли уровень требований и уровень сложности учебного материала учебным возможностям обучающихся;

– существуют ли предпосылки для совершенствования работы учителя [5].

Эта задача может быть решена путем проведения срезов и анализа их результатов.

Результаты срезов оформляется в виде таблиц сводных данных, что позволяет установить динамику успешности освоения предмета как отдельным учащимся так и класса в целом, провести сравнение учебных достижений по годам обучения по предметам, сравнение оценок административного среза с оцениванием знаний учащихся по учебным четвертям, а также преемственность в обучении. По таким данным виден и реальный уровень квалификации педагогических кадров.

Итак, чтобы грамотно и оперативно управлять качеством образования, необходимо владеть точной информацией о деятельности школы. Именно для этого внедрена система педагогического мониторинга в управление школой.

Использованные источники:

1. Андреев А.Л. Компетентностная парадигма в образовании: опыт философско-методологического анализа //Педагогика. – 2005. – №4. – С.19-27.
2. Зимняя И.А. Ключевые компетенции – новая парадигма результатов образования // Высшее образование сегодня. – 2003. – № 5. – С.34-42.
3. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года: Приложение к приказу Минобразования России от 11.02.2002 №393. – М., 2002.
4. Лебедев О.Е. Комптентностный подход в образовании //Школьные технологии. – 2004. – № 5. – С. 3-12.
5. Хуторской А. Ключевые компетенции как компонент личностно-ориентированного образования // Народное образование. – 2003. - №2. – С.58-64.

Ракчеева Е.С.
студент
Карян Ю.С.
старший преподаватель
кафедра экономики, управления и права
Челябинский государственный педагогический университет
Россия, г. Челябинск

РЕЙТИНГ СУБЪЕКТОВ РФ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

Изучение трудностей инвестирования экономики постоянно пребывает в центре внимания экономической науки. Это объясняется тем, что

капиталовложения касаются наиболее глубоких отраслей хозяйственной деятельности, устанавливая процесс финансового роста в целом. На сегодняшний день они выступают главным средством обеспечения условий выхода из экономического кризиса, обеспечения технического прогресса, структурных сдвигов в народном хозяйстве, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на микро- и макроуровнях. Одним из значимых механизмов социально-экономических преобразований является активизация инвестиционного процесса.

В системе взаимоотношений расширенного воспроизводства вложения исполняют наиглавнейшую структурообразующую функцию. Грядущая структура экономики находится в зависимости от того, в какие сектора экономики народного хозяйства вкладываются средства: или же преобладающими станут машиностроительные заводы, выпускающие сельхозтехнику или же машиностроительные заводы, издающие военную технику и снаряжение, либо преобладание станет на стороне строительных компаний, делающих ставку на возведении крупных производственных комплексов, или на стороне строительных фирм, возводящих комфортное жилье [1].

Исторически образовавшиеся отличия в финансовом развитии регионов РФ оказывают веское воздействие одни из самых существенных черт экономики и экономической политики: структуру и эффективность экономики, стратегию институциональных преобразований и социально-экономической политики. Сокращение расхождений в финансовом развитии сделало подходящие условия для становления внутреннего рынка, для оптимизации социально-экономических преобразований, для поддержания единства русского государства, в то время как усиление расхождений затрудняет проведение общей политики социально-экономических преобразований общенационального рынка, повышает опасность зарождения региональных кризисов и межрегиональных инцидентов, дезинтеграции государственной экономики и падения целостности страны [2]. С началом рыночных реформ различия в социально-экономическом развитии регионов стали усиливаться, что можно объяснить двумя причинами: наличием регионов с разной структурой экономики и значительным ослаблением регулирующей роли государства.

Оценка социально-экономического развития федеральных округов показывает, что в каждом из них имеются неблагополучные регионы. В наихудшем положении находятся Сибирский, Дальневосточный и Южный федеральные округа. За последние 10 лет увеличилась разница между субъектами страны и по размеру финансирования социальных расходов из федерального бюджета и бюджетов других уровней. Это ведет к увеличению территориальных диспропорций в обеспечении населения социальными пособиями, услугами образования, здравоохранения, искусства и культуры. Кроме того, это привело к увеличению различия в обеспеченности регионов объектами социальной инфраструктуры. Поэтому стратегически важно для

России проведение сильной государственной региональной политики, направленной на сглаживание различий в уровне социально-экономического развития регионов страны. При этом первоочередной задачей должно являться улучшение условий жизни в наиболее отстающих регионах. Ниже приведен рейтинг регионов РФ по приоритетам инвестирования в посткризисный период 2010-2011 гг. (табл. 1).

Таблица 1 - Рейтинг регионов РФ по приоритетам инвестирования

Р	Регион	Разница индексов 2011/2010	Р	Регион	Разница индексов 2011/2010
1	Калининградская область	3,123	*41*	*Омская область*	*-0,046*
2	Республика Алтай	1,601	*42*	*Владимирская область*	*-0,049*
3	Тамбовская область	1,027	*43*	*Хабаровский край*	*-0,053*
4	Республика Бурятия	1,020	*44*	*Республика Адыгея*	*-0,062*
5	Ленинградская область	0,780	*45*	*Рязанская область*	*-0,116*
6	Кировская область	0,645	*46*	*Челябинская область*	*-0,119*
7	Волгоградская область	0,515	*47*	*Республика Хакасия*	*-0,121*
8	Камчатский край	0,490	*48*	*Мурманская область*	*-0,160*
9	Магаданская область	0,461	*49*	*Московская область*	*-0,163*
10	г. Санкт-Петербург	0,452	*50*	*Калужская область*	*-0,171*
11	Республика Башкортостан	0,420	*51*	*Тульская область*	*-0,208*
12	Брянская область	0,383	*52*	*Ставропольский край*	*-0,241*
13	Орловская область	0,347	*53*	*Амурская область*	*-0,247*
14	Чеченская Республика	0,328	*54*	*Иркутская область*	*-0,250*
15	Новгородская область	0,325	*55*	*Республика Саха (Якутия)*	*-0,290*
16	Ярославская область	0,304	*56*	*Республика Ингушетия*	*-0,296*
17	Приморский край	0,279	*57*	*Ульяновская область*	*-0,308*
18	Забайкальский край	0,252	*58*	*Краснодарский край*	*-0,308*
19	Чувашская Республика	0,245	*59*	*Республика Мордовия*	*-0,310*
20	Пензенская область	0,227	*60*	*Алтайский край*	*-0,360*
21	Красноярский край	0,190	*61*	*Нижегородская область*	*-0,384*
22	Липецкая область	0,181	*62*	*Республика Калмыкия*	*-0,412*
23	Самарская область	0,152	*63*	*Костромская область*	*-0,416*
24	Кабардино-Балкарская Республика	0,138	*64*	*Свердловская область*	*-0,422*
25	Карачаево-Черкесская Республика	0,133	*65*	*Ивановская область*	*-0,429*
26	Кемеровская область	0,122	*66*	*Астраханская область*	*-0,455*
27	Тверская область	0,102	*67*	*г. Москва*	*-0,460*
28	Смоленская область	0,071	*68*	*Удмуртская Республика*	*-0,465*
29	Оренбургская область	0,052	*69*	*Республика Карелия*	*-0,476*
30	Еврейская автономная область	0,050	*70*	*Белгородская область*	*-0,481*
31	Сахалинская область	0,046	*71*	*Архангельская область*	*-0,483*
32	Саратовская область	0,042	*72*	*Вологодская область*	*-0,498*
33	Новосибирская область	0,026	*73*	*Республика Тыва*	*-0,531*
34	Курганская область	0,023	*74*	*Республика Коми*	*-0,531*

35	Ростовская область	0,012	*75*	*Республика Марий Эл*	*-0,593*
36	Республика Дагестан	0,000	*76*	*Курская область*	*-0,681*
37	Республика Татарстан	0,000	*77*	*Псковская область*	*-0,794*
38	*Пермский край*	*-0,015*	78	Республика Северная Осетия - Алания	-1,101
39	*Томская область*	*-0,042*	79	Чукотский автономный округ	-1,138
40	*Тюменская область*	*-0,045*	*80*	Воронежская область	-1,193

Многократное опережение темпов роста инвестиций в отрасли специализации в 2011/2010 гг. наблюдается в 4 регионах, существенное опережение - в 31 регионе. Из таблицы видно, что за год привлечение инвестиционного капитала возросло всего в 35 регионах, но на очень маленькую долю. Также 3 региона находятся в убыточном положении, что отрицательно сказывается на развитии производств в них.

Результаты сводного анализа регионов по показателям разности индексов роста инвестиций в экономику в целом и в отрасли специализации за 2006-2011 гг. представлены в табл. 2. Все субъекты РФ распределены на пять групп в зависимости от значений разности индексов. В ходе исследования полученных результатов отмечается нестабильная позиция регионов по показателям инвестирования, которая выражена в существенных колебаниях в рамках рассмотренных временных отрезков.

Таблица 2 - Сводный анализ регионов по показателям разности индексов роста

Группа	Разность индексов	2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009	2011/2010
1	>1	8	4	2	5	4
2	0-1	29	37	24	38	31
3	0	3	4	2	2	2
4	-1-0	38	34	50	35	40
5	<-1	2	1	2	0	3

Таким образом, можно выявить перспективы развития инвестиционного процесса в регионах России, которые связаны с преодолением главных отрицательных тенденций: низкая доля конкурентоспособной продукции на товарных рынках, которая обеспечена устойчивым перспективным спросом; низкая эффективность инвестиционных ресурсов, которые помещаются в отечественное производство товаров и платных услуг (за счет сокращения сроков строительства и освоения мощностей, уровня рентабельности производства и т.д.); высокие инвестиционные риски в большинстве регионов России.

В этой связи для решения задач инвестиционной поддержки предпринимательства и малого бизнеса предлагается реализация комплекса мер по активизации профильных инвестиций, который расширяет возможное поле воздействия на социально-экономическую ситуацию в отдельных

регионах:

1. Субъектам РФ следует разработать долгосрочную программу развития с учетом территориальных особенностей, инфраструктуры, уклада жизни в регионе, наличия природных и трудовых ресурсов в интересах экономического роста территориальных образований и укрепления их конкурентоспособности, выявления и усиления существующих и создания новых конкурентных преимуществ регионов.

2. Активно применять политику регионального целевого налогового стимулирования инвестиционной деятельности за счет ускоренной амортизации. Амортизационные отчисления, являясь наиболее эффективным инвестиционным ресурсом, способствуют увеличению темпов развития региональной экономики, росту производительности труда, качества продукции и уровня занятости.

3. Разработать и внедрить меры по региональному регулированию налоговой нагрузки на структурообразующие предприятия. Гибкая система налогообложения (предоставление инвестиционного налогового кредита по сниженным процентным ставкам, полный вычет из облагаемой прибыли всех затрат на проведение НИОКР, реализация инновационных проектов, активное использование налоговых льгот целевого назначения для предприятий, работающих в экономически отсталых и дотационных регионах) позволит эффективно перевооружаться и стимулировать занятость. Это, в свою очередь, приведет к росту налогооблагаемой базы по региональным налогам (НДФЛ, налог на имущество, прибыль, транспортный налог). Данный подход распространить и на предприятия, наращивающие занятость и увеличивающие оплату труда в среднем по региону.

Использованные источники:

1. Райзберг, Б.А., Лозовский, Л.Ш., Стародубцева, Е.Б. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева.- 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с. - 1999.
2. Лебедев, Э. Мы постоянно думаем о развитии компании и привлечении новых инвестиций / Э. Лебедев // Рынок ценных бумаг. - 2009. - №12. - с. 33.

Распопова А.Ю., к.э.н.
доцент
Мурманский государственный гуманитарный университет
Россия, г. Мурманск

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ ЩЕБНЯ

Аннотация: в статье дается оценка общей ситуации на рынке щебня в Мурманской области, на которую существенное влияние оказывает принятый Федеральный закон №44-ФЗ от 05.04.2013. В данных условиях автор рассматривает перспективы дальнейшего развития производства щебня и проблемы, с которыми сталкиваются отечественные производители.

Ключевые слова: щебень, Мурманская область, государственные и

муниципальные закупки, конкурентоспособность, объем, качество.

С 01 января 2014 года вступил в силу Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд". Данный закон регламентирует осуществление закупок товаров и услуг государственными и муниципальными заказчиками. При этом участником закупок в соответствии с п.4 ст.3 может быть любое юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала или любое физическое лицо, в том числе зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя. [1] Следовательно, закон не предусматривает разграничения для резидентов и нерезидентов РФ, решивших принять участие в государственных или муниципальных торгах.

С одной стороны, чем больше участников, тем сильнее конкуренция, соответственно, лучше качество предоставляемых товаров (услуг) и/или ниже цена предложения. Более того, система торгов позволяет принять участие тем организациям, которые не были известны заказчику, но которые могут оказаться потенциально более подходящими исполнителями конкретного заказа, нежели уже проверенные компании. Исключает коррупционную составляющую национальной экономики, так в случае с электронным аукционом участники остаются неизвестны заказчику до момента окончания аукциона. Все эти факторы создают условия для выбора лучшего из потенциальных исполнителей. В результате, торги приводят к сокращению государственных и муниципальных расходов, более эффективному использованию бюджетных средств, повышению качества исполнения.

С другой стороны, слишком сильное снижение цены в погоне за государственным контрактом приводит к усилению риска его неисполнения. Растет вероятность того, что поставщик из числа неизвестных компаний, выигравший конкурс, не справится с взятыми на себя обязательствами. Поэтому растет «черный» список недобросовестных поставщиков, увеличивается количество рассматриваемых дел в судах.

В 2014 году норвежская компания Tschudi Group выиграла тендер на поставку щебня для строительства международного морского порта Сабетта (полуостров Ямал). За короткий летний сезон было поставлено 500 000 тонн щебня в Россию из Норвегии. [2] Контракт предполагает дальнейшие поставки еще на протяжении двух лет.

Норвежский щебень обладает рядом бесспорным преимуществ:

1. Качество поставляемого щебня подтверждено норвежскими и российскими (ГОСТ 8267-93) сертификатами качества.
2. Гранитный щебень не боится соленой воды, следовательно, является оптимальным материалом для строительства морского порта.

3. Предлагаемый щебень является отходами основного производства компании Tschudi Group, поэтому его стоимость минимальна, а объемы производства при имеющихся мощностях составляют 700 000 тонн в год.

4. В настоящее время резервы щебня составляют порядка 200 миллионов тонн.

5. Доставка щебня осуществляется морским путем судами с большой грузоподъемностью, что приводит к максимальному сокращению расходов на транспортировку, приходящихся на единицу измерения щебня.

Все это позволило обойти отечественных производителей и выиграть тендер на поставку 1,5 миллионов тонн щебня в течение трех лет.

Крупномасштабным сырьевым источником для получения щебня в Мурманской области служат вскрышные скальные породы действующих горноперерабатывающих предприятий региона (Оленегорского и Ковдорского ГОКов, АО «Апатит»).

Оленегорский ГОК достиг сравнительно высоких показателей утилизации вскрышных пород (17% от общего объема добываемой вскрыши оленегорских железорудных месторождений), осуществив выпуск 2 миллиона м3 щебня в 2011 году. Качество производимого щебня регламентируется техническими условиями ТУ5711-007-00186743-09, по которым производимый щебень соответствует свойствам не ниже по дробимости 1200, истираемости И2, морозостойкости F300. [3] На основе таких заполнителей возможно получение высокопрочных тяжелых бетонов.

На заре Ковдорского ГОКа дробильная фабрика входила в состав обогатительного комплекса. И только в 1991 году стала самостоятельным подразделением. Спустя 12 лет, в 2003 году в структуру фабрики вошёл участок циклично-поточной технологии транспортировки скальной вскрыши. В круглосуточном режиме принимает фабрика в приёмный рудный бункер дробильно-конвейерного комплекса взорванную горную массу, которую поднимают на поверхность карьерные самосвалы. Сюда она попадает большими кусками породы, каждый размером до одного метра. В первой дробильной установке они измельчаются, и самые большие куски породы уже не превышают 30 сантиметров. В таком виде руда доставляется самым длинным на комбинате конвейером – 750 метров – из карьера в корпус среднего и мелкого дробления. И уже измельчённая до размеров небольшого камешка, всего в два сантиметра руда подаётся в корпус обогащения обогатительного комплекса, где начинается извлечение из породы полезных элементов.

Только в прошлом году дробильная фабрика переработала около 17,5 миллионов тонн руды. Ежегодно дробильная фабрика производит около 600 тысяч тонн щебня. [4] В основном, произведенный щебень используется для собственных нужд предприятия: для строительства карьерных и технологических дорог.

АО “Апатит” является основным производителем апатитового концентрата в стране, обеспечивая более 80% его выработки в России и единственным производителем монокальцийфосфата, ценной кормовой добавки. [5] Компания владеет значительными запасами высококачественной апатит-нефелиновой руды с очень низким уровнем радиоактивности и содержанием тяжёлых металлов. Оценённые по состоянию на 1 июня 2011 года в соответствии с кодексом JORC, резервы и запасы состоят из доказанных и вероятных запасов в 771,4 миллионов тонн, а также оцененных и перспективных запасов (включая резервы) в 2 074 миллионов тонн. Существующая ресурсная база позволяет поддерживать производство апатитового концентрата с высоким содержанием полезного вещества на текущем уровне добычи в течение 75 лет.

В 2013 году создан цех строительных материалов. С начала лета там запущена вторая линия бетонно-растворного узла и дробильно-сортировочный узел. Производительность ДСУ— 40 кубометров песка и щебня в час. В основном, щебень используется для строительства дорог и изготовления асфальтовых смесей.

Помимо основных на территории Мурманской области находится много небольших карьерных предприятий, занимающихся производством щебня. Горнопромышленный комплекс относится к основным отраслям Мурманской области, составляет 40% валового регионального продукта. Это основа экономики региона, развитие и поддержка которого является приоритетной для Правительства Мурманской области. При этом по оценкам специалистов в Мурманской области объем выпуска щебня не превышает 4 миллионов м3; к 2015 году планируется увеличить эти объемы до 7,9 миллионов м3. Выигранные тендеры могли бы значительно укрепить позиции региона и конкурентоспособность отечественных производителей.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд".
2. Официальный сайт компании Tschudi Group. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.tschudiarctic.com/articles/forward/294/Aggregates_to_the_Port_of_Sabetta_Yamal_Peninsula/tags:Aggregates%20News (дата обращения: 20.12.2014)
3. Официальный сайт АО «Оленегорский горно-обогатительный комбинат» (АО «Олкон»). [Электронный ресурс] URL: http://www.olcon.ru/rus/about/index.phtml (дата обращения 10.05.2015).
4. Быстрова И. Работа камень точит// Газета «Ковдорчанин» [Электронный ресурс] URL: http://www.kovdorgok.ru/news/521-rabota-kamen-tochit.html (дата обращения 12.05.2015).
5. Крашенинников О.Н., Белогурова Т.П., Лащук В.В., Пак А.А. Использование вскрышных пород месторождений Кольского полуострова для получения щебня. [Электронный ресурс] URL:

http://www.kolasc.net.ru/russian/innovation_ksc/3.19.pdf (дата обращения 13.05.2015).

Ратников Г.Н.
студент 2-го курса
финансово-экономический факультет
Калугина О.А.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Иностранные языки-4»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

INVESTING IN YOUR SOCIAL CAPITAL

The term “social capital” is so widely spread. So, what is social capital? Simply, social capital means economic benefits, which people get due to cooperation (like synergy between two different companies in business). It is made usually by a group and used in the production of wealth. Social capital consists of a large variety of resources:

- Ideas
- Knowledge
- Information
- Opportunities
- Contacts
- Referrals

There is no doubt that social capital nowadays is a very important part of building a successful project or carrier. If you would like to get a good job, it is better to have a very large web of relations.

Thus, a key way that social capital is acquired is through networking because successful networking is all about building and maintaining solid, professional relationships. The trouble is, we don't live like the Ingalls in *Little House on the Prairie* anymore, and we don't have the natural community-like business relationships that existed before. Many business owners hardly know their own neighbors.

More than ever, networking is critical to an individual's success in business. A strong contact network, also known as a business development network, where one person from every profession is actively seeking business from and for one another, can help create a virtual Main Street for businesspeople. It provides an environment and a system for a 21st century approach to the traditional model of doing business.

Formal, structured networks like this provide the mechanism for accomplishing the shared objective of business development within a particular community. According to Eric Lesser, the author of Knowledge and Social Capital, "Without a shared understanding of common terms, activities and

outcomes, it becomes very difficult to reap the benefits associated with building social capital." Herein lies the incredible power of structured networking programs. They provide the "common terms, activities and outcomes" (or system) that lead to building substantial social capital for the people who use the program effectively.

Effectively developing your social capital can be a daunting task. However, doing so within a structured, organized networking framework will leverage your efforts and help you begin building your balance of capital to positively impact your bottom line. Here are some keys to creating social capital that will help you form the foundation of your business endeavors:

1. Plan your word-of-mouth. If you want to be successful in business, it's critical that you plan your work and work your plan. Furthermore, part of your plan should involve your strategy for building your business through word-of-mouth.

2. Give referrals. Every day, week and month, entrepreneurs strive to build their businesses through referrals. Part of this process is to build a team of people whom we recommend and refer. This is part of the process of building your social capital.

If you're not already a member of a strong contact network, find a chapter near you and get started. There's no better way to systematically develop a solid base for building social capital than in an organization dedicated to helping you succeed in this endeavor.

3. Show professionalism at all times. Being dependable, delivering a product on time, meeting appointments consistently and treating others with courtesy will give you a professional reputation and cause you to be remembered by those you wish to have become a contributor to your social capital.

It's a dog-eat-dog climate in the business world today. Competition is fierce, and some entrepreneurs employ down-and-dirty tactics. Studies have shown that one of the most important factors in doing business by referral is someone's "professionalism." By remaining professional at all times, you'll rise to the top of the barrel and succeed where others will fail.

Thus, as you invest your time in developing your social capital, you are, in fact, increasing your bottom line. Strive to make the most effective use of this investment by doing everything possible to thoroughly enhance the relationships you develop in the coming months and years, because social capital definitely leads to improved financial capital.

References:

1. Bremmer, J., Kupchan, C. (2015) Top Risks 2015 – Eurasia Group. January 5, 2015. Available on: www.eurasiagroup.net/pages/top-risks-2015

2. Shedlock, M. (2014). China Claims Nations Are Dropping the Dollar for the Yuan. Available on: http://finance.townhall.com/columnists/mikeshedlock/

Резяпова Г.З.
студент 4го курса
БашГАУ
Россия, г. Уфа

ПРИМЕНЕНИЕ СТРАХОВАНИЯ ПРИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ В ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

В рыночной экономике существует многочисленное количество путей для улучшения благосостояния граждан. Один из них - потребительский кредит.

Потребительский кредит представляет собой возможность выхода из многих финансовых затруднений, скажем иначе это практически «совпадение желаний и возможностей». Для банка потребительский кредит представляет собой возможность дополнительного привлечения денежных средств населения. В связи с этим является одним из самых распространенных видов банковских операций в большинстве развитых стран.

Актуальность данного исследования обусловлено тем, что потребительское кредитования в настоящее время является популярным как среди банков, так и среди заемщиков. Обе стороны находятся в выигрыше. Однако, как банку, так и заемщику, нужны определенные гарантии. Банк должен обеспечить надежность этой операции, или, другими словами, минимизировать свои риски получения убытка. Преследуя эти цели банки, обеспечивают возвратность выданных кредитов. Существующие формы обеспечения возвратности кредитов представлены на рисунке 1. Для заемщика страхование потребительских кредитов необходимо для того, чтобы обезопасить себя от различных жизненных ситуаций, вследствие которых погашение долга перед банком будет представляться невозможным.

Рисунок 1 Схема форм обеспечения возвратности кредита в коммерческом банке

Страхование, как форма обеспечения возвратности кредита, представляет собой наименее разработанную структуру, которая еще не получила популярность и не пользуется доверием среди заемщиков. Однако банки используют страхование при выдаче кредитов, т.к. показатели

просроченной задолженности и невозвратности по кредитам растут и банки предпринимают новые шаги по обеспечению своих доходов, и исключают возможность получения убытка. Выдача кредитов под залог и поручительство не всегда эффективна. Банки вынуждены выдавать кредиты и без обеспечения.

Рассмотрим структуру форм обеспечения потребительского кредита ОАО «Россельхозбанк», %

Категории заемщиков	Сумма, млн. руб.			Доля, %		
	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.
Потребительский кредит, в том числе:	79 512	80 672	108 770	100,0	100,0	100,0
залог недвижимости	6 248	6 317	6 966	7,9	7,8	6,4
поручительство	15 263	28 317	19 966	19,2	35,1	18,4
без обеспечения	58 001	46 038	81 838	72,9	57,1	75,2

Из таблицы 1 видно, что в ОАО «Россельхозбанк» основной формой обеспечения потребительского кредита являются «залог недвижимости», «поручительство» и «без обеспечения». Тем не менее, основная величина кредитов – без обеспечения. Причем, в 2013 г. их доля выросла до 75,2% и составила 81838 млн. руб. Это не могло не сказаться на величине невозврата. В связи с этим актуальным становится вопрос о страховании.

Россельхозбанк занимает 5 место в рейтинге по кредитам, выданным физическим лицам на 01.03.2015 год. Доля просроченной задолженности составляет 3,44%, или 9217 млн. руб. при общем объеме выданных кредитов 268218 млн. руб.

Все процедуры страхования в банке осуществляет Закрытое акционерное общество «Страховая компания «РСХБ-Страхование».

Я считаю, что любой вид страхования при кредитовании выгоден, прежде всего, банку, т.к. страховые взносы при заключении таких договоров в полном объеме оплачиваются заемщиками, а выгодоприобретателем является кредитор. Казалось бы, выигрывает только банк, потому как снижает риски невозврата выданной суммы, а заемщики лишь несут дополнительные расходы. Однако, следует отметить, что определенный вид страховки, а именно, страхование жизни и трудоспособности заемщика, бизнеса заемщика, может быть выгодным обеим сторонам. В данном случае, как и банк, так и клиент минимизируют риск. Потерявший трудоспособность заемщик может рассчитывать на то, что страховая компания заплатит банку имеющийся долг, а банк в свою очередь, потеряв должника, получает выплату со страховой компании.

Процедура страхования производится на основании заключения договора страхования между страховщиком (страховая компания) и страхователем (заемщик), в котором указываются: стороны договора, объект страхования, срок действия договора, последствия невыполнения условий

договора, размер страховой премии, страховые случаи.

ЗАО СК «РСХБ-Страхование» осуществляет страхование от несчастных случаев, имущества, транспорта, груза, ипотеки, а также урожая, животных, рыб и т.д.

Например, давайте рассмотрим страхование имущества частных клиентов в ЗАО СК «РСХБ-Страхование».

Страховая стоимость имущества – это действительная стоимость имущества, в месте нахождения имущества, принимаемого на страхование, в день заключения договора страхования. Страховая стоимость может быть определена на основании бухгалтерских данных, отчетов независимого оценщика, договоров купли-продажи, других документов и/или справочно-информационных источников, подтверждающих стоимость имущества.

Страховая сумма устанавливается по соглашению между Страховщиком и Страхователем в размере, не превышающем действительную стоимость застрахованного имущества, в месте его нахождения на момент заключения договора страхования (страховую стоимость).

При страховании на срок менее одного года страховая премия уплачивается в следующем проценте от годового размера страховой премии (срок страхования приводится в месяцах):

Срок страхования	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Процент от общего годового размера страховой премии	20	30	40	50	60	70	75	80	85	90	95

При заключении договора страхования на срок более одного года страховой тариф (Т) определяется по формуле: $T = Тг \cdot m / 12$, где:

10 Тг − страховой тариф при сроке действия договора страхования 1 год;

m − срок действия договора страхования (в месяцах). Если иное не предусмотрено договором страхования, при расчете страховой премии неполный месяц страхования принимается за полный [4].

На мой взгляд, в вопросе кредитного страхования можно выделить проблему недостаточного развития системы страхования, нежели банковской системы. Несмотря на это, предоставляемая услуга страховых компаний имеет высокий потенциал роста, так как выдача кредитов является наиболее доходным видов активных операций банка. При этом качество активов тесно связано с множеством рисков предпринимательской деятельности, и передача части этих рисков страховщику обеспечивает более высокий уровень надежности заемщика, создавая предпосылки к снижению кредитного риска для банка и улучшению качества его активов.

Наиболее проблемным направлением кредитного страхования является страхование рисков именно по потребительским кредитам, в отношении которых многие страховые компании определяют убыточность. Причинами эксперты называют недостатки скоринговых систем (систем оценки уровня рисков выдаваемых физическим лицам кредитов), ошибки в андеррайтинге

(процессе принятия страховых рисков) и мошенничество [1].

Можно сделать вывод о том что, в настоящее время российское кредитное страхование находится на этапе становления и требует более тесного сотрудничества банковского и страхового сектора для разработки различных видов банковско-страховых программ и совместного решения существующих на этом этапе проблем страхования рисков.

Использованные источники:

1. Басова, О., Рынок банкострахования: перезагрузка [Электронный ресурс] / О. Басова , А. Янин, П. Самиев / Бюллетень рейтингового агентства Эксперт РА, 16.05.2011. URL: http: //www.raexpert.ru
2. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrucken, Germany, напечатано в России, 2012.
3. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах [Текст]: монография / О.Н.Ефимов – Yelm, WA, USA: Science Book Publishing House, 2013. – 415 с.
4. Официальный сайт ЗАО СК «РСХБ-Страхование», режим доступа - http://www.rshbins.ru.

Репичев А.И., к.э.н.
доцент
Веприцева М.В.
студент 2го курса магистратуры
Орловский государственный аграрный университет
Россия, г. Орел

ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: Важность трудовых ресурсов обусловлена нерешенностью на современном этапе многих проблем сельского хозяйства. Данная ситуация активизирует поиски решения данной проблемы путем повышения эффективности использования квалифицированных кадров на селе путем совершенствования системы мотивации сельскохозяйственных работников. В ходе изложения в статье выявлены основные проблемы повышения эффективности использования трудовых ресурсов в сельскохозяйственных организациях Орловской области, а также предложены возможные направления решения указанных проблем.

Ключевые слова: сельское хозяйство, трудовые ресурсы, предприятие, производительность труда, квалифицированность кадров.

Развитая сельскохозяйственная отрасль является основой социального и материального благополучия общества и гарантом национальной безопасности страны в целом. Во всех развитых странах мира сельское хозяйство является приоритетной отраслью, которая развивается с использованием новейших достижений научно-технического прогресса. В России же, несмотря на огромную территорию и разнообразие природно-

климатических условий, проблема повышения эффективности сельского хозяйства все еще стоит очень остро [1, с. 148].

Одной из главных проблем, стоящих перед повышением эффективности развития сельского хозяйства, является проблема увеличения эффективности использования трудовых ресурсов на селе.

Квалифицированные кадры играют важнейшую роль в жизни каждого предприятия. От обеспеченности сельскохозяйственных предприятий трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объём и своевременность выполнения сельскохозяйственных работ, эффективность использования техники и, как результат, объём производства продукции, её себестоимость, прибыль и другие экономические показатели [3, с. 125].

На примере Орловской области рассмотрим, как заинтересовано население в сельскохозяйственной деятельности региона. Экономически активное население в Орловской области в возрасте 15-72 лет в 2009-2014 г. (по данным выборочных обследований населения по проблемам занятости) рассмотрим в таблице 1.

Таблица 1 - Экономически активное население в Орловской области в возрасте 15-72 лет в 2009-2014 г. (по данным выборочных обследований населения по проблемам занятости

Годы	Экономическ и активное население, тысяч человек	из них:		Уровень экономической активности, процентов	Уровень занятости, процентов	Уровень безработицы, процентов
		заняты е	безработ-ные			
Всего						
2009	403,2	363,9	39,3	64,7	58,4	9,8
2010	397,8	362,3	35,5	64,5	58,7	8,9
2011	389,2	364,7	24,4	64,0	60,0	6,3
2012	391,1	370,2	20,9	65,1	61,6	5,3
2013	394,1	371,1	23,0	65,6	61,8	5,8
2014	388,3	368,3	20,0	65,6	62,3	5,1

По состоянию на 2014 год численность населения Орловской области составила 769 980 человек, из них 65,6 % составляет экономически активное население в возрасте 15-72 года (388 300 человек). Численность занятых в области на 2014 год составляет 368 300 человек, что на 0,3% выше, чем в 2009 году. Данная тенденция происходит за счет снижения уровня безработицы на 1,2% (6 300 человек) по сравнению с 2009 годом.

За последние годы произошло существенное сокращение, разрушение и деградация ресурсного потенциала сельского хозяйства. Потери от недоиспользования, ухудшения использования и снижения плодородия сельскохозяйственных угодий страны, сокращение основных и оборотных средств, а также рабочей силы. Основным источником восполнения кадров являются молодые специалисты. Рассмотрим среднегодовую численность занятых в экономике Орловской области по видам экономической

деятельности в таблице 2.

Таблица 2 – Среднегодовая численность занятых в экономике Орловской области по видам экономической деятельности

Годы	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
	Тысяч человек					В процентах к итогу				
Всего занято в экономике	396,6	391,9	392,8	393,3	392,1	100	100	100	100	100
в том числе по видам экономической деятельности:										
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	70,9	69,7	69,0	68,8	68,8	17,9	17,8	17,6	17,5	17,5
обрабатывающие производства	65,5	61,4	60,9	61,1	60,5	16,5	15,7	15,5	15,5	15,4
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	10,1	9,8	10,0	10,4	10,3	2,5	2,5	2,5	2,6	2,6
строительство	22,5	21,0	22,6	22,5	22,6	5,7	5,4	5,8	5,7	5,8
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	67,8	69,1	69,7	70,3	72,0	17,1	17,6	17,7	17,9	18,4
гостиницы и рестораны	6,1	5,9	5,9	6,5	6,3	1,5	1,5	1,5	1,7	1,6
транспорт и связь	25,0	25,5	25,8	26,0	26,3	6,3	6,5	6,6	6,6	6,7
финансовая деятельность	5,5	5,8	5,6	5,5	5,3	1,4	1,5	1,4	1,4	1,3
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	17,9	19,2	19,8	20,2	20,1	4,5	4,9	5,0	5,2	5,1
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	24,3	24,8	24,1	23,5	23,0	6,1	6,3	6,1	6,0	5,9
образование	40,0	38,6	37,6	36,4	35,6	10,1	9,8	9,6	9,2	9,1

здравоохранение и предоставление социальных услуг	26,0	26,0	25,9	26,0	25,4	6,6	6,6	6,6	6,6	6,5
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	14,8	15,0	15,6	15,8	15,6	3,7	3,8	4,0	4,0	4,0

Как видно из таблицы численность занятых всего в экономике в 2013 г составила 392,1 тыс. чел., что по сравнению с 2009 г. ниже на 2,1 тыс. чел. Наибольшую численность занятых в экономике Орловской области в 2009 г. приходилось на сельское хозяйство 17,9 %, но к 2013 г. данная тенденция снижается на 0,4 % (2,1 тыс. чел.). Это обусловлено тем, что сельское хозяйство вытесняет оптовая и розничная торговля, которая занимает наибольшую численность занятых к 2013 г. 18,4% (72 тыс. чел.), что на 3.2 тыс. чел. (0,9%) больше по сравнению с сельским хозяйством, которое на этот год составило 17, 5% в общей численности занятых в экономике.

Наиболее наглядно снижение среднегодовой численности занятых в сельскохозяйственной деятельности Орловской области представлено на рисунке 1.

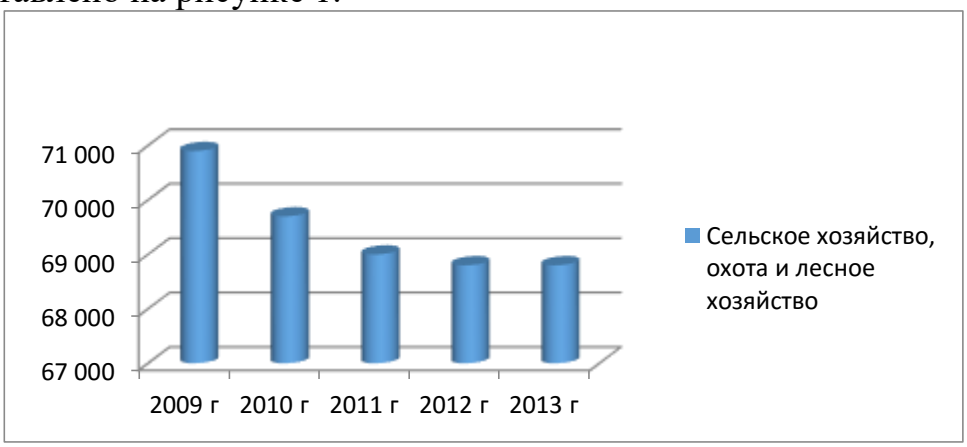


Рисунок 1 – Среднегодовая численность занятых в сельском хозяйстве по Орловской области (чел.)

Данная тенденция обуславливается тем, что одной из наиболее острых проблем стало трудоустройство и закрепление кадров на селе. Возникновению сложной ситуации в кадровой политике сельскохозяйственной отрасли способствовал ряд факторов, среди которых можно выделить:

- демографический фактор, возникший ввиду физического старения сельского населения трудоспособного возраста;

- экономический фактор, обусловленный низким уровнем заработной платы, несвоевременной ее выплатой, текучестью кадров в сельскохозяйственных предприятиях;

- технический фактор, характеризующийся физическим и моральным износом сельскохозяйственной техники в большинстве небольших предприятий;

- миграция населения из экономически неблагополучных регионов, которая значительно удешевляет рабочую силу, а соответственно, не предъявляет требований к квалификации работников [2].

Основными причинами, по которым молодые специалисты не хотят работать на селе, можно назвать низкий уровень оплаты труда специалистов, неудовлетворительные жилищные и бытовые условия, изменения в системе распределения и трудоустройства выпускников учебных заведений. Справедливо будет заметить, что дефицит кадров испытывают не только предприятия, оказавшиеся в кризисной ситуации, но и крупные, экономически устойчивые предприятия [4, с. 66].

Основополагающими факторами, оказывающими влияние на трудовую мотивацию молодых специалистов, являются материальное положение семьи и уровень будущих доходов. Вместе с тем, важное значение приобретает и повышение квалификации работающих в сельскохозяйственной отрасли специалистов, в том числе управленцев. По мере повышения требований к рабочим кадрам, специалистам и руководителям, возрастает необходимость в совершенствовании форм и методов их подготовки, создании эффективной системы непрерывного профессионального образования всех категорий работников

Использованные источники:

1. Кудрявцева О. В. Экономический механизм формирования и использования рабочей силы на селе: монография. – Тверь: «АгросферА» ТГСХА, 2010. – 141 с.
2. Распоряжение Правительства РФ от 26.11.2012 г. № 2190-р «Об утверждении программы поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 годы».
3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учебное пособие. Мн. : Новое знание, 2006. 652 с.
4. Устенко А. А. Мотивация как система развития и повышения эффективности труда / Ученые записки Орловского государственного университета. 2013. № 5 (55). С. 64–67.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России [Электронный ресурс] – URL: http://orel.gks.ru/ (дата обращения: 18.03.2015).

Репичев А.И., к.э.н.
доцент
Вепринцева М.В.
студент 2го курса магистратуры
Орловский государственный аграрный университет
Россия, г. Орел

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Аннотация: Современная инновационная методология формирования содержания подготовки работников любого профиля в своей основе имеет подход, заключающийся в построении содержания обучения, определения необходимого объема и структуры знаний, передаваемых обучающемуся, исходя из тех функций, задач, которые составляют содержание его трудовой деятельности, т.е. исходя из содержания его труда, его деятельности.
Ключевые слова: обучение персонала, повышение квалификации, система обучения, рекомендации по совершенствованию обучения

На сегодняшний день экономика труда свидетельствует о процессе формирования работника и работодателя нового типа. Современный работник должен обладать способностями в короткие сроки освоить новейшее оборудование и компьютерные технологии, быть готовым к освоению новой продукции, выполнению новых работ и услуг, овладению смежными профессиями, новым рабочим местом, со знанием дела (порой - языка) общаться с иностранными коллегами (клиентами, заказчиками, покупателями).

Обучение персонала является первостепенной задачей любого предприятия, без решения которой затруднительно использовать ресурсы компании для реализации поставленных целей и устранения назревших производственных и социальных проблем.

Практика многих лет свидетельствует, что получение качественного образования, переподготовки, повышения квалификации является серьезной проблемой. Наши рабочие и специалисты не всегда оказывались на высоком профессиональном уровне; они с детства не были приучены трудиться с высокой отдачей, не способны к большим, длительным нагрузкам [1].

Любое государство заинтересовано в профессионализме его граждан, совершенствовании качества и результативности труда. Для достижения этих целей государством, в лице его полномочных органов, устанавливаются правовые основы, гарантирующие и регулирующие профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации, то есть профессиональное обучение [3].

Российская Федерация также является участником Конвенции Международной Организации Труда №142 о профессиональной ориентации и профессиональной подготовке в области развития людских [2].

Опыт развития малого предпринимательства показывает, что главной проблемой является слабая профессиональная подготовленность, как руководителей, так и рабочих и служащих предприятий. По данным

Минэкономики РФ, в переподготовке и дополнительном обучении нуждаются сегодня свыше четырех миллионов руководителей, из которых почти половина – директора и специалисты убыточных предприятий.

Основные причины таких негативных тенденций, следующие:

- недоступность платного бизнесс-образования для большинства кадров малого предпринимательства;
- несовершенство методик подготовки предпринимателей;
- затруднительность выбора учебного заведения при наличии множества альтернативных учебных структур без гарантий качества обучения;
- недостаточность материальной базы учебных заведений и квалифицированного состава преподавателей.

Сложившаяся ситуация определяет отсутствие системности в процессе подготовки кадров для предпринимательства и на федеральном и на региональном уровнях. Это доказывает необходимость вмешательства государства в процессы, формирующие кадровый потенциал предпринимательской деятельности.

Путь решения проблемы - обучение имеющихся сотрудников. Обучение позволяет организации адаптировать знания и навыки сотрудника к потребностям самой компании. Это избавляет фирму от необходимости проводить тестирование и сложный отбор потенциальных кандидатов. Большинство западных фирм действуют по этому принципу, направляя новых работников на курсы подготовки, имеющихся – на курсы переподготовки. При этом дело не ограничивается передачей работникам тех или иных знаний и развитием у них необходимых навыков. В ходе обучения работникам может быть передана информация о текущем состоянии дел и о перспективах развития организации.

В настоящее время большинство руководителей оценивают уровень квалификации своих сотрудников как надлежащий. Значительная часть предприятий испытывает необходимость лишь в рядовых работниках. Основная проблема в части кадров - нехватка финансовых средств на мероприятия по повышению квалификации работников.

Несмотря на все проблемы, возникающие в процессе предпринимательской деятельности, основная часть руководителей малых предприятий имеет целью формирование условий для развития, а также динамичное развитие предприятия.

Использованные источники:

1. Маслова И.С. Рабочие силы в пореформенной России // ЭКО. 2002. N 12. С. 153 – 154.
2. Федеральный закон от 10.04.2000 N 51-ФЗ (ред. от 26.06.2007) "Об утверждении Федеральной программы развития образования" (10 апреля 2000 г.)
3. Вазина К.Я. Непрерывное профессиональное саморазвитие кадров образовательного учреждения / К.Я. Вазина, Н.Е. Отвагина, В.Н. Казакова,

К.А. Романова. Н. Новгород: Изд-во ВИПИ, 2014. 168 с.
4. Савинова Л.Ф. Современные модели повышения квалификации: опыт, проблемы, перспективы / Научное обеспечение системы повышения квалификации кадров. 2013. № 3-4-16. С. 5-13.

Родинов Н.И.
студент 2 курса
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА СТРАНЫ УЧАСТНИЦЫ

В данный момент формирование единого миграционного пространства является одним из главных направлений развития интеграционных процессов в рамках Таможенного союза. Это обусловлено такими факторами как: появление новых вызовов социально-экономическому, демографическому, культурному и научно-техническому развитию Республики Беларусь. Все это происходит по причине увеличения оттока научных, а так же высококвалифицированных кадров за границу, прежде всего в Российскую Федерацию, активизации нелегальных перемещений через территорию республики.

С другой стороны возникают перспективы государственного регулирования экспорта трудовых услуг, увеличения денежных переводов трудовых мигрантов в Беларусь. Важнейшими факторами, обуславливающими процесс формирования единого миграционного пространства в рамках ЕЭП, является единство исторического прошлого, активизация политической, экономической, культурной интеграции. Республика Беларусь, Российская Федерация, Республика Казахстан на протяжении нескольких столетий являлись частями сначала Российской империи, затем Советского Союза, причем миграционные перемещения, управляемые государством были фактором обеспечения интеграции вышеназванных крупных геополитических образований. Вследствие этого, сложились устойчивые миграционные сети, обусловленные наличием крупных диаспор русских в Беларуси и Казахстане, белорусов в России. Важным аспектом формирования единого миграционного пространства является владение русским языком большинства населения в странах Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС. Экономический фактор становление единого рынка труда является ведущим.

Более высокий уровень зарплат в Москве, Санкт-Петербурге, нефтеносных регионах Российской Федерации определяет нацеленность белорусских трудовых мигрантов на эту страну. Так, по словам Чрезвычайного и Полномочного посла Республики Беларусь в России А. Кобякова в 2012 г. там проживало 800 тыс. белорусов [1]. Беларусь выступает донорам иммигрантов для Российской Федерации. Однако стоит обратить внимание на циркулярный характер белорусской миграции.

Значительная часть трудовых мигрантов из Беларуси, работает вахтовым способом и впоследствии возвращаются на родину. Причем следует отметить, что с каждым годом увеличивается сумма их денежных переводов, стимулирующих внутренний спрос. Так, по данным Национального банка Беларуси в 2013 г. зарегистрированный заработок белорусов за границей вместе с денежными и другими переводами частных лиц из зарубежных стран в республику составил 1 млрд. 44,4 млн. долларов. Для сравнения этот показатель в 2012 г. составил 950,8 млн. долларов [1].

Многие экономисты считают, что это только вершина айсберга, реальная сумма будет больше. Так как, большинство трудовых мигрантов не стремится декларировать свои доходы, а предпочитают лично ввозить деньги, или передавать их на родину наличными. Кроме того, значительная часть белорусов работают в Российской Федерации не регистрируясь. В связи с этим необходимо создание условий для эффективного использования заработанных за границей средств посредством вложения их в развитие малого и среднего бизнеса. Этому будет способствовать получение налоговых льгот, беспошлинный ввоз оборудования для вернувшихся на родину и желающих заняться частным предпринимательством. Политическая интеграция предполагает выработку кроме всего прочего единых подходов к регулированию миграционных перемещений.

В рамках ЕЭП особо следует отметить активную миграционную политику, проводимую Россией, которая является основным реципиентом белорусских мигрантов и наращивает масштабы их привлечения. В условиях демографического кризиса и значительного дефицита специалистов во многих отраслях народного хозяйства 13 июня 2012 г. В.В. Путиным была утверждена Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации до 2025 г. По результатам первого этапа, рассчитанного до конца 2015 г., предполагается обеспечить миграционный прирост на уровне не менее 200 тыс. чел. ежегодно за счет привлечения на постоянное место жительство в Россию соотечественников, проживающих за рубежом, квалифицированных специалистов и молодежи, увеличить численность ежегодно привлекаемых высококвалифицированных иностранных специалистов до 30 тыс. чел., иностранных учащихся - до 200 тыс. чел. На втором этапе - с 2016 г. по 2020 г. - планируется увеличить общий миграционный прирост до 250 тыс. чел. ежегодно, число высококвалифицированных иностранных специалистов - до 40 тыс. Третий этап - с 2021 г. по 2025 г. - должен в качестве результата обеспечить миграционный прирост на уровне не менее 300 тыс. чел. [2].

Казахстан является центром притяжения для иммигрантов из стран Центральной Азии. В то же время следует отметить, что обмен трудящимися - мигрантами между Беларусью и Казахстаном в рамках формирующегося единого миграционного пространства не окажет существенного влияния на экономическое развитие республики, так как он является незначительным и в нем превалирует положительное сальдо миграции. В России принята

программа возвращения соотечественников, куда входят положения о привлечении на постоянное местожительство мигрантов с близкими этническими, ментальными корнями, в том числе белорусов. Уже сейчас белорусская экономика столкнулась с дефицитом кадров. Опрос руководителей 1994 предприятий Республики Беларусь, проведенный Национальным банком по итогам 2012 г. показал, что 21,9% респондентов испытывают дефицит кадров. 25,9 % опрошенных назвали недостаток кадров основным фактором сдерживающим рост производства на предприятиях [3].

Таким образом, устойчивые миграционные потоки являются фактором интеграции в рамках Таможенного союза. Беларусь является донором трудовых мигрантов для Российской Федерации, что оказывает амбивалентное значение для социально-экономического, культурного развития республики. С одной стороны отток трудовых ресурсов приводит к кадровому дефициту в республике и является преградой на пути эффективного инновационного развития. С другой - переводы мигрантов повышают уровень доходов белорусского населения, а приобретенные за границей умения и навыки способствуют их квалификационному росту, что в совокупности способствует социально-экономическому прогрессу и развитию человеческого потенциала в республике. Формирование единого миграционного пространства обусловлено рядом факторов: историческим, экономическим, политическим. На данном этапе заложены политико-правовые и институциональные основы функционирования единого рынка труда. Создание единого рынка труда в рамках Таможенного союза обуславливает интенсивность миграционных перемещений, что актуализирует проблему дальнейшей гармонизации и унификации политико - правового обеспечения миграционных политик стран - участниц. В виду этого представляет интерес опыт ЕС по проведению скоординированной политики в сфере регулирования миграции, который включает учет специфики и объективных возможностей отдельных государств - членов, предусматривает приоритет их социально-экономических, политических, культурных интересов. Масштабная трудовая миграция из третьих стран в государства-члены ЕЭП требует выработки согласованных подходов по их регулированию в рамках формирующегося единого рынка труда.

Использованные источники:

1. В России проживает 800 тыс. граждан Беларуси [Электронный ресурс] / Белорусские новости – Минск, 2012. - Режим доступа: http:// www.belarusportal.ru/news/society/2491-belorusi.html. - Дата доступа: 26.05.2015.

2. Белорусские гастарбайтеры заработали для родины больше миллиарда [Электронный ресурс] / Белорусские новости – Минск, 2014. – Режим доступа: http://naviny.by/rubrics/society/2014/03/14/ic_articles_116_184890.- Дата доступа: 26.05.2015.

3. Мониторинг предприятий реального сектора экономики: аналит.

обозрение: январь-декабрь 2014 г. [Электронный ресурс] Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/EnterpriseMonitoring/mp2014_12.pdf. Дата доступа: 12.06.2015.
4. Пушкевич, С.А. Миграционная ситуация в регионах Республики Беларусь / С.А. Пушкевич // Иппокрена. - № 1. – 2014. - С. 170-193

Рожков В.И.
магистр 2го курса
Курилова А.А., доктор экономических наук
научный руководитель, профессор
кафедра «Финансы и кредит»
Тольяттинский Государственный Университет
Институт финансов, экономики и управления
Россия, г. Тольятти

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ МЕТОДИК И МОДЕЛЕЙ В ОЦЕНКЕ РИСКА БАНКРОТСТВА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация:
В статье приводится сравнительный анализ ряда зарубежных методик прогнозирования вероятности банкротства предприятия, обоснована их объективность.

Ключевые слова:
Банкротство, методы прогнозирования банкротства, анализ.

Институт банкротства является неотъемлемой частью рыночного хозяйства, и представляет собой неизбежный и объективно обусловленный результат функционирования рыночных отношений. Он служит мощным стимулом эффективной работы предпринимательских структур, гарантируя одновременно экономические интересы кредиторов, а также государства как общего регулятора рынка. Банкротство – сложный процесс, который может быть охарактеризован с различных сторон: юридической, управленческой, организационной, финансовой, учетно-аналитической и др.

Значительное количество банкротств российских предприятий, происходящих в настоящее время, предопределяет теоретический и практический интерес экономической науки к вопросам диагностики и предупреждения кризиса в управлении предприятием. В зависимости от результатов такой диагностики предприятие принимает управленческие меры антикризисного характера, которые призваны предотвратить развивающийся кризис, уменьшить его негативные последствия, не допустить перехода предприятия из кризисного в несостоятельное финансовое состояние и применения процедур банкротства.

Одним из наиболее действенных средств преодоления платежного кризиса и предотвращения банкротства предприятия является финансовая

санация, целью которой является покрытие текущих убытков и устранение причин их возникновения, возобновление или сохранение ликвидности и платежеспособности предприятий, сокращение всех видов задолженности, улучшение структуры оборотного капитала и формирование фондов финансовых ресурсов, необходимых для проведения санационных мероприятий производственно-технического характера. Она должна осуществляться по таким основным направлениям как: реструктуризация активов, уменьшение (замораживание) затрат, увеличение выручки от реализации, что позволит повысить уровень платежеспособности предприятия и обеспечить его дальнейшее развитие.

В зарубежной экономической литературе предлагается большое количество методик и математических моделей диагностики вероятности наступления банкротства организаций (модели Э. Альтмана, Р. Лиса, Д. Фулмера, Р. Таффлера). Несмотря на наличие большого количества моделей и методик, позволяющих спрогнозировать наступление банкротства фирмы с той или иной степенью вероятности, в этой области существует много проблем прогнозирования банкротства. Известные методики прогнозирования банкротства выявляют различные виды кризисов, поэтому оценки, получаемые при их помощи, сильно различаются. Но любой из видов кризисов может привести к ликвидации организации [2, 3, 5].

Представим в рамках данной работы сравнительную характеристику ряда методик оценки вероятности банкротства (таблица 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика методик оценки вероятности банкротства

Модель/ формула	Показатели	Достоинства модели	Недостатки модели
Модель Э. Альтмана $Z = 1{,}2X1 + 1{,}4X2 + 3{,}3X3 + 0{,}6X4 + 1{,}0X5$	X1 — собственный оборотный капитал / сумма активов; X2 — нераспределенная (реинвестированная) прибыль / сумма активов; X3 - прибыль до уплаты процентов / сумма активов; X4 - рыночная стоимость собственного капитала / заемный капитал; X5 - объем продаж (выручка) / сумма активов.	Простота и возможность применения в условиях ограниченного объема информации о предприятии.	Весовые коэффициенты и пороговые значения показателей рассчитаны на основе американских аналитических данных 1960-70-х гг., в связи с чем они не соответствуют специфике современной экономической ситуации.

Модель Р. Таффлера Z = 0,53X1 + 0,13X2 + 0,18X3 + 0,16X4	X1 - прибыль от реализации/ краткосрочные обязательства; X2 - оборотные активы/ сумма обязательств; X3 - краткосрочные обязательства / сумма активов; X4 - выручка / сумма активов.	Простота и понятность построения данной модели	Весовые коэффициенты являются не совсем обоснованными, так как определены без учета поправки на относительную величину значений отдельных коэффициентов.
Модель Р. Лиса Z = 0,063X1 + 0,092X2 + 0,057X3 + 0,0014X4	X1 - оборотный капитал / сумма активов; X2 - прибыль от реализации / сумма активов; X3 - нераспределенная прибыль / сумма активов; X4 - собственный капитал / заемный капитал.	Простота расчета, возможность применения при проведении внешнего анализа на основе бух. баланса	Значения факторов существенно отличаются в силу особенностей российской экономики, поэтому механическое использование модели приводит к значительным отклонениям прогноза от реальности.
Модель Д. Фулмера Z=5,528X1+0,212X2+ +0,073X3+1,27X4-0,12X5+2,335X6+0,575X7+1,083X8-3,075X9	X1=Нераспределенная прибыль/Валюта баланса; X2=Выручка от реализации/Валюта баланса; X3=Прибыль до налог.обл/Валюта баланса; X4=Чистая прибыль/Общий размер задолженности; X5=Долгосрочные об./Валюта баланса; X6=Краткосрочные об./Валюта баланса; X7=Lg(Материальные активы); X8=Оборотный капитал/Общая задолженность; X9=Lg(Приб до нал.обл и упл. %/Проценты к уплате)	Наиболее полно и точно отражает уровень платежеспособности предприятия.	Не рассматриваются показатели, характеризующие финансовую устойчивость, эффективность использования ресурсов, деловую активность

На этом фоне возникают правомерные вопросы. Какой модели верить, и какая из них адекватно может оценить реальное состояние финансово-

хозяйственной деятельности предприятия? Во-первых, необходимо строить модели с учетом специфики организационных форм предприятий, их отраслевой принадлежности, фактического состояния развития экономики той или иной страны или региона, с учетом сложившейся нормативно-правовой базы и множества других внутренних и внешних факторов.

Во-вторых, в каждой модели существует своя шкала измерения для оценки риска вероятности банкротства, причем градации этих шкал в ряде случаев значительно различаются не только по количественным характеристикам, но и по количеству самих градаций.

Таким образом можем сказать о том, что зарубежные модели были построены по устаревшим данным и не учитывают специфику развития нашей экономики, из-за чего они не в состоянии адекватно отразить реальную ситуацию в финансово- хозяйственной деятельности отечественных организаций. Поэтому их не следует использовать в России без предварительного испытания на опытных данных, а их можно использовать лишь в качестве вспомогательного инструмента анализа. В связи с этим следует отметить, что назрела необходимость разработки единого методологического подхода в оценке риска банкротства Российских организаций на основе различных подходов, обеспечивающих высокую достоверность получаемых результатов (коэффициентный, корреляционно-регрессионный, дискриминантный и др. виды анализа).

Использованные источники:

1. Анюхин С.А. Обзор методик предсказания банкротства. – М.: Финансы и статистика, 2008.
2. Афоничкин А.И., Журова Л.И. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие. – Тольятти: Изд-во Волжского ун-та им. Татищева, 2006.
3. Давыдов Г.В., Беликов А.Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий. Управление риском. – М.: Финансы и статистика, 2008.
4. Рубан Т.Е., Байдаус П.В. Анализ методик прогнозирования банкротства на основе использования финансовых показателей. – М.: ЮНИТИ, 2008.
5.Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Стояновой Е.С. – М.: Перспектива, 2007.

Рожков В.И.
магистр 2го курса
Курилова А.А., доктор экономических наук
научный руководитель, профессор
кафедра «Финансы и кредит»
Тольяттинский Государственный Университет
Институт финансов, экономики и управления
Россия, г. Тольятти

НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ И БАНКРОТСТВО КАК НЕЗАВИСИМЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КАТЕГОРИИ

Аннотация:

В статье рассматривается подход к тождественному определению понятий «банкротство» и «несостоятельность» в разных странах, приводится ряд проблем в идентификации достоверной финансовой информации о хозяйствующем субъекте.

Ключевые слова:

Анализ финансового состояния, банкротство, финансовая несостоятельность.

В настоящее время, ввиду вступления России во Всемирную Торговую Организацию и активного сотрудничества с иностранными юридическими лицами по вопросам: инвестирования, кредитования, предоставлению, пользованию работ и услуг, возникла острая необходимость в налаживании не только рыночного механизма взаимодействия хозяйствующих субъектов, но и института банкротства. Следует понимать существенные различия не только в законодательной базе стран-партнеров, а так же в экономических принципах определения сущности и содержания банкротства.

Существует множество определений банкротства, одним из наиболее распространенных в отечественной экономической теории следует считать - прекращение хозяйственной деятельности по причине отсутствия возможности восстановить платежеспособность на основе порядков, установленных законодательством. Исследования ученых экономистов, в том числе, Г.Ф. Шершеневича, Е.В. Яцевой, В.С. Белых, А.А. Дубинчина отечественного института банкротства показали, что основной направленностью является удовлетворение всех интересов, в первую очередь, кредиторов путем пропорционального распределения средств, полученных от продажи имущества должника согласно законодательству Российской Федерации.

По мнению ряда западных специалистов, законы о несостоятельности, ставящие приоритет прав кредиторов или должника, устанавливают односторонний подход во взаимоотношениях хозяйствующих субъектов, ущемляя интересы одной из сторон.

В Германии основной задачей в условиях банкротства организации является сохранение деятельности должника и соразмерное удовлетворение требований кредиторов. Подобную позицию занимают в США, где целью

является не ликвидация, а восстановление платежеспособности организации путем предоставления определенной помощи до состояния финансовой устойчивости и платежеспособности.

Следует отметить, что в каждой стране существует свой уникальный подход к изучению банкротства как экономической категории и, соответственно специфика хозяйственных отношений и набора мер по недопущению ликвидации или проведению реорганизации. Так, во Франции, проблематика сохранения рабочих мест является приоритетной, поэтому заинтересованные круги оповещаются о приближении состояния неплатежеспособности задолго до официального объявления банкротства.

Для японского законодательства, организации поддерживаются до полной реабилитации посредством урегулирования интересов кредиторов, должника, акционеров и прочих участников банкротства, считая своей необходимостью сохранение как рабочих мест, так и здоровой конкуренции в стране.

По законодательству Китая, в случае не оплаты суммы долга в установленный договором срок, кредитор правомочен заявить о неплатежеспособности своего задолжника и подать прошение о его ликвидации. Подход в Великобритании к процедуре банкротства схож с Российской практикой. Так, неплатежеспособность должника предопределяет либо реорганизацию его деятельности (добровольное урегулирование долгов), либо ликвидацию (добровольную или принудительную).

В российской нормативно-правовой литературе термины «несостоятельность» и «банкротство» равнозначны и признаются арбитражным судом, как неспособность должника удовлетворить требования кредиторов в полном объеме по денежным и прочим обязательствам. Тем не менее, стоит согласиться с мнением ряда отечественных ученых, утверждающих и обосновывающих необходимость дифференциации данных понятий.

Так, ученый юрист И. А. Васильев, изучая понятия: «банкротство» и «несостоятельность», выявил, что несостоятельность — это неспособность удовлетворить требования кредиторов в полном объеме должником, относительно которого, арбитражным судом возбуждено и находится в рассмотрении дело о банкротстве. В свою очередь, банкротство — это признанная и доказанная арбитражным судом неспособность должника удовлетворить требования кредиторов.

Согласно рассмотренному мнению, несостоятельность следует рассматривать как не доказанное в судебном порядке банкротство организации должника. Тем самым, определив несостоятельность как неотъемлемую часть признания банкротства по причине невозможности должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов и исполнить обязанности по уплате обязательных платежей.

В США понятия «несостоятельность» и «банкротство» принято

рассматривать обособленно. Поскольку, банкротство носит больше юридический характер со всеми вытекающими сценариями и процедурами его проведения, как доказанный факт, признанный арбитражным судом, экономическая сущность неэффективности деятельности организации, представлена понятием «несостоятельность».

В течение всего исторического периода изучения банкротства, было представлено два экономических критерия признания организации банкротом: неоплатность и неплатежеспособность. Неоплатность предопределяет такой размер кредиторской задолженности, который в совокупности превышает стоимость имеющегося имущества. Данный принцип во многих европейских странах потерял свою актуальность, так как кредиторам приходилось подтверждать преобладания своей задолженности над имеющимися активами, а предоставление подобной информации по различным причинам весьма затруднительно.

Российский ученый В.В. Витрянский по этому поводу отмечал, что критерий неоплатности создает такую ситуацию, при которой должник постоянным расходование денежных средств, способен создать искусственную неплатежеспособность организации в убыток кредитору. Принцип неплатежеспособности на сегодняшний день является наиболее приемлемым и широко используемым, согласно которому, возникает необходимость в поиске наиболее конкретных признаков не возможности должника отвечать в полной мере по своим обязательствам перед кредиторами.

В российском законодательстве данный принцип вступил в силу с 1998 г. , а в западных странах в конце XIX века. При этом, признание организации банкротом должно проходить в судебном порядке при наличии всех имеющихся явных доказательств. Предпосылки банкротства многообразны. Их можно классифицировать в зависимости от вида банкротства. Так, Л. Н. Андреева придерживается следующей типовой градации:

1. Реальное банкротство организации – характеризуется неспособностью восстановить платежеспособность по причине отсутствия собственного капитала и высокого уровня кредиторской задолженности. Впоследствии данного вида банкротства, возможны мероприятия конкурсного производства (ликвидация организации) или реорганизация.

2. Условное банкротство, это такое состояние неплатежеспособности, при котором имеется большой размер дебиторской задолженности, в то же время, сумма активов организации превосходит объем ее долгов.

3. Умышленное банкротство. Возникает преднамеренным созданием состояния неплатежеспособности, а так же нанесением экономического вреда в личных интересах и интересах третьих лиц.

4. Фиктивное банкротство – это ложное объявление организацией о своей неплатежеспособности с целью введения в заблуждение кредиторов для получения от них отсрочки платежей по своим финансовым обязательствам, либо получения скидки с долгов, либо для передачи готовой

продукции, не пользующейся спросом на рынке, для погашения долгов.

Ряд ученых сходится к мнению, что следует различать в зависимости от преобладания причин возникновения банкротства организации:

1. Функционирующее в сбалансированной экономике - это хозяйствующие субъекты, которые по каким-либо субъективным причинам не в состоянии выполнить ранее взятые обязательства;

2. Действующие в экономике массового банкротства - это организации, кризисные ситуации в которых в большей степени зависят от сложившейся конъектуры внешних факторов (политическая нестабильность, экономический кризис, военное положение и т.д.).

В соответствии с наблюдениями Н. А Сафронова, А.Г. Костоусова, Е.А. Макарова, Н. А. Львовой и т.д. основными предпосылками возникновения банкротства в хозяйствующем субъекте являются:

1. Неэффективное управление, непродуманная маркетинговая стратегия и т.д.;

2. Недостаток инвестиционных ресурсов для осуществления расширенного воспроизводства пользующейся спросом продукции;

3. Производство неконкурентоспособной продукции.

Таким образом, на наш взгляд, институт банкротства в России динамично и гармонично развивается с изменениями в экономической среде и учитывает правомочные действия кредитора и задолжника. Тем не менее, имеются не закрепленные в отечественной законодательной базе прецеденты, нашедшие отражение в зарубежных нормативных актах и практических отлаженных руководствах. В процессе исследования экономического теоретического содержания законодательных актов, признающих «несостоятельность» и «банкротство» идентичными понятиями, выявлено, что подобный подход существенно отличается от европейского представления. Так, с целью преобразования и максимального приближения к международным стандартам, следует разграничить данные понятия, закрепляя за несостоятельностью – неспособность должника погасить свою задолженность перед кредитором в полном объеме в установленные законодательством сроки, а банкротство – установленная несостоятельность в судебном порядке.

Использованные источники:

1. Бочаров В.П., Рисин И . Е ., Трещевский Ю . И . Политика социально экономического развития региона: учебное пособие / под ред. И . Е . Рисина, Ю . И . Трещевского . – Воронеж: ИПБ ВГУ, 2007. – 187с.

2. Крившич Е. Контрагент под колпаком: оценить финансовое состояние партнера //Консультант , 2009. №11

3. Степаненко Е . И . Оценка воздействия системы финансово-экономических показателей на выбор стратегии развития сельскохозяйственных производителей с применением микромоделирования / Управленческий учет. – 2008. - №5. – С.48-58.

4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового

анализа: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005.

Рожнова Е.В.
студент
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

УСЛОВИЯ ПОНИМАНИЯ СООБЩЕНИЯ БАННЕРНОЙ РЕКЛАМЫ

В настоящее время все большей популярностью пользуется такой вид маркетинга как интернет-реклама, так как она способна охватить наибольшее количество людей, то есть целевую аудиторию, отличается функциональностью и сравнительно низкую стоимость. Кроме того, можно отметить ряд преимуществ данного вида рекламы в отличие от традиционных видов: получение постоянной информации и статистики рекламной кампании, ее корректировки в случае необходимости, более непосредственный характер связи рекламодателя и потенциального клиента, более детальный и эффективный таргетинг.

Целью нашего исследования является выявление наилучших условий влияний баннерной рекламы

Объектом данного исследования выступает баннерная интернет реклама.

Предметом – приемы, с помощью которых воздействуют на аудиторию во время просмотра рекламы.

Интернет-реклама, как правило, имеет несколько уровней функционирования. Первый уровень представлен рекламным носителем, то есть рекламой, размещаемая у издателей. Носители рекламы на сегодняшний день отличаются разнообразием: баннеры, текстовые блоки, байрики, минисайты, Interstitials и др. Второй уровень представлен ссылками на сайт рекламодателя в структуре данной рекламы.

В данной статье мы рассмотрим один из относительно новых видов рекламы – баннерной. Данный вид рекламы отличается относительной простотой разработки, функциональностью, минимизацией затрат на ее изготовление, тем самым минимизируя издержки рекламодателя, не снижая эффективности самой рекламы.

Баннерная или медийная реклама появилась относительно недавно - 1994 году, вместе с зарождением в Интернете первых рекламных кампаний. Именно тогда компания AT&T разместила на сайте HotWired первый в мире баннер [5]. С тех пор данный вид рекламы доказал свою эффективность и продолжает свое развитие и в наши дни.

В условиях современной конкуренции различных производителей разных уровней и отраслей, а главное, ситуации повышения предложения услуг и товаров, превышающих уровень спроса, компаниям приходится развивать и усложнять свою маркетинговую стратегию, охватывать новые целевые аудитории и постоянно следить за уровнем эффективности своей рекламы.

Под эффективности рекламы следует понимать достижение

поставленных перед рекламой целей при минимальных затратах на ее изготовление [1].

Как мы видимо из определения, в определении эффективности рекламы можно выделить два ключевых параметра: минимизация затрат и достижение поставленных целей. В нашем исследовании мы рассмотрим второй критерий, так как материальными факторами преимущественно занимаются финансовые и экономические науки.

Исходя из многочисленных исследований авторов в области психологии рекламы, мы можем сделать вывод, что достижение максимальных успехов возможно при учёте всех индивидуальных факторов людей, составляющих целевую аудиторию рекламы, к таким факторам можно отнести: особенности реакции, восприятия, характера, мотивов, потребностей, мировоззрения и др. Соответственно, характеристики и количество конкретной целевой аудитории имеют большое значение в определении эффективности рекламы [6].

По нашему мнению, именно восприятие играет одну из ключевых ролей в эффективности рекламы, в частности баннерной, так как именно в первые секунды, когда человек воспринимает конкретный образ рекламы, происходит процесс решения – стоит ли заинтересовываться дальше этой рекламой, а затем, соответственно и продуктом или услугой, или не стоит.

Таким образом, параметры рекламы имеют большое значение для ее дальнейшей эффективности. В дальнейшей части статьи мы раскроем некоторые особенности эффективности восприятия баннерной рекламы, основанные на анализе статистики и моделях оценки эффективности рекламы, с целью выявления параметров построения баннерной рекламы для повышения ее эффективности.

В нашей работе мы рассмотрели нескольких вариантов оценок эффективности баннерной рекламы: это и классические модели оценки эффективности рекламы, такие как AIDA и AIDMA (attention, interest, desire, motivation, action), и модифицированный Д.А. Леонтьевым вариант AIDMA [4], а так же специфические типы оценки, созданные для баннерной рекламы.

Первым видом оценки эффективности баннерной рекламы является увеличение продаж товаров или услуг, предлагаемых рекламодателем, т.е. параметр ROI [3, 5]. Для оценки данного параметра, а так же стоимости баннерной рекламы расчет базируют на следующих параметрах:

1) Количество показов баннера - это основной параметр для рекламной кампании. Показы принято измерять тысячами и миллионами.

2) Количество кликов - это второй параметр, показывающий, насколько реклама заинтересовала пользователей.

Кроме того, есть еще один вид оценки эффективности баннерной рекламы - CTR (click through rate) - это отношение количества кликов к количеству показов, измеряемое в процентах. Чем выше эта величина, тем эффективнее считается баннер [5]. Например, CTR = 2 % означает, что на

каждые 100 показов баннера приходится 2 перехода на рекламируемый им Web - сайт. На начало становления Интернет-рекламы CTR в 1-2 % считался нормальным. Сейчас обычным для баннера считается CTR в 0,3-0,5 %. Как правило, меньшее значение свидетельствует о неэффективности рекламы на баннере [3].

Оценка эффективности баннерной рекламы проводится различными агентствами и, как правило, по последним описанным моделям: ROI и CTR.

Результаты этих исследований мы привели ниже в обобщенном виде.

По данным компании Infoseek:

1. Фраза Click Here увеличивает число кликов на 44 %. В отношении русскоязычного сектора Интернет можно сказать следующее: призывы, побуждающие к действию, например «Жми», «Нажми», «Поехали», «Качать», могут существенно повысить CTR баннера.

2. Отклик у анимированных баннеров намного выше, чем у статичных.

3. Баннеры, выполненные в стиле интерфейса ОС Windows имеют повышенный CTR по той причине, что вводят пользователей в заблуждение и заставляют их кликнуть по инерции.

4. По результатам исследования 2000 баннеров и 500 миллионов показов не было найдено повышения CTR при использовании баннеров, призывающих участвовать в конкурсе.

5. Так же проведенные исследования показали, что CTR уменьшается при возрастании количества оттенков. Оптимальный эффект достигается при использовании 4 цветов.

Кроме того, Глибенко Н.В. выделяет несколько параметров эффективности восприятия интернет-рекламы:

- рекламный баннер должен быть хорошо продуман и сделан в одном стиле. Текст должен содержать четкое и ясное приглашение познакомиться с товаром или зайти на сайт.

- кликнув по баннеру и попав на сайт, пользователь должен быстро и без проблем найти то, что было обещано в баннере. Если с первого взгляда нужная информация не находится пользователь моментально покинет сайт.

- рекламные баннеры следует размещать на тематических ресурсах. Желательно чтобы посещаемость ресурса при этом составляла не менее 2000 посетителей в сутки, а размещаемый баннер был сквозной и находился в верхней части страницы.

- чтобы пользователи не «привыкали» к баннеру, лучше сделать 5-6 разных баннеров в едином стиле и менять их время от времени. Даже если пользователи не будут кликать на баннер повторно, они будут обращать на него внимание с каждым обновлением и вспоминать о продукте [2].

Как мы видим, статистика предоставляет нам довольно полную картину исследований эффективности баннерной рекламы. Однако в данных исследованиях приведена только количественная статистика на основе собранной информации о количестве «кликах» пользователей на баннеры и переходы на сайт. Они могут меняться в зависимости от изменения баннера,

предпочтений потенциального клиента, целевой аудитории. Но они мало что говорят о количестве дальнейшего контакта с рекламодателем, совершаемых покупках. Так же в силу ограничений этих методов не учитываются мотивационные и потребностные особенности клиента, влияние его мировоззрения на поиски и покупки услуги или товара. Так же минусом можно назвать такие неисследованные особенности баннерной рекламы как ошибочные «клики», «Клики» на баннеры и переходы на сайт в результате обмана, введения в заблуждение, что, согласно Закону, запрещено [1].

На наш взгляд наиболее достоверную информацию об эффективности восприятия рекламы можно получить с помощью описанных выше моделей оценки: AIDA и AIDMA, фокус-групп и др.

Однако в виду того, что медийная баннерная реклама является специфическим видом, имеются некоторые сложности в оценке ее эффективности посредством классических моделей, описанных выше. Они сопряжены с дополнительными сложностями, связанными с организацией исследования, затрачиваемым временем клиента, стоимостью проведения данных видов оценки.

Вместе с тем, несмотря на очевидные минусы оценки классическими моделями, такая форма исследования позволит более глубоко и детально изучать механизмы восприятия человеком баннерной рекламы, не полагаясь на только лишь количественные показатели изменения количества посещения и «кликов» баннера и страницы рекламодателя.

Одним из вариантов такого исследования может быть специально разработанный опросник для клиентов и посетителей сайта, включающий в себя блоки опросов, составленных с учетом программы и целей исследования; учитывающий различные уровни восприятия и воздействия разных уровней и структур личности на это восприятие рекламы. В отличие от простых малых опросников, предлагаемых на сайтах рекламодателя, и включающих в себя стандартные закрытые вопросы, опросники, разрабатываемые с учетом вышеописанных критериев могут дать намного больше информации не только о самом баннере, но и о клиенте как о представителе целевой аудитории с ее потребностями, мотивами и конкретными желаниями какого-либо продукта или услуги. А это, в свою очередь, дает информацию для компании о целой маркетинговой линии и знание своего массового клиента.

В ходе нашего исследования мы выявили некоторые параметры эффективности восприятия баннерной рекламы в зависимости от ее типа, стилевых, графических и смысловых характеристик. Однако интернет-реклама представляет собой постоянно обновляемое виртуальное пространство, чутко реагирующее на изменения социо-культурного мира людей, вследствие чего нуждается в дальнейшем изучении его изменений и взаимовлияния данного вида рекламы и личности.

Использованные источники:

1. Антипов К. В. Основы рекламы. - М.: «Дашков и К°», 2009. - 328 с

2. Глибенко Н. В. Психология дизайна рекламы и средств её распространения [Текст] / Н. В. Глибенко, С. Н. Басова // Молодой ученый. — 2012. — №8. — С. 259-267.
3. Грифильд М. Кенигфест. Реклама и PR в сети Internet. - Ростов на Дону, 1997. - 342 с.
4. Леонтьев Д.А. 50 % рекламы // Рекламист, 1995, N 8, с. 18
5. Петюшкин А., Основы баннерной рекламы. - Издательство: BHV, 2002. - 125 с
6. Сидоров С.А. Психология дизайна и рекламы. – Минск : Соврем.шк., 2007. – 256 с.
7. Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред. от 21.07.2014) "О рекламе" (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2014) (13 марта 2006 г.)

Романенко Е.В.
ассистент
Мигурина А.П.
студент 4 курса
УлГТУ

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ

Ключевые слова: иностранные инвестиции, объем иностранных инвестиций, мировая финансовая система.

Модернизация российской экономики невозможна без привлечения иностранного капитала, прежде всего из-за отсутствия достаточных внутренних источников финансирования. Для нормализации российской экономики в ближайшие 5-7 лет, по оценке американской консалтинговой фирмы «Эрнст энд Янг», нужно 200-300 млрд. долларов. Эти средства в большой степени могут быть сформированы за счет привлечения иностранного капитала.

Таким образом, правовой базой инвестиций в РФ является:

-Закон «Об иностранных инвестициях в РФ» от 9 июля 1999г. (в ред. Федерального закона от 29.04.2008 № 58-ФЗ);

-Закон «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999г. (в ред. Федерального закона от 2 января 2000г. № 22-ФЗ).

Анализируя следующие законы видно, что есть противоречие законодательства РФ, состоящее в следующем. Одним из основных принципов регулирования иностранных инвестиций, закрепленных в международных договорах, является принцип предоставления национального режима иностранным инвесторам. Закон «Об иностранных инвестициях в РФ» от 9 июля 1999г. предусматривает в ст.4 изъятия стимулирующего характера в виде определенных льгот, что не согласуется с Законом «Об инвестиционной деятельности в РФ осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999г: ущемляет права российских инвесторов при реализации приоритетного инвестиционного проекта (не

предоставляя гарантий ст.9 Закона «Об иностранных инвестициях в РФ» от 9 июля 1999г.) Получается, что Закон «Об иностранных инвестициях в РФ» от 9июля 1999г. не придерживается принятого в международной практике мнения о том, что равный режим инвесторов, действующих в равных обстоятельствах, а также свободная конкуренция между ними являются наилучшими условиями для создания благоприятного инвестиционного климата.

Мировой опыт показал, что прямые иностранные инвестиции имеют ряд существенных преимуществ перед другими формами финансирования экономики. В- первых, это дополнительный источник капитальных вложений в производство товаров и услуг, нередко осуществляемых в виде передачи технологии, ноу-хау, передовых методов управления и т.д. Во-вторых, прямые иностранные инвестиции не ложатся бременем на государственный бюджет и на внешний долг государства. При международном сравнении достигнутый приток иностранных инвестиций в Россию выглядит весьма скромно. Объемы прямых иностранных инвестиций, например, в экономику Китая более чем в 10 раз превышают российские показатели. С точки зрения инвестиционного климата Россия проигрывает не только западным и многим развивающимся государствам, но и некоторым странам СНГ. Среди государств Центральной и Восточной Европы Россия занимает последнее место по объему иностранных инвестиций на душу населения, притом, что ее мировой экспорт капитала достигает 200 млрд. долларов.

Каждый год вариация по регионам показателя доли прямых инвестиций в общем объеме инвестиций от 0 до 100%. В целом можно отметить, что доля прямых инвестиций нередко относительно высока в регионах, промышленность которых ориентирована в основном на внутренний рынок, а среди регионов с сырьевыми, экспортно - ориентиронными отраслями есть регионы с пониженной долей прямых инвестиций (это, например, Белгородская, Челябинская, Омская области, Красноярский край, Якутия). И хотя из этого правила есть немало исключений, тем не менее, справедливость этой закономерности хорошо видна по перечням регионов, являвшихся в 2009г. лидерами по общим привлеченных иностранных инвестиций и прямым иностранным инвестициям на душу населения (таб.1). Из 14 регионов, где общий объем иностранных инвестиций превысил 100 долларов США на человека, только 3 региона не имеют экспортной ориентированности экономики (Москва, Санкт-Петербург и Московская область). Из 14 регионов- лидеров по объемам прямых иностранных инвестиций на душу населения- 9 регионов, экономика которых ориентирована на внутренний рынок (помимо названных регионов, это Ленинградская, Калужская, Самарская, Костромская, Новгородская области, Краснодарский край).

Что касается общего объема инвестиций в основной капитал на душу населения, но Сахалинская область четыре последних года стабильно

занимает по этому показателю 2 место, Омская область- 3-4 места. Москва после 1 места в 2008-2009 годах переместилась на 4. Стабильно входят в десятку лидеров также Челябинская область в Санкт-Петербург. Но остальным регионам изменения год от года существенны. В 2007-2008 годах в десятку лидеров стабильно входила Ленинградская область, попавшая в 2009г. лишь на 21 место. По объемам прямых иностранных инвестиций на душу населения Сахалинская область в 2007-2008 гг. была первой, относительно стабильны также позиции Ямало-Ненецкого АО, Москвы и Московской области, Санкт- Петербурга и Ленинградской области, Новгородской области. Из числа лидеров в 2009г. вышел Краснодарский край (занимавший в 2007-2008 гг. 3-4 места), впервые попала в десятку лидеров Астраханская область.

В первом полугодии 2010 года в экономику России поступило 30,4 млрд. долларов иностранных инвестиций, что на 5,5% ниже по сравнению полугодием прошлого года, сообщил Росстат. Таким образом, замедление притока иностранных инвестиций в Россию, продолжается.

Кроме этого, проблема иностранных инвестиций имеет психологический характер. В понимании огромного числа наших соотечественников иностранные инвестиции – это что-то вроде иностранной интервенции. А между тем в понятии «иностранный инвестор» нет ничего предосудительного. Напротив, весь мир пребывает в состоянии непрерывной погони за иностранными инвестициями. Ведь национальность капиталов понятие весьма условное, под видом иностранных инвестиций Россия часто сталкивается с таким явлением, как реэкспорт (возвращение) собственного капитала. Мировая финансовая система устроена таким образом, что определить, кто именно инвестирует, очень сложно, а по существу невозможно.

Таким образом, можно сделать вывод, что привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику оправдано и необходимо, а возможные отрицательные последствия не являются неизбежными при профессиональном руководстве.

Использованные источники:

1. Астапович А.«Иностранные инвестиции в России. Отдельные факты и тенденции». Москва, 1996.
2. Горбнев В.А.«Экономическая и социальная география России и стран СНГ». Москва, 1997.
3. Российский статистический ежегодник.2000.
4. Пауль Фишер» Прямые иностранные инвестиции для России», Москва, «Финансы и статистика»,2000.
5. Иванова А.Р. Иностранный инвестор в России//Экономика и жизнь 1999.13 марта

Романова Н.Г.
ассистент
кафедра «Организации производства и экономики промышленности»
Айдаров Ч.М.
студент группы Мб-12-2
кафедра «Экономика и управление на предприятии»
Северо-Кавказский горно-металлургический институт государственный технологический университет
Россия, г. Владикавказ

АНАЛИЗ ПРОДУКЦИИ ВЕДУЩИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БЕЛЫХ СВЕТОДИОДОВ

Аннотация: В статье рассматривается развитие светодиодной отрасли. Проведен анализ источников для осветительных систем, их характеристик, а также сравнение продукции лидеров отрасли.

Ключевые слова: осветительные системы, светодиод, источник света, технические характеристики.

Светодиод — это полупроводниковый прибор, преобразующий электрический ток непосредственно в световое излучение (light emitting diode, или LED).

Началом светодиодной революции, которая дала возможность использовать в осветительных системах принципиально новый, высокоэффективный источник света, принято считать 1996 год (компания Nichia). Это революционное открытие послужило началом бурного развития технологий производства в различных компаниях.[1]

В 2003 г. компания Lumileds Lighting создала мощный белый светодиод Luxeon I со световым потоком более 25 лм и световой эффективностью 20 лм/Вт., а 3 февраля 2010 г. на сайте компании Cree появилось сообщение [2] о новом рекорде: инженеры компании достигли световой эффективности 208 лм/Вт (при токе 350 мА) во время испытаний светодиода с цветовой температурой 4579 К. В середине апреля 2010 г. компания Cree анонсировала новый класс однокристальных светодиодов XLamp XM [2]. Эти светодиоды позволяют получить рекордную величину светового потока 750 лм.

Бурное развитие светодиодной отрасли послужило толчком к созданию энергосберегающих осветительных систем, к разработке нового оборудования в медицине, в системах скоростной передачи информации. В мире появляются все новые и новые фирмы по производству светодиодов.

На сегодня в качестве источников для осветительных систем используются следующие элементы: лампы накаливания общего назначения; галогенные лампы; люминесцентные лампы; газоразрядные лампы высокого давления; полупроводниковые источники света.

Основным источником оптического излучения в лампах накаливания

является разогретый до температуры свечения проводник, находящийся в инертной атмосфере. Достоинством галогенных ламп является неизменно яркий свет, великолепная цветопередача и возможность создания любых световых эффектов (высокая цветовая температура - до 3100 К, КПД галогенных ламп ~15%). Люминесцентные лампы очень экономичны и имеют световую эффективность в несколько раз больше, чем у ламп накаливания (КПД достигает 25–30%). Газоразрядные лампы высокого давления подходят для использования в системах освещения, требующих мощных компактных источников света, высокой светоотдачи и долгого срока службы (КПД— порядка 40%).

В таблице 1 представлены сравнительные значения эффективности преобразования энергии в свет для разных источников осветительных систем.

Таблица 1

Эффективность преобразования энергии в свет для разных источников осветительных систем

Источники осветительных систем	Световая ффективность, лм/Вт
Лампы накаливания общего назначения	18–22
Линейные 2-цокольные галогенные лампы накаливания (150; 250; 300; 500; 1000; 1500 Вт)	18–22
Зеркальные галогенные лампы накаливания на напряжение 12 В (20; 35; 50 Вт)	25–30
Ртутные лампы высокого давления с люминофором (типа ДРЛ) (50; 80; 125; 250; 400; 700 Вт)	45–55
Компактные люминесцентные лампы (5; 7; 9; 11; 15; 20; 23 Вт)	50–60
Линейные люминесцентные лампы (18; 36; 58 Вт)	60–80
Металлогалогенные лампы (35; 70; 150; 250; 400 Вт)	70–100
Натриевые лампы высокого давления (70; 100; 150; 250; 400 Вт)	90–130
Светодиоды	до 170

При оценке светодиодной продукции различных производителей следует, в первую очередь, анализировать следующие характеристики: фотометрические (световые); радиометрические (энергетические); колориметрические (спектральные); гониометрические (угловые);

эксплуатационные (срок службы).

Существует множество фотометрических величин, но основными являются световой поток, сила света, освещенность, яркость. Колориметрия включает в себя расчеты и методы измерения цвета излучения. Для белых светодиодов наиболее важными колориметрическими параметрами являются цветовая температура (2600-10000 К) и индекс цветопередачи. Гониофотометры применяют для угловых характеристик источников излучения, необходимы разработчику для более эффективного выбора типа светодиодов при проектировании конкретной осветительной системы. Основная характеристика надежности светодиодов — срок их службы: различают полезный срок службы (пока световой поток не упадет ниже определенного предела) и полный (пока прибор не выйдет из строя). Правильный выбор корпуса является очень важным фактором надежности светодиода. Производители мощных светодиодов предлагают свою продукцию в корпусах для поверхностного монтажа, PLCC-корпусах, корпусах типа STAR.

Компания Lumileds [3] занимает лидирующие позиции в мире по производству белых светодиодов. Самая новая серия мощных белых светодиодов LUXEON K2 (легкие и миниатюрные) отличается более высокой световой эффективностью и допустимым током до 1 А. Серия имеет три оттенка белого цвета — холодный, нейтральный и теплый. Световой поток этой серии достигает величины в 300 лм (LXK2-PWC4-0220).

Компания OSRAM (OSmium&wolfRAM) [4] существует более 100 лет, и длительную часть своей истории она занималась производством ламп накаливания. В настоящий момент наиболее перспективным направлением деятельности одного из ее подразделений (OSRAM Opto Semiconductors) является производство оптоэлектроники (серия Diamond Dragon (LUW W5AP-MYNY-4C8E)). Ноу-хау фирмы является запатентованная технология ThinFilm/ThinGan, что обеспечивает высокую световую эффективность и низкое прямое напряжение.

Продукция компании Seoul Semiconductor [5] предназначена для использования в системах подсветки дисплеев, мобильных телефонов, системах местного освещения, лампах-вспышках: светодиоды серии Z-Power; светодиодная линейка Acriche (работает напрямую от 220 В); ультрафиолетовые светодиоды в диапазоне 255–340 нм. Компания Seoul Semiconductor начала выпуск нового светодиода LCW100Z1 со световой эффективностью свыше 120 лм/Вт [6]. Мощный светодиод с изолированным основанием выпускается в двух вариантах: теплый белый (NZ10150) и чисто-белый (WZ10150). Максимальное значение светового потока NZ10150 и WZ10150 составляет 95 и 120 лм соответственно.

Многие фотометрические и радиометрические характеристики светодиодов компании Cree [7] являются рекордными в отрасли. Компания производит 30% от общего количества светодиодов, производимых в мире, с синим и белым цветом свечения.

Prolight Opto Technology [8] выпускает светодиоды мощностью от 0,5 до 18 Вт, в том числе специальные серии: стоматологическую для фотополимерной сушки, шахтерскую, ультрафиолетовую (PG1A-1MWX-DL).

Edison Opto Corporation [9] — молодая быстрорастущая тайваньская корпорация, успевшая за короткий срок, с 2001 г., добиться значительных успехов в деле производства мощных светодиодов. Сегодня эта компания имеет заслуженный авторитет во всем мире.

Продукция Edison Opto по своим характеристикам занимает некое среднее положение, если сравнивать с аналогичной продукцией лидеров отрасли. Компания производит сравнительно недорогие не только дискретные светодиоды в различных вариантах исполнения, но и различные светодиодные матрицы — многоцветные (RGB) и мощные (до 100 Вт) белого свечения.

Компания LedEngin (США) [10] специализируется на уникальных решениях в области компоновки и корпусирования, что позволяет производить светодиоды хорошего качества.

В таблице 2 приведены показатели светового потока с указанием электрических параметров. У каждого из производителей выбраны однокристальные и многокристальные светодиоды с максимальными показателями светового потока.

Таблица 2

Сравнительный анализ показателей светового потока ведущих производителей светодиодов

Производитель	Наименование продукции	Световой поток, лм	Напряжение, В/ ток, мА
Nichia	NS6W183T	260	3,5/700
	NS9W153M (3 кристалла в корпусе)	350	10,5/350
Philips Lumileds	LXK2-PWC4-0220	300	3,85/1500
	LAFL-C4-0850 (4 кристалла)	850	13,7/1000
OSRAM Opto	LUW W5AP-MYNY-4C8E	390	3,5/1400
	LE UW E3B-PZQZ-FRJV (6 кристаллов в корпусе)	610–1120	21/700
Seoul Semiconductor	Z-Power P4 W49180	240	4/1000
	Z-Power P7 W724C0 (4 кристалла)	900	3,6/2800
Cree Lighting	XPGWHT-L1-0000-00H51	139	3,1/350
		345	3,3/100
	XLamp XM	190	3,5/350
		750	3,5/2000
	MPL-EZW-A1-0000F040F (светодиодная матрица 11x12)	1500	26,5 (на строку)/250 (макс. P = 20 Вт)
Prolight Opto	PG1A-5DWS	250	7/700
	PF6N-15LVP-6SC	820	25/700
Edison Opto	EDEW-KLC8-F3	170	3,5/700
	ENEW-10-1010-EB (светодиодная	7000	33/3000

LedEngin	матрица 30x30) LZ1-00CW05-Q	320	3,8/1500
	LZC-00CW40-Z (светодиодная матрица 9x9)	2400	45/1000

Для объективного анализа эффективности в таблице 3 приведены параметры светового потока для светодиодов с примерно одинаковой мощностью (≈3 Вт).

Таблица 3

Сравнительный анализ показателей светового потока для 3-Вт светодиодов

Производитель	Наименование светодиода	P, Вт	Световой поток, лм	Напряжение, В/ ток, мА
Nichia	NS6W183T	2,5	260	3,5/700
Philips Lumileds	LXK2-PWC4-0220	2,8	185	3,8/700
OSRAM Opto	LUW W5AP-MYNY-4C8E	3,5	220	3,5/1000
Seoul Semiconductor	Z-Power P4 W49180	3,0	210	3,7/800
Cree Lighting	XPGWHT-L1-0000-00H51	3,1	325	3,1/1000
Prolight Opto	PG1A-3LWS	2,5	148	3,5/700
Edison Opto	EDEW-KLC8-F3	2,5	170	3,5/700
	EDEW-3LA1-1	2,5	170	3,5/700
LedEngin	LZ1-00CW03-P	2,73	228	3,9/700

В таблице 4 представлен сравнительный анализ показателей световой эффективности.

Таблица 4

Показатели световой эффективности

Производитель	Наименование продукции	Световая эффективность, лм/Вт	Напряжение, В/ ток, мА
Nichia	NSPWR70CS-K1	164,5	3,1/50
	NS6W183T	106	3,5/700
Philips Lumileds	NS9W153M	95,2	10,5/350
	LXK2-PWC4-0220	91	3,3/350
	LXK2-PWC4-0220	52	3,85/1500
	LAFL-C4-0850	62	13,7/1000
OSRAM Opto	LUW W5AP-KXKZ-4C8E	112	3,1/350
	LE UW E3B-PZQZ-FRJV	74	21/700
Seoul Semiconductor	Z-Power P4 W49180	100	4/700
	Z-Power P7 W724C0	90	4/2800
	LCW100Z1	120	3/20
Cree Lighting	XLamp XM	160	3,5/350
	XPGWHT-L1-0000-00H51	128,1	3,1/350
	XPGWHT-L1-0000-	111,2	3,1/100

	00H51		
	MPL-EZW-A1-0000F040F	75	20 Вт
Prolight Opto	PM2A-1LWE	80	3,5/350
	PG1C-3LWS	61	3,5/700
	PF6N-15LVP-6SC	47	25/700
Edison Opto	EDEW-KLC8-F1	100	3,3/350
	ENEW-10-1010-EB	70	33/3000
LedEngin	LZ1-00CW03-P	90	3,9/700
	LZ1-00CW05-Q	90	3,8/350
		56	3,8/1500
	LZ4-40CW10	56,1	14/700
	LZC-00CW40	88	40/350
		53,3	45/1000
	LZ4-00MC10 (полноцветный)	44,2	2,6/1000

Важным параметром для светодиодов является величина теплового сопротивления (таблица 5).

Таблица 5

Показатели теплового сопротивления

Производитель	Наименование светодиода	P, Вт	Тепловое сопротивление, °C	Максимальная температура перехода, °C
Nichia	NS6W183T	2,5	10	135
	NS9W153M	3,7	10	150
Philips Lumileds	LXK2-PWC4-0220	2,8	5,5	150
	LAFL-C4-0850	13,7	1,5	130
OSRAM Opto	LUW W5AP-MYNY-4C8E	3,5	5	160
	LE UW E3B-PZQZ-FRJV	14,7	3	150
Seoul Semiconductor	Z-Power P4	2,8	10	125
	Z-Power P7	11,2	8	125
Cree Lighting	XLamp-XM	7	2	150
	XR-E	3,1	8	150
	XP-G	3,1	6	150
	MCE	10	3	150
Prolight Opto	PG1A-3LWS	2,7	8	120
	PG1A-5DWS	4,9	11	135
	PF6N-15LVP-6SC	17,5	2,4	120
Edison Opto	EDEW-KLC8-F3	2,5	8	125
	ENEW-10-1010-EB	100	0,35	125
LedEngin	LZ1-00CW03-P	2,73	11	150
	LZ1-00CW05-Q	5,7	5,5	150
	LZ4-40CW10	10	4,7	150
	LZC-00CW40-Z	45	0,7	150

В то же время на рынке присутствуют малоизвестные фирмы,

производящие дешевую продукцию, но при этом качество систем, построенных на дешевых комплектующих, остается крайне низким.

С коммерческой точки зрения важным является коэффициент стоимости одного люмена ($/лм, для России — руб./лм). Такой коэффициент позволяет сделать расчет эффективности замены традиционных источников света в системах освещения на полупроводниковые. Расчеты коэффициента стоимости для различных светодиодов представлены в таблице 6 (в ценах 2010 года).

Таблица 6

Показатели стоимости

Производитель	*Наименование светодиода*	*Стоимость, руб.*	*Руб./лм*	*Дистрибьютор*
Nichia	NS6W183T	210	0,81	LedRise [11]
	NSPWR70CS-K1	38	0,25	
Philips Lumileds	LXK2-PWC4-0220	180	0,7	ПА «Контракт Электроника» [12]
OSRAM Opto	LUW W5AP-MYNY-4C8E	200	0,7	«Промэлектроника LedRise»
	LE UW E3B-PZQZ-FRJV	1600	1,43	
Seoul Semiconductor	Z-Power P4 W49180	200	0,84	TME [13] Mouser Electronics [14]
	Z-Power P7 W724C0	600	0,67	
	WZ10150	50	0,4	
Cree Lighting	XPGWHT-L1-0000-00H53	150	1,0	«КОМПЭЛ» [15]
	CLN6A-MKW-CH0K0133	40	0,5	
	CLN6A-WKW-CK0L0343	150	1,4	
	MPLEZW-A1	2250	1,87	
Prolight Opto	PG1A-5DWS	317	1,27	«Политекс» [16]
	PF6N-15LVP-6SC	1000	1,22	
Edison Opto	EPBW-4E02	1057	1,06	НПК «Планар» [17]
	ENSW-10-1010-EB-1	5900	0,84	
LedEngin	LZ1-00CW03	160	0,53	Ledart [18]

По данным аналитической компании IMS RESEARCH, тройку ведущих производителей светодиодов образуют Nichia (24% рынка), OSRAM (10,5%) и Lumileds (6,5%). Четвертое место делят компании Seoul Semiconductor и Cree, причем как производитель LED-чипов американская компания не уступает южнокорейской фирме, но доля на рынке корпусированных светодиодов у Cree заметно меньше.

Использованные источники:

1. Радомский Н. Сравнительный анализ продукции ведущих производителей белых светодиодов. № 4, 2010г. Режим доступа [http://www.led-e.ru/articles/svetodiod/2010_4_6.php]

2. http://www.cree.com/press/press_detail.asp?i=1265232091259
3. http://www.philipslumileds.com
4. http://www.osram-os.com/osram_os/EN/Products/index.html
5. http://www.seoulsemicon.com/en
6. http://www.acriche.com/en/
7. http://www.cree.com
8. http://www.prolightopto.com
9. http://www.edison-opto.com.tw
10. http://www.ledengin.com
11. http://www.ledrise.com
12. http://led.contrel.ru
13. http://www.tme.eu/ru
14. http://ru.mouser.com
15. http://catalog.compel.ru/brand/CREE
16. http://www.radiodetali.com/index.shtml
17. http://www.planar.spb.ru/products.php?section=A1B1C2
18. http://www.ledaRt.ru

Романова Е.Г.
магистрант 2го курса
Поволжский институт управления им. П. А. Столыпина
Россия, г. Саратов

СОВРЕМЕННАЯ РЕКОНФИГУРАЦИЯ ГОРОДСКОЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ: ФЕНОМЕН УРБОНЕКРОЗА

В настоящее время на стыке экономики, политологии, социологии, географии, урбанистики, статистики, истории и других гуманитарных и естественно-научных академических дисциплин и образовательных направлений одним из наиболее актуальных являются исследования, направленные на изучение сложных процессов реконфигурации городского пространства и сети городских поселений.

На рубеже XX и XXI веков урбанистическая картина в России значительно трансформировалась. Современная урбофункциональная структура городов России во многом имеет предпосылки дореволюционной и советской планировочной структуры. Города, заложенные в период советского индустриального строительства или значительно преобразованные им дореволюционные города, и в настоящее время несут признаки территориально-хозяйственной системы прошлого. Одним из характерных признаков функционирования городских систем стало обязательное наличие одного градообразующего или нескольких промышленных предприятий, составляющих промышленные зоны и районы внутри городской территории.

Современные тенденции в экономике России и ее, значительно отличающихся между собой регионов с разной специализацией

демонстрируют необходимость серьезных изменений в градопланировочной структуре городов и, в первую очередь, ее промышленных зон и районов. Именно эти участки городского пространства испытывают в настоящее время наиболее серьезные трансформации. Очевидно, что территории промышленных зон и районов во многих городах России до сих пор определяют во многом «портрет» города. Однако имеются и примеры удачного переноса производства с территории города на периферию или за его пределы. Но наиболее болезненными для любого города являются процессы медленного запущения территории промышленных зон в результате полной или частичной остановки производственной деятельности. Такие территории в пространстве города долгие годы могут являться невостребованными и создавать различные социальные угрозы для городского населения.

Проблема появления в территориально-хозяйственной системе города объектов, абсолютно не востребованных человеком и находящихся в полном запущении, стала наиболее актуальной с момента распада СССР. Но изучение процесса формирования подобных объектов, влекущего за собой омертвение целой городской системы, началось совсем недавно. А.В. Иванов назвал отдельные «функционально омертвелые участки» города ***урбонекрозами***, разделив их на архитектурные, экологические, дискомфортные, сетевые, интеллектуальные и властные [1]. Термин «урбонекроз» появился лишь несколько лет назад. Интересна морфология этого термина: от латинских слов urbanus – городской, urbs – город, термин заимствовал первую свою часть, вторая составляющая «некроз» (от греч. nekrōsis – омертвение) медицинский термин, означающий омертвение клеток и тканей в живом организме, сопровождающееся необратимым прекращением их функций. Некроз не только патологический процесс, но и необходимый компонент нормальной жизнедеятельности клеток и тканей в процессе физиологической регенерации. Таким образом, урбонекроз – это омертвелый элемент территориально-хозяйственной системы города.

С момента распада Советского Союза прошло уже более 20 лет, а процесс развития урбонекрозов в городах России не прекращается. Этот факт свидетельствует о провалах в управлении и слабой конкурентоспособности экономической системы России. Причины возникновения урбонекрозов в территориально-хозяйственной системе могут быть разные: экологические, экономические, политические, природные, военные, техногенные, медико-экологические и др.

Город – это многогранная урбанистическая система. Отмирание лишь одного элемента может привести к гибели всей системы. История нашей страны может «похвастаться» количеством таких «мертвых» городов. Впервые определение понятию «мертвый» город дано в работе [2]: «а) в широком понимании – продукт глобального процесса урбанизации – элемент антиурбосферы, в котором отсутствуют или значительно нарушены процессы функционирования элементов городской (природной или

техногенной) среды и городского населения; б) в узком понимании – тип поселения с полностью разрушенной инфраструктурой, оставленный жителями вследствие воздействия политических, исторических, экономических, экологических или иных факторов». Как правило, эти города изначально формировались вокруг одного предприятия и считались монопрофильными городами. В качестве примера можно привести поселок городского типа Хальмер-Ю в республике Коми (Россия), который опустел в 1996 г. в результате невостребованности угольной шахты, город Жанатас в Казахстане, возникший в связи с началом добычи фосфоритов в Каратауском фосфоритоносном бассейне в начале 70-ых годов XX века и сегодня практически оставленный жителями в связи с утратой необходимости добычи фосфоритов в прежних объемах в современном Казахстане. Современным примером моногорода со сложной экономической ситуацией является российский Тольятти. Градообразующее предприятие ОАО «АВТОВАЗ» производит отечественные автомобили, уступающие по цене и качеству зарубежным маркам. Руководство страны уже не раз оказывало финансовую помощь городу, так как очевидным является тот факт, что в случае крушения предприятия, город исчезнет.

Не всегда образование урбонекроза влечет за собой гибель всей системы. Как правило, в России покинутый городской объект находится в состоянии запущения многие годы, постепенно разрушаясь и подвергаясь разбору на еще пригодные для строительства материалы (кирпич, металл, дерево и т.п.). Такие объекты в случае отсутствия охраны становятся местом концентрации асоциальных групп населения, где формируется источник санитарно-эпидемиологической опасности. Часто промышленный урбонекроз становится объектом интереса коммерческой деятельности и получает вторую жизнь в виде одного из многочисленных торговых комплексов. Примером подобного перерождения является Маслобойный завод Саратова, основанный в 1861 г., который полностью перестал функционировать в 90-х гг. прошлого столетия. Сегодня на его месте находится торговый центр «Триумф-Молл».

Однако создание на месте промышленных предприятий в центральной части города торговых комплексов является только одним из примеров современных тенденций в градопланировочной структуре российских городов.

«Головной болью» администрации городов являются также несанкционированные свалки на территории городов, которые могут достигать значительных масштабов и превращаться в зоны экологических бедствий (экологические эрбонекрозы). Так, на территории города Саратова до последнего времени функционировала подобная свалка в Маханном овраге, ее размеры достигли катастрофических размеров: площадь тела свалки более 11 га, объем свалки около 800 тыс. м3 [3]. В настоящее время власти города предпринимают шаги по организации работ по экологической оценке современного состояния несанкционированной свалки,

рекультивации объекта и подготовке проекта эффективного использования территории в интересах города и его населения.

Реконфигурация промышленных, транспортных, экологических и иных примеров урбонекрозов в пространстве города, их рациональное использование и «включение» в сферу деятельности населения для повышения их уровня жизни и безопасности является приоритетной задачей городских властей.

Использованные источники:

1. Иванов А.В. Проблема развития урбонекрозов и оценки потенциальной способности городских систем к омертвению // Экология: синтез естественнонаучного, технического и гуманитарного знания: материалы Всерос. науч.-практ. конференции, Саратов, 19-22 октября 2010 г. – Саратов: изд-во Сарат. гос. тех.ун-та, 2010. – С. 37-38.
2. Яшков И.А., Иванов А.В., Кусков А.С., Баранов В.А. «Мертвые» города в геоэкологическом и культурном пространстве. – М.: Издательский дом «Камертон», 2010. 212 с.
3. Виноградова Т.Н., Иванов А.В., Яшков И.А. Оценка динамики эрозионной сети с помощью геоинформационного картографирования на территории г. Саратова // Геоморфология и картография: Материалы XXXIII Пленума Геоморфологической комиссии РАН. – Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2013. С. 282-285.

Романович М.Г.
студент 2 курса
Паршутич О.А., к.э.н.
доцент
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск

УЧАСТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В МЕЖДУНАРОДНОМ ДВИЖЕНИИ КАПИТАЛА

Международное движение капитала (миграция капитала) — это движение капитала между странами, включающее экспорт, импорт капитала и его функционирование за рубежом.

Миграция капитала представляет собой объективный экономический процесс, когда капитал покидает экономику одной страны в целях получения более высокого дохода в другой стране.

Изучение влияния миграции капитала актуально потому, что быстрый рост в последние десятилетия международной торговли, международных межбанковских кредитов, межправительственных займов и операций на фондовых и валютных биржах разных стран мира сопровождался бурным развитием международного рынка капитала.

Международное движение капитала занимает ведущее место в международных экономических отношениях, оказывает огромное влияние на мировую экономику:

- способствует росту мировой экономики;
- углубляет международное разделение труда и международное сотрудничество;
- увеличивает объемы взаимного товарообмена между странами, в том числе промежуточными товарами, между филиалами международной корпораций, стимулируя развитие мировой торговли.

В настоящий период времени вектор инвестиционной политики Республики Беларусь направлен на повышение эффективности инвестиций. Направление инвестиций в модернизацию экономики представляет собой важнейшую цель инвестиционной политики страны. Вследствие этого вложения инвестиций должны быть обеспечены наличием реальных источников финансирования и направляться только на реализацию эффективных инвестиционных проектов.

Однако Министерство экономики Республики Беларусь указывает, что в 2014 году не в должной мере было осуществлено замещение выпадающих объемов внутренних источников иностранными источниками, доля которых составила 9,3%.

Исходя из ситуации значительного превышения прямых иностранных инвестиций в Белоруссию над портфельными, необходимо рассмотреть десятку наиболее значимых стран-доноров прямых инвестиций. В 2013-2014 году этими странами стали: Россия 52,5%, Кипр 6,8%, Австрия 2,2%, Польша 1,6%, Германия 1,4%, Украина 1,2%, США 1,2%, Швейцария 1,0%, Литва 1,0% (показатели приведены с учетом задолженности прямому инвестору за товары, работы и услуги). На долю прочих стран-доноров приходится – 5,6%

Динамика привлечения иностранных инвестиций, в том числе прямых иностранных инвестиций на чистой основе (т.е. без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы и услуги) за 2012-2014 год наглядно представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь за 2012-2014 гг

	2012	**2013**	**2014**
Объем иностранных инвестиций, поступивших в реальный сектор экономики Республики Беларусь1), млн. долларов США	14 329,8	14 974,3	15 084,4
в том числе:			
прямые	10 358,4	11 083,4	10 168,9
портфельные	23,4	12,2	10,6
прочие	3 948,0	3 878,7	4 904,9
Прямые иностранные инвестиции на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги), млн. долларов США	1 376,5	2 167,4	1 811,7

Рассмотрим рынок ссудного капитала в РБ. В настоящее время во внутриэкономическом обороте Республики Беларусь применяется в основном денежный кредит, представленный в форме банковского кредита.

Позитивная динамика финансового потенциала банковской системы (повышение уровня капитализации банковской системы, рентабельности банковской деятельности, рост объема и оптимизация структуры ресурсной базы банков и т.д.) является одним из важнейших условий увеличения объемов и расширения банковского кредитования. По данным Национального банка Республики Беларусь по состоянию на 2014 год на территории страны действует 31 банк. На территории Республики Беларусь находятся 8 представительств иностранных банков, в том числе Российской Федерации, Литвы, Латвии, Германии, а также представительство Межгосударственного банка.

Иностранный капитал присутствует в уставных фондах 26 банков. При этом в 23 банках доля участия иностранных инвесторов в уставном фонде превышает 50 % (в 9 из них он составлял 100 %).

То касается инвестиционной политики Республики Беларусь можно отметить, что министерство иностранных дел Республики Беларусь совместно с белорусскими загранучреждениями оказывает содействие привлечению иностранных инвестиций в экономику страны. Как отмечено на официальном сайте Министерства экономики Республики Беларусь, все секторы национальной экономики открыты для иностранных инвестиций, за исключением производства оружия, наркотических и ядовитых веществ. Всем инвесторам гарантирована равная, без дискриминации, защита прав и законных интересов, независимо от формы собственности и национального статуса. Гарантии зарубежным инвесторам предоставляются также в рамках двусторонних соглашений Республики Беларусь с другими странами. В настоящее время действует 52 соглашения об избежании двойного налогообложения и 49 договоров о содействии осуществлению и защите инвестиций. Соглашения и договоры заключены с такими странами как Австрия, Великобритания, Германия, Италия, Китай, Латвия, Литва, Польша, Турция, Чехия, Швеция, Швейцария, Финляндия, Южная Корея и др.

Однако белорусская экономика имеет следующую проблему – отток капитала из страны. Сумма валютных обязательств перед внутренними и внешними кредиторами в 2013 году превысила 4 млрд. долларов. Кроме того,3,9 млрд. долларов потребовалось на перечисление в бюджет Российской Федерации экспортных пошлин на нефтепродукты. Сумма внешних обязательств Беларуси в 2013 году оставила около 7,9 млрд. долларов, что практически соответствует объему золотовалютных резервов страны. Для решения данной проблемы правительство Республики Беларусь прибегает к привлечению иностранных инвестиций и соответственно улучшению инвестиционного климата внутри государства.

Итак, стабильность является определяющим фактором, привлекающим

иностранные инвестиции в экономику Белоруссии. Иностранные инвестиции в белорусскую экономику за 2014 год выросли на 7,5% что свидетельствует о благоприятных перспективах в области привлечения инвестиций и международного движения капитала. Отмечается наличие такого фактора, как отток капитала из страны, что пытаются покрыть власти, привлекая иностранные инвестиции. В течение последних пяти лет наблюдается рост объемов поступления прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь.

Использованные источники:

1. Международное движение капитала [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/mezhdunarodnoe-dvizhenie-kapitala.html. Дата доступа: 29.03.2015
2. Инвестиции в Республику Беларусь из-за рубежа. [Электронный ресурс]. — Режим доступа http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/finansy/osnovnye-pokazateli-za-period-s-__-po-____gody_11/inostrannye-investitsii-v-respubliku-belarus/. Дата доступа: 29.03.2015
3. Бадей, Н. Малый бизнес Республики Беларусь / И.А. Костевич. - Национальный статистический комитет Республики Беларусь // Научно-практический журнал «Статистика Беларуси», 2010. – №3. – 34 с.

Россошанский В. В., к.т.н.
доцент
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Волгоградский государственный социально-педагогический университет»
Россия, г. Волгоград

ВЛИЯНИЕ ВЛАСТИ НА СОЦИАЛЬНУЮ НАПРЯЖЕННОСТЬ В РАЙОНЕ

Аннотация проблемы: Влияние власти на психологическую усталость людей, по средствам коммунального хозяйства.

Ключевые слова: люди, безопасность, экономический ущерб.

В современном обществе расслоение населения по уровню доходов увеличивается. Одним из самых существенных факторов, определяющих социальную напряженность, является *качество уровня жизни.*

Основным из очагов высокой социальной напряженности: являются жители домов, улиц, районов, где складывается аварийная обстановка. Люди сталкиваясь с транспортной усталостью, плохим условиями в быту, безработицей, это приводит к недоверию власти и может привести к психологическим настроениям, а именно: к тревоге, массовому недовольству или депрессии, агрессии.

Исследования одного из районов Волгограда, показывает, что люди сталкиваются с проблемами безопасности на улицах по пути на работу, или

родители с детьми по пути в детские сады и школы. Хорошо если семья может позволить личный автотранспорт, но множество людей вынуждены передвигаться на общественном транспорте или пешком.

Человек, двигаясь от дома до остановки общественного транспорта, сталкивается с отсутствием тротуаров, припаркованными машинами на пешеходных переходах и тротуарах, отсутствием ограждений проезжей части улиц, а также отсутствием освещения улиц и дворов. Если, на проезжей части существует, обозначенное место, для перехода, то в плохую погоду, не всегда, есть возможность добраться до этого места, в связи с отсутствием или ненадлежащего состояния твердого покрытия на тротуаре и отсутствием освещения. Кроме того, дорожные службы устанавливают знаки «пешеходный переход», наносят разметку, но возможности добраться, не испачкавшись, до специально оборудованного места перехода улицы нет. Остановки общественного транспорта находятся в аварийном состоянии, и укрыться в них от ветра и дождя не всегда безопасно.

В зимнее время года существует проблема уборки коммунальными службами льда и снежного покрова улиц города, люди вынуждены штурмовать сугробы, обледенелые участки. Дорожные службы занимаются очисткой проезжих частей, но тротуары, остановки общественного транспорта, дворовые территории чистить и покрывать противоледными реагентами некому.

При выдачи технического задания на проектирование, не учитываются возможности механизированных технических средств обслуживания тротуаров, остановок общественного транспорта. Известно что ручной физический труд, используемый при уборки, не эффективен, и человеку требует до 50 % от рабочего времени для отдыха. Даже малая механизация способна улучшить ситуацию в городе, но муниципальные власти не могут заставить коммунальные службы и управляющие компании заниматься вопросом оптимизации.

Экономический ущерб, полученный от травм, наносит серьезный убыток, как для работодателя, так и для семьи. Семьи вынуждены нести незапланированную финансовую нагрузку на восстановление психологического и физического состояния. Полученные травмы не добавляют здоровья человеку. Психологическая усталость сказывается на поведении человека в социуме, трудоспособности человека.

Предлагаю создать, а в некоторых регионах возобновить работу, «Общественного совета по благоустройству, жилищно-коммунальному хозяйству, охране окружающей среды», который будет вести диалог с властью от лица народа, и контролировать реализацию принятых решений.

Рудакова Н.О.
студент
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы управления инвестициями на предприятии. Выделены основные принципы инвестиционной политики и этапы ее реализации. Проанализированы задачи и структура инвестиционного проекта, а также проблемы инвестиционной деятельности. Сформулированы предложения по повышению эффективности управления инвестициями на предприятии.

Ключевые слова: инвестиции, управление инвестициями, инвесторы, инвестиционная политика, инвестиционный проект, предприятие.

На практике ни одно предприятие не располагает таким количеством финансовых ресурсов, которые необходимы ему для осуществления своей деятельности на уровне требований, формирующихся в рыночной экономике. В рыночной экономике главным фактором экономического роста предприятия считается улучшение результативности работы предприятия. Улучшение результативности работы предприятия достигается за счет лучшего использования ресурсов предприятия и расширения его производственных возможностей на основе радикальных изменений в производственной базе. Для изменений в производственной базе организации необходимы дополнительные денежные средства. Эти денежные средства получаются организацией с помощью инвестиционной политики. Серьезные проблемами с которыми столкнулась российская экономика требуют от предприятий постоянных изменений и приспособлений к быстро меняющейся ситуации в стране, а это в свою очередь ведет к активации инвестиционной деятельности предприятий.

Инвестиции представляют собой денежные средства, целевые банковские вклады, акции и другие ценные бумаги, а также технологии, машины, оборудование, лицензии, например на товарные знаки, имущество, интеллектуальные ценности, которые вкладываются в объекты предпринимательской деятельности и направлены на получение прибыли или положительный социальный эффект. Объектами инвестиционной деятельности считаются недавно созданные основные фонды, основные фонда подверженные модернизации, оборотные средства, а также научно-технические продукты. Инвестиционная деятельность это ряд действий направленных на реализацию инвестиций. Реализация инвестиций направлена на увеличение собственного капитала организации, например с помощью покупки акций этой организации, на увеличение объемов производства, например за счет приобретения нового оборудования или модернизации имеющегося в распоряжении предприятия оборудования.

Моно выделить следующие основные принципы инвестиционной

политики. Реализация любого инвестиционного проекта направлена на достижение экономического, научно-технического и социального эффекта от проводимых мероприятий. Для каждого отдельного объекта инвестирования используются определенные методы оценки эффективности проекта. По итогам проведенной оценки выбирается и реализуется проект, приносящий наибольшую эффективность. Получение предприятием наибольшей прибыли при минимизации инвестиционных затратах.

К основным этапам реализации инвестиционной политики относятся:

− анализ инвестиционной деятельности предприятия в предыдущем периоде. Проведение этого анализа необходимо для минимизации инвестиционных издержек при реализации нового инвестиционного проекта;

− исследование и учет условий внешней инвестиционной среды и конъюнктуры инвестиционного рынка. Этот этап также направлен на минимизацию инвестиционных затрат;

− учет стратегических целей развития предприятия, обеспечиваемых его предстоящей инвестиционной деятельностью. Этот этап предполагает выявление допустимости реализации инвестиционного проекта не нарушая при этом долгосрочные цели;

− обоснование типа инвестиционной политики предприятия по целям вложения капитала с учетом рисковых предпочтений. На этом этапе выбирается инвестиционная политика с наименьшим риском.

− формирование инвестиционной политики предприятия по основным направлениям инвестирования. На данном этапе выявляются те стороны работы предприятия, которые тормозят его развитие.

− формирование инвестиционной политики предприятия в отраслевом разрезе. На этом этапе формируется направление инвестиционной политики с учетом особенностей отрасли.

− формирование инвестиционной политики предприятия в региональном разрезе. Формирование направления инвестиционной политики с учетом специфики региона.

− совмещение основных направлений инвестиционной политики предприятия. Эти направления не должны взаимоисключать друг друга.

Предприятие само определяет объемы, направления, размеры и эффективность инвестиций. Также предприятие само решает условия привлечения (на договорной или конкурентной основе) лиц, которые необходимы реализации инвестиций на предприятии.

Выбор определенного направления инвестиционных вложений формируется под воздействием многих, оказывающих непосредственное воздействие на предприятие, обстоятельств. К этим обстоятельствам относятся: инвестиционный климат сложившийся в стране, состояние производственно-технической базы предприятия, кредитная политика банков по отношению к юридическим лицам, уровень развития воспроизводственной рыночной инфраструктуры, системы привлечения и освоения капиталовложений, система налогообложения, уровень развития

законодательной базы в сфере инвестиционной деятельности.

Привлечение инвесторов предполагает собой составление инвестиционного проекта, в котором подробно описывается необходимость инвестирования и эффект после осуществления инвестиционного проекта. Инвестиционный проект это комплект документов объясняющий необходимость финансовых вложений с целью получения прибыли. В инвестиционном проекте показаны:

− показатели предполагаемой доходности от вложения средств в проект, а также показатели финансовой эффективности, учитывающие финансовые последствия от реализации проекта для его непосредственных участников;

− показатели экономической эффективности учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта;

− показатели социальных и экологических последствий, а также затрат, связанных с социальными мероприятиями и охраной окружающей среды.

Однако между вложениями и получением эффекта от вложений существует промежуток времени. Для предприятия, функционирующего в условиях жесткой конкуренции, очень важна минимизация этого промежутка времени.

Инвестиционный проект является инструментом реализации инвестиционной деятельности необходимым как предприятию, так и инвесторам. Инвесторы на основе рассмотрения инвестиционного проекта решают вкладывать в данную организацию средства, то есть инвестировать в предприятие или нет. Для предприятия инвестиционный проект является возможностью привлечения финансовых средств. Задачи, которые решает инвестиционный проект в рамках организации:

1. Увеличение производственного потенциала. При эффективной реализации инвестиционного проекта за счет модернизации основных фондов или увеличения эффективности производства предприятие может увеличить свой производственный потенциал.

2. Минимизация рисков при реализации инвестиционного проекта. С помощью всестороннего анализа инвестиционного проекта возможно минимизировать риски. Полностью избежать риска невозможно из-за постоянно изменяющейся экономической ситуации.

3. Получение наибольшей прибыли от реализации инвестиционного проекта. Повышение эффективности работы предприятия, вызванное реализацией инвестиционного проекта приводит к увеличению прибыли, получаемой организацией.

4. Оптимизация инвестиционных вложений. Получения наибольшей отдачи инвестиций. Наиболее важно не только обеспечить эффективность отдельного производственно-инвестиционного проекта, но и оптимизировать распределение инвестиций в развитие экономики регионов, отраслей, страны в целом с учетом международной кооперации производства и хозяйствования.

5. Обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Для реализации масштабный инвестиционных проектов необходимо огромное количество финансовых ресурсов, которые получаются не только от инвестиций, но и от привлечения финансовых средств самого предприятия. При этом важно сохранить финансовую устойчивость предприятия даже при минимальном финансировании.

6. Ускорение реализации инвестиционных проектов. Ускорение реализации инвестиционного проекта помогает минимизировать риски реализации этого проекта в быстро изменяющихся экономических условиях.

Инвестиционная деятельность предприятия сталкивается с рядом проблем. Наибольшие проблемы в области инвестиционной деятельности возникают с инвестированием в основные фонды. Сложность в данной области инвестирования связана с обоснованностью необходимости инвестиций, оценки эффективности этих инвестиций и привлечением финансовых средств. Данная область инвестирования называется капиталовложением. Даже несмотря на поправки внесенные от 28.12.2013 в ФЗ№139 «Об инвестиционной деятельности, в Российской Федерации осуществляемой в форме капитальных вложений» и определяющие правовые и экономические основы инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, на территории Российской Федерации, а также устанавливающий гарантии равной защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, независимо от форм собственности проблема не теряют своей актуальности [4].

Еще одной проблемой инвестиционной деятельности является недостаточное количество инвесторов. Например, С 1 января 2015 года произошло повышение ставок для инвесторов. Ставка НДФЛ на дивиденды, полученные физическими лицами – налоговыми резидентами РФ от долевого участия в организациях, повышена с 9 до 13%. Вычеты по НДФЛ не будут применяться к такому виду доходов. Также депутаты Госдумы в конце 2014 года приняли закон, повышающий максимальную ставку рублевого вклада, доход по которому не подлежит налогообложению, на 5 %. В итоге, с 15 декабря 2014 года по 31 декабря 2015 года не будут облагаться НДФЛ доходы по вкладам, если их ставка не превышает ставку рефинансирования, увеличенную на 10 %. Стоит помнить, что на доход по вкладам, начисленный сверх установленной величины, начисляется налог по ставке 35%. Эти нововведения окажут также неблагоприятное воздействие на инвестиционную деятельность. К мере решения проблемы недостаточного количества инвесторов является введение налоговых преимуществ для инвесторов. В числе мер государственной поддержки инвестиционной деятельности налоговым инструментам отводится значительная роль. В настоящее время удалось сформировать достаточно обширную нормативную правовую базу, регулирующую инвестиционную деятельность. Действующее налоговое законодательство позволяет выделить

налоговые инструменты, стимулирующие инвестиционные процессы в России. Однако реалии вынуждают делать выводы о том, что инвесторы зачастую не пользуются этими преимуществами в силу их нецелесообразности и неэффективности Несмотря на рост инвестиций, Россия по-прежнему находится в числе стран-лидеров по уровню износа основных производственных фондов, от которых напрямую зависят объем и качество выпускаемой продукции, ее конкурентоспособность, уровень издержек производства и эффективности работы предприятий. Недостаток финансовых ресурсов продолжает оставаться одной из самых болезненных и до сих пор нерешенных проблем. Предложения по совершенствованию действующих инструментов налогового регулирования инвестиционной деятельности и внесению изменений в действующее налоговое законодательство будут способствовать улучшению инвестиционного климата в стране [5].

Помимо этого можно предложить ряд возможностей для повышения эффективности инвестиционного управления на предприятиях:

1. Для выполнения финансовых, материально-сырьевых и в общей сложности инвестиционных задач предприятия концентрировать все свободные и частично свободные ресурсы в этом направлении, а также рационально и эффективно использовать все привлекаемые ресурсы в качестве инвестиций, ведя подробный учет.

2. Вывод на новый уровень взаимоотношений с внешней средой.

3. Взаимосогласованность и координация структурных подразделений предприятия для достижения общей цели при реализации инвестиционного проекта.

4. Составление качественных и обоснованных прогнозов, развитие организационного предвидения (учитывая любые непредсказуемые изменения и внешнеполитические условия).

Использованные источники:

1. Базилевич А.И. Инвестиции. Учебное пособие. М.: Юнити-Дана. 2012.
2. Беляев Ю.М. Инвестиции. Учебное пособие. М.: Дашков и К. 2013.
3. Коваленко А.В., Калинская Е.С., Гелета И.В. Направления роста производительности труда// Экономика устойчивого развития. Региональный научный журнал. Краснодар. КРОО «ОАИУР», 2014. № 3. С. 99-104.
4. Информационно-правовой портал Гарант [Электронный ресурс] http://www.garant.ru (дата обращения 26.05.2015);
5. Повышение налогов для инвесторов// Российская газета. 2015. С.5.

Румянцева В. В.
магистр 1го курса
Целютина Т.В., к.с.н.
доцент
Институт Управления
Россия, г. Белгород

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА: ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация. В данной статье рассмотрена кластерная политика с учетом критической оценки иностранных и отечественных практик в области экономики. Авторами определены направления реализации кластерной политики в системе стратегического управления инновационным развитием региона. На основе проведенного исследования авторами предполагается повышение уровня конкурентоспособности в регионе за счет приобщения к теоретическим и практическим знаниям в области формирования кластеров; определяются технологии развития кластерной политики.

Ключевые слова: кластер, региональный кластер, кластерная политика, регион, инновационное развитие, конкурентоспособность, стратегическое управление.

В условиях современных экономических изменений наибольшую значимость играет социально - экономическое развитие регионов России и зарубежья. Одной из главных на ряду многочисленных задач по развитию регионов служит стремление к достижению высоких показателей валового внутреннего продукта, повышение качества производительности и как результат – увеличение уровня и качества жизни людей. Отсюда возникает потребность активизации существующих и поиска новых источников и факторов положительной динамики экономического развития. Одним из них выступает развитие кластеров.

Экономисты всего мира полагают, что регионы, на территории которых складываются кластеры, становятся лидерами, способными регулировать экономическое развитие конкретного региона. Именно они контролируют конкурентоспособность национальных экономик.

Несмотря на значимость и необходимость, в литературе, посвященной экономическим дисциплинам, имеется незначительное число определений кластера. Хотя данный термин является основным в кластерной теории экономического развития. Нет единого мнения о самом понятии, нет единой методики управления формированием и развитием кластерных образований в экономике, лишь экспертным путем определяется отдельная отрасль промышленности к кластерам.

Изучением кластерной политики в экономической науке занимались выдающиеся зарубежные ученые: М. Портер, Е. Дахмен, И. Толенадо, Д. Солье, Е. Лимер, М. Энрайт, П. Санли, , Э. Фезе, С. Суини. Огромный вклад

в развитие кластерного потенциала в Отечественной экономике внесли: М. Афанасьев, К. Мингалева, А. Мигранян, Т. Цихан.

Существует множество дефиниций определения «кластер».

Понятие «кластер» первым употребил в своих трудах английский экономист Альфред Маршалл, исследовавший в конце XIX века регионы Великобритании. Он объяснял связь между производительностью фирм и их географической концентрацией [4]. Маршалл изучал городские агломерации, среди особенностей которых его интересовали транспортные издержки. Согласно Маршаллу, агломерационный процесс появляется в случае, если транспортные издержки соответствуют установленному среднему уровню. Когда же их издержки возрастают – происходит размежевание отраслей по территориям регионов, а при средних и низких – фирмы размещаются поблизости.

Несмотря на ряд проведенных изучений, промышленные кластеры получили популярность лишь в конце XX века как весомая составляющая, оказываемая влияние на экономическое развитие региона.

Самое известное определение «кластера» предложил профессору Майкл Портер, профессор и эксперт в области стратегического планирования в XX веке.

По мнению Портера, кластеры – это … сосредоточения взаимосвязанных предприятий, компаний, специализирующихся на поставках определённого типа продукции, обслуживающих организаций, компаний, работающих в смежных отраслях, и связанных с ними институтов в конкретных отраслях промышленности, конкурирующих, но также сотрудничающих между собой. Однако, отсутствует географическая точность, что усугубляет неопределенность типологии кластеров, их возникновение и развитие. Кластеры развиваются постепенно, будь то сторона роста или упадка.

М. Энрайт предпринял теорию регионального кластера, где фирмы - члены кластера находятся в географической близости друг к другу [7]. Исследователь справедливо замечает, что конкурентоспособные достоинства возникают на уровне региона. Главную роль в этом случае, будут играть исторические предпосылки развития регионов, разнородные способы культуры осуществления бизнеса, организация предпринимательства и приобретение образования.

Отечественный ученый А. Мигранян полагает, что кластер – это собранные воедино наиболее эффективные и взаимосвязанные виды экономической деятельности. Также, они обуславливаются совокупностью объединенных групп успешно конкурирующих фирм, которые образуют «золотое сечение» в экономике государства, его системы и несут в себе конкурентные задатки на различных видах рынка.

Российские эксперты М. Афанасьев и Л. Мясникова справедливо считают основным в иерархичной системе кластера продвижение инноваций во всей цепочке создания стоимости и единое логическое окно для

взаимодействия с внешней средой [6].

Экономист из Австрии И. Шумпетер употребил первым понятие инновации в русле экономической науки. Он выявил пять перемен в развитии, так называемых инноваций: применение новой техники, технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства; введение продукции с новыми свойствами; использование нового сырья; изменения в организации производства и его материально-техническом обеспечении; появление новых рынков сбыта.

В международных стандартах инновацией именуется итог новейшей выполненной работы, появившейся в виде: нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке; нового или усовершенствованного технологического процесса; нового подхода к разного рода услугам социальной сферы. В системе экономики инновации образуются не равномерно, но как кластер - комплекс основных инноваций, сосредоточенных на конкретном промежутке времени и в точно определенном экономическом пространстве. Таким образом, при обозначении термина «кластер» важно учитывать как географический, так и информационный и организационный аспекты.

Следуя из выше сказанного, можно сделать вывод, что историческими истоками кластерного подхода являются, во – первых, «индустриальный район» и экономика агломираций А. Маршалла, а во – вторых, инновации Й. Шумпетера, которые способствуют росту экономики среди агломераций в регионе.

Для России и для других стран возникает необходимость активизации действующих и поиска новых источников и факторов положительной динамики экономического развития. Одним из таких факторов может быть формирование кластерных структур, которые доказали свою высокую эффективность. Кластерные структуры в современной экономике, особенно в развитых странах, получили достаточно широкое распространение. Например, экономика скандинавских стран. Большинство предприятий работают в соответствии с такой моделью во Франции, Швейцарии, Италии и Великобритании, а также в Германии, Финляндии, Израиле, Пакистане. Многие исследователи видят единственный способ сохранения малых фирм в условиях глобализации и возрастающей международной конкуренции в кластерных объединениях [5].

В соответствии со стратегией инновационного развития РФ на период до 2020 отобраны 25 кластеров по различных отраслевым принадлежностям, например, по нефтепереработке – Камский территориальный производственный кластер в Татарстане, уголь и техногенные отходы – Кемеровская область, биотехнологии – Московская область и др. [9].

На сегодняшний день формирование и развитие кластеров становится частью стратегии развития регионов. В России специфика отраслевой структуры экономики России и размещения производительных сил значительно усложняет проблему определения составных частей кластеров в

стране, так как она обращена на сырьевую направленность, а размещение производительных сил находится в зависимости от разного рода природных условий, таких как климат и место расположения. Развитие кластера в отдельности от развития целого региона не оправдано экономически. В ходе разработки региональной стратегии необходимо иметь в виду опорные места увеличения, существующие в регионе, и что могут сделать различные группы для развития этих ключевых точек роста. Создание регионального кластера, несомненно, даст мощный толчок развитию финансового рынка.

Обобщив вышесказанное, можно сделать вывод о том, что кластерный подход имеет множество преимуществ. Так, например, региональные кластеры содержат в своем фокусе сформировавшуюся иерархию продвижения новейших технологий, продукции и знаний; предприятия кластера имеют дополнительные конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию, а также минимизировать затраты на внедрение инноваций; особенностью кластера является наличие гибких предпринимательских структур – малых предприятий, позволяющих формировать инновационные точки роста экономики региона и обеспечивать малым фирмам высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши.

Так, Белгородская область для поддержки среднего и малого предпринимательства в рамках Программы [3] в 2013 году приняла участие в конкурсе, объявленном министерством экономического развития

Российской Федерации, в соответствии с приказом [8] и установленным перечнем [1] по результатам конкурса на основании протокола [2] область признана победителем. Согласно данным, Белгородская область дополнительно привлекла ассигнования из федерального бюджета (субсидии 66%) и вложила на развитие предпринимательства из областного бюджета путем софинансирования (субсидии 34%),что является актуальным для предприятий, пречисленных к кластеру. В рамках кластерной политики необходимо формировать механизмы государственно-частного партнерства для привлечения дополнительных инвестиций на реализацию совместных проектов в кластере, что будет экономически прибыльно для предприятий и региона и повысит их конкурентоспособность. Планируется строительство центров кластерного развития в количестве 4 единиц. Реализация данного направления позволит создать 8 новых рабочих мест, при этом финансирование 3 рабочих мест планируется из средств областного бюджета и 5 рабочих мест – из федерального бюджета. Данные центры будут выполнять функцию единого регионального оператора кластерной политики, уполномоченного взаимодействовать с федеральными министерствами по вопросам формирования и реализации кластерных инициатив Белгородской области.

Особое место выделяется формированию и развитию туристско-рекреационного кластера Белгородской области. Общий объем

финансирования данного направления кластерной политики 3 675 757 рублей.

В Иркутской области имеются площадки для формирования кластеров. Но задача не сводится к их выявлению, необходимо разработать адекватную региональную промышленную политику, стимулирующую положительные структурные сдвиги в экономике и обеспечивающую наивысшую конкурентоспособность в регионе на глобальном и национальном рынке на основе кластерной концепции.

Кластерная политика как фактор создания условий, влияющих на уровень конкурентоспособности экономики регионов, может явиться мощным толчком для экономических преобразований регионов страны.

Выводы:

1.Кластерный подход очень перспективен: формирование и развитие кластеров способно увеличить конкурентоспособность и эффективность различных регионов внутри страны.

2.Обеспечить устойчивое развитие отдельной территории в условиях разворачивающейся между регионами конкуренции за привлечение инвестиций можно только при помощи разработки адекватного механизма региональной политики, обеспечивающей положительные структурные сдвиги в экономике.

3. Авторами было выяснено, что наиболее высокий уровень конкурентоспособности региональной экономики обеспечивают инновационные кластеры или кластеры потенциальных инноваций, которые представляет собой неформальное объединение предпринимателей, различных организаций и органов власти, позволяющее концентрировать ключевые компетенции, ресурсы, новые знания и технологии для производства конкурентоспособной на мировом рынке продукции или услуги.

4.В ходе исследования было определено главное условие образования кластера в регионе - создание региональных модулей Национальной инновационной системы Российской Федерации.

5. В целях усиления привлекательности региона бизнес и государство стимулируют участие зарубежных фирм и обмен с зарубежными кластерами, а также применение иностранных ресурсов с целью усиления конкурентоспособности.

6. Инновации, разработанные в ходе сотрудничества бизнеса и исследовательских институтов, способствуют усилению уникальности регионального кластера.

7. Приоритетным направлением дальнейшего развития экономики в регионе будет поддержка организаций, деятельность которых направлена на совершенствование инфраструктуры в области инноваций и промышленного производства.

Заключение. Кластеры и кластерная политика становятся сегодня все более популярным в мире подходом к развитию экономики, повышению ее

конкурентоспособности, к стимулированию инновационного развития страны. Кластерные стратегии рассматриваются в качестве важнейшего инструмента инновационного развития во многих странах.

В настоящее время вопросы устойчивого экономического роста в регионе, повышения его конкурентоспособности приобретают особую значимость, поскольку перспективы увеличения конкурентоспособности связываются с повышением инновационной и инвестиционной активности.

Использованные источники:

1. Об утверждении перечня, форм и сроков представления документов, необходимых для получения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, и документов, подтверждающих осуществление расходов бюджетов субъектов Российской Федерации, источником финансового обеспечения которых являются субсидии: приказ Минэкономразвития России от 18 апреля 2011 г. № 176: зарегистрировано в Минюсте РФ 16 мая 2011 г. № 20753 // Российская газета. – 2011. – 23.

2. Протокол № 3 заседания: Конкурсной комиссии по отбору субъектов Российской Федерации для предоставления в 2013 году субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках государственной поддержки малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации от 17 июня 2013 г. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства www.smb.gov.ru/content/expert/m,f,633327.

3. О долгосрочной целевой программе «Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства Белгородской области на 2011 - 2016 годы»: постановление правительства Белгородской обл. от 30 октября 2010 N 377 // Белгородские известия. – 2010. – N 194.

4. Marshall A. Principles of Economics. 1- s ted.- Egland, 1890.

5. Кудабаева Л.А. Реализация кластерной стратегии развития: мировой опыт. ТГУ. - www.rusnauka.com.

6. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопр. Экономики. – М.: Инфа. – 2005. – № 4.

7. Пилипенко И. В. Новая геоэкономическая модель развития страны: повышение конкурентоспособности с помощью развития кластеров и промышленных районов// Безопасность Евразии. – М..: Экон – Информ. - 2003. - № 3.

8. Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку Федерации: приказ Минэкономразвития России от 24 апреля 2013 г. № 220 // Консультант – плюс: Законодательство: справочная правовая система [Электронный ресурс].

9. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства

[Электронный ресурс]. www.smb.gov.ru/content/expert/m,f,633327

Русецкая О.Н.
доцент
Чала Р.А.
студент 4 курса
Амурский государственный университет
Россия, г. Благовещенск

СРЕДСТВА ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТИ В МУЗЫКАЛЬНЫХ ПОЭТИЧЕСКИХ ТЕКСТАХ (НА МАТЕРИАЛЕ НЕМЕЦКИХ ПЕСЕННЫХ ТЕКСТОВ)

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности построения музыкального поэтического текста, а также средства музыкальной и языковой выразительности на примере немецких песенных текстов.

Ключевые слова: художественный текст, музыкальный поэтический текст, куплет, припев, бридж, синтаксический повтор, лексический повтор, поэтизм, метафора, олицетворение, символ,

Музыкальный поэтический текст является особенной разновидностью художественных текстов, которая сводится к тексту в широком смысле, существующему в пределах определенной мелодии и передающему какую-либо информацию. Для того, чтобы рассмотреть особенности данного вида текста, были изучены научные труды таких авторов, как В.В. Виноградов, Ю.М. Лотман, А.Э. Бабайлова, В.А. Кухаренко, И. Кирчик, М.Ш. Бонфельд, и других. В ходе исследования было рассмотрено понятие текста, выявлены основные структурные и композиционные особенности музыкального поэтического текста, а также рассмотрены языковые средства на лексическом, синтаксическом уровне и стилистические приемы, которые помогают авторам песенных текстов выразить свои чувства и показать свое восприятие мира.

Известно, что искусство песни синтетично, поскольку в нем гармонично соединяются поэтический текст и музыка, которая своим ритмом и интонациями усиливает поэтический текст. В песенном тексте можно выразить огромный смысл и показать широкий взгляд на ту или иную проблему, прибегнув к довольно небольшому количеству лексических единиц, компенсируя их музыкальным оформлением и акцентами. Большое влияние на слушателя при этом оказывает индивидуальный авторский язык, особенные изобразительно-выразительные средства, используемые автором, позволяющие отразить субъективный мир в его творческом восприятии. Однако, человек, слушающий и воспринимающий песенный текст, проецирует его на свой личный опыт, на данный момент действительности или актуальную для себя ситуацию, наполняя тем самым данный текст конкретным содержанием и индивидуальным переживанием.

К основным признакам текста, в том числе и музыкального, можно отнести *завершённость*, т.е. смысловую законченность; *связность,*

проявляющуюся, во-первых, в последовательности предложений, которая отражает логику развития мысли, а во-вторых, в определённой структурной организованности, которая оформляется с помощью лексических и грамматических средств языка; *стилевое единство,* которое заключается в том, что текст всегда оформляется в соответствии с определенным функциональным стилем; *цельность,* которая проявляется в связности, завершённости и стилевом единстве.

Исходя из данных признаков, следует остановиться на структуре и композиции музыкального поэтического текста. Структуры или музыкальные формы песен, как правило, являются составными, повторяющимися формами, такими как, например, строфная форма. Куплет (verse) и припев (chorus) считаются основными элементами структуры музыкального поэтического текста. Припев (или «рефрен») обычно является повторяющейся мелодической фразой с ключевой текстовой строкой. В рок-песнях, состоящих из куплетов и припевов, часто наличествует бридж, который является частью, соединяющей куплет и припев в одном или нескольких местах в песне. Куплет и припев, как правило, повторяются на протяжении всей песни, тогда как бридж, вступление и кода (также называемая «outro») обычно применяется однократно. Некоторые поп-песни могут иметь сольную часть (solo), особенно поп-песни рокового или блюзового направления.

Композиция музыкального поэтического текста включает экспозицию, завязку, развитие действия, кульминацию и развязку, которые наполняются различными средствами выразительности. Данные средства могут быть как звуковыми, так и речевыми. Звуковые (рифма, строфа, стопа, элементы звукозаписи) и словообразовательные (повтор слов одной и той же словообразовательной модели, однокоренных слов и т. п.) - эти виды повтора обладают сильным эмоциональным воздействием на читателя, слушателя. Лексический повтор (повторение одного и того же слова, словосочетания) отличается мощным эмоциональным зарядом. В поэтическом произведении лексический повтор сочетается с синтаксическим, что находит выражение в анафоре и эпифоре, и становится средством создания поэтического подтекста, которое углубляет содержание высказывания. Своеобразным видом лексического повтора является повтор-подхват, повтор-стык, когда второе полустишие каждой нечетной строки повторяется как первое полустишие последующей четной. Нередко используются повторы целых предложений или больших обособленных групп.

Говоря о лексических средствах выразительности поэтической речи, следует упомянуть употребление синонимов, антонимов, слов с переносным значением и других лексических единиц, которые являются основой создания художественного образа. Эти языковые средства рассматриваются как база, фундамент построения разнообразных поэтических акцентов речи. В поэтическом тексте основная часть лексики носит нейтральный характер,

однако в ней могут присутствовать возвышенные слова и выражения. Поэтому в песенных текстах встречаются устойчивые традиционно-поэтические метафоры, слова-символы, поэтизмы.

Материалом для лингвистического исследования послужили тексты песен трех немецких рок-групп Oomph, Rammstein и Tokio Hotel, которые являются наиболее признанными в рок-индустрии Германии. В песенной тематике данных рок-групп присутствует значительное количество музыкальных песенных композиций, посвященных теме любви в разных ее проявлениях. Практический анализ текстов песен музыкального направления «рок» позволил сделать следующие выводы: Структура песенных текстов в целом стандартна, она выполнена в куплетно - припевной форме. Также в самом начале есть вступление, а после второго припева - бридж. Проанализированные тексты объединены одной общей темой, темой любви, однако в них представлены различные способы выражения данного чувства. К наиболее часто встречающимся средствам выразительности в песенных текстах рок-индустрии можно отнести наряду с нейтральной лексикой лексические единицы возвышенного регистра, частым было использование словосочетаний глагол + существительное. На синтаксическом уровне обращает на себя внимание использование анафоры, эпифоры, присутствие сложноподчиненных предложений. Среди языковых средств главное место занимают метафоры и ее подвиды: олицетворение и символ.

Таким образом, музыкальный поэтический текст обладает чертами, которые можно отнести к любому художественному поэтическому тексту, однако песенные тексты характеризуются единством музыкальной и языковой составляющих, оказывающих сильное эмоциональное воздействие на слушателей.

Использованные источники:

1 Бабайлова, А.Э. Текст как продукт, средство и объект коммуникации при обучении неродному языку / А.Э. Бабайлова. – Саратов, 1987. – 320 с.

2 Бахтин, М.М. Проблема текста в лингвистике, философии и других гуманитарных науках / М.М. Бахтин. – М., 1979. – 358 с.

3 Бонфельд, М.Ш. Музыка: Язык. Речь. Мышление. Опыт системного исследования музыкального искусства / М.Ш. Бонфельд. – СПб., 2006. – 293 с.

4 Виноградов, В.В. О языке художественной литературы / В.В. Виноградов. – М., 1959. – 288 с.

5 Кирчик, И. Проблемы анализа музыкального времени-пространства / Музыкальное произведение: сущность, аспекты анализа / И. Кирчик. – Киев, 1988. – 275 с.

6 Кожинов, В. Сюжет, фабула, композиция. Теория литературы / В. Кожинов. – М., 1964. – 224 с.

7 Кухаренко, В.А. Интерпретация текста / В.А. Кухаренко. – М., 1988. – 352 с.

8 Лотман, Ю.М. Структура художественного текста / Ю.М. Лотман. – М., 1970. – 208 с.
9 Руднев, В.П. Прочь от реальности: исследования по философии текста / В.П. Руднев. – М., 2000. – 460 с.

Рутц А.С.
студент 3 курса
Криницына А.А.
студент 3 курса
Джек Л.Н., к.э.н.
доцент
кафедра ЭиМХС
ТГАМЭУП
Россия, г. Тюмень

РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ

Аннотация.

Рынок труда- важнейший элемент в рыночной экономике страны, который представляет собой систему социально-экономических и юридических отношений в обществе, норм и институтов, призванных обеспечить нормальный непрерывный процесс воспроизводства рабочей силы и эффективное использование труда. Численность, уровень квалификации рабочей силы, производительность труда – определяющие факторы экономического роста.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, рабочая сила, трудоустройство, государственное регулирование рынка труда.

Регулирование рынка труда рассматривается как система мер и инструментов, которые используют органы государственной власти и местного самоуправления для достижения состояния полной занятости. Государственное регулирование проблем занятости и безработицы в Российской Федерации осуществляет Министерство труда и социального развития России, а также его органы на местах — центры и службы занятости (биржи труда).

Политика регулирования рынка как составная часть экономической политики предусматривает достижение трех основных целей:

- стимулирование персонала и ускорение процесса перераспределения высвобождаемых работников;
- наиболее быстрое вовлечение безработных в трудовую жизнь;
- предоставление работы каждому, кто ее ищет.

На современном этапе актуальным следует признать такие приоритетные направления государственной политики как повышение конкуренто-способности человека в борьбе за рыночные места путем обучения, переподготовки, содействия самозанятости, содействия индивидуальной трудовой деятельности, помощи в трудоустройстве и т.д. Благодаря такой политике каждый здоровый человек сможет

самостоятельно зарабатывать средства для обеспечения своей семьи, а государство будет выступать лишь посредником, предоставляющим ему возможность занятости.

В настоящее время в рынок труда является механизмом управления занятостью населения, имеющим определенный уровень развития производительной силы общества.

Регуляторами рынка труда могут быть не только макро- и микроэкономические показатели, но и социальные и социально-психологические.

Ориентация государственной политики в области занятости, отслеживание процессов в сфере труда, прогноз их развития, прежде всего, направлены на применение комплексных мер по смягчению кризисных ситуаций.

Использованные источники:

1.Трудовой кодекс Российской Федерации / Собрание законодательства РФ, 07.01.2002, N 1 (ч. 1), ст. 3.

2.Казаков А.А. Формирование рынка труда в современных условиях/Отечественный журнал социальной работы. - 2014. – 20 с.

Рыбкина О.С.
старший преподаватель
кафедра финансов и кредита
ФГБОУ ВПО Чувашская государственная сельскохозяйственная академия
Россия, г. Чебоксары

ИЗ ИСТОРИИ РАЗВИТИЯ ХОЗРАСЧЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Аннотация. В статье рассказывается о развитии производственных отношений, зародившихся после установления Советской власти в 1917 году в первых добровольных объединениях трудящегося крестьянства, основанных на коллективном труде. Говорится об основных мерах, направленных на реализацию ленинских принципов хозяйственного расчета в колхозах и совхозах.Новое развитие хозрасчетные отношения получили после Пленума ЦК КПСС в марте 1965 года, когда перед колхозами и совхозами была поставлена задача вести свою деятельность на принципах полного хозяйственного расчета. В статье описывается период реформирования в СССР, начавшийся в 1965-1966 годах и закончившийся в середине 80-х годов 20-го века,являющийся первымэтапом экономических реформ в сельском хозяйстве СССР.

Ключевые слова: хозрасчетные отношения, коллективизация, колхозы, совхозы, экономические реформы, полный хозяйственный расчет, хозрасчетная инициатива.

Каждому этапу экономического развития соответствуют не только достижения и успехи, но и назревающие противоречия, приводящие в случае неразрешения к кризисному состоянию. Кризис в сельском хозяйстве сопровождается такими негативными явлениями, как снижение валового производства продукции, изношенностью и устареваниематериально-технической базы, оттоком рабочей силы в другие отрасли. Чтобы остановить такие кризисные проявления, необходим глубокий научный анализ предшествующего периода. Именно на основе изучения богатого опыта развития экономических отношений в прошлом нужно проводить аграрные преобразования в сельском хозяйстве страны в будущем.

С момента перехода к рыночной экономике в России проведены реформы, давшие благотворные плоды. Однакоесть важные проблемы аграрной политики предшествующего этапа, требующие новых подходов и оценок для решения на современном этапе развития. В частности, на современных сельскохозяйственных предприятиях не полностью использован потенциал внутрихозяйственных экономических отношений, основанных на принципах хозяйственного расчета. Положенные в его основу принципы самофинансирования и самоокупаемости, в условиях рыночной экономики нашли свое отражение в таком методе хозяйствования, как коммерческий расчет. Поэтому хозрасчетные отношения являются категорий, требующей изучения в историческом аспекте. Это поможет обобщить опыт развития сельскохозяйственных предприятий в советский и постсоветский период, работающих на принципах хозяйственного и коммерческого расчета.

Таким образом, изучение истории хозяйственного расчета актуально. Оно позволяет глубже понять причины неудач в прошлом, а также оградит от возможных ошибок в будущем.

После установления Советской власти объединения трудящегося крестьянства создавались в форме коммуны, артели и товарищества по совместной обработке земли. Первые артели в 1917-1918 годах создавались на основе самостоятельно разработанных уставов. Согласно устава земледельческой артели 1919 года артельные взносы делались не только денежными суммами, но и мертвым и живым инвентарем. Кулаки, лишенные избирательских прав в артель не допускались.

В 1922 году был утвержден новый Устав сельскохозяйственной артели.Сельскохозяйственная артель - форма добровольного объединения крестьян для ведения коллективным трудом крупного обобществленного хозяйства. Этот устав не требовал от членов артели ликвидации личного хозяйства.

Однако переход к сплошной коллективизации крестьянскихзяйств потребовал внести в изменения в порядок организации и деятельности артели. И в 1930 году был утвержден «Примерный устав сельскохозяйственной артели», который вводил обобществление полностью всех земельных угодий, в том числе и приусадебных земель, с оставлением

последнихв единоличном пользовании в размерах, утверждаемых общим собранием.

Обобществлялись: весь рабочий скот, сельскохозяйственный инвентарь, весь товарно-продуктивный скот, все семенные запасы, кормовые средства в размерах, необходимых для содержания обобществленного скота, хозяйственные постройки, необходимые для ведения артельного хозяйства и все предприятия по переработке. Не подлежали обобществлению: жилые постройки, мелкий сельскохозяйственный инвентарь, потребный для работ на приусадебных землях, одна корова на двор, мелкий скот и домашняя птица.

Оплата труда членов артели проводилась натурой и деньгами из результатов урожая и других доходов артели, а в основу расчетов клалось количество и качество труда отдельного колхозника или двора. В 1931 году решением YI-го съезда Советов СССРбыл утвержден общий принцип учета труда и распределения доходов по трудодням. По всем видам сельскохозяйственных работ были разработаны нормы выработки и расценки работы в трудоднях.

При переходе к сплошной коллективизации крестьянских хозяйств в 1930 году артели составляли 73,9%, а в 1932 году артели - 95,9 % от общего числа колхозов. Дальнейшее развитие колхозного движения закрепило безраздельное господствующее положение артельной формы в колхозном строе.

В 1935 году был разработан новый «Примерный Устав сельскохозяйственной артели», который точно определял допустимые размеры подсобного личного хозяйства членов артели: размеры приусадебного участка и численность скота в личном владении [5, стр. 11].

Примерный устав 1935 года стал основным государственным законом по колхозному строительству. Он определял правовые основы колхозного сектора сельского хозяйства СССР. Колхозы по своей экономической природе являются хозрасчетными предприятиями. Они в основном за счет собственных доходов расширяют производство, оплачивают труд колхозников и создают другие общественные фонды.

Но до середины 60-х годов хозрасчетные отношения в колхозах были развиты недостаточно и применялись непоследовательно. Устав 1935 года уже не смог охватить все стороны жизни и деятельности колхозов и иногда ограничивал их инициативу в развитии общественного хозяйства, наиболее отвечающего конкретным условиям того или иного колхоза. В 1939 году для каждого трудоспособного колхозника вводился обязательный минимум трудодней в размере от 60 до 100 трудодней в году по разным районам, который был повышен в 1942 году до 100-150 трудодней. Многие элементы производства не имели стоимостного выражения. В системе планирования, учета и оценки итогов деятельности преобладали натуральные показатели. В колхозах не исчислялась себестоимость продукции. Выручка от продажи продукции государству по заготовительным ценам в ряде случаев не

возмещала даже издержек производства. Тем самым затруднялась реализация основных принципов хозрасчета - оперативно-хозяйственная самостоятельность, самоокупаемость и расширение производства за счет собственных средств, поступающих от реализации продукции. Колхозам доводились в директивном порядке планы посевных площадей и урожайности сельскохозяйственных культур, поголовья скота и его продуктивности, объем производства валовой и товарной продукции и т.д. Такой порядок сковывал хозрасчетную инициативу колхозов, не стимулировал лучшее использование резервов производства[2, стр.12].

В 1955 годуосудили практику доведения до колхозов и совхозов планов посевных площадей и урожайности сельскохозяйственных культур, поголовья скота и продуктивности животных. Был введен новый порядок планирования сельского хозяйства. Единственным плановым показателем для колхозов стал план закупок основных видов продукции в натуральном выражении, тогда как отдельные показатели плана разрабатываются непосредственно коллективом каждого колхоза. Такой порядок планирования развивал хозрасчетную инициативу колхозов, стимулировал лучшее использование резервов хозяйства [2, стр. 12].

Уже в 1956 году в Постановлении «Об Уставе сельскохозяйственной артели и дальнейшем развитии инициативы колхозников в организации колхозного производства и управления делами артели» подчеркнуто, что сами колхозники должны распоряжаться своим имуществом и продуктами и направлять деятельность хозяйства в соответствии с законами Советской власти, решениями партии и правительства [2, стр. 12,13].Колхозам было рекомендовано исходя из интересов государства, общественных интересов колхозов и личных интересов колхозников, самим дополнять и изменять отдельные положения принятого устава с учетом местных конкретных условий, в частности, размеры приусадебных участков, количество скота в личном владении, минимум трудодней и др.

Совхозы первоначально создавались на месте конфискованных нетрудовых хозяйств - помещичьих имений, хозяйств на церковно-монастырских землях и землях царской фамилии. В конце 1920-х годов в стране насчитывалось 3988 совхозов, которые занимали (по разным оценкам) лишь 2-6% бывших помещичьих земель. Совхозы (сокращенно от слов «советское хозяйство») изначально и до 1990 г. представляли собой крупные государственные сельскохозяйственные предприятия.

В последующие годы совхозы создавались за счет государства на свободных землях. Особую роль в снабжении городского населения продуктами питания, которые было невыгодно возить на дальние расстояния (молоко, картофель, овощи, фрукты), сыграли пригородные совхозы, создаваемые уже с весны 1918 года. В числе первых из них был подмосковный совхоз «Лесные поляны», созданный в 1920 году. Его директором был известный государственный деятель В.Д. Бонч-Бруевич по совместительству с основной работой в Совнаркоме. Широкая организация

совхозов началась в конце 20-х - начале 30-х годов XX в. [5, стр. 10].

Совхозы еще с начала 30-х годов, осуществляя ленинские идеи в практике, являлись хозрасчетными предприятиями [1, стр. 3,4]. Первоначально, согласно положению о социалистическом землеустройстве, совхозы создавались как образцовые хозяйства, управлялись централизованно, финансирование осуществлялось в сметном порядке [2, стр. 51]. Получаемую прибыль они использовали как для увеличения своих фондов и производства необходимой государству продукции, так и для повышения материального и культурного уровня работников [1, стр. 4]. Как отмечают авторы Тонкович В.С. и Мазало Н.С., до 1965 года хозрасчет в совхозах носил в значительной мере формальный характер. Большая часть хозяйств была убыточной, а в рентабельных хозяйствах прибыль в основном изымалась в бюджет, и в то же время основные суммы капитальных вложений на расширение производства безвозмездно финансировались из бюджета.

Этими исследователями отмечено, что действовавшие в период с 1921 по 1928 г. заготовительные цены не обеспечивалисовхозам возможности рентабельной работы. [2, стр. 51]. Сдаточные цены на многие виды совхозной продукции, особенно на зерно, молоко, говядину, свинину, овощи, не только не соответствовали их себестоимости, но и во многих случаях были даже ниже её[1, стр.4].

Поэтому в начале 30-х годов возникла система государственных дотаций из государственного бюджета на покрытие разницы между плановой себестоимостью и выручкой от реализации продукции государству. В период с 1929 по 1953 годы было создано большое количество новых совхозов с низким уровнем развития материальной базы. Им безвозмездно предоставлялись денежные средства – дотации для покрытия их убытков. С 1939 года совхозы полностью перешли на систему государственных дотаций [2, стр. 51,52].

Как отмечает Л.М. Клецкий, системы плановых дотаций побудила отдельных руководителей предприятий на то, что они «… главное внимание направляли не столько на режим экономии, сколько на обоснование получения возможно большей суммы плановых дотаций из бюджета государства». Лишь на отдельные виды совхозной продукции, в том числе на технические культуры, сдаточные цены превышали себестоимость и обеспечивали прибыль [1, стр. 4].

С 1954 года система плановых дотаций была отменена, в связи с чем на некоторые виды продукции несколько повысили сдаточные цены. После этого больше хозяйств стало работать без убытков. Однако уровень прибыли в массе их оказывался невелик. Поэтому капитальные затраты их продолжали финансироваться из государственного бюджета и лишь в незначительных размерах покрывались собственной прибылью. К тому же немало совхозов по многим видам продукции не обеспечивали окупаемости даже текущих производственных затрат. Как отмечает Л.М. Клецкий, все это

указывало на то, что во многих хозяйствах хозрасчет имел лишь формальный характер и в полной мере не применялся. Сила длительно установившихся традиций сохранялась. Иждивенческие тенденции преобладали над хозрасчетными [1, стр. 4]. Как отмечают авторы Тонкович В.С. и Мазало Н.С., в управлении совхозами широко применялись административные методы. Совхозам планировался широкий круг директивных плановых показателей, иногда без учета местных особенностей и реальных условий производства. Такие отношения сужали хозрасчетную самостоятельность совхозов, не развивали инициативу коллективов, не заинтересовывали их в эффективном использовании безвозмездно полученных средств на расширение производства [2, стр. 53].

Новым этапом развития хозяйственного расчета в колхозах явились решения мартовского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС[2, стр. 13]. Пленум осудил проявление валюнтаризма и субъективизма в планировании и организации заготовок сельскохозяйственных продуктов. Исследователи 1965-1966 годы считают началом первый этап общеэкономических реформ, проведенных в сельском хозяйстве СССР. По их мнению продлится он до середины 80-х годов 20 века[5, стр.52]. Он предусматривал переход к использованию экономических методов руководства, к развитию демократического характера управления[2, стр. 13]. Перечислим ряд мер по укреплению хозяйственного расчета на первом этапе:

- решения мартовского Пленума ЦК КПСС в 1965 г. указывают на необходимость колхозам и совхозам вести свою производственную деятельность на основе полного хозяйственного расчета[2, стр.13]. Хозяйства, переведенные на полный хозяйственный расчет, обеспечивают возмещение всех производственных затрат, осуществление дальнейшего расширенного воспроизводства (капитальные вложения производственного назначения, формирование основного стада, прирост собственных оборотных средств и др.), создание фондов экономического стимулирования и других фондов, а также своевременный возврат кредитов банка за счет собственных средств [2, стр. 54].Каждому колхозу и совхозу стали доводить экономически обоснованные твердые планы закупок важнейших сельскохозяйственных продуктов по годам пятилетки. По решению правительства в 1966 году была проведена всеобщая компания по переводу всех колхозов на ежемесячную гарантированную государством денежную оплату труда по тарифным условиям, системам и формам вознаграждения по аналогии с совхозами с участием государственного бюджета (дотаций) [5, стр.52].А в 1969 году принимается Примерный устав колхоза, и с этого момента колхозы, как юридическая категория вошли в жизнь [5, стр. 10].В дальнейшем Коммунистической Партией и правительством СССР применялись меры по усовершенствованию положения о деятельности совхозов на полном хозрасчете (1972, 1973, 1974 годы). К 1976 г. в стране был завершен перевод всех совхозов на полный хозрасчет [2, стр.55].
- на июльском Пленуме ЦК КПСС в 1978 году намечены меры по

укреплению финансового положения колхозов и совхозов, совершенствованию экономических рычагов в управлении сельскохозяйственным производством. Так с 1 января 1979 года значительно повышены закупочные цены на молоко, продукцию овцеводства, картофель и отдельные виды овощей. Повышение закупочных цен произведено без изменения розничных. Освобождены от уплаты подоходного налога колхозы с рентабельностью до 25%.

- с 1981 года Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 14.11.1980 г. принято решение о включении в закупочные цены сумм выплачиваемых ранее надбавок за сверхплановую продажу зерна, сахарной свеклы, хлопка-сырца, картофеля, скота и птицы, молока и другой продукции. Связано это было с установлением единых планов закупок, и введено в целях улучшения системы стимулирования хозяйств;

- в централизованном порядке была установлена формула распределения прибыли совхоза: до 15% могло быть направлено по решению трудовых коллективов в фонд материального поощрения, до 10% - в фонд социально-культурных и жилищных мероприятий, остальная прибыль в размере 75% предназначалась для расширенного воспроизводства и составляла фонд укрепления и развития хозяйства. Та же распределительная модель рекомендовалась и колхозам[5, стр. 52,53];

- наделение органов государственного управления кроме государственно-управленческих обязанностей отдельными функциями хозяйствующего субъекта с увязкой оплаты труда в них с результатами подведомственных структур.Так, в сельском хозяйстве на уровне административного сельского района были образованы РАПО (районные агропромышленные объединения), в областях (краях) - соответствующие так называемые производственные объединения (агропромсоюзы), в стране - Госагропром СССР [5, стр.53]. Целесообразность создания единых органов управления АПК была признана после апрельского (1985 г.) Пленума ЦК КПСС, наметившего курс на перестройку управления народным хозяйством и отдельными его звеньями. [4, стр.11]. Эта система в России просуществовала до 1992 г. (отменена постановлением Правительства РСФСР от 28 декабря 1991 г. N 81 «О реформировании системы управления агропромышленным комплексом Российской Федерации»).

Таким образом, начало разработки теории хозяйственного расчета принадлежит В.И. Ленину. Задача организации производства на основе хозяйственного расчета поставлена с первых дней создания нашего государства. (2, стр. 4). Хозрасчетные тресты и их добровольные объединения рассматривались как основные рабочие звенья организационной структуры экономики (3, стр. 14).

Основы хозяйственной деятельности колхозов с начала 1917 года до 1955 годы заключались в следующем:

1) введение артельных взносов денежными суммами, мертвым и живым инвентарем;

2) обобществление полностью всех земельных угодий;

3) определение допустимых размеров подсобного личного хозяйства членов артели: размеров приусадебного участка и численности скота в личном владении;

4) оплата труда членов артели натурой и деньгами из результатов урожая и других доходов артели;

5) принцип оплаты труда по количество и качеству труда отдельного колхозника или двора;

6) установление нормы выработки и расценки работы в трудоднях;

7) доведение до колхозов в директивном порядке планов посевных площадей и урожайности сельскохозяйственных культур, поголовья скота и его продуктивности, объема производства валовой и товарной продукции.

Дальнейшее развитие хозрасчетные отношения в колхозахполучили:

- в 1955 году, когда были отменены планы посевных площадей и урожайности сельскохозяйственных культур, поголовья скота и его продуктивности. Единственным плановым показателем для колхозов стал план закупок основных видов продукции в натуральном выражении;

- в 1956 году, когда колхозникам предоставили право самим дополнять и изменять отдельные положения принятого устава с учетом местных конкретных условий, в частности, размеры приусадебных участков, количество скота в личном владении, минимум трудодней и другие. Сами колхозники должны распоряжаться своим имуществом и продуктами, и направлять деятельность хозяйства в соответствии с законами Советской власти, решениями партии и правительства.

Идея создания крупного государственного сельскохозяйственного предприятия (совхоза) как хозрасчетного, принадлежит В.И. Ленину. Однако еще с начала широкомасштабной организации совхозов в 30-е годы совхозы лишь формально считались хозрасчетными предприятиями. Закупочные цены на многие виды совхозной продукции не обеспечивали окупаемости текущих производственных затрат. Большая часть хозяйств была убыточной, а в рентабельных хозяйствах прибыль в основном изымалась в бюджет и в то же время основные суммы капитальных вложений на расширение производства безвозмездно финансировались из бюджета. Поэтому в начале 30-х годов возникла система государственных дотаций из государственного бюджета. В 1954 году отменяется система плановых дотаций, и повышаются сдаточные цены. В связи с этим повышается размер прибыли в хозяйствах, однако, не на высокий уровень. Поэтому капитальные затраты еще продолжались финансироваться из государственного бюджета и лишь в незначительных размерах покрывались собственной прибылью. В управлении совхозами широко применялись административные методы. Совхозам планировался широкий круг директивных плановых показателей, иногда без учета местных особенностей и реальных условий производства.

Состоявшийся в марте (1965 г.) Пленум ЦК КПСС ознаменовал начало первого этап развития хозяйственного расчета в колхозах и оперативно-

хозяйственной самостоятельности в совхозах.Начатый в 1965-1966 годах он продлился до середины 80-х годов 20-го века.В числе проводимых в государстве мер, были следующие:

- принятие решение о постепенном переводе совхозов на полный хозрасчет. К 1976 г. в стране был завершен перевод всех совхозов на полный хозрасчет;

-доведение до каждого колхоза и совхоза экономически обоснованных твердых планов закупок важнейших сельскохозяйственных продуктов по годам пятилетки;

- перевод всех колхозов на ежемесячную гарантированную государством денежную оплату труда по тарифным условиям, системам и формам вознаграждения по аналогии с совхозами с участием государственного бюджета (дотаций);

- значительное повышениес 1 января 1979 года закупочных цен на молоко, продукцию овцеводства, картофель и отдельные виды овощей;

- включениес 1981 года в закупочные цены сумм выплачиваемых ранее надбавок за сверхплановую продажу зерна, сахарной свеклы, хлопка-сырца, картофеля, скота и птицы, молока и другой продукции.

- установление направлений распределения прибыли совхоза и колхоза: до 15% могло быть направлено по решению трудовых коллективов в фонд материального поощрения, до 10% - в фонд социально-культурных и жилищных мероприятий, остальная прибыль в размере 75% предназначалась для расширенного воспроизводства и составляла фонд укрепления и развития хозяйства;

- наделение органов государственного управления отдельными дополнительными функциями хозяйствующего субъекта с увязкой оплаты труда в них с результатами подведомственных структур.

Основополагающим принципом первого этапа общеэкономических реформ в сельском хозяйстве СССР являлась необходимость ведения производственной деятельности колхозов и совхозов на основе полного хозяйственного расчета.

Второй этап общеэкономических реформирования совхозов и колхозов в рамках СССР охватывает период с 1987 по 1990 год [5, стр. 53]. Происходящие в этот период изменения в экономическом укладе сельского хозяйства страны заслуживают пристального изучения и являются предметом дальнейших исследований.

Использованные источники:

1. Полный хозяйственный расчет в совхозах/ под ред. В.А. Гончаренко [и др.] - Изд. 2-е, перераб. и доп. - М.: Колос, 1976. – 320 с.
2. Тонкович В.С., Хозяйственный расчет в колхозах и совхозах/ В.С. Тонкович Н.С. Мазало. - Мн.: Ураджай, 1982. - 111 с.
3. Хозрасчет в сельском хозяйстве /В.В. Ефременко, В.Г. Гусаков, И.А. Межуева И.А. и др.; под ред. В.В. Ефременко. - Мн.: Ураджай, 1990. – 271 с.
4. Хозрасчет и самоуправление в трудовых коллективах колхозов и совхозов

/ под ред. И.Г. Ушачева. – М.: Профиздат,- 1988. - 272 с.
5. Боголюбов С.А. Аграрное право: учебник /С.А. Боголюбов С.А., М.М. Бринчук, Н.О. Ведышева. –М.: Проспект, 2010. – 432 с.// Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс] / НПП «Гарант-сервис». – послед. обновление 15.04.2015.

Рыжкова О.В.
Ловянникова В.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Россия, г. Ставрополь

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЪЮНКТУРЫ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

External environment strongly influences the country's economy. This is largely due to the import and export of goods. The Russian economy had a high rate of growth, and therefore developed a strategic plan for long-term economy until 2025. Due to changes in the external economic environment, Russia needed a new plan to help cope with the crisis 2014-2015.

Внешнеэкономическая конъюнктура оказывает значительное влияние на развитие экономики страны. Во многом это связано с импортом и экспортом товаров. В российской экономики были высокие темпы роста, в связи с чем разработали стратегический план долгосрочной экономики до 2025 года, который образно разделили на три основных этапа:

- Первый этап (2006-2010 гг.) Был направлен на преодоление последствий деградации человеческого и основного капитала, кроме того он связан с высокой степенью влияния государства на внешнеэкономические отношения.

- Второй этап. (2011-2015 гг.) Планировалось завершить существенное инновационное обновление машиностроительного комплекса и модернизацию, планировалось увеличение в структуре экспорта доли инновационных продуктов и снижение доли традиционных товаров, а также значительный рост поставок продукции инвестиционной сферы на мировой рынок.

- третий этап (2016-2025 гг.) Предполагалась либерализация внешнеэкономических связей и экономики, ограничение дипломатической и кредитной поддержки саморегулируемых организаций государством. [2]

Но будущее часто непредсказуемо. Никто не мог предположить, что политический кризис 2013-2014 годов приведет к внедрению санкций со стороны европейских стран.

При этом следует отметить, что относительно причин кризиса существует масса различных мнений.

Владимир Путин заявил, что около 30% экономических проблем России связанно с влиянием санкций.

Заместитель министра финансов РФ Татьяна Нестеренко сказала, что в апреле 2015 года в бюджете РФ не хватает около 26 млрд. рублей на обслуживание государственного долга.

Первый вице-премьер Игорь Шувалов считает, что Россия так и не вышла из кризиса 2008-2009 годов, а политические причины усугубили имеющийся структурный кризис в российской экономике.

Аналитики пытаются найти особенные сходства или наоборот совершенное различие кризисов 2008 и 2014 годов. Для формирования собственного мнения следует провести анализ и сравнение основных показателей характеризующих темпы экономического развития.

Таблица 1 – Валовой внутренний продукт [3]

Год	Объем ВВП, млрд.рублей				
	Всего	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
2008	41277	8878	10238	11542	10619
2014	70976	15992	17692	18703	

Из данной таблицы видно, что ВВП 2014 года по сравнению с 2008 годом увеличился почти в 2 раза.

Таблица 2 – Доходы и расходы бюджета (по данным Федерального казначейства) [3]

Год	Консолидированный бюджет, млрд.рублей	
	Доходы	Расходы
2008	16003,9	13991,8
2014	26371,1	27216,0

Доходы в 2014 году, по сравнению с 2008 годом увеличились в 1,5 раза. Однако, необходимо помнить, что дефицит возникает при отрицательном сальдо, то есть, когда расходы превышают доходы. Заметим, что в 2008 году превышение доходов над расходами составило 12,5%. Это может свидетельствовать о том, что кризис 2008 года уже завершился, и в 2014 году начался новый.

В связи с изменением внешнеэкономической конъюнктуры, России понадобился новый план, который поможет справиться с кризисом 2014-2015гг. 27 января план был подписан премьер-министром. Он рассчитан на 2016-2017 гг. Государство решило поддерживать предпринимателей (малых и средних), привлекать инвестиции, уменьшить расходу (на неэффективные затраты), повысить и улучшить устойчивость банковской системы. Уже начатые законопроекты решено завершить, а новые – отложить (пока все не стабилизируется). [4]

Начиная с февраля 2015 года, правительство РФ начало антикризисные действия, был проведен ряд совещаний, заседаний, обсуждались различные постановления.

Довольно разумный и прогрессивный антикризисный план, который грамотно составило правительство России, начал реализовываться. Несмотря на то, что еще много необходимо решить вопросов для стабилизации

экономической ситуации в стране, виден сдвиг в лучшую сторону.

В заключении хотелось бы сказать, что цикл является двигателем прогресса. В экономической сфере постоянная стабильная ситуация могла бы привести к стагнации, затем к деградации. Цикл, достигая спада, кризисной ситуации, заставляет искать новые решения, который чаще всего является прогрессивным. Экономисты находят новый путь и в тоже время более действенные решения. После кризиса, когда экономика стабилизировалась, она выходит на более высокий уровень. Можно сделать вывод, что циклические колебания являются двигателями прогресса. [1]

Использованные источники:

1.Дотдуева ЗС, Ловянникова В.В. Теории кризисов: эволюция, причинно-видовые аспекты//Мир науки, культуры, образования.-2014.-№6 (49)
2.Оболенский В. Россия в Таможенном союзе и ВТО: новое в торговой политике//МЭ и МО. 2011. №12. С. 22-30
3.http://www.gks.ru/
4.http://24smi.org/article/22123-pravitelstvo-rf-opublikovalo-perechen_spect.html

Рысаев М.К.
студент 3 курса
Иремадзе Э.О., к.х.н.
научный руководитель, доцент
Стерлитамакский филиал
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Стерлитамак

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗМЕРА ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ОАО «ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ»

Аннотация: Данная статья посвящена изучению изменения уровня чистой прибыли ОАО «Газпром нефтехим Салават». Следовательно, проведено исследование финансового состояния организации и выявление тенденции развития хозяйственной структуры ОАО «Газпром нефтехим Салават».

Ключевые слова: финансовый анализ, прогнозирование, чистая прибыль, выручка, расходы, экономико-математическое исследование, математические модели.

В современных условиях экономико-математические исследования становятся необходимым инструментом для получения более глубоких и полноценных знаний о механизме изучаемых явлений. Объективно существующие зависимости и взаимосвязи между экономическими явлениями большей частью описаны только вербально. Значительно важнее количественно измерить тесноту причинно-следственных связей и выявить форму влияний [1].

Финансовые результаты являются одним из важнейших направлений

финансового анализа. Анализ финансового результата (прибыли или убытка) хозяйственной деятельности организации представляет экономическую характеристику предприятия, а также оценку его будущего потенциала. Как известно, прибыль является основным источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей организации, поэтому приобретает все большее значение в формировании бюджета организации. Таким образом, актуальность данной работы обуславливается проведением исследования чистой прибыли, поскольку она является основным финансовым показателем, которая показывает, насколько платежеспособна организация, насколько она эффективно работает. Для изучения изменения уровня чистой прибыли, вида и формы причинных влияний в данной работе применяется корреляционный и регрессионный анализ.

Итак, в статье поднимается проблема изучения, анализа и прогнозирования уровня чистой прибыли. Данный предмет обсуждения является актуальным, поскольку повышение финансовых рисков организации в условиях рыночной экономики, развитие конкурентной борьбы между компаниями и группами компаний в различных сегментах рынка являются основными причинами, которые влияют на экономические субъекты.

Объектом исследования является анализ экономических показателей ОАО «Газпром нефтехим Салават». В статье решались следующие задачи: анализ чистой прибыли организации; определение факторов, которые влияют на результирующий показатель, а также прогнозирование уровня чистой прибыли.

Выявление количественных соотношений в виде регрессии и сравнение действительных, наблюдаемых величин с величинами, полученными путем подстановки в уравнения регрессии значений объясняющих переменных, дают возможность лучше понять природу исследуемого явления. Выявление значимых факторов, влияющих на уровень платежеспособности (возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства), позволяет разработать комплекс стабилизационных мероприятий, направленных на управление этими факторами с целью положительного воздействия на изменение уровня результативного показателя, т.е. на изменение уровня чистой прибыли. Это подчеркивает большую практическую значимость экономико-математических методов и моделей, основанных на многомерных статистических исследованиях.

Исходя из актуальности задачи, была построена экономико-математическая модель на основе эконометрического анализа. Проведение многомерных статистических исследований требует массовости наблюдаемых значений. На основе данных ежеквартальной отчетности (бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках) открытого акционерного общества «Газпром нефтехим Салават» за 20 кварталов, начиная с 2008 года и заканчивая 2014 годом, был проведен регрессионный

анализ, в ходе которого были рассмотрены факторы, влияющие на платежеспособность предприятия.

Итак, в качестве результативного показателя рассматривался уровень чистой прибыли [2]. В построенной модели факторными показателями, предположительно влияющими на прибыль, выступали количественные стороны основных показателей, характеризующие финансовую деятельность предприятия. Среди них были выделены: X1- выручка от продажи товаров, продукции; X2- себестоимость проданных товаров, продукции; X3- коммерческие расходы; X4- прибыль от продаж; X5- доходы от участия в других организациях; X6- прочие доходы; X7- прочие расходы; X8- прибыль до налогообложения; X9- текущий налог на прибыль [3].

Таким образом, в результате обработки ежеквартальных отчетов ОАО «Газпром Нефтехим Салават» за 20 кварталов (2008–2014 гг.) был проведен анализ и построено уравнение регрессии зависимости чистой прибыли организации от наиболее значимых факторов.

Исходя из проведенного анализа, в регрессионную модель были включены такие факторы, как коммерческие расходы (X3), доходы от участия в других организациях (X5) и прибыль до налогообложения (X8), уровень значимости которых выше 95%. Таким образом, построенное уравнение регрессии имеет следующий вид:

$$y = 458761{,}3 - 0{,}011x_3 - 0{,}101x_5 + 0{,}68x_8$$

В ходе проведения анализа данной модели получены следующие результаты: при увеличении коммерческих расходов на 1% от своего среднего уровня при неизменных значениях других факторов приведет к уменьшению чистой прибыли в среднем на 0,09%; при увеличении доходов от участия в других организациях на 1% от своего среднего уровня при неизменных значениях других факторов приведет к уменьшению чистой прибыли в среднем на 0,02%; при увеличении прибыли до налогообложения на 1% от своего среднего значения при неизменных значениях других факторов приведет к увеличению чистой прибыли в среднем на 0,92%.

Анализируя данную модель, получили, что коэффициент детерминации данного уравнения составляет 0,871, что свидетельствует о наличии тесной связи и это говорит о том, что изменение чистой прибыли на 87,1% зависит от изменения факторов, включаемых в данную модель, то есть от изменения коммерческих расходов, доходов от участия в других организациях и от прибыли до налогообложения.

На основании временных рядов в работе также был проведен прогноз уровня чистой прибыли на II и III кварталы 2015 года [4]. На основе построенной модели можно сделать вывод, что размеры чистой прибыли ОАО «Газпром Нефтехим Салават», начиная с II квартала 2015 года, будут иметь тенденцию к снижению и составит в III квартале 2015 года 29 млн. 87 тыс. рублей. Данную тенденцию можно увидеть на рисунке 1. Руководству данной организации необходимо предпринять меры по увеличению размеров выручки от продажи. Также необходимо обратить внимание на

себестоимость проданных товаров и услуг, поскольку разумное управление им способно оказывать существенное влияние на выручку.

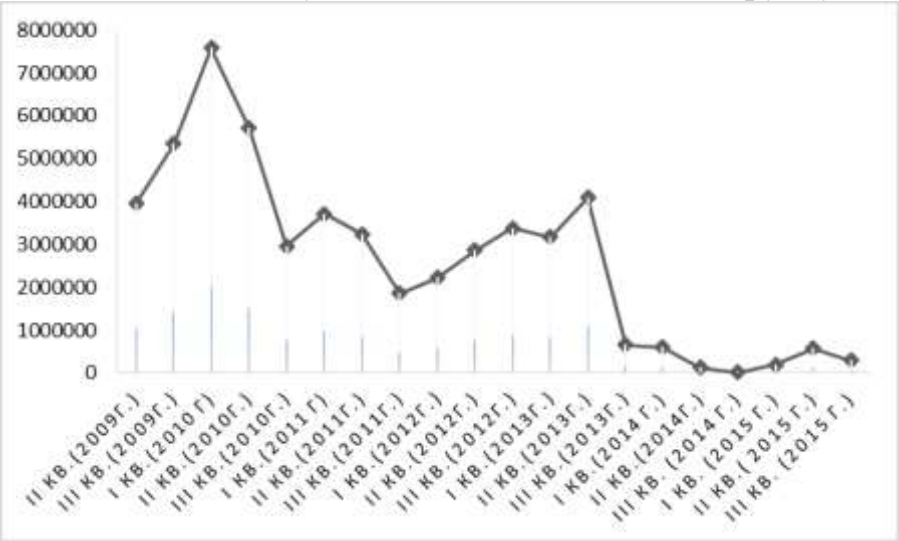


Рис. 1. Результат прогнозирования чистой прибыли ОАО «Газпром Нефтехим Салават»

Использованные источники:

1. Иремадзе Э. О. Абашидзе Н.Б. Анализ основных экономических показателей финансового оздоровления предприятия // Экономика и социум, 2014, № 3-4 (12), С.141–144.
2. Иремадзе Э.О. Анализ финансовых результатов деятельности коммерческого банка. В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке по материалам Международной научно-практической конференции: в 26 частях, 2013, С. 120–121.
3. Иремадзе Э.О. Методы многомерного анализа статистических данных // учебное пособие, М-во образования и науки РФ, БашГУ, Уфа, 2012.
4. Иремадзе Э.О. Эконометрические методы и задачи // учебное пособие, М-во образования и науки РФ, БашГУ, Уфа, 2010.

Рыщанова С.М.
старший преподаватель
Ахтаева П.
студент 3-го курса
КГУ имени А. Байтурсынова
Казахстан, г. Костанай

ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РИСКА

Аннотация: рассматривается модель планирования инвестиций в различные проекты. Среди потенциально реализуемых проектов выбираются наиболее экономически эффективные.

Ключевые слова: риск, инвестиции, экономико-математическая модель, оптимальное решение

Рассмотрим модели оптимального многопериодного планирования инвестиций в различные проекты. Индекс риска, связанного с реализацией

каждого из проектов, оценивается экспертно по десятибалльной шкале. Каждому допустимому проекту отвечает свой заданный индекс риска.

Пусть акционерное общество (АО) заключило контракт на покупку нового оборудования для производства мебели стоимостью 750 000 дол. В соответствии с условиями контракта 150 000 дол. в качестве аванса необходимо уплатить через 2 месяца, а остальную сумму – через 6 месяцев, когда оборудование будет установлено. Чтобы расплатиться полностью и в указанные сроки, руководство АО планирует создать целевой фонд, предназначенный для инвестиций. Поскольку инвестиционная деятельность принесет дополнительную наличность к моменту расчета за приобретенное оборудование, отложить следует не всю сумму в 750 000 дол., а меньшую. Сколько именно, зависит от имеющихся возможностей и правильности организации процесса инвестирования. Акционерное общество решило сосредоточиться на 4 направлениях использования средств целевого фонда. Данные для задачи финансового планирования приведены в таблице 1.

Руководство АО ставит перед собой три основные цели:

1) при данных возможностях инвестирования и утвержденного графика выплат должна быть разработана стратегия, минимизирующая наличную сумму денег, которые АО направляет на оплату оборудования по контракту

Таблица 1

Направления использования инвестиций	Возможные начала реализаций инвестиционных проектов, мес.	Длительность инвестиционного проекта, мес.	Процент за кредит	Индекс риска
A	1, 2, 3 , 4, 5, 6	1	1,5	1
B	1, 3, 5	2	3,5	4
C	1, 4	3	6,0	9
D	1	6	11	7

2) при разработке оптимальной стратегии средний индекс риска инвестиционных фондов в течение каждого месяца не должен превышать 6. Этот показатель индекса риска, как предполагается, отвечает возможностям менеджера фирмы по управлению проектами;

3) в начале каждого месяца (после того, как сделаны новые инвестиций) средняя продолжительность погашения инвестиционных фондов не должна превышать 2,5 месяца. Причины те же, что и в п. 2.

Таким образом, среди потенциально реализуемых проектов выбираются наиболее экономически эффективные, при этом проекты повышенной рисковости должны компенсироваться менее рисковыми, а долгосрочные проекты должны выполняться одновременно с более краткосрочными. Для решения данной задачи необходимо во-первых, подготовить и систематизировать имеющуюся исходную информацию и во-вторых, построить адекватную сформулированным целям экономико-

математическую модель. Динамика возможных вложений и условий возврата денежных средств отражена в таблице 2.

Обозначения модели:

Ai- объем инвестиций в проект А в начале месяца i (i=1,2,….,6);

Bi- объем инвестиций в проект В в начале месяца i (i=1, 3, 5);

Ci- объем инвестиций в проект Св начале месяца i (i=1, 4);

Di- объем инвестиций в проект D в начале месяца i (i=1);

K- объем инвестиций в начале первого месяца.

Таблица 2

Инвестиции	Возможные вложения в возврат денежных средств на начало месяца, дол.						
	1	2	3	4	5	6	7
А в месяце 1	1	1.015					
А в месяце 2		1	1.015				
А в месяце 3			1	1.015			
А в месяце 4				1	1.015		
А в месяце 5					1	1.015	
А в месяце 6						1	1.015
В в месяце 1	1		1.035				
В в месяце 3			1		1.035		
В в месяце 5					1		1.035
С в месяце 1	1			1.06			
С в месяце 4				1			1.06
D в месяце 1	1						1.11

Цели, на достижение которых направлена инвестиционная деятельность АО, а также необходимые ограничения формализуются следующими соотношениями:

1.Начальная сумма инвестиций *K* должна быть минимальной: $K \to min$

2. Согласно таблице 2 балансовые ограничения на структуру инвестиций для каждого месяца имеют вид:

$$K - A1 – B1 – C1 – D1 = 0;$$

$$1{,}015A1 – A2 = 0;$$

$$1{,}015A2 + 1{,}035B3 – A5 – B3 = 150\,000 \text{ дол. };$$

$$1{,}015A3 + 1{,}06C1 – A4 – C4 = 0;$$

$$1{,}015A4 + 1.035B3 – A5 – B5 =0;$$

$$1{,}015A5 – A6 = 0;$$

$$1{,}015A6 + 1{,}035B5 + 1{,}06C4 + 1{,}11D1 = 600\,000 \text{ дол.}$$

3. Ограничения на средневзвешенные риски проектов (для каждого месяца):

$$\frac{A_1+4B_1+9C_1+7D_1}{A_1+B_1+C_1+D_1} \le 6 \rightarrow -5A_1-2B_1+3C_1+D_1 \le 0;$$
$$\frac{A_1+4B_1+9C_1+7D_1}{A_1+B_1+C_1+D_1} \le 6 \rightarrow -5A_2-2B_1+3C_1+D_1 \le 0;$$
$$\frac{A_3+4B_3+9C_1+7D_1}{A_3+B_3+C_1+D_1} \le 6 \rightarrow -5A_3-2B_3+3C_1+D_1 \le 0;$$
$$\frac{A_4+4B_3+9C_4+7D_1}{A_4+B_3+C_4+D_1} \le 6 \rightarrow -5A_4-2B_3+3C_4+D_1 \le 0;$$
$$\frac{A_5+4B_5+9C_4+7D_1}{A_5+B_5+C_4+D_1} \le 6 \rightarrow -5A_5-2B_5+3C_4+D_1 \le 0;$$
$$\frac{A_6+4B_5+9C_4+7D_1}{A_6+B_5+C_4+D_1} \le 6 \rightarrow -5A_6-2B_5+3C_4+D_1 \le 0.$$

4. Ограничения на средний срок погашения инвестиционного фонда (для каждого месяца)

$$\frac{A_1+2B_1+3C_1+6D_1}{A_1+B_1+C_1+D_1} \le 2{,}5 \rightarrow -1{,}5A_1-0{,}5B_1+0{,}5C_1+3{,}5D_1 \le 0;$$
$$\frac{A_2+B_1+2C_1+5D_1}{A_2+B_1+C_1+D_1} \le 2{,}5 \rightarrow -1{,}5A_2-1{,}5B_1-0{,}5C_1+2{,}5D_1 \le 0;$$
$$\frac{A_3+2B_3+C_1+4D_1}{A_3+B_3+C_1+D_1} \le 2{,}5 \rightarrow -1{,}5A_3-0{,}5B_3-1{,}5C_1+1{,}5D_1 \le 0;$$
$$\frac{A_4+2B_3+3C_4+3D_1}{A_4+B_3+C_4+D_1} \le 2{,}5 \rightarrow -1{,}5A_4-0{,}5B_3+0{,}5C_4+0{,}5D_1 \le 0;$$

Запись А→В означает ,что из истинности условия А вытекает условие В.

$$\frac{A_5+2B_5+2C_4+2D_1}{A_5+B_5+C_4+D_1} \le 2{,}5 \rightarrow -1{,}5A_5-0{,}5B_5-0{,}5C_4-0{,}5D_1 \le 0;$$
$$\frac{A_6+B_5+C_4+D_1}{A_6+B_5+C_4+D_1} \le 2{,}5 \rightarrow -1{,}5A_6-1{,}5B_5-1{,}5C_4-1{,}5D_1 \le 0.$$

Таким образом, задача описывается моделью линейного программирования, имеющей 19 ограничений в форме равенств и неравенств из 13 переменных.

Решение. Оптимальное решение, найденное с помощью компьютерной системы Excel 7.0 в среде Windows ,имеет вид:

K=683 176,44; A1=0; A2=0;

A3=2 672,49; A4=7 66,67; A5=0;

A6=0: B1=461 836,6; B3=325 328,4;

B5=344 497,6; C1=221 339,8;

C4=229 665;D1=0.

Выводы. Благодаря полученному оптимальному решению удалось обеспечить уплату в срок обусловленных контрактом 150 000 долларов и вместо необходимых для конечных расчетов 600 000 дол. (750 000 – 150 000 = 600 000 дол.) заработать К= 683 176,44 дол. часть из которых

способствовала уменьшению долговых обязательств по контракту (на 18.86%). Оптимальное решение показывает каким эффективным способом распределяются инвестиционные ресурсы по месяцам реализаций проекта.

Рябинина А.А.
студент 4 курса
Балашов Е.В., к.ю.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ: ПОНЯТИЕ, ОБЪЕКТ, ПРЕДМЕТ И УГРОЗЫ

Понятие и элементы экологической безопасности как вида безопасности Российского государства. В данной статье будет приведено понятие, объект, субъекты, цель, перечень угроз экологической безопасности Российской Федерации.

М.М. Бринчук определяет экологическую безопасность как основной принцип охраны окружающей среды, в соответствии с которым любая деятельность, связанная с вредным воздействием на окружающую среду, а также предусматриваемые в законодательстве и осуществляемые на практике правовые и иные природоохранительные меры должны оцениваться с позиции экологической безопасности [1].

А.В. Кукушкина предлагает под экологической безопасностью понимать сложную взаимосвязанную и взаимозависимую систему международных экологических норм, направленных на обеспечение безопасности всех жизненно важных для человечества экологических компонентов планеты, а также сохранение и поддержание существующего естественного природного баланса [2].

Экологической безопасности это - защищенность окружающей природной среды и интересов человека в экологической сфере от различных угроз и опасностей.

Объектом обеспечения экологической безопасности является окружающая среда, к ним относится население, территория, природные объекты; эколого-экономические системы и другие.

Субъектами обеспечения экологической безопасности являются органы государственной власти, уполномоченные на охрану окружающей среды, такие как Министерство природных ресурсов и экологии РФ и его территориальные органы, а также другие федеральные органы исполнительной власти и их территориальные органы, которые в соответствии с законодательством Российской Федерации решают вопросы в области охраны окружающей природной, а также отдельные граждане и общественные объединения (уполномоченные на проведение общественной экологической экспертизы, на обращение за защитой нарушенных прав и законных интересов).

Таким образом, можно сформулировать цель обеспечения экологической безопасности как рациональное использование природных ресурсов, снижение уровня опасности антропогенных факторов, устранение негативных последствий для природы и людей, предотвращение и ликвидация экологической катастрофы, а также сохранение существующего уровня экологической составляющей.

Угрозы экологической безопасности составляют:

- ухудшение экологической ситуации в стране;
- истощение природных ресурсов;
- тенденция к использованию территории страны в качестве места переработки и захоронения опасных для окружающей среды материалов и веществ;
- действия (бездействие), приводящие или способные привести к возникновению чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера;
- административные правонарушения и преступные посягательства, наносящие ущерб экологической сфере.

Использованные источники:

1. Бринчук М.М. Экологическое право: Учебник для вузов. М., 2006.
2. Кукушкина А.В. Экологическая безопасность, разоружение и военная деятельность государств: международно-правовые аспекты. М., 2008. С. 7.

Рябинина А.А.
студент 4 курса
Карачурина Р.Ф., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа

ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЕ В ОБЛАСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПКАХ

С 1 января 2014 года Федеральный закон от 21.07.2005 № 94 ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее Закон № 94) утратил силу, а вместо него был принят Федеральный закон от 05.04.2013 № 44 ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг» (Далее Закон № 44). Новый Федеральный закон регулирует отношения направленные на повышение эффективности, результативности, прозрачности коррупции и прозрачности осуществления государственных и муниципальных закупок.

Закон о контрактной системе, также как и Закон № 94 ФЗ, предусматривает, что особенности размещения государственного оборонного заказа устанавливаются Федеральным законом от 29.12.2012 № 275 ФЗ «О государственном оборонном заказе». В Законе о контрактной системе даны ссылки на те случаи, когда этот закон применяется.

Законодательство РФ о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд основывается на положениях Конституции РФ, Гражданского кодекса, Бюджетного кодекса и состоит из настоящего закона и других федеральных законов, регулирующих отношения направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд [1].

Закон № 94 ФЗ содержит 9 глав, 65 статей; регулирует вопросы размещения государственных и муниципальных заказов путем проведения конкурсов, аукционов (в т.ч. в электронной форме), запросов котировок; размещение заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика), а также порядок обжалования действий (бездействия) заказчика, комиссии, уполномоченного органа, специализированной организации, оператора электронной площадки.

Сфера регулирования Закона № 44 ФЗ существенно шире, он содержит 8 глав, 114 статей, требует принятия более 60 подзаконных нормативных актов на федеральном уровне, а также устанавливает возможность регулирования отдельных вопросов в сфере закупок на уровне субъекта Российской Федерации и на муниципальном уровне. Так же принимаемые в соответствии с ним подзаконные нормативные акты системно регулируют вопросы планирования, нормирования, обоснования закупок, способы определения поставщиков, включая закупки у единственного поставщика; мониторинг и аудит в сфере закупок; порядок исполнения государственных и муниципальных контрактов и экспертизы полученных результатов; информационное обеспечение контрактной системы, контроль в сфере закупок и порядок обжалования действий (бездействия) различных участников контрактной системы, в том числе контрактных управляющих, должностных лиц контрактной службы [3].

Рассмотрим подробнее положительные и отрицательные стороны Закона № 44. К положительным можно отнести:

- В законе появилась статья, в которой раскрыты основные понятия, используемые для целей Закона — контрактная система в сфере государственных закупок и ее участники.

- Предусматривается создание Единой информационной системы, где будут размещаться планы и планы-графики закупок, реестр банковских гарантий, реестр недобросовестных поставщиков, библиотека типовых условий контрактов, результаты мониторинга, аудита и контроля, информация об исполнении контрактов.

- Вводится жесткий механизм планирования. Теперь заказчики будут утверждать два документа планирования: план закупок на срок действия соответствующего бюджета, план-график закупок на год и обосновывать соответствие объекта закупки целям закупки.

- Становится обязательным обоснование и нормирование, т.е. установление соответствия закупки определенным в законе целям осуществления закупки с соблюдением баланса полезности: удовлетворение

государственных нужд без приобретения товаров, работ, услуг, которые имеют избыточные потребительские свойства или являются предметами роскоши.

- Уходит понятие «одноименных товаров, работ, услуг», что значительно облегчит работу заказчикам — не надо будет тратить время на работу с номенклатурой товаров, работ, услуг, чтобы определить необходимый код ОКДП.

- Вводятся новые способы проведения государственных закупок: конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс и запрос предложений. Ликвидируется аукцион, на смену которому приходит электронный аукцион [2].

Закон нельзя считать законченным и полноценным, в тексте не отражены некоторые важные моменты, например связанные с борьбой со сговорами на торгах. Так же отрицательным моментом принятия нового закона является и то, что вся сложившаяся правоприменительная практика не соответствует некоторым статьям Федерального закона № 94.

Использованные источники:

1. Федеральный закон " О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" [Электронный ресурс]: федер. закон РФ от 5 апреля 2013года № 44 – ФЗ: принят Гос. Думой 22 марта 2013 года.: одобрен Советом Федерации 27 марта 2013 года.: (ред. от 06.04.2015) // СПС « Консультант Плюс».
2. Национальная ассоциация институтов закупок [Электронный ресурс] Режим обращения: http://naiz.org/media/12/1057/ (Дата обращения 26.04.2015)
3.Финконт [Электронный ресурс] Режим обращения: http://www.fcaudit.ru/blog/44-fz-otlichiya-ot-94-fz/ (Дата обращения 28.04.2015)
4.Рисковик [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.riskovik.com/journal/stat/n11/novye-gosszakupki-44fz/ (Дата обращения 27.04.2015).

Рябушкин Р.А.
магистрат
Университет ИТМО
Россия, г. Санкт-Петербург

ПОНЯТИЕ, РОЛЬ И МЕСТО МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В статье освещаются понятия и роль малого и среднего бизнеса, а также критерии, определяющие субъекты малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: малый и средний бизнес критерии сравнения предприятий.

«The concept and role of small and medium-sized businesses in a

market economy : domestic and foreign experience»

Ryabushkin RA

St. Petersburg State University of Information Technologies, Mechanics and Optics

Institute of Refrigeration and biotechnology

The article highlights the concept and role of small and medium-sized businesses , and the criteria for defining small and medium-sized businesses .

Keywords: small and medium business enterprises criteria for comparison

Зарождение малого и среднего бизнеса России связано с переходом страны к рыночным условиям хозяйствования. В реформировании российской экономики еще со времен перестройки малых предприятия (МП) взяли на себя роль создателя почвы для новой системы хозяйствования. Доминирующий сегодня частный сектор зарождался именно в сфере малого бизнеса. И вполне закономерно, что к настоящему времени, по официальным данным, на долю частных субъектов малого предпринимательства в общем количестве частных, государственных и муниципальных, общественных малых и средних предприятий приходится 84%.

Рассмотрим особенности малого и среднего бизнеса в определениях современных экономистов:

Бойко И. П. считает, что малый и средний бизнес является экономической основой современной экономики, они способны обеспечить существенный рост ВВП и повысить возможности стимулирующего развития экономики .

Мартынов Г.Ю. определяет малый и средний бизнес как самостоятельную деятельность, обладающую мобильностью и гибкостью, ставящую своей основной целью получение доходов за счет продаж, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке .

Основными сферами деятельности малого и среднего бизнеса можно считать сферу торговли и услуг.

Основной целью организации деятельности малого и среднего бизнеса является получение как можно большей прибыли от своей деятельности за счет удовлетворения потребностей конкретных потребителей.

Практически в каждой стране существует свое понятие предприятий малого и среднего бизнеса. Основой для определений могут служить один или несколько критериев. В качестве одного критерия может выступать, например, число занятых на предприятии (как в Великобритании, Словацкой Республике, Мексике, Греции), или максимальная величина дохода, который получает компания. В ряде странах определение малых и средних предприятий базируется на двух критериях одновременно: на числе занятых и на обороте компании (как в Португалии).

В таблице 1. представлены критерии, определяющие субъектов малого и среднего предпринимательства в Европейском Союзе.

Таблица 1.

Критерии, определяющие субъектов малого и среднего предпринимательства в Европейском Союзе

Страны	Максимальные значения критериев	Категории предприятий			
		Микро-предприятия	Малые предприятия	Средние предприятия	Крупные предприятия
ЕС	число занятых, чел.	≤ 9	от 10 до 49	от 50 до 249	≥ 250
	годовой оборот, евро	≤ 2 млн.	≤ 10 млн.	≤ 50 млн.	>50 млн.
	годовой итог баланса, евро	≤ 2 млн.	≤ 10 млн.	≤ 43 млн.	> 43 млн.
	степень независимости	пороговое значение участия в капитале или прав голоса, принадлежащих другому предприятию или организации, составляет 25%, за установленными исключениями			

В Европейском Союзе (ЕС) на наднациональном уровне основой для правового определения малых и средних предприятий служит Рекомендация Комиссии Европейских сообществ 2003/361/ЕС . для определения микропредприятий, малых и средних предприятий, согласно которой компания относится к сфере малого и среднего бизнеса, если ее показатели не превышают установленных максимальных пороговых значений числа занятых и либо годового итога баланса, либо годового оборота компании. Кроме того, учитывается также степень независимости компании, чтобы исключить более зависимые с экономической точки зрения предприятия, связанные с какой-либо крупной фирмой или группой, из программ поддержки малых и средних предприятий.

Несмотря на существующее разнообразие принципов отнесения предприятий к категории малого и среднего бизнеса, в целях государственной поддержки малых и средних предприятий используются отдельные законодательно зафиксированные критерии.

В соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2014 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства» к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее — индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, средняя численность работников за предшествующий календарный год которых не должна превышать: а) для средних предприятий — от ста одного до двухсот

пятидесяти человек включительно;

б) для малых предприятий — до ста человек включительно;

в) для микропредприятия — до пятнадцати человек .

Предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета налога на добавленную стоимость для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства не должны превышать следующие предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) средние предприятия — 1 000 млн руб.;

б) малые предприятия — 400 млн руб.;

в) микропредприятия — 60 млн руб.

В соответствии с ФЗ № 209-ФЗ категория субъекта малого или среднего предпринимательства определяется в соответствии с наибольшим по значению условием и изменяется только в случае, если предельные значения выше или ниже вышеуказанных предельных значений в течение двух календарных лет, следующих один за другим.На основе изучения критериев, используемых для определения малых и средних предприятий за рубежом и в Российской Федерации, можно сделать вывод, что ввиду отсутствия единого, общепринятого подхода к отнесению предприятий к категории среднего малого и бизнеса, существует множество определений, основывающихся на различных критериях и принятых в разных странах. Вероятно, единственной в той или иной степени общей чертой многих определений можно считать то, что они подчеркивают независимость малых и средних предприятий от контроля более крупных предприятий или их групп в том, что касается права собственности. Такое разнообразие определений, по нашему мнению, неизбежно, так как экономическое развитие государств шло по разным направлениям, и также в соответствии с национальными особенностями формировалась и национальная законодательная база в каждой стране. Помимо исторических причин, следует также отметить, что формальное определение малых и средних предприятий может потребоваться для решения различных конкретных задач, и в этой связи вряд ли вообще может существовать единообразное, универсальное определение малых и средних предприятий. Следовательно, по вышеуказанным объективным причинам расхождения в национальных определениях субъектов малого и среднего бизнеса можно считать оправданными, а некоторые допущения, которые приходится делать при сопоставлении статистических показателей по малым и средним предприятиям в разных странах, можно считать приемлемыми и не искажающими общую картину.

Использованные источники:

1. Мартынов Г.Ю. Малый и средний бизнес. М.: АСТ, 2012.

2. Бойко И. П. Малое предпринимательство в России: проблемы и перспективы / И. П. Бойко, М. Мессенгиссер // Вестник Санкт-

Петербургского университета. Сер. 5, Экономика. - 2011. - № 1.
3. Федеральный закон от 24 июля 2014 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства» // Российская газета. 31 июля 2014. №4427.
4. Глисин Ф. Малый и средний бизнес// Вопросы экономики. 2012. №4.
5. Федеральный закон от 24 июля 2014 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства» // Российская газета. 31 июля 2014. №4427.
6. Чайков Д. ВВП. [Электронный ресурс] / Д. Чайков // Экономические новости.- Москва, 2012.- Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/account/#
7. Рекомендация Комиссии Европейских сообществ 2003/361/ЕС // СПС «Гарант».

Рябцев А.Ю.
студент 2 курса
УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

ФИЛОСОФСКАЯ ПРОБЛЕМА ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА

Здоровый образ жизни современного человека – одна из наиболее актуальных философских проблем. Она напрямую связана с фундаментальными, естественными правами человека, в том числе и с правами на полноценную и здоровую жизнь.

Состояние здоровья каждого из членов общества в совокупности является значимым фактором его общей эволюции. Это обуславливает собой необходимость его более глубокого осмысления с использованием данных из разных дисциплин: как биолого-медицинских, так и социо-гуманитарных. Стоит отметить, что статус «здоровой», «счастливой», «полноценной» жизни не отрефлексирован окончательно, оставляя пространство для методов социальной философии.

Современное общество достаточно сложно. В нём господствует эпоха гипериндивидуализма, нарциссизма, культа эго и свободы выбора. Последнее в этом ряду понятие лежит в основе биоэтики (с 1970 годов), рассматривающей каждого пациента с позиции личности, которая самостоятельно определяет для себя уровень угрозы от применения ничем не ограниченных технологий. Индивид понимается как автономное, ответственное и конкурентоспособное существо. И всё это происходит на фоне внутреннего противоречия развития культуры души и культуры тела, когда культура тела становится своеобразным идолом, а культура души приходит в упадок.

Но принятие новых парадигм современной социальной философии и рационалистическое истолкование телесной природы развития человека с абсолютизацией роли техники в устройстве человеческой жизни (франкфуртская школа, М. Хайдеггер) не в полной мере объясняет сложившийся кризис ведения здорового образа жизни. Отчасти это может

быть связано с тем, что концептуализация и укрепление телесных практик здоровья воспринимается обществом положительно и в своей сути вреда не несёт. Однако, вне личностного духовного и культурного развития человека её рассмотрение и возведение в культ крайне субъективно.

Само понятие «здоровье» (как основа феномена здорового образа жизни) впервые было сформулировано Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) в 1940 году. Оно трактуется следующим образом: «Здоровье – это состояние полного физического, психического и социального благополучия, а не только отсутствие болезни» [1, с. 77]. С точки зрения философии данная трактовка не отражает весь спектр состояний человека, фокусируясь на анализе здоровья его тела и духа.

Философский подход к изучению здорового образа жизни акцентирует своё внимание на духовном здоровье человека, что является ещё более сложным понятием. Это субъективное ощущение благополучия, в котором присутствует позитивно окрашенная самооценка жизни. Понятие «духовное здоровье» связано не только с привычным пониманием благополучия жизни (физическое, психическое, социальное), но и с позицией субъективизации здоровья – основной составляющей социально-философской концепции здорового образа жизни общества. Оно подразумевает зависимость от уровня благополучия и развития социальной структуры общества и результатом собственных усилий и труда в течении всей жизни.

Использованные источники:

1. Амосов Н.М. Алгоритм здоровья М., 2002. – 198 с.
2. Галимов Б. С., Мусин Г. Х. Биосоциосистема: Опыт по- требностного подхода. Уфа: БашГУ, 2000. – 284 с.

Рябцева Т.В.
студент 2 курса
РАНХиГС
Тамбовский филиал
Россия, г. Тамбов

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ: РОЛЬ И МЕСТО КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация: В статье определяется место кадровой политики в учреждениях бюджетной сферы. Особое внимание уделяется роли и значению кадровой политики в повышении экономической эффективности бюджетных учреждений.

Ключевые слова: экономика социальной сферы, экономическая эффективность, бюджетные учреждения, кадровая политика.

Создание коллектива единомышленников, имеющих единые ценностные ориентиры, ведущих согласованную политику на достижение единой цели – один из основных результатов целенаправленного развития

учреждений образовательной системы и, в частности, учреждений культуры и искусств [1].

Результаты нашего исследования показывают, что коллективы учреждений культуры и искусств характеризуются стабильностью кадрового состава, в настоящее время во многих из них создан рабочий, творческий микроклимат. Модернизация системы управления в сфере образования и культуры [2], поиск современных подходов к повышению квалификации педагогов; фактическое отсутствие специально подготовленных кадров для системы дополнительного образования; отсутствие узконаправленных курсов повышения квалификации педагогических работников делают необходимой активизацию работы с кадрами по повышению их профессионального уровня внутри учреждения.

Фактор повышения эффективности работы учреждения культуры и искусств - создание коллектива единомышленников, имеющих единые ценностные ориентиры, ведущих согласованную политику на достижение единой цели.

Оценка эффективности работы МБОУ ДОД Центр развития творчества детей и юношества получена в результате проведенного анкетирования и опросов. Оценка эффективности приводит к необходимости принятия некоторых мер, направленных на повышение эффективности кадровой политики:

1. В интересах сотрудников:

- соответствовать миссии и ценностям учреждения культуры и искусств;
- направленность на выявление и обеспечение реализации потенциала каждого сотрудника;
- повышение возможностей для карьерного роста;
- формирование кадрового резерва.

2. В интересах родителей:

- проведения большего количества мероприятий с целью увеличения занятости детей в вечернее время;
- повышение педагогической культуры родителей для того, чтобы подростки стремились проводить свое свободное время в семье;
- проведение более активной пропаганды здорового образа жизни.

Задачи кадровой политики МБОУ ДОД Центр развития творчества детей и юношества:

- институциональная и инфраструктурная трансформация учреждений бюджетной сферы [3];
- переориентация мышления педагогов на работу в новых условиях хозяйствования, повышения экономической грамотности членов коллектива;
- включение всех структурных подразделений в приносящую доход деятельность [5];
- совершенствование информационно-рекламной деятельности.

На основе проведенной оценки эффективности кадровой политики

предложены методические рекомендации по ее совершенствованию в целях повышения экономической эффективности МБОУ ДОД Центр развития творчества детей и юношества.

Во-первых, основной целью совершенствования кадровой политики должно стать создание стратегии привлечения молодежи и рационального использования ее интеллектуального и творческого потенциала для развития сферы культуры и искусства в стране.

Во-вторых, для преодоления надвигающегося кадрового кризиса необходимо всерьез задуматься над формированием резерва, состоящего из профессиональных перспективных сотрудников, намеренных связать свою дальнейшую трудовую деятельность именно со сферой культуры.

Формирование резерва должно идти в следующей последовательности:

- вести работу «на вырост»;
- наладить контакт с профильными образовательными учреждениями [4];
- поддерживать молодых специалистов.

Формирование кадрового резерва находится в тесной взаимосвязи со всеми остальными процессами работы с человеческими ресурсами (подбором, адаптацией, обучением, мотивацией) и в тоже время является самостоятельным направлением деятельности в системе управления персоналом организации.

Особое внимание следует уделять подготовке управленческого резерва, т.е. кандидатов для замещения руководящих должностей. При его формировании очень важно соблюсти не только формальные требования (квалификацию, стаж, возрастной ценз), но и выявить управленческий потенциал каждого претендента.

Предложенные методические рекомендации по совершенствованию кадровой политики будут способствовать достижению следующих целей МБОУ ДОД Центр развития творчества детей и юношества:

- повышение имиджа образовательного учреждения в социуме;
- распространение инновационного опыта работы;
- создание единой информационно-образовательной среды;
- организация системы работы с педагогическими кадрами;
- создание творческой атмосферы, условий для личностного роста, самореализации педагогов и обучающихся;
- повышение профессиональной мотивации, квалификации педагогов на основе разнообразных форм обучения;
- построение полного внутриучрежденческого педагогического мониторинга;
- достижение нового качества образовательных результатов;
- рост творческих достижений всех субъектов образовательного процесса;
- оптимизация системы работы по выявлению способных и талантливых детей.

Формирование кадрового резерва в сфере культуры – насущная необходимость для учреждений культуры и искусств. Продуманная и организованная кадровая политика учреждений культуры и искусств будет способствовать повышению экономической эффективности как отдельно взятого учреждения, так и отрасли в целом.

Использованные источники:

1. Костылева С.Ю. Экономические отношения субъектов образовательного пространства в РФ // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. -2011. -№ 5. -С. 52-60.
2. Костылева С.Ю. Институциональная теория анализа трансформации экономических отношений в высшей школе России // Политическое управление: научный информационно-образовательный электронный журнал. -2013. -№ 3. -С. 85-95.
3.Костылева С.Ю. Совершенствование региональной инфраструктуры системы высшего образования в России: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина. Тамбов, 2006.
4.Костылева С.Ю., Гаврилова Е.А. Управление развитием персонала в контексте совершенствования социально-трудовых отношений // Экономические науки. -2008. -№ 41. -С. 108-111.
5.Макаров И.Н., Костылева С.Ю. Где выращивают бизнес? Партнерство бизнеса и государства: роль системы высшего образования в инновационном развитии страны // Креативная экономика. -2009. -№ 5. -С. 13-21.

Рязанова Н.В.
студент 3 курса
Елабужсккий институт
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Гапсаламов А.Р., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономики и менеджмента
ЕИ К(П)ФУ
Россия, г. Елабуга

СОЮЗ "РОССИЯ - КИТАЙ"- ПЛЮС ИЛИ МИНУС РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ?

Несколько последних лет Российская Федерация находится на этапе стабильного экономического роста. Уровень жизни населения пусть и медленно, но улучшался. В тоже время эта стабильность можно легко сломать, что подтверждают события, происходящие сегодня в Украине.

6 марта 2014 года заседание Верховного Совета Крыма приняло решение о вступление в состав России в качестве ее субъекта. Данное действие вызвало негативную реакцию стран-союзников и уже в середине марта США, Евросоюз, Австралия, Новая Зеландия и Канада ввели в действие первый пакет санкций. Впоследствии все больше и больше стран присоединялись к санкционной атаке против России, количество

ограничений и запретов на сотрудничество заметно увеличилось.

Выше описанные ограничения по сотрудничеству между Россией и другими государствами оказывают сильное воздействие на экономику всех стран, участников противостояния. По нашему мнению, особенно болезненно данная ситуация и введенные запреты могут отразиться на России, и вылиться в серьезные экономические проблемы – это и ограничения, накладываемые на экспорт в Россию высоких технологий, невозможность доступа российских банков к дешёвым кредитным ресурсам, падение объема иностранных инвестиций, отсутствие возможности обеспечить полное импортозамещение продуктов, рост цен и инфляции, и в итоге снижение уровня ВВП.

Находясь под угрозой мировой изоляции, Россия начала принимать меры по переориентации экономики на рынки Азии и стран Латинской Америки. Наиболее заметным и резонансным стало сближение России и Китая. Многие экономисты считают, что китайско-российский союз очень выгоден для обеих стран и является угрозой для США, однако существует и мнение, что КНР может послужить бомбой замедленного действия для экономики России. И так, выгодно ли Китайское сотрудничество для нашей страны?

Одним из плюсов сотрудничества России и КНР является увеличение объемов экспорта газа. Для России экспорт газа в Китай важен с точки зрения диверсификации поставок, так как сейчас основным потребителем являются европейские страны. При этом "Газпром" ожидает увеличения спроса на газ в Европе, поскольку собственная добыча в европейских странах сокращается, но еще один стабильный потребитель газа значительно увеличит стабильность. Учитывая конкуренцию со стороны Туркменистана, а также поставщиков сжиженного природного газа, "Газпрому" необходимо присутствие на китайском рынке в качестве одного из поставщиков.

Рост экспорта энергоносителей в страны Азии может усилить конкуренцию такой мировой валюте как доллар. Для этого достаточно осуществлять расчеты за поставку товаров в юанях. Пекин будет платить в данной валюте Газпрому (конвертируя в рубли), Газпром будет аккумулировать юани, затем Россия закупит «мириады» сделанной в Китае продукции и услуг в юанях, конвертируемых в рубли.

Как уже отмечалось выше, введение Западом санкций против России резко уменьшило объем прямых иностранных инвестиций в нашу экономику. Для Российской Федерации потеря основной массы зарубежных инвесторов способствует сокращению притока капитала и тормозит развитие и функционирование экономики. И вновь на помощь нашему государству приходит Китайская Республика. Главные отрасли, в которые планируется направить инвестиции из Китая - это строительство, промышленность и инфраструктура.

К 2020 году объем прямых инвестиций Китай планирует увеличить в экономику РФ в семь раз, сообщается в министерстве Минэкономразвития

России. Новость стала известна после подведения итогов в переговорах между министрами экономики и коммерции РФ и КНР, Алексея Улюкаева и Гао Хучэном, проходивших на форуме АТЭС на открытой встрече министров торговли в г Циндао. [1]

На переговорах было достигнуто соглашение о страте трех новых способов взаимодействия. Первый механизм – создание общей группы наивысшего уровня по работе над стратегическими китайско-российскими космическими проектами. Российской стороной предложено включить в этот перечень проекты, связанные с использованием транзитного потенциала Российской Федерации, взаимодействием в области навигационных систем и сотрудничеством в области алюминиевой промышленности. Второй – основывается на создании союзнического инвестиционного совета. По словам министров двух стран, взаимные инвестиции станут новой точкой роста экономик России и Китая. Третий направлен на интенсификацию сотрудничества по российскому Дальнему Востоку. Кроме того, обсуждались возможности работы и управления китайскими компаниями, особыми экономическими зонами и территориями опережающего развития, создаваемыми на Дальнем Востоке. Министр коммерции КНР Гао Хучэн подчеркнул важность поддержки Россией инициативы Китая о создании Азиатско-Тихоокеанской зоны свободной торговли в АТЭС к 2025 году.

Также стоит отметить, что тесное сотрудничество Российского и Азиатских рынков помогает стабилизировать и восполнять импорт продукции, запрещенных для ввоза в страну Западом. На всей территории Евразии протянуты сети высокоскоростных железных дорог, волоконно-оптические сети, многочисленные автомагистрали, а также трубопроводы и порты. Основная часть дорог проложена через Республику Татарстан, именно поэтому этот субъект является одним из самых заинтересованных регионов страны и проводит активную политику по поддержанию данного проекта. Целью проводимой политики Татарстана является строительство высокоскоростной магистрали "Москва-Казань", которая может служить аналогом уже имеющейся в Китае магистрали "Пекин-Шанхай". Таким образом "шелковый путь" дает для России возможность образовывать зоны экономического развития. Данный проект способствует наиболее активному экономическому сотрудничеству, которое затронет не только районы Дальнего Востока и Сибири, но и европейскую часть нашей страны.

Все вышеперечисленные отношения между Россией и КНР благоприятно складываются на экономике обеих стран. Однако, как и в любом сотрудничестве присутствует ряд преград для полного взаимопонимания, а также возможны несколько негативных последствий.

Так следует обратить внимание на излишний интерес КНР к территориям Дальнего Востока. Высокий уровень инвестиций Китая в промышленность и производство этих территорий опасно для России ослаблением государственного контроля в этом регионе.

Также, что касается субъектов Дальнего Востока, велика нелегальная

эмиграция Китайского населения, которая может послужить основой для конфликта.

Не стоит забывать и про то, что хотя в Китае и наблюдается активное развитие технологий и заметен экономический рост, во многом Республика все же остается зависимой от США. Все достижения Китая, несомненно, основаны на сотрудничестве с Западом. Поэтому даже на современном этапе развития КНР остается зависима от Штатов Америки в финансовом и инновационном плане.

И все же в заключении нужно сказать, что сближение двух великих государств РФ и КНР в большей степени является экономически выгодным для обоих государств. Союз Китая и России служит оздоровительным фактором для российской экономики. Данное сотрудничество дает экономическую поддержку и опору нашему государству, позволяет обеспечивать функционирование экономики в условиях постоянного санкционирования со стороны Западных стран. В период угнетения России странами ЕС и США, нашей стране необходимо сотрудничество с КНР, а для достижения наилучших результатов следует сблизить российский рынок с рынками Японии и Латинской Америки.

Использованные источники:

1.http://allinternet.info/ekonomika/kitaj-planiruet-k-2020-godu-uvelichit-obem-pryamyx-investicij-v-rossiyu-v-sem-raz/

Сабанчина И.Р.
ФГБОУ ВПО «БГАУ»
Россия, г. Уфа

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНОГО БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: в данной статье проводится оценка риска банкротства предприятия, страхование как метод защиты от риска банкротства, рассматриваются пути преодоления платежного кризиса и предотвращения банкротства предприятия.

Ключевые слова: банкротство, оценка риска банкротства, страхование рисков, страховая защита, финансовая санация, платежеспособность.

Реформирование экономики России началось и продолжается на фоне глубокого кризиса всех отраслей деятельности. Развился целый комплекс кризисных явлений, поставивших большинство отечественных предприятий в сложное финансово-экономическое положение. Это и политическая, и экономическая нестабильность, непоследовательность в осуществлении рыночных реформ, неблагоприятный инвестиционный климат, недостаточное финансирование программ поддержки предпринимательства, неэффективная налоговая политика, неудовлетворительное руководство бизнесом. Все это послужило развитию банкротства. [2]

Банкротство — разорение, отказ гражданина, предприятия, банка

платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия средств. Обычно приводит к закрытию или принудительной ликвидации предприятия, распродаже имущества для погашения требования кредиторов (долгов). [3].

Современные финансовые аналитики знают большое количество различных методов прогнозирования или оценки вероятности банкротства.

Оценка потенциального банкротства предприятий в странах с развитой рыночной экономикой имеет длительную историю развития. В странах Западной Европы и США накоплен большой опыт как в области законодательства по антикризисному регулированию, так и в практике оценки и прогнозирования вероятности банкротства предприятий.

Прогнозирование банкротства как самостоятельная проблема возникла, в первую очередь, в США после Второй мировой войны и других капиталистических странах.

Достаточно часто предприятия во избежание банкротства в своей деятельности используют такой метод, как страхование рисков. **Страхование рисков – это** защита имущественных интересов предприятия при наступлении страхового события (страхового случая) специальными страховыми компаниями. Страхование происходит за счёт денежных фондов, формируемых ими путём получения от страхователей страховых премий (страховых взносов).

В процессе страхования предприятию обеспечивается страховая защита по всем основным видам его рисков (и систематических, и несистематических). При этом объем возмещения негативных последствий рисков страховщикам не ограничивается – он определяется стоимостью объекта страхования, страховой суммы и размером уплачиваемой страховой премии. [4].

Проведем оценку риска банкротства предприятия ООО «Раевсахар» на основе модели О.П. Зайцевой.

Модель О.П. Зайцевой для оценки риска банкротства предприятия имеет вид:

$$К = 0{,}25X1 + 0{,}1X2 + 0{,}2X3 + 0{,}25X4 + 0{,}1X5 + 0{,}1X6$$

где,

X1 = Куп – коэффициент убыточности предприятия;

X2 = Кз – коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности;

X3 = Кс – показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов;

X4 = Кур – убыточность реализации продукции;

X5 = Кфл – коэффициент финансового левериджа (финансового риска) – отношение заемного капитала к собственным источникам финансирования;

X6 = Кзаг – коэффициент загрузки активов – отношение общей величины активов предприятия (валюты баланса) к выручке. [1]

То есть,

$$К = 0{,}25 \cdot Кубыт + 0{,}1 \cdot Кз + 0{,}2 \cdot Кс + 0{,}25 \cdot Кур + 0{,}1 \cdot Кфл + 0{,}1 \cdot Кзаг$$

Таблица 1 Исходные данные ООО «Раевсахар»

Наименование показателя	Значение показателя, тыс.руб
Чистый убыток	612
Итого по разделу III	-70472
Кредиторская задолженность	145390
Дебиторская задолженность	78267
Заемные средства	0
Прочие краткосрочные обязательства	0
Выручка	654935
Итого по разделу IV	0
Итого по разделу V	396003
Итого по разделу I	60877
Итого по разделу II	264654

Таблица 2 Значения показателей

Показатель	Нормативное значение	Расчет
X1	0	-0,01
X2	1	1,86
X3	7	145390,00
X4	0	0,00
X5	0,7	-5,62
X6	X6 прошлого года	0,50

К факт = 0,25 · (-0,01) + 0,1 · 1,86 + 0,2 · 145390 + 0,25 · 0 + 0,1 · (-5,62) + 0,1 · 0,50 = 29 077,67

К норм = = 0,25 · 0 + 0,1 · 1 + 0,2 · 7 + 0,25 · 0 + 0,1 · 0,7 + 0,1 · 2,05 = 1,775.

К факт > К норм (29 077,67 > 1,775). Следовательно, существует высокая вероятность наступления банкротства ООО «Раевсахар».

Одним из наиболее действенных средств преодоления платежного кризиса и предотвращения банкротства предприятия является финансовая санация, целью которой является покрытие текущих убытков и устранение причин их возникновения, возобновление или сохранение ликвидности и платежеспособности предприятий, сокращение всех видов задолженности. Она должна осуществляться по таким основным направлениям как: реструктуризация активов, уменьшение (замораживание) затрат, увеличение выручки от реализации, что позволит повысить уровень платежеспособности предприятия и обеспечить его дальнейшее развитие.

Использованные источники:

1. Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс] URL http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/model_zajcevoj/13-1-0-108
2. Байкина С.Г. Учет и анализ банкротств С. 4

3. Ефимов О.Н. Экономика предприятия. Уфа 2014. С.677
4. Методы снижения рисков [Электронный ресурс] сайт www.Grandars.ru

Сабецкий А.В.
402 группа
Брянский Государственный Университет
филиал в г. Новозыбков

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

Эффективный образовательный процесс в настоящее время невозможен без использования информационных ресурсов, доступ к которым становится необходимым условием, обеспечивающим качество образования. Очевидно, что использование информационных технологий повышает заинтересованность предметом обучения, способствует лучшему усвоению изучаемого материала, сокращает потери времени при проведении занятий и самостоятельной работе. В настоящее время в области информатизации образования основное внимание фокусируется на проблемах создания эффективных электронных образовательных ресурсов (ЭОР).

В современный период развития общества, характеризующийся коренными изменениями социально-экономической, политической и других сфер, целью высшего образования становится формирование творчески мыслящих специалистов высокого уровня, что требует создания новой модели высшей школы, сотрудничества преподавателей и студентов в учебном процессе.

Изменение условий жизни общества неизбежно вызывает совершенствование образовательных концепций. Современный этап развития образования характеризуется качественными изменениями его содержания, структуры, внедрением в образовательный процесс новых педагогических технологий. При этом важная роль в реформировании образования отводится развивающемуся процессу информатизации, который позволяет широко использовать информационные технологии.

Информатизация образования — процесс обеспечения сферы образования методологией и практикой разработки и оптимального использования современных информационных технологий. Использование информационных технологий в образовательном процессе следует считать приоритетным, поскольку именно они соответствуют логике развития образования в нашей стране. Компьютер, современные цифровые технологии, являются уникальными по своим возможностям средствами обучения, способствуют развитию ключевых компетенций обучающихся.

В статье рассмотрено использования информационных технологий, в частности использование электронных образовательных ресурсов, как одна

из сторон информатизации образовательного процесса.

Общая проблема состоит в необходимости индивидуального подхода к каждому обучающемуся, требуется также учитывать разнообразие запросов и возможностей преподавателей. Иными словами, необходимо обеспечить возможность построения в массиве предметных знаний индивидуальной образовательной траектории.

Успешно решать данную проблему позволяет специальная архитектура электронных образовательных ресурсов *(ЭОР)*, определяемая как *открытая образовательная модульная мультимедиа система (ОМС)*.

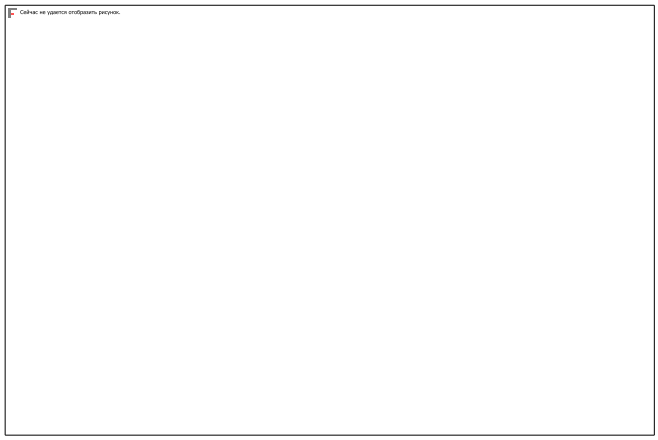
ОМС представляет собой электронный образовательный ресурс модульной архитектуры. При этом каждый модуль является автономным, содержательно и функционально полным образовательным ресурсом, предназначенным для решения определенной образовательной задачи.

Итак, основным принципом организации данных в ОМС является разделение совокупного контента по предмету на автономные модули по тематическим элементам и компонентам образовательного процесса (получение информации, практические занятия, контроль) – рис.1.

ОМС обеспечивают практическое решение задач индивидуализации обучения благодаря архитектурным решениям, предусматривающим включение в систему вариативных (по содержанию, методикам, технологиям исполнения) электронных учебных материалов.

Образовательная модульная мультимедиа система является электронным образовательным ресурсом с неограниченным жизненным циклом за счет открытости для дополнений/изменений и автономности составляющих.

Открытая образовательная модульная мультимедиа система по каждому учебному предмету состоит из автономных электронных учебных модулей (ЭУМ). Каждому тематическому элементу предмета соответствует три типа ЭУМ:



И-тип – модуль получения информации,

П-тип – модуль практических занятий,

К-тип – модуль контроля усвоения,

При этом модулей каждого типа может быть несколько. Подобные модули называются вариативами. При изучении определенного тематического элемента пользователь (преподаватель или обучающийся) выбирает модули, исходя из собственных дидактических соображений. Совокупность тематических элементов составляет учебную программу по предмету, соответственно, совокупность учебных блоков (триад И, П, К-модулей), выстроенная в определенной последовательности,

представляет собой учебный курс. Поскольку пользователь самостоятельно выбирает те или иные вариативы образовательного модуля в массиве совокупного контента ОМС, он по существу становится соавтором предметного курса.

Каждый электронный учебный модуль может иметь аналог-вариатив по исполнению (технологическому, методическому, содержательному).

Вариативность модулей достигается за счет различного содержания:

- глубина изложения материала (например, соотношением постулатов и объяснений/доказательств);
- методика (например, обусловленной иным набором предыдущих знаний);
- характер учебной работы (например, решение задач или эксперимент, тест или контрольное упражнение на тренажере);
- технология представления учебных материалов (например, текст или аудиовизуальный ряд);
- способ достижения образовательной цели (например, иным содержанием лабораторной работы).

Электронный учебный модуль представляет собой вполне законченный мультимедиа продукт, решающий определенную учебную задачу.

К основным преимуществам открытых образовательных модульных мультимедиа систем относятся:

- отсутствие содержательных и технических ограничений: полноценное использование новых педагогических инструментов - интерактива, мультимедиа, моделинга сочетается с возможностью распространения в глобальных компьютерных сетях;
- возможности построения авторского учебного курса преподавателем и создания индивидуальной образовательной траектории обучающегося: благодаря наличию вариативов исполнения электронных учебных модулей в ОМС возможно выбрать их оптимальную с персональной точки зрения комбинацию для предметного курса;
- возможность распространения на локальных носителях.

Исключительно важным свойством разработанной архитектуры является ее открытость.

Опыт показывает, что внедрение в образовательный процесс электронных образовательных ресурсов открывает значительные возможности для повышения качества образования. Учебное занятие с использованием ЭОР эффективнее и восприятие предлагаемой информации намного превосходит возможности в этой области любых традиционных наглядных пособий, а самое главное развивает ключевые компетентности, что ведёт к успешной социализации личности.

Использованные источники:

1. Осин А.В. Мультимедиа в образовании: контекст информатизации. – М.:

Агентство «Издательский сервис», 2004; издание второе – М.: Ритм, 2005.
2. Осин А.В Создание учебных материалов нового поколения// Информатизация общего образования: Тематическое приложение к журналу «Вестник образования» - М.: Просвещение. – 2003. – №2.
3. Разработка концепции электронных учебников по образовательным областям. Том 1: Отчет о НИР (заключит.) / РМЦ; Руководитель А.В.Осин; А.В.Гиглавый, М.Н.Морозов, О.И.Руденко-Моргун, Ю.М.Тараскин и др.; ГР № 16518. – М., 2002.

Сабитова Э.У.
студент
Запольских Ю.А., к.э.н.
доцент
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА НА ПРИМЕР ОАО «ИНТЕГРАЛ»

Налогообложение предприятий является важнейшим элементом ее хозяйственного механизма.

Налог на прибыль является одной из основных доходных статей бюджета Российской Федерации и занимает второе место после НДС. В соответствии со ст.57 Конституции РФ каждый обязан уплачивать законно установленные налоги и сборы [2].

Налог на прибыль играет важную роль в экономике страны, с помощью него государство может активно воздействовать на развитие экономики. Налогооблагаемая прибыль рассчитывается на основе валовой прибыли. На данный момент она составляет 20 %, причём 18 % – идёт в бюджеты субъектов РФ и 2% – в бюджет страны.

Наиболее подробно хотелось бы рассмотреть налогообложение прибыли строительного комплекса. Строительство относится к числу ключевых отраслей, определяющих темпы развития экономики страны. Строительный комплекс это реальный сектор экономики, от которого напрямую зависят решения жилищных проблем, обновление основных фондов и эффективность реорганизации экономики.

Рассмотрим на примере ОАО «Интеграл» формирование налога на прибыль. Объектом налогообложения ОАО «Интеграл» является валовая прибыль строительного предприятия, которая представляет собой сумму прибыли, полученной от реализации строительных работ (оказания услуг), основных средств, иного имущества предприятия, и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям [1].

ОАО «Интеграл» производит исчисление налога на прибыль организаций в соответствии с требованиями главы 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса РФ. Расчет налоговой базы за отчетный

(налоговый) период составляется ОАО «Интеграл» самостоятельно в соответствии с нормами, установленными главой 25 Налогового Кодекса РФ, исходя из данных налогового учета нарастающим итогом с начала года. Данные общества год представлены в таблице 1 [1].

Таблица 1 Расчет налога на прибыль ОАО «Интеграл» на 2013 г.

Наименование показателя	2011	2012	2013	Изменения
Выручка	2 123 144	2 365 555	802 143	-1 321 001
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	1 305 625	1 904 521	605 492	-700 133
Валовая прибыль	817 519	461 034	196 651	-620 868
Коммерческие расходы	97 125	100 345	53 553	-43 572
Управленческие расходы	125 322	97 554	46 760	-78 562
Прибыль (убыток) от продаж	595 072	263 135	96 338	-498 734
Проценты к получению	4 263	5 926	1 956	-2 307
Проценты к уплате	136 222	128 188	66 431	-69 791
Доходы от участия в других организациях	63	262	-	-
Прочие операционные доходы	42 120	20 930	31 103	-11 017
Прочие операционные расходы	30 469	58 936	49 718	19 249
Прибыль (убыток) до налогообложения	474 827	103 129	13 248	-461 580
Текущий налог на прибыль	197 844	48 772	11 753	-186 091
Чистая прибыль (убыток) отч. периода	276 983	54 357	1 495	-275 488

Учетной политикой ОАО «Интеграл» предусмотрена уплата налога на прибыль исходя из суммы фактической прибыли. Как видно из таблицы 1, за 2013 г. ОАО «Интеграл» должно было уплатить налога на прибыль в сумме 11 753 тыс. руб. Это меньше на 37 019 тыс. руб. по сравнению с 2012 годом, такое снижение связано с уменьшением выручки от реализации товаров, работ и услуг.

В соответствии с пп. 14 п. 1 ст. 251 Налогового кодекса РФ при определении налоговой базы по налогу на прибыль не учитываются доходы, полученные налогоплательщиком в рамках целевого финансирования. К средствам целевого финансирования относятся аккумулированные на счетах организации-застройщика средства инвесторов (дольщиков). Таким образом, средства, которые заказчик-застройщик получает от инвестора строительства, налогом на прибыль не облагаются [2].

Поступления в бюджет от налога на прибыль постоянно снижаются. Одной из причин является кризис российских предприятий, другая причина в том, что даже успешно функционирующие фирмы стараются любыми путями занизить свою прибыль в целях снижения сумм выплат в бюджет. И все это притом, что существует большое количество льгот по налогу на прибыль.

Решением проблемы собираемости налогов в бюджет является сохранение льгот по налогу на прибыль, несущий стимулирующий

характер.

Использованные источники:

1. Годовой отчет ОАО «Интеграл» за 2013 год [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.oao-integral.ru/ (Дата обращения: 24.04.2014)
2.Специфика налогообложения строительных организаций [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.finanalis.ru/.html (Дата обращения: 24.04.2014)

Савельева Л.А.
студент 4 курса
ФРГФ
Мурясов Р.З., д-р.филол.наук
научный руководитель, профессор
БашГУ
Россия, г. Уфа

КОНЦЕПТ «МЫШЛЕНИЕ» В НЕМЕЦКОМ ЯЗЫКЕ

В данной статье исследуется многообразие средств и способов выражения концепта «мышление» в немецком языке.

Интерес к изучаемому нами объекту объясняется следующими причинами: во-первых, концепт «мышление» является одним из базовых концептов в когнитивной лингвистике. Во-вторых, многообразие средств и способов выражения концепта «мышления» требует систематизации и детального изучения.

Наиболее обширно представленным компонентом данного лексико-семантического поля являются устойчивые выражения, пословицы и поговорки, описывающие концепт «мышление». Концепт «мышление» в немецком языке нашел широкое выражение в пословицах и поговорках. «Пословицы – фразеологизмы в форме предложений – имеют твердый, неизменный лексический состав и в большинстве случаев метафорическое, обобщенное значение» [Телия 1966: 45]. По данным словарей Duden, Stilwörterbuch, к фразеологическому компоненту лексико-семантического поля «мышление» можно отнести следующие устойчивые выражения, описывающие мыслительную деятельность человека:

seinen Gedanken nachhängen: sich mit etwas im Geiste anhaltend beschäftigen;

in tiefes Nachdenken versunken sein: einer Sache ganz hingegeben sein;

mit sich zu Rate gehen/ mit sich Rat halten: über ein bestimmtes Problem gründlich nachdenken;

sich im Kopf zurechtlegen: sich für einen bestimmten Fall im Voraus etwas überlegen und sich so dafür rüsten, darauf einstellen;

j-m raucht der Kopf (umg.): jemand denkt längere Zeit angestrengt nach;

etw. [noch] frisch im Kopf haben (umg.): sich noch gut an etwas erinnern;

etw. im Kopf behalten: im Gedächtnis behalten;

wissen, was in den Köpfen der Leute vorgeht: wissen, was die Leute

denken;

etw. im Kopf haben: an etw. denken, z. B.: er hat nur Mädchen und Autos im Kopf (denkt nur an Mädchen und Autos);

den Kopf voll haben: an vieles zu denken haben, sich mit vielen Dingen gedanklich beschäftigen müssen;

sich <Dativ> einen Kopf machen (umg.): sich Gedanken machen, über etwas nachdenken, z. B: darum / darüber mache ich mir doch keinen Kopf;

sich den Kopf zerbrechen (umg.): sehr angestrengt über etwas nachdenken; ohne Erfolg nachdenken;

Среди фразеологических выражений лексико-семантического поля «мышление», как показывает проведенный анализ словарных статей, значительное место занимают сочетания с лексическими компонентами *Kopf* и *Hirn*. Это не случайно, так как голова и мозг человека традиционно воспринимаются в культуре многих народов как сосредоточение мыслительных процессов, ср., напр., дефиниции данных понятий в толковом словаре Duden:

Kopf – Denk-, Willenskraft;

Hirn – Verstand, Kopf (als Sitz der Denkfähigkeit, des Verstandes).

На основе лексикона Sprichwörterlexikon Beyer, словаря немецких и русских пословиц А.Е. Графа, а также русско-немецкого словаря пословиц и поговорок М.Я Цвиллинга нами были отобраны и проанализированы немецкие пословицы, содержащие в качестве лексического компонента глагол *denken*, его синонимы, производные слова или такие языковые единицы, которые по своему значению соотносятся с концептом «мышление». Данные пословицы представим согласно их структурно-семантическим особенностям.

1. Наиболее многочисленную группу образуют пословицы, содержащие ***противопоставление,*** которое в первую очередь выражается в синтаксической структуре предложения, напр.:

Das Herz denkt oft anders, als der Mund redet. – Сердце часто думает иначе, чем язык говорит.

Denke langsam, handle schnell. / Erst denken, dann handeln. / Erst wägen, dann wagen. / Erst besinnen, dann beginnen./ Ohne Denken und Sinnen muß man nichts beginnen. – Семь раз отмерь, один отрежь.

Erst denken, dann sprechen. / Denke zweimal, eh‘ du einmal sprichst. – Слово – не воробей, вылетит – не поймаешь.

Denk, was du willst, und iß, was du hast. – Думай, что хочешь, ешь, что есть.

Man empfängt den Mann nach dem Gewand und entlässt ihn nach dem Verstand. – По одежке встречают, по уму провожают.

Verstand ist zu betrachten, Schönheit zu beachten. – Красота до венца, а ум до конца.

Wer kein Gehirn hat, habe Beine. / Was man nicht im Kopf hat, muss man in den Beinen haben. – Дурная голова ногам покоя не дает.

Wer es nicht im Kopfe hat, hat es in den Beinen. – Работа дураков любит.

Der Mensch denkt, Gott lenkt. – Человек полагает, Бог располагает.

Ist von der Kuh die Rede, so denkt man an die Milch. – Была бы корова, будет и молоко.

Eins denkt der Gast, der Wirt das andere. – И гость не слыхал, как хозяин вздыхал.

Der Treiber und der Esel denken nicht dasselbe. – *Осёл* о своём помышляет, а у *погонщика* другие планы.

С точки зрения семантики, в проанализированных пословицах находят языковое выражение логические противопоставления:

– мыслить ↔ говорить (*Denke zweimal, eh‘ du einmal sprichst. / Es mag einer denken, was er will, aber reden muß er, was sich ziemt*.),

– мыслить ↔ действовать (*Denken und tun ist zweierlei. / Denke langsam, handle schnell*.),

– мыслить ↔ верить (*Glauben ist leichter als denken*.),

– мыслить ↔ производить (внешнее) впечатление (*Man empfängt den Mann nach dem Gewand und entlässt ihn nach dem Verstand*.);

– интеллект ↔ физическая сила (*Wer es nicht im Kopfe hat, hat es in den Beinen*.).

2. Данная группа представлена пословицами различной синтаксической структуры. Объединяющим началом может служить краткость и емкость пословиц. С точки зрения содержания, лексического значения, пословицы данной группы описывают отдельные аспекты мышления, характеризуют субъекта и объект мышления, отражают значение мышления в культуре народа.

Arg denkt arg. – Плохой о плохом думает.

Fürs Denken tut (kann) man keinen henken. – Думать не запретить.

Vier Augen sehen mehr als zwei. – Ум хорошо, а два лучше.

Trunkener Mund verrät des Herzens Grund. – Что у трезвого на уме, то у пьяного на языке.

Über Nacht kommt guter Rat. – Утро вечера мудренее.

Soviel Köpfe, soviel Sinne. – Сколько голов, столько и умов.

Пословица *Trunkener Mund verrät des Herzens Grund* отражает представление о сердце как о воплощении не только чувств и переживаний, но и мыслей человека (часто тайных мыслей). Пословицы *Viel Wissen macht Kopfweh* и *Soviel Köpfe, soviel Sinne* подчеркивают представление о голове как сосредоточении мыслительных процессов. Здесь прослеживается сходство немецкой и русской языковой картины мира. Как образно пишет А.Д. Шмелев, слова-концепты «голова» и «сердце» отображают «сквозные мотивы русской языковой картины мира», представляют интеллектуальную

и эмоциональную сферы жизни человека. Первую воплощает слово-концепт «голова», вторую – слово-концепт «сердце» [Шмелев 2005: 453].

Среди проанализированных пословиц особое место занимают поговорки-советы, часто сформулированные в форме повелительного наклонения, напр., *Denke langsam, handle schnell; Denke zweimal, eh‘ du einmal sprichst* и т.д. Такие пословицы являются одними из самых распространенных, так как они передают не только житейскую мудрость, но и сообщают культурные ценности народа, правила поведения в обществе.

В обеих проанализированных группах пословиц можно также проследить ряд характерных оппозиций:

– мало / один ↔ много (*Vier Augen sehen mehr als zwei; Denke zweimal, eh‘ du einmal sprichst*),

– свое ↔чужое (*Ein jeder denkt, sein Unglück sei das größte; Was ich denk’ und tu’, trau’ ich dem anderen zu; Eins denkt der Gast, der Wirt das andere*),

– близко / на поверхности ↔ далеко / глубоко (*Trunkener Mund verrät des Herzens Grund; Mancher denkt nicht weiter als ein fettes Schwein springt*).

Использованные источники:

1. Граф А.Е. Словарь немецких и русских пословиц. – СПб.: Лань, 1997. – 288 с.
2. Телия В.Н. Что такое фразеология. – М.: Наука,1966 – 85 с.
3. Цвиллинг М.Я. Русско-немецкий словарь пословиц и поговорок. – М.: Русский язык, 2006. – 214 с.
4. Шмелев А.Д. Сквозные мотивы русской языковой картины мира // Зализняк Анна А., Левонтина И.Б., Шмелев А.Д. Ключевые идеи русской языковой картины мира. Сб. статей. – М.: Языки славянской культуры, 2005. – С. 452-465.
5. Becker H. Stilwörterbuch. – Leipzig: VEB Bibliographisches Institut, 1970. – 667 S.

Савенко О.Л., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
экономический факультет
Корнеев В.Б.
студент 2 курса 7.2 группы
кафедра «Финансы и кредит»
экономический факультет
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»
Россия, г. Ростов-на-Дону

ФИНАНСОВЫЕ КРИЗИСЫ, МИГРАЦИЯ КАПИТАЛА И ВОЛАТИЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИКИ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Крупномасштабный финансовый крах не раз потрясал экономическое благосостояние государств. Недавним примером служит глобальный кризис 2008-2009 гг., поразивший развитые и многие развивающиеся страны, а также ситуация в экономике России в 2014-2015 гг. Ухудшение экономической обстановки, вызванное стремительным снижением цен на энергоресурсы, а также введение экономических санкций привело к серьезному падению курса рубля относительно иностранных валют, увеличению инфляции.

Одними из ключевых индикаторов кризиса являются миграция капитала и волатильность экономики. Считается, что бегство капитала из страны неблагоприятно сказывается на её национальной экономике. Однако здесь не все так однозначно. Приток и отток как иностранного, так и национального капитала может вызывать разные последствия, в зависимости от особенностей экономической системы. Исследование же волатильности, т.е. изменчивости, неопределенности экономики становится особенно актуальным в период кризиса, поскольку между ней и экономическим ростом существует обратная связь [1, с. 1].

Финансовый кризис - это сбой в функционировании основных составляющих финансовой системы страны, ситуация, в ходе которой активы финансовых организаций резко теряют существенную часть своей стоимости [2, с. 1]. Кризисы известны с момента возникновения денег и финансовых рынков. Первый кризис современного типа, связанный со спекуляциями на фондовом рынке, произошел в 1873 г. в Соединенных Штатах. С наступлением XX века увеличилось как количество кризисов, так и тяжесть их протекания. В 1929 г. снижение экономической активности и дефляция привели к началу одного из самых затяжных и суровых кризисов XX века – Великой депрессии, продлившейся без малого 10 лет. Еще один значимый шок случился в 1987 г., когда индекс Доу Джонса за один день упал на 22,6%. Такой эффект был вызван компьютерными программами которые в ответ на относительно небольшое падение цен автоматически продавали пакеты акций крупных инвесторов. В результате на восстановление рынка ушло несколько недель.

Глобальный кризис 2008-2009 гг. в значительной степени был спровоцирован проблемами на рынке ипотечного кредитования США, за которыми последовал острейший кризис американской банковской системы. Потрясения не обошли стороной и Россию. Однако нужно признать, что при всем влиянии глобального кризиса было бы неверно кризис в нашей стране связывать только с «инфекционным» действием экономики США, распространяемым благодаря глобальной открытости финансового капитала. Существовали и внутренние причины, сформировавшиеся задолго до начала мирового кризиса. Основная – низкое качество экономического роста 2000-2007 гг., его экстенсивный и неустойчивый характер, поскольку он наполовину был связан со всплеском цен на главные экспортные товары страны – энергетические ресурсы [3, с. 2].

Так, накануне кризиса волатильность нефтяного рынка увеличилась более чем в два раза, что было вызвано прежде всего движением свободного капитала с валютного рынка, а также денежными средствами богатых пенсионных и инвестиционных фондов, устремившимися на нефтяной рынок. В СМИ регулярно появлялась информация об истощении запасов нефти, о бурно растущем спросе на нефть со стороны Китая. В результате цена на нефть в период 2007-2008 гг. выросла с 55 до 130 долл./барр., а чисто биржевая маржа по нефтяным фьючерсам достигала 70%. В мае 2008 г. перегрев нефтяного рынка достиг своего пика, обусловленного пределом допустимого роста цен, образовался крупный финансовый пузырь. Что касается российского фондового рынка, то он, также подогреваемый высокими ценами на мировом рынке нефти, находился на своих исторических максимумах. Наивысшее значение индекса РТС было достигнуто 19 мая 2008 года, и составило 2 487,92 на закрытие торговой сессии, однако сильных колебаний на рынке не наблюдалось. Начавшийся на американском рынке ипотечных кредитов кризис, вкупе со снижением спроса на сырьевые товары, спровоцировал обвал на фондовых рынках во всем мире, нефтяные цены обрушились более чем в 3 раза до 40 долл./барр. Это повлекло за собой с осени 2008 года резкое сжатие российского фондового рынка. 23 января 2009 года индекс РТС достиг своего дна - отметки 498,20 пункта. Для России данная ситуация означала следующее:

1. Резкое сокращение доходов от экспорта нефтепродуктов, в результате чего страна впервые за долгие годы столкнулась с проблемой дефицита бюджета.

Таблица 1. Зависимость финансового состояния бюджета от величины нефтяных доходов, 2007 – 2015 гг. [4].

Показатель	Динамика по годам							
	2008 г	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.

Доходы от экспорта нефтепродуктов, млрд. долларов	79,9	48,1	70,4	95,7	103,6	109,3	115,8	75,3
Дефицит/профицит бюджета, трлн. руб.	1,7	-2,3	-1,8	0,4	0,0	-0,3	-0,3	-2,8

2. Потеря доверия со стороны инвесторов к российскому рынку ценных бумаг. Так, в конце 2008 г. агентство Fitch понизило рейтинг по российским ценным бумагам до нижней ступени инвестиционного уровня – «BBB-» с негативным прогнозом и порекомендовало продавать российские акции.

За 2008-2009 гг. в США обанкротилось 165 банков, крупнейшим из которых стал Lehman Brothers. После краха американских банков начался отток капитала с развивающихся рынков. Вообще миграция капитала известна в мировой экономике еще со времен зарождения капиталистических отношений, но в связи с глобализацией и финансовыми кризисами, этот процесс усилился и ускорился, став своеобразным индикатором состояния мировой и национальных экономик.

В российской экономике на фоне глобального экономического кризиса сложилась неблагоприятная ситуация, воплотившаяся в уменьшении притока иностранного капитала в Россию и в продолжающемся оттоке капитала за рубеж. По данным Росстата, в 2008 г. снижение иностранных инвестиций в российскую экономику составило по сравнению с предыдущим годом 14,8%, а в 2009 г. – соответственно 21%. Причем в большей степени упали прямые иностранные инвестиции– на 41,1%, в то время как портфельные – на 37,7%, прочие – на 13,5%.

Таблица 2. Зависимость золотовалютных резервов РФ от объемов оттока капитала и величины общего внешнего долга 2007 – 2015. (на конец года) [5].

Показатель	Динамика по годам								
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Золотовалютные резервы РФ, млрд. долл.	474,0	438,2	383,9	367,1	447,7	517,9	516,7	473,9	354,1
Отток капитала, млрд. долл.	81,7	-133,6	-57,5	-30,8	-46,9	-53,9	-61,0	-151,5	-100
Общий внешний долг РФ, млрд долл.	563,2	479,9	467,2	488,9	545,3	636,4	727,1	599,5	559,3

С 2008 г. в России наблюдается значительный отток капитал. За 7 лет

его суммарный объем составил 535,2 млрд долларов. В условиях кризиса иностранные кредиторы теряют интерес к российской экономике и стремятся вернуть свои средства. Утечка капитала влияет на выплату внешнего долга страны, поскольку для этих целей приходится расходовать золотовалютные резервы и сокращать импортные закупки. Взаимосвязь между оттоком капитала, внешним долгом и золотовалютными резервами ярко проявляется в кризисные 2008-2009 гг. и 2014-2015 гг.

Можно выделить основные причины оттока капитала в России:

- Накопление корпоративного долга, на погашение которого в условиях кризиса направлялась значительная ушедших из страны средств. В 2008 г. сумма выплат по долгу превысила 100 млрд. долл., а в 2014 г. – 150 млрд.
- Высокая зависимость российского рынка ценных бумаг от зарубежных, прежде всего рынков США и стран Западной Европы.
- Деятельность на российском рынке ценных бумаг недобросовестных игроков, тиражирующих спекулятивные сделки, осуществляющих краткосрочные инвестиции в финансовый сектор экономики с целью наживы.
- Отсутствие длинных денег в экономике, т.е. предоставляемых на длительный срок кредитов или заимствований, с помощью которых происходит финансирование долгосрочных программ развития.

В 2008 г. обвал рынка ценных бумаг в России стал более значительным, по сравнению с другими странами (суммарная рыночная капитализация всех компаний мира снизилась на 47,2%, тогда как капитализация российских компаний снизилась на 71,6%), поскольку спекулянты быстро забрали свои капиталы, предчувствуя скорые потери. Поэтому рассматривая отток капитала с позиции ухода паразитического, спекулятивного капитала, можно говорить о процессе очищения национальной экономики. Однако последствия от ухода здорового капитала весьма негативны. Это ведёт к замедлению экономического роста страны и подрыву её финансовой безопасности.

Важно отметить, что хотя между кризисом 2008-2009 гг. и современным прошло не так много времени, да и некоторые ученые выдвигают тезис о том, что кризис 2014 это лишь продолжение предшествующего, тем не менее, полагаем, что они кардинальным образом отличаются друг от друга, имеют различную природу. Прямой причиной кризиса, после которой он вошел в острую фазу, традиционно выступило снижение цен на нефтяном рынке, начавшееся с июля 2014 г. Косвенной стали санкции ряда стран Запада, введенные в марте 2014 г., не оказывающие тяжелого давления на экономику, пока цены на энергоресурсы были высоки.

Начиная с лета 2014 года возросла волатильность на нефтяных рынках, с июня по январь мировые цены на нефть упали на 60% со 114 до 46 долл./барр, а затем в первые две недели февраля выросли более чем на 30% до 60 долл./барр. Падение цен на энергоресурсы было вызвано следующими причинами: увеличение добычи нефти и газа на внутреннем рынке США в результате сланцевой революции, снижение спроса со стороны КНР, окончательно же положение усугубил отказ стран ОПЕК снизить объем добычи. Такое падение привело к сокращению выручки от экспорта энергоносителей, составляющих более 50% от объема экспорта России.

Для российского фондового рынка 2014 год выдался сложным. Значительно возросла волатильность российских активов, причем сильнее всего пострадали курс рубля, ставки денежного рынка и рынок облигаций, тогда как наименее затронутыми оказались российские акции в рублевом выражении. Рост волатильности рубля стал следствием перехода регулятора к режиму полностью плавающего валютного курса. Для стабилизации валютного курса ЦБ РФ принял решение в декабре поднять ключевую ставку с 10,5% до 17%. В итоге за период с августа по январь 2014 г. курс доллара вырос с 36,2 до 68,9 руб. за доллар, с последующим снижением до 52,4 руб.

Рисунок 2. Динамика курса доллара США к рублю, 2014-2015 гг. [6].

Индекс РТС в течение года вел себя неоднозначно. С марта 2014 г. на него оказывалось давление геополитической обстановкой, в результате чего он обрушился на 25% до 1062,47 пунктов, однако к лету все потери были отыграны. Вторая, более значительная волна падения произошла осенью на фоне ужесточения санкционного режима и падения курса рубля. На минимуме значения индекса оставило 629,15 пунктов, что соответствовало двукратному снижению относительно начала года.

Ситуацию с иностранными инвестициями в 2014 г. можно охарактеризовать как «инвестиционный голод». С одной стороны это связано с окончанием масштабных строек и крупных проектов, с другой – с традиционно низкой инвестиционной привлекательностью РФ и санкциями. Так или иначе, приток прямых иностранных инвестиций в Россию в 2014 году уменьшился на 70% по сравнению с прошлым годом - до 19 млрд. евро.

Таким образом, наиболее актуальной проблемой для как России, так и

для многих других стран является стабилизация финансовой системы в свете финансового кризиса. Масштабное бегство капитала влияет на рубль, вызывая ослабление национальной валюты. И хотя считается, что ослабление рубля оказывает позитивный эффект на производство, повышая конкурентоспособность продукции российских компаний, в настоящее время ситуация иная. Многие отрасли оказываются не в состоянии модернизировать свои производственные мощности, вследствие чего падает производительность труда. В таких условиях о полноценном импортозамещении даже не приходится говорить.

Борьбу с негативной миграцией капитала необходимо вести путем улучшения инвестиционного климата в отечественной экономике. Сюда относятся разумная налоговая система, а также сбалансированная бюджетная политика, которая бы стимулировала, а не препятствовала вложениям в российскую экономику. Для ограничения бегства капитала необходимо совершенствовать валютное и финансовое законодательство, ввести жесткий финансовый контроль над валютными операциями, ужесточить порядок корреспондентских отношений российских банков с банками-нерезидентами, зарегистрированными в офшорах. Бегство капитала также можно предотвратить, вложив часть накопленных золотовалютных резервов в реальный сектор экономики с целью ее модернизации [7, с. 4].

Необходимо заметить, что российский рынок акций, как и вся экономика страны достаточно чувствительны к изменению макроэкономических факторов. Среди них наибольшее значение имеют мировые цены на нефть. Поэтому страна нуждается в перестройке собственной экономики, развитии наукоемких отраслей производства, что сделает Россию менее зависимой от ценовой конъюнктуры на сырье.

Использованные источники:

1. Д.Г. Александров – «Бегство капитала» как индикатор эффективности экономической политики государства и его последствия для российской экономики – 2011 г.
2. Е.Е Францева-Костенко – Финансовые кризисы: сущность и формы проявления// Альманах современной науки и образования – 2010 г. - №12
3. Л.А. Калинин – О некоторых особенностях финансово-экономического кризиса 2008-2010 гг.// Политический вектор – М. – 2012 г.
4. http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.aspx?file=oil_products.htm
5. http://finstat.info/zolotovalyutnyie-rezervyi-rf-mln-dol-ssha
6. http://www.banki.ru/products/currency/usd/
7. М.И. Гельвановский, В.А. Овчинский – Отток капитала из России в условиях мирового экономического кризиса// Юность России – 2012 г.
8. Рейнхарт К.М., Рогофф К.С. На этот раз все будет иначе. Восемь столетий финансового безрассудства. М., Карьера Пресс, 2011. – 531 с.

Савин С.Д.
студент 4го курса
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа

СТРАХОВАНИЕ КАК СПОСОБ КОНТРОЛИРОВАНИЯ РИСКОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Статья посвящена вопросам защиты торговых организаций методами страхования. Автор рассматривает всю суть страхования организаций и выделяет тип защиты: грузоперевозки. Разобрав этот тип можно сделать вывод, что организации по торговле товарами могут получить адекватную страховую защиту.

Ключевые слова: страховщик, самострахование, страхование имущества, страховые риски, страхование грузоперевозок.

Осуществление любой предпринимательской деятельности неминуемо связано с различными рисками, вероятность наступления которых зависит от возможностей лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность. Способность прогнозировать политическую ситуацию в стране и экономическую конъюнктуру, рассчитывать доходы и расходы, связанные с проектом, выбирать контрагентов, ориентироваться на рынке и принимать эффективные решения – все эти компоненты являются важным аспектом в организации предпринимательской деятельности. Тем не менее, предусмотреть всё это, невозможно, а потому всегда существует риск непредвиденных убытков.

Задачей данной статьи является рассмотрение страхования как способа контролирования рисков торгового предприятия. Целью страхования можно выделить удовлетворение потребностей торгового предприятия в надежной страховой защите от случайных опасностей. Предметом исследования является ОАО «Русская механика»

Что же такое риск? Риск - это возможность возникновения неблагоприятной ситуации, которое может повлечь за собой какой-либо вред или ущерб [1]. Существует два вида рисков: чистый и спекулятивный.

1) Чистый риск – имеет потенциальную возможность понести риски

2) Спекулятивный риск – имеет возможность, как приобрести что-либо, так и потерять.

Не так давно стало известно такое направление как «управление риском» или «риск-менеджмент» (Risk Management), задача которого заключается в том, чтобы провести анализ, определить и взять под контроль именно тот риск, который может нанести вред финансовому, экономическому и хозяйственному состоянию предприятия [4].

Существует несколько способов контролирования риска:

1) юридический;
2) страховой;
3) организационно-технический;

4) финансовый

Самым оптимальным и боле доступным из этих способов является страхование. Страхование подразделяется на несколько видов:

1) самострахование - оставление рисков на своей ответственности, путем формирования специального фонда для оплаты возможных убытков;

2) страхование у «зависимого» страховщика, то есть в отраслевой или так называемой «кэптивной» (captive insurance company) или «карманной» страховой компании;

3) взаимное страхование совместно с другими юридическими лицами, связанными между собой единой сферой деятельности путем формирования обществ взаимного страхования;

4) страхование у независимого страховщика на свободном страховом рынке.

Из вышеперечисленных типов страхования, наилучшим вариантом является страхование у независимого страховщика на свободном рынке. Это обуславливается тем, что предприятие имеет возможность свободного выбора страховщика из довольно обширного списка страховых компаний. Предприятие может выбрать наиболее оптимальные условия страхования для своей деятельности за ту цену, которая ему выгодна.

Рассмотрим пример страхования на торговом предприятии ОАО «Русская механика».

«Русская механика» - единственный производитель снегоходов на территории Российской Федерации. Миссия предприятия – создание простой, надежной и доступной по цене транспортной техники, идеальной для бездорожья в летний и зимний период для работы, спорта и активного отдыха.

Рисунок 1. Производство снегохода TAYGA 550 SE

Чтобы застраховать ОАО «Русская механика» первым делом необходимо выбрать страховую компанию. Для того чтобы правильно выбрать страховую компанию, как правило, смотрят на рейтинг. Все используемые в мировой практике методики рейтингования страховых

компаний имеют одинаковую структуру. Главными показателями для страховой компании на сегодняшний день являются платежеспособность и финансовая устойчивость. Под платежеспособностью понимается способность страховщиков выплачивать своим клиентам денежные средства по наступлению страхового случая. Под финансовой устойчивостью же, понимается способность страховой компании сохранять свою работоспособность при наступлении возможных неблагоприятных внешних и внутренних факторов. При выборе страховщика также следует обратить внимание на наличие у него хорошей перестраховочной защиты своего портфеля.

Далее необходимо выбрать пакет страхования для предприятия ОАО «Русская механика». Так как предприятие является торговым, необходимо застраховать следующие товары и виды услуг:

1) страхование имущества от огня и сопутствующих рисков;
2) страхование электронного оборудования;
3) страхование общегражданской ответственности;
4) страхование ответственности товаропроизводителя;
5) страхование средств автотранспорта;
6) страхование грузоперевозок;
7) страхование коммерческих рисков

Рассмотрим более подробно страхование грузоперевозок.

Грузоперевозки ОАО «Русская механика» производятся по железной дороге. Для того чтобы, застраховать грузоперевозки, необходимо рассчитать: транспортные издержки за перевозку груза, страховую сумму, сумму страхового платежа, страховые выплаты при наступлении страхового случая (при полной потере груза, при частичной потере груза), эффективность страховых операций (при полной потере груза при частичной потере груза (или его порчи).

Исходные данные:

Расстояние перевозки груза из города Самары в город Уфа 460 км.

Характеристика перевозимого груза:

Наименование перевозимого груза	Масса груза, кг.	Страховая стоимость груза С, руб.	Стоимость груза в поврежденном состоянии О, руб.	Ставки страховых взносов и гибель всего груза или его части К с.с.	Инфляционный коэффициент Кинф
Снегоход TAYGA 550 SE	535	254000	150000	0,55	10,8

Таблица 1. Характеристики перевозимого груза TAYGA 550 SE

Принимаем:

1) транспортировка груза – повагонную, в универсальном

вагоне парка МПС России;

2) налог на добавленную стоимость (НДС) – 20%.

Уплата за транспортировку груза повагонными отправками в универсальных вагонах (в данном варианте) равняется 100 руб., масса груза равна 535 кг., а расстояние – 460 км.

1) Рассчитаем транспортные издержки за транспортировку груза.

Согласно приведенным данным уплата за транспортировку груза составляет 100 руб., (Тпл=100 руб.).

Транспортные издержки за перевозку груза составят:

Тиз = 1,2Тпл * Кинф = 1,2 * 100 * 10,8=1296 руб.

2) Далее определим страховую сумму.

Страховая стоимость груза (С) – 254000 руб. Транспортные издержки (Тиз) – 1296 руб.

Страховая сумма равняется:

Сс = С + Тиз = 254000 + 1296 = 255296 руб.

3) Затем определим сумму страхового платежа:

Согласно исходным данным ставка страховых взносов за гибель всего груза или его части равна Кс.с.=0,55, поэтому сумма страхового платежа будет равняться:

Спл = (Сс * Кс.с.) / 100 = (255296 * 0,55) /100 = 1404,128 руб.

4) Далее определим стоимость страховых выплат при наступлении страхового случая при полной потере груза.

Если груз был полностью потерян, страховые выплаты производятся в размере полной страховой суммы по договору страхования, т.е. в данном случае владелец груза получает 255296 руб. (возмещаемый убыток полностью равен страховой сумме).

При полной пропаже без вести груза страхователь получает ту же сумму 255296 руб.

5) Определим сумму страховых выплат при наступлении страхового случая при частичной потере груза.

Учитывая вышеизложенные данные стоимость груза в поврежденном состоянии (О) составила 150000 руб. от его полной стоимости (С) в 254000 руб.

Вычисляем коэффициент обесценивания груза:

К = 1 - (О / С) = 1 - (150000 / 254000) = 0,4

Коэффициент К = 0,4 показывает, что убытки составили 60%, а остаточная стоимость груза – 40%.

Далее рассчитываем долю страховой суммы, от страховой стоимости груза:

Д = Сс / С = 255296 / 254000 = 1,005 руб.

Возмещаемый убыток при потере (порче) 60% страховой стоимости груза составит:

Спл.ч . = К * Д * С = 0,4 * 1,005 * 254000 = 102108 руб.

6) Эффективность страховых операций (рентабельность платежей) для страхователя в случае полной утрате товарного груза рассчитывается:

Rп.п. = Сс / Спл. = 255296 / 1404,128 = 181,82 руб.

Проведенные расчеты показывали, что, вследствие, страхового случая, при полной потере груза на каждый рубль страхового платежа владелец груза получит 181,82 руб.

7) Далее рассчитаем эффективность страховых операций (рентабельность платежей) для владельца груза в случае частичной потери:

Rч.п. = Спл.ч / Спл. = 102108 / 1404,128 = 72,71 руб.

Приведенные расчеты показали, что в результате наступления страхового случая, при частичной потере груза (60% от страховой стоимости груза) на каждый рубль страхового платежа грузоотправитель получит 72,71 руб.

Результаты страхования грузоперевозок ОАО «Русская механика» оформим в виде таблицы:

№ п/п	Показатели	Сумма, руб.
1	Транспортные издержки за перевозку груза (Тиз)	1296
2	Страховая сумма (Сс.)	254296
3	Сумма страхового платежа (Спл.)	1404,128
4	Страховые выплаты при наступлении страхового случая:	
	а) при полной потери груза (Спл.п.)	254296
	б) при частичной потери груза (Спл.ч.)	102108
5	Эффективность страховых операций:	
	а) в случае полной потери груза (Rп.п.)	181,82
	б) в случае частичной потери груза (Rч.п)	72,71

Таблица 2. Результаты страхования грузоперевозок ОАО «Русская механика»

Делая выводы по приведенной выше работе, можно сказать, что ОАО «Русская механика» может получить довольно адекватную страховую защиту для своих грузоперевозок.

Использованные источники:

1. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrucken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.
2. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.
3. Коносова А.Н. Страховое дело. М.: Инфра-М, 2010, 287 стр.

4. Москаленко А. Груз без страха // Журнал "Деловой еженедельник" статья №19, 2014.

Савченко А. Л.
студент 4-го курса
НФ БГУ имени И.Г. Петровского
Россия, г. Новозыбков

СТРАТЕГИИ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ

Аннотация:

В статье рассматриваются вопросы об использовании проблем информационной безопасности, которые постоянно усугубляются процессами проникновения практически во все сферы деятельности общества технических средств обработки и передачи данных и, прежде всего вычислительных систем.

Ключевые слова: информационная безопасность, защита информации, стратегия, информация.

Проблемы информационной безопасности постоянно усугубляется процессами проникновения практически во все сферы деятельности общества технических средств обработки и передачи данных и, прежде всего вычислительных систем. На сегодняшний день сформулировано три базовых принципа информационной безопасности, которая должна обеспечивать: целостность данных - защиту от сбоев, ведущих к потере информации, а также неавторизованного создания или уничтожения данных; конфиденциальность информации; доступность для всех авторизованных пользователей.

Теория защиты информации определяется как система основных идей, относящихся к защите информации в современных системах ее обработки, дающая целостное представление о сущности проблемы защиты, закономерностях ее развития и существенных связях с другими отраслями знания.

Стратегия — это общая, рассчитанная на перспективу руководящая установка при организации и обеспечении соответствующего вида деятельности, направленная на то, чтобы наиболее важные цели этой деятельности достигались при наиболее рациональном расходовании имеющихся ресурсов.

Организация защиты информации в самом общем виде может быть определена как поиск оптимального компромисса между потребностями в защите и необходимыми для этих целей ресурсами.

Потребности в защите обусловливаются прежде всего важностью и объемами защищаемой информации, а также условиями ее хранения, обработки и использования. Эти условия определяются уровнем (качеством) структурно-организационного построения объекта обработки информации, уровнем организации технологических схем обработки, местом и условиями

расположения объекта и его компонентов и другими параметрами.

Размер ресурсов на защиту информации может быть ограничен определенным пределом либо определяется условием обязательного достижения требуемого уровня защиты. В первом случае защита должна быть организована так, чтобы при выделенных ресурсах обеспечивался максимально возможный уровень защиты, а во втором — чтобы требуемый уровень защиты обеспечивался при минимальном расходовании ресурсов.

Так в самом общем виде могут быть представлены состав и содержание первой составляющей научно-методологического базиса теории защиты - общеметодологических принципов. Вторая составляющая этого базиса - инструментально-методологическая база. Методологический базис, как второй компонент теории защиты, составляют совокупности методов и моделей, необходимых и достаточных для исследований проблемы защиты и решения практических задач соответствующего назначения.

На формирование названных методов большое влияние оказывает тот факт, что процессы защиты информации подвержены сильному влиянию случайных факторов и особенно тех из них, которые связаны со злоумышленными действиями людей-нарушителей защищенности. Те же методы, стройная структура которых сформирована в классической теории систем, разрабатывались применительно к потребностям создания, организации и обеспечения функционирования технических, т.е. в основе своей формальных систем.

Адекватность этих методов для удовлетворения указанных потребностей доказана практикой многих десятилетий. В силу сказанного в качестве актуальной возникла задача расширения комплекса методов классической теории систем за счет включения в него таких методов, которые позволяют адекватно моделировать процессы, существенно зависящие от воздействия трудно предсказуемых факторов.

Постановка задачи защиты информации, сформированная на основе анализа современных концепций информационного обеспечения деятельности в различных сферах и ретроспективного анализа развития подходов к защите, представляет собой как бы концентрированное выражение объективных потребностей в защите.

Использованные источники:

1.«Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации» //2008 год.

2. «Программа по реализации стратегии развития информационного общества в России»// ИНСОР, 2008 год.

3. Отчет по НИР «Разработка комплекса организационно – технических мер для создания системы защиты информации сетей GSM общего пользования России»,//2009 год (выполнена в рамках комплекса НИР по созданию профессиональной основы для реализации «Стратегии …»).

Савченко А. Л.
студент 4-го курса
НФ БГУ имени И.Г. Петровского
Россия, г. Новозыбков

БАЗЫ ДАННЫХ И ИХ ИЗУЧЕНИЕ В ШКОЛЬНОМ КУРСЕ ИНФОРМАТИКИ

Аннотация:

В данной статье рассматриваются вопросы о развитии базы данных и систем управления базами данных, так же их применение в настоящее время.

Ключевые слова: база данных, информационная система, системы управления базами данных.

Современное общество живет в период, характеризующийся небывалым ростом объема информационных потоков. Для принятия обоснованных и эффективных решений в производственной деятельности, в управлении экономикой и политики современный специалист должен уметь с помощью компьютеров и средств связи получать, накапливать, хранить и обрабатывать данные, представляя результат в виде наглядных документов.

На сегодняшний день написано довольно большое количество книг и создано большое количество электронных учебных пособий и средств их создания. По виду представления учебного материала все источники информации можно разделить на три основных вида - в виде печатных изданий, в виде мультимедийных учебников и в виде гипертекстовых документов. В каждом из видов есть свои преимущества и ряд случаев, в которых используют именно этот тип представления информации.

Активная деятельность по отысканию приемлемых способов обобществления непрерывно растущего объема информации привела к созданию в начале 60-х годов XX века специальных программных комплексов, называемых "Системы управления базами данных" (СУБД).

Системы управления базами данных (СУБД) являются едва ли не самым распространенным видом программного обеспечения. СУБД имеют более чем тридцатилетнюю историю развития с сохранением преемственности и устойчивых традиций. Идеологическая ценность СУБД объясняется тем, что в основе программ такого рода лежит концепция модели данных, т.е. некоторой абстракции представления данных.

Система управления базами данных (СУБД) основывается на использовании определенной модели данных. Модель данных отражает взаимосвязи между объектами [2, с. 17].

В большинстве случаев предполагается, что данные представлены в виде файлов, состоящих из записей. Структура всех записей в файлах одинакова, а количество записей в файле является переменным. Элементы данных, из которых состоит каждая запись, называются полями. Поскольку во всех записях имеются одни и те же поля (с разными значениями), полям удобно давать уникальные имена. Многие практически важные случаи хорошо укладываются в такое представление данных.

Базы данных (БД) составляют в настоящее время основу компьютерного обеспечения информационных процессов, входящих практически во все сферы человеческой деятельности.

База данных - именованная совокупность данных, отражающая состояние объектов и их отношений в рассматриваемой предметной области.

Для создания и ведения баз данных (их обновления, обеспечения доступа по запросам и выдачи данных по ним пользователю) используется набор языковых и программных средств, называемых системой управления базами данных (СУБД).

Наибольший интерес для методических разработок представляет применение компьютера как средства обучения. Именно наличие таких возможностей и определяет значительную долю интереса к использованию вычислительной техники и информационных технологий в образовании, указывается как наиболее перспективное и многообещающее направление развития.

В современном мире всё более и более внедряются компьютерные технологии. Сегодня компьютеры - это неотъемлемая часть каждого предприятия, каждой компании. Как правило, использование информационных технологий сводится к применению баз данных (далее по тексту - БД) и систем управления базами данных (далее по тексту - СУБД) [7].

Разработка информационных систем и баз данных - одна из ведущих тем в современных образовательных программах для специальностей, связанных с использованием персональных компьютеров. В школьных программах тема баз данных также не остается незамеченной. Именно это обусловило в качестве объекта электронного учебного пособия выбрать базы данных.

Средствами СУБД любой пользователь может создать файлы БД, просматривать их, изменять, выполнять поиск, формировать отчеты произвольной формы. Кроме того, поскольку структура файлов БД записана на диске в его начале, можно открыть, просмотреть, выбрать данные и из чужого файла, созданного кем-то программно или средствами СУБД. В настоящее время создано большое количество СУБД, имеющих приблизительно одинаковые возможности.[3].

Использованные источники:

1.Агальцов В. П. Базы данных. - М.: Мир, 2002. - 376 с.

2.Андерсен, В. Базы данных Microsoft Access. Проблемы и решения: Практ. пособ. /Пер. с англ. - М.: ЭКОМ, 2001. - 384 с.

3.Андреев А.М. Березкин Д.В. Кантонистов Ю.А. Объектные СУБД на российских просторах [Электронный ресурс]. - "Компьютерная хроника", 1997г. N11.Режим доступа: http://www.inteltec.ru/publish/articles/objtech/chronic. shtml. - Загл. с экрана.

Садрисламова А.Р.
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация: В данной статье рассматривается вопрос об управлении прибылью в системе антикризисного управления предприятием. Проанализирован анализ финансового результата конкретной организации, приведён расчёт показателей рентабельности и сделаны выводы.

Ключевые слова: управление прибылью, антикризисное управление, банкротство, риск-менеджмент, санация.

Мировой финансовый кризис нанёс серьёзный урон глобальной экономике, соответственно, это сказалось на деятельности предприятий. Кризисное состояние сделало актуальной проблему эффективной организации управления деятельностью предприятий, выбора методов антикризисного управления для поддержания своих позиций на рынке, сохранения прибыли. А, как известно, прибыль предприятия является результирующим показателем всей его хозяйственной деятельности. Рост прибыли создает финансовую базу для экономического развития предприятия, определяет темпы экономического развития страны, отдельных регионов, увеличения общественного благосостояния и повышения жизненного уровня населения.

Антикризисное управление не привязано к какой-то конкретной юридически определенной форме кризиса, т.е. совсем не обязательно, чтобы кризисное предприятие было призвано банкротом или чтобы по нему было введено арбитражное управление. Фактически на предприятии наблюдается финансовый кризис, связанный с: нарастающими убытками по текущим операциям, резко уменьшившейся ликвидностью предприятия, появлением у предприятия просроченной кредиторской задолженности, меньшей или большей степенью проявившейся неплатежеспособности, снижение размеров прибыли.

Антикризисное управление на предприятии - это комплекс мер по выводу предприятия из такого фактического финансового состояния.

Целью антикризисного управления является разработка, и реализация мер, направленных на предотвращение возникновения негативных явлений, приводящих к кризисному состоянию предприятия, обеспечение его финансовой устойчивости и прочного положения на рынке при любых метаморфозах в стране. При этом следует подчеркнуть, что на различных этапах развития кризиса, кризисных тенденций и с учетом их последствий для деятельности предприятия цели антикризисного управления могут корректироваться [1].

Антикризисное управление в разных ситуациях должно отвечать как интересам кредиторов предприятия, так и имущественным и другим материальным интересам иных лиц, связанных (или которые могут быть

связанны в будущем) с данным предприятием.

Самые распространенные меры предпринимаемые предприятиями в системе антикризисного управления - это сокращение издержек (расходов, затрат), снижение качества продукции и услуг, ухудшение сервиса, нерыночный рост цен, массовые увольнения персонала, ликвидация бюджета на маркетинг и рекламу и т.д. и т.п., вызваны не логикой, не законами рынка, а исключительно паникой. Кроме того, они противоречат законам рынка, т.е. законам маркетинга. И потому такие меры ведут к уменьшению прибыли предприятия.

Что же касается прибыли страховых компаний это то, что они имеют специфическую структуру. Инвестирование неплохой инструмент, позволяющий страховым компаниям увеличить прибыль без привлечения новых страхователей и их взносов. В свою очередь, дополнительная прибыль это возможность развития страховых сервисов и снижения тарифов [3]. К сожалению, в России основным источником прибыли для страховых компаний все еще остается поступление страховых взносов.

Рассмотрим анализ финансового результата предприятия на примере ООО СОЛ «Карлугач» таблица 1.

Таблица 1 Анализ финансовых результатов предприятия

Показатели	Значение показателя, тыс. руб		Рост, %
	2014 г	2013г	
Выручка	20490	15227	134,56
Себестоимость продаж	14108	12525	112,64
Валовая прибыль	6382	2702	236,2
Управленческие расходы	32	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	6350	2702	235,01
Прочие доходы	194	106	183,01
Прочие расходы	2453	78	3144,9
Прибыль (убыток) до налогообложения	3539	2158	164
Чистая прибыль	2305	2155	107

Анализ финансовых результатов ведется с использованием коэффициентов рентабельности.

Рентабельность - относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает не только степень эффективности применения материальных, трудовых и финансовых ресурсов, но и использование природных богатств.

Рентабельность является результирующим показателем эффективности

деятельности любой организации [2].

Выполним расчет показателей рентабельности на примере баланса ООО СОЛ «Карлугач» таблица 2.

Таблица 2 Расчет показателей рентабельности

Показатели	2013 г., %	2014 г., %	Изменение
Рентабельность реализованной продукции	21,6	45,0	23,44
Рентабельность производства	21,6	45,2	23,66
Рентабельность совокупных автивов	7,98	8,54	0,56
Рентабельность собственного капитала	10,58	11,32	0,74
Рентабельность инвестиций	12,60	11,87	-0,73
Рентабельность продаж	14,15	11,25	-2,90

Из таблицы видно, что все показатели рентабельности организации в 2014 году на среднем уровне. В динамике наблюдается снижение (рентабельности инвестиции и рентабельность продаж).

Использованные источники:

1. Шатский Г.Ю. «Основные понятия и проблемы антикризисного управления промышленным предприятием»/ Шатский Г.Ю [Электронный ресурс].
2. Увеличение объема продаж во время кризиса, повышение рентабельности бизнеса [Электронный ресурс].
3. Ефимов О.Н. Страховое дело [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные,— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 177 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/23088.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

Сазанов О.В.
старший преподаватель
Соловьева Д.О.
студент 3 курса
Максимова Е.П.
студент 3 курса
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга

РОЛЬ МЕСТНЫХ НАЛОГОВ В ФОРМИРОВАНИИ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА

Аннотация

В рыночной экономике важным показателем благосостояния государства и всего населения страны является устойчивость финансов и денежного обращения. Налоговые сборы и платежи являются основным

источником формирования бюджета государства, в том числе и местных бюджетов, т. к. любому государству для выполнения своих функций необходимы фонды денежных средств. Решение большого количества возложенных на нецентральные уровни управления задач требует от местных органов иметь источники доходов. К таким источникам, в первую очередь относятся местные налоги.

Ключевые слова: налог, бюджет, экономика, местный бюджет, земельный налог, налог на имущество физических лиц.

В рыночной экономике налоги выполняют столь важную роль, что можно с уверенностью сказать, что без хорошо налаженной, четко действующей налоговой системы, которая отвечает условиям развития общественного производства, эффективная рыночная экономика невозможна.

Налоги – это обязательные к уплате платежи, взимаемые с граждан и организаций в пользу государства. Они составляют наибольшую часть доходов государства. Именно благодаря налогам государство получает денежные суммы, которые оно может потратить на такие расходные части бюджета как пенсии, стипендии, оборона и другие.[3]

В настоящее время виды налогов и сборов как важнейшей составляющей налоговой системы весьма разнообразны. Налоги можно классифицировать по разным признакам.

Все налоги, действующие на территории РФ, в зависимости от уровня установления подразделяются на три вида:

- федеральные:
- региональные;
- местные.

Федеральные налоги устанавливаются, отменяются и изменяются НК РФ и обязательны к уплате на всей территории РФ.

Региональные налоги устанавливаются НК РФ и обязательны к уплате на всей территории соответствующих субъектов РФ. Правительство субъектов Федерации наделено правом вводить или отменять региональные налоги на своей территории и изменять некоторые элементы налогообложения в соответствии с действующим федеральным законодательством.

Местные налоги регламентируются законодательными актами федеральных органов власти и законами субъектов РФ. Органам местного самоуправления в соответствии с НК РФ предоставлено право вводить или отменять на территории муниципального образования местные налоги и сборы.

Общие правовые, территориальные, организационные и экономические принципы организации местного самоуправления в РФ, а также государственные гарантии его осуществления в настоящее время регулируются Федеральным законом от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об основах местного самоуправления».

Местное самоуправление осуществляется на территории населенных пунктов или поселений. При этом законодательное регулирование деятельности органов местного самоуправления, а так- же вопросов формирования и исполнения бюджетов, включая вопросы налогообложения, дифференцировано в зависимости от вида поселения.[3]

Каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет (местный бюджет).

Бюджет муниципального района и свод бюджетов поселений, входящих в состав муниципального района, составляют консолидированный бюджет муниципального района. В качестве составной части бюджетов поселений могут быть предусмотрены сметы доходов и расходов отдельных населенных пунктов, не являющихся поселениями. Порядок разработки, утверждения и исполнения указанных смет определяется органами местного самоуправления соответствующих поселений самостоятельно.

В местных бюджетах раздельно предусматриваются доходы, направляемые на осуществление полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения, и субвенции, предоставленные для обеспечения осуществления органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий, переданных им федеральными законами и законами субъектов РФ, а также осуществляемые за счет указанных доходов и субвенций соответствующие расходы местных бюджетов.

К собственным доходам местных бюджетов относятся:

- средства самообложения граждан;
- доходы от местных налогов и сборов;
- доходы от региональных налогов и сборов;
- доходы от федеральных налогов и сборов;
- безвозмездные перечисления из бюджетов других уровней, включая дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований;
- доходы от имущества, находящегося в муниципальной собственности;
- часть прибыли муниципальных предприятий, остающейся после уплаты налогов и сборов и осуществления иных обязательных платежей, в размерах, устанавливаемых нормативными правовыми актами представительных органов муниципального образования, и часть доходов от оказания органами местного самоуправления и муниципальными учреждениями платных услуг, остающаяся после уплаты налогов и сборов;
- штрафы, установление которых в соответствии с федеральным законом отнесено к компетенции органов местного самоуправления;

- добровольные пожертвования;
- иные поступления в соответствии с федеральными законами,
- законами субъектов РФ и решениями органов местного самоуправления.

Таким образом, налоговые поступления в местные бюджеты являются наиболее регулярным и постоянным источником возмещения расходов органов местного самоуправления и могут гарантировать выполнение программ, заложенных в местные бюджеты.

Доходы от региональных налогов и сборов зачисляются в местные бюджеты по налоговым ставкам, установленным законами субъектов РФ в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, а также по установленным нормативам отчислений.

В местные бюджеты в соответствии с едиными для всех поселений или муниципальных районов данного субъекта РФ нормативами отчислений, установленными законом субъекта РФ, могут зачисляться доходы от определенных видов региональных налогов и сборов, подлежащие зачислению в бюджет субъекта РФ.

Как говорилось выше, к местным налогам относятся земельный налог и налог на имущество физических лиц. Рассмотрим кратко каждый из них:

1. Земельный налог

Плательщиками налога являются организации и физические лица, обладающие земельными участками на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или пожизненного наследуемого владения.[1]

Объектом налогообложения являются земельные участки, расположенные в пределах муниципального образования, на территории которого введен налог.

Налоговый период по налогу определен как календарный год.

Отчетными периодами для налогоплательщиков — организаций и физических лиц, являющихся индивидуальными предпринимателями, признаются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.

Налоговая ставка составляет 0,3 % в отношении земельных участков:

- отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения или к землям в составе зон сельскохозяйственного использования в поселениях и используемых для сельскохозяйственного производства;
- занятых жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса (за исключением доли в праве на земельный участок, приходящейся на объект, не относящийся к жилищному фонду и к объектам инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса) или предоставленных для

жилищного строительства;

- предоставленных для личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества или животноводства.[1]

2. Налог на имущество физических лиц является местным налогом, зачисляется в местный бюджет по месту нахождения объекта налогообложения. Порядок налогообложения имущества физических лиц установлен гл.32 Налогового кодекса Российской Федерации (с 1 января 2015 года).

Плательщиками налога на имущество физических лиц признаются физические лица — собственники имущества, признаваемого объектом налогообложения.

Объектами налогообложения признаются жилые дома, квартиры, дачи, гаражи и иные строения, помещения и сооружения, а также доли в праве общей собственности на указанные виды имущества.

Ставки налога на строения, помещения и сооружения устанавливаются нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления в зависимости от суммарной инвентаризационной стоимости. Представительные органы местного самоуправления могут определять дифференциацию ставок в установленных пределах в зависимости от суммарной инвентаризационной стоимости, типа использования и по иным критериям. Ставки налога устанавливаются в следующих пределах (табл. 1).

Таблица 1

Стоимость имущества, тыс. руб.	Ставка налога, %
До 300	До 0,1
От 300 до 500	Свыше 0,1 до 0,3
Свыше 500	Свыше 0,3 до 2,0

Зачисляется налог в местный бюджет по месту нахождения (регистрации) объекта налогообложения.[1]

В качестве примера формирования местного бюджета рассмотрим бюджет города Елабуги на 2014 и 2015-2016 год.

Соответственно решению №175 «О бюджете муниципального образования город Елабуга Елабужского муниципального района Республики Татарстан на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» бюджет города Елабуга составит[2]:

Таблица 2

Год	Фактический и прогнозируемый общий объем доходов бюджета
2014	185 903,5 тыс. рублей;
2015	207 189,8 тыс. рублей
2016	232 939,8 тыс. рублей;

Согласно этому решению в 2014 году пополнение бюджета за счет местных налогов составило:

Таблица 3

Вид налога	Сумма
Налог на имущество физических лиц	12941 тыс. рублей;

Земельный налог в соответствии с пп.1 п.1 ст.394 в соответствии с пп.2 п.1 ст.394	 5775 тыс. рублей; 51973 тыс. рублей;
Итого	70689 тыс. рублей;

Итак, доход от налогов – 70 689 тыс. рублей, что составляет примерно 1/3 (38%) части общей суммы доходов бюджета.

Касаемо 2015 и 2016 годов также можно видеть, что местные налоги играют значительную роль в формировании местного бюджета.

Таблица 4

Вид налога	Сумма	
	2015	2016
Налог на имущество физических лиц	13587 тыс. рублей;	14269 тыс. рублей;
Земельный налог в соответствии с пп.1 п.1 ст.394 в соответствии с пп.2 п.1 ст.394	 5826 тыс. рублей; 52433 тыс. рублей;	 5876 тыс. рублей; 52881 тыс. рублей;
Итого	71846 тыс. рублей;	73026 тыс. рублей;
Удельный вес относительно общей суммы доходов бюджета	34.7%	31.4%

В заключении можно сказать, что бюджеты муниципальных образований являются составной частью финансовой системы Российской Федерации. Роль этих бюджетов в социально-экономическом развитии муниципальных образований возрастает в связи с расширением прав местных органов власти в соответствии с Законом Российской Федерации "О местном самоуправлении". Поэтому, перед каждым муниципальным образованием встает проблема увеличения налоговой базы по местным налогам – как источника их пополнения.

Использованные источники:

1. Интернет-сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации http://www.nalog.ru/rn16/
2. Официальный сайт органов местного самоуправления Елабужского муниципального района http://www.elabugacity.ru/
3. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / В.Р. Захарьин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 320 с.

Сазанов О.В.
старший преподаватель
Максимова Е.П.
студент 3 курса
Соловьева Д.О.
студент 3 курса
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ В СТРУКТУРЕ ДОХОДОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Аннотация

Налогообложение — это та сфера, которая касается практически всех: и государства, и общества в целом, и каждого налогоплательщика в отдельности. Налог на имущество предприятий занимает центральное место в системе имущественного налогообложения России и вызывает определенный интерес в свете возможных изменений в порядке расчета и уплаты данного налога. Налог на имущество организаций является основным налогом субъектов Российской Федерации, поэтому он, наряду с налогом на прибыль, налогом на добавленную стоимость, другими видами налогов, обеспечивающими основные поступления в бюджеты различных уровней, требует особого подхода при его рассмотрении.

Ключевые слова: налог, имущество организации, региональный бюджет.

Налоги - это один из экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику. Региональные налоги оказывают непосредственное влияние на экономику субъектов Российской Федерации.

К региональным налогам относятся:

- налог на имущество организаций;
- налог на игорный бизнес;
- транспортный налог.

Наибольшую долю по сумме налога, исчисленной к уплате в бюджет, занимает налог на имущество организаций.

Правила начисления и уплаты налога на имущество организаций закреплены в главе 30 Налогового кодекса. Положения данной главы едины для всех субъектов РФ, но при этом региональные власти вправе устанавливать некоторые особенности в рамках общих правил.

Налогоплательщиками являются:

- российские организации;
- иностранные организации, осуществляющие деятельность в Российской Федерации через постоянное представительство или имеющие в собственности недвижимость на территории РФ. [1, с.83]

Объектом налога признается движимое и недвижимое имущество, учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств. К основным средствам, в свою очередь, относятся средства труда (внеоборотные активы), со сроком полезного использования более 12 месяцев. С 1 января 2015 года изменился порядок налогообложения движимого имущества организаций согласно вступившим в силу положениям главы 30 Налогового кодекса Российской Федерации. Так, не облагающееся налогом на имущество организаций движимое имущество, принятое с 1 января 2013 года на учет в качестве основных средств, теперь признается объектом налогообложения. Кроме того, с 1 января 2015 года не признаются объектом налогообложения объекты основных средств, включенные в первую и вторую амортизационную группу в соответствии с Классификацией основных средств, утвержденной Правительством Российской Федерации [5].

Налоговые льготы по налогу на имущество организаций могут устанавливаться как федеральным законом, так и региональными законами и иными нормативными актами.

Налоговая база определяется как средняя (за отчетный период) и среднегодовая (за налоговый период) стоимость имущества, являющегося объектом налогообложения. При этом указанное имущество учитывается по его остаточной стоимости, сформированной в соответствии с порядком ведения бухгалтерского учета, утвержденным в учетной политике организации. Остаточная стоимость имущества для целей налогообложения определяется как разница между их первоначальной стоимостью и величиной износа данного имущества.

С 1 января 2015 года статья 378.2 НК РФ дополнена пунктом 4.1, определяющим понятие «единого торгово-офисного центра». Так, отдельно стоящее нежилое здание (строение, сооружение), помещения в котором принадлежат одному или нескольким собственникам, признается одновременно административно-деловым и торговым центром (комплексом), если такое здание (строение, сооружение) предназначено для использования или фактически используется одновременно как в целях делового, административного или коммерческого назначения, так и в целях размещения торговых объектов, объектов общественного питания и (или) объектов бытового обслуживания.

Критерии признания отдельно стоящего нежилого здания (строения, сооружения) одновременно административно-деловым и торговым центром, по которому налог на имущество организаций исчисляется исходя из его кадастровой стоимости. Критерий размера площади (не менее 20 %) соблюдается по совокупности целей использования.

Налоговая ставка устанавливается законами субъектов РФ и не может превышать 2,2% среднегодовой стоимости налогооблагаемого имущества. Региональные власти имеют право устанавливать разные ставки для отдельных категорий организаций, а также по некоторым видам имущества[2, с. 169].

Налоговый период – календарный год. Промежуточными отчетными периодами являются 1 квартал, полугодие и 9 месяцев календарного года, по истечении которых уплачиваются промежуточные авансовые платежи.

Налог на имущество организаций- региональный и он важен своей фискальной функцией именно для региональных бюджетов. Данный налог в доходах бюджетов субъектов Российской Федерации отличается своей стабильностью, поскольку у организаций для ведения экономической деятельности имеется значительный производственный и непроизводственный имущественный фонд, к которому в целях налогообложения относится движимое или недвижимое имущество.

При его взимании реализуются также стимулирующая и контрольная функции через заинтересованность организаций в уплате меньших сумм налога путем освобождения от лишнего, неиспользуемого, не приносящего дохода имущества, и обновлении основных фондов. От количества объектов основных средств, их стоимости, степени износа, эффективности использования зависят финансовые показатели предприятия, его устойчивое развитие.

Однако недостаточная роль имущественных налогов в доходах бюджетов субъектов Российской Федерации во многом объясняется отсутствием единых подходов к организации систем учета и оценки объектов имущества, отсутствием эффективной системы контроля над правильностью исчисления и уплаты имущественных налогов.

В Республике Татарстан действует максимальная налоговая ставка 2,2%.

По данным отчета ФНС России по форме № 5-НИО, в разрезе субъектов Российской Федерации в Республике Татарстан имеются следующие данные (табл.1):

Таблица 1

	2011	2012	2013	Изменения 2012-2011 (количество)	Изменения 2013-2012 (количество)	Темп роста % (2013 год к 2011)
Количество налогоплательщиков	17 343	16 726	15 004	-617	-1722	87
В т.ч. применяющие налоговые льготы	7 030	933	777	-6097	-156	11
Налоговая база (тыс. руб.)	598 530	887 470	1 039 844	288 940	152 374	174
Сумма налога, исчисленная к уплате в бюджет (тыс. руб.)	10 210	15 188	18 279	4 978	3 091	179

Сумма налога не поступившая в бюджет в связи с предоставлением налогоплательщикам налоговых льгот (тыс. руб.)	9 578	9 198	4 448	-379	-4 750	46

Таким образом, анализ показателей 2011-2013 годов показал:

- количество налогоплательщиков с каждым годом сокращается с 17343 в 2011 году, 16726 в 2012 году да 15004 в 2013 году;
- сильно сократилось количество налогоплательщиков, применяющих налоговые льготы с 7030 в 2011 году до 777 в 2013;
- налоговая база увеличилась на 74 %;
- сумма налога, исчисленная к уплате в бюджет, увеличилась на 79%, увеличение платежей связано с сокращением предоставляемых организациям республики льгот по данному налогу;
- в связи с этим сократилась сумма налога не поступившая в бюджет в связи с предоставлением налогоплательщикам налоговых льгот с 9578166 в 2011 году до 4448640 в 2013 году.

Вместе с тем, по сложившейся динамике фактического поступления данного налога, в 2013 году отмечается тенденция снижения темпов его роста по сравнению с предыдущими годами. Данное обстоятельство обусловлено изменениями, внесенными в пункт 4 статьи 374 Налогового Кодекса РФ, в соответствии с которыми с 01.01.2013г движимое имущество не является объектом налогообложения.

Использованные источники:

1. Налоги и налогообложение: учебное пособие/В.Р.Захарьин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2014 – 320 с.
2. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: Учебное пособие / А.З. Дадашев. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. - 240 с.
3. ФНС –данные по формам статистической налоговой отчетности http://www.nalog.ru/rn16/related_activities/statistics_and_analytics/forms/
4. ФНС – имущественные налоги и ставки http://www.nalog.ru/rn16/service/tax/
5. ФНС - В 2015 году изменится порядок налогообложения движимого имущества организаций http://www.nalog.ru/rn16/news/activities_fts/5084791/

Сазанов О.В.
старший преподаватель
Саркарова З.А.
студент 3-ого курса
Елабужский институт
Казанский федеральный университет
Россия, г. Елабуга

НАЛОГОВЫЙ ФЕДЕРАЛИЗМ: НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы налогового федерализма, его идея и цели, принципы и признаки, подробно расписаны теоретические положения. В результате исследования выявлены основные предложения по его развитию с целью обеспечения общественного благополучия в нашей стране и повышения конкурентоспособности России в условиях глобализации экономических процессов.

Ключевые слова: налоговый федерализм, налоговая система, бюджетно-налоговые полномочия, субсидиарность.

В качестве одной из насущных проблем, стоящих в настоящее время перед российской юридической и экономической наукой является проблема разграничения налоговых полномочий между органами власти различных уровней и органами местного самоуправления.

Известно, что налоговая система, которая отражает общие закономерности и особенности развития конкретной страны, оказывает значительное воздействие на развитие всей экономики в целом, и расширяет сферу деловой активности населения. Рациональное распределение налоговой ответственности и полномочий между территориальными и центральными государственными структурами как раз таки и заключается в налоговом федерализме, от организации которого во многом зависит регулирование налоговых доходов между центром и регионами и формирование доходной части бюджета любого уровня. С точки зрения налогового права и финансовой науки, понятие налогового федерализма следует рассматривать, как правовую систему разграничения бюджетно-налоговых полномочий между уровнями власти и управления. Но для более точного раскрытия данной темы, нам необходимо рассмотреть более широкое понятие налогового федерализма. Налоговый федерализм – законодательное установление равноправных отношений между федеральным центром и субъектами Федерации при формировании доходов бюджетов всех уровней, достигаемое за счет оптимального сочетания их налогового потенциала, выполняемых финансово-хозяйственных, социальных функций и имеющихся общественно необходимых потребностей.[1, С. 5]

Конечно же, эффективность налогового федерализма зависит от выбранного экономического курса, существующей налоговой системы. На него оказывает влияние множество факторов [2, С. 15], таких как:

1) классификация налогов по иерархическому уровню

2) степень платежеспособности, принципы и методы сбора

3) источники средств, необходимые для уплаты

4) величина ставки и направление использования собранных налогов.

Исходя из этого, территориальное разделение налоговых полномочий и ответственности разных стран различается по масштабам налоговой базы, структуре и величине налогов, порядку сбора налогов, организации налогового контроля, видам несения ответственности за нарушение налогового законодательства, налоговым льготам и т.д.

Выбор модели налогового федерализма зависит от разграничения функций между центром и регионами или от того, какие функции собирается выполнять центральная власть и какие функции она делегирует региональным и местным властям. Таким образом, можно сделать вывод о том, что федеративная модель российского государства, закрепленная в Конституции Российской Федерации, с точки зрения нормативно урегулированных налоговых полномочий субъектов РФ и органов местного самоуправления носит во многом унитаристский характер. Унитаристский характер можно определить, как явно выраженную финансовую и фискальную централизацию государственно-властных отношений.[3] Что же необходимо предпринять, для создания дееспособной федеративной системы? Во-первых, необходимо раздать полномочия, по осуществлению судебной, административной и законодательной властей федерации и ее членам. Во-вторых, очень важно распределить полномочия в сфере финансов, и конечно же денежные средства.

Так что же должно быть присуще федерализму в целом, и в частности налоговому федерализму? В идеальном варианте развития, ему должны быть присущи властно-договорные отношения. Это говорит о том, что, наряду с федеративными интересами, также должны учитываться интересы субьектов федерации, а все противоречия должны разрешаться посредством договорного процесса, в рамках компетенции, установленной законодательством.

Стоит отметить, что основной идеей федерализма является разграничение компетенции центральной и региональной власти, которая обеспечивает эффективное управление и взаимность их интересов во всех сферах общественной жизни, в том числе и в налоговых отношениях. Поэтому для обеспечения оптимального управления в основу налогового федерализма должны быть заложены следующие принципы[4, С. 29-32]:

1) Конституционное закрепление развернутой характеристики налоговой системы, основных принципов налогообложения и видов налогов.

2) Разграничение прав, обязанности и ответственности при формировании и исполнении бюджетов между федеральным центром и субъектами Федерации на основе принципа субсидиарности.

3) Законодательная регламентация налоговых полномочий уровней управления.

4) Равноправие всех субъектов Федерации в их финансовых отношениях с федеральным центром.

5) Конституционная гарантия финансовой самостоятельности субъектов Федерации и местного самоуправления .

Теперь рассмотрим уровень развития налогового федерализма в России, и ряд мер, которые позволят России в будущем находится на более высшем уровне, и соответствовать уровню зарубежных стран.

Хотя Налоговый Кодекс и устанавливает разграничение полномочий уровней власти в налоговой сфере, но полномочия регионов и муниципалитетов недостаточны для полноценного управления налогами. Они ограничены установлением налоговых ставок в пределах, определённых НК, порядка и сроков уплаты налогов и налоговых льгот. Поступления по региональным и местным налогам не играют существенной роли в пополнении бюджетов субъектов федерации и местных бюджетов. Основные поступления составляют отчисления от федеральных налога на прибыль и налога на доходы физических лиц. Также значительна доля межбюджетных трансфертов. Такая ситуация приводит к тому, что регионы и муниципалитеты не контролируют большую часть своих доходных источников. Поэтому в России наблюдается разрыв между расходами, которые передаются на региональный уровень, и доходами, большинство которых остаётся в ведении федерального центра.[5]

Для решения обозначенных проблем нами предлагается ряд мер, которые позволят улучшить позиции России на международной арене, что особенно актуально в условиях глобализации экономики и вступления нашей страны в ВТО: [6]

1) Расширение полномочий регионального и местного уровней власти в области регулирования налогов.

2) Передача на региональный уровень налога на добавленную стоимость и изменение бюджета, в который налог уплачивается.

3) Изменение бюджета, в который зачисляется налог на прибыль

4) Изменение бюджета, в который зачисляется налог на доходы физических лиц.

Указанные меры позволят преодолеть ряд проблем, возникающих с финансированием государственных услуг, являющихся основой для социального благополучия в стране.

Таким образом, можно сделать вывод, что налоговый федерализм в России слабо развит, как с юридической, так и с финансовой стороны. Для решения поставленных проблем, можно реализовать ряд мер, которые были предложены выше для улучшения положения России на международной арене, что играет немаловажную роль в наше время.

Использованные источники:
1. Постановление Правительства РФ от 15.08.2001 № 584 «О Программе развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 года» (ред. от 06.02.2004). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Бюджетная система России. / Под редакцией Поляка Г.Б..-М.: ЮНИТИ-ЛАНФ, 2006;
3. Т. Маглакелидзе, к.э.н. «О налоговом федерализме»
4. Пинская М. Р. Реализация принципа федерализма в налоговой системе России // Финансы и кредит. 2009. № 34 (370). С. 29-32.
5. Налоговый Кодекс РФ // СПС Консультант
6. Налоговая политика и правовое регулирования налогообложения в России / М.Н. Карасев. – М.: ООО «Вершина», 2005;

Сазанов О.В.
старший преподаватель
Фасхеева А.М.
студент 3го курса
Елабужский Институт К(П)ФУ
Россия, г. Елабуга

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Одним из главных элементов обеспечения эффективности любого управленческого механизма является документационное обеспечение, или, система документооборота. Современные информационные технологии позволяют организовать полностью безбумажный обмен документами, но на практике электронные документы часто являются всего лишь двойниками бумажных документов.

Электронные документы, как альтернатива бумажных форм допустимы многими нормативными правовыми актами, регулирующими различные сферы деятельности. В ряде случаев составление и подача документов в электронном виде являются обязательными. Федеральный закон № 134-ФЗ внес изменения в ст. 169 и 174 гл. 21 Налогового кодекса РФ, согласно которым с 1 января 2014 г. все плательщики НДС должны сдавать декларации только в электронном виде [1].

В соответствии с п. 10 ст. 15 Федерального закона "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования" N 212-ФЗ плательщики страховых взносов, у которых средняя численность физических лиц за предшествующий расчетный период превышает 25 человек, а также вновь созданные организации, у которых численность превышает данный предел, представляют расчеты в орган контроля над уплатой страховых взносов в

форме электронных документов, подписанных усиленной квалифицированной электронной подписью. В ряде случаев составление электронных документов является правом организации. Так, согласно Федеральному закону от 05.04.2013 г. № 44- ФЗ допускается обмен электронными документами, предусмотренными законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок, между ее участниками, в том числе подача заявок на участие в определении поставщика окончательных предложений. Представляемые документы должны быть подписаны усиленной электронной подписью и переданы с использованием единой информационной системы.

В ст. 9 п. 5 Федерального закона "О бухгалтерском учете" от 6.12.2011 N 402-ФЗ указано, что первичный учетный документ составляется на бумажном носителе или в электронном виде с электронной подписью [2].

В случае если законодательством РФ или договором предусмотрено представление первичного учетного документа другому лицу или в государственный орган на бумажном носителе, экономический субъект должен по требованию другого лица или государственного органа изготавливать на бумажном носителе копии первичного учетного документа, составленного в электронном виде (п. 6 ст. 9).Следовательно, Закон закрепил за электронными первичными документами равные права с бумажными первичными учетными документами. В электронной форме могут составляться счета-фактуры, разрешенные п. 1 ст. 169 Налогового кодекса РФ, где также прописаны условия применения электронных счетов-фактур.

Порядок выставления и требования к электронный счетам-фактурам предусмотрены приказом ФНС России от 05.03.2012 № ММВ-7-6/138 и приказом Минфина России от 25.04.2011 № 50. Организация электронного документооборота невозможна без электронной подписи (ЭП). С 8 апреля 2011 г. действует Федеральный закон "Об электронной подписи" от 06.04.2011 N 63-ФЗ, который расширил сферу ее применения. Он регулирует взаимоотношения в области использования ЭП при совершении гражданско-правовых сделок, оказании государственных и муниципальных услуг, исполнении государственных и муниципальных функций, совершении иных юридически значимых действий (ст. 1).

Согласно ст. 2 Закона под электронной подписью понимается информация в электронной форме, которая присоединена к другой информации в электронной форме (подписываемой информации), а также используется для определения лица, подписывающего информацию. Электронная подпись бывает простой и усиленной [4]. Усиленная подпись делится на квалифицированную и неквалифицированную подписи. Простая ЭП - это подпись, которая посредством использования кодов, паролей или иных средств подтверждает факт формирования электронной подписи определенным лицом. Электронный документ считается подписанным простой ЭП при выполнении одного из следующих условий: 1) простая

электронная подпись содержится в самом электронном документе; 2) ключ простой электронной подписи применяется в соответствии с правилами, установленными оператором информационной системы.

Неквалифицированная электронная подпись - это подпись, которая соответствует следующим признакам: 1) получена в результате криптографического преобразования информации с использованием ключа электронной подписи; 2) позволяет определить лицо, подписавшее электронный документ; 3) позволяет обнаружить факт внесения изменений в электронный документ после момента его подписания; 4) создается с использованием средств электронной подписи. Квалифицированная электронная подпись - это электронная подпись, которая соответствует всем признакам неквалифицированной ЭП и следующим дополнительным признакам: 1) ключ проверки электронной подписи указан в квалифицированном сертификате; 2) для создания и проверки электронной подписи используются средства ЭП, которые получили подтверждение, соответствуя требованиям, установленным законодательством.

Согласно Закону "Об электронной подписи" электронные документы, подписанные ЭП, признаются равнозначными документам на бумажном носителе в следующих случаях. Во-первых, когда электронный документ подписан квалифицированной ЭП (п. 1 ст. 6), кроме случая, если федеральными законами или принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами установлено требование о необходимости составления документа исключительно на бумажном носителе. Во-вторых, при подписании электронного документа простой ЭП или неквалифицированной ЭП в случаях, установленных федеральными законами, принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами или соглашением между участниками электронного взаимодействия (п. 2 ст. 6).

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс: Федеральный закон от 05.08.2000 N 117-ФЗ (в ред. от 29.12.2014) [Электронный ресурс] // URL:// http://www.consultant.ru/popular/nalog1/

2. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ [Электронный ресурс] // URL:// http://base.garant.ru/70103036/

3. Поленова С.Н. Организация и порядок хранения документов бухгалтерского учета в организациях // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях.

4. Об электронной подписи. Федеральный закон от 06.04.2011 №63-ФЗ [Электронный ресурс] // URL:// http://base.garant.ru/12184522/

5. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации Федеральный фонд обязательного медицинского страхования. Федеральный закон от 24.07.2009

№ 212-ФЗ [Электронный ресурс] // URL:// http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165036/

Сайфуллин Н.Д.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: Данная статья посвящена антикризисное регулирование муниципального развития в бюджетных учреждениях.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, антикризисное регулирование.

Бюджетное учреждение — по российскому законодательству это государственное (муниципальное) учреждение, финансовое обеспечение выполнения функций которого, в том числе по оказанию государственных (муниципальных) услуг физическим и юридическим лицам в соответствии с государственным (муниципальным) заданием, осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основе бюджетной сметы. Циклические колебания и кризисы, являясь неотъемлемым и вместе с тем необходимым элементом функционирования и развития современного общества, предполагают и возможность своего собственного разрешения. В данной статье речь пойдет об экономических кризисах, возникновение которых в сельских поселениях обусловлено действием двух групп причин: внешних (циклическое развитие макроэкономической системы, зависящее от состояния факторов модели «национального ромба» М. Портера) и внутренних (т.е. кризисным состоянием градообразующих предприятий и в целом предприятий сферы материального производства, действующих на территории муниципального образования) [1]. Все вышеперечисленное усугубляет уже существующие, «хронические» и порождает новые социально-экономические проблемы, которые наиболее остро выражены в старопромышленных районах, в малых городах и сельских населенных пунктах. Большинство специалистов в области местного самоуправления говорит о двух основных причинах, обусловивших кризисное состояние местной экономики: нарушение бюджетного законодательства и кризисное состояние объектов жилищно-коммунального хозяйства. Так, например, в соответствии с законодательством муниципалитет обязан принимать на свой баланс только отремонтированные объекты, но в случае банкротства предприятия он вынужден забирать его собственность, в каком бы состоянии оно не было……%%%

Целью антикризисного регулирования муниципального развития является разработка и реализация мер, направленных на нейтрализацию наиболее опасных (интенсивно влияющих на завершающее явление)

факторов, приводящих к кризисному состоянию.

Таким образом, антикризисное регулирование муниципального развития — это реализация права органов местного самоуправления и государственного? управления законодательным путем обеспечивать стабильное функционирование муниципальной экономики, осуществляемая в рамках проводимой государственной, региональной и местной политики через систему законодательных, организационных, административных, правовых и др. мер.(

Задачей антикризисного регулирования муниципального развития выступает контролируемость состояния муниципальной экономики в соответствии* с заданными целями и нормами функционирования. К общим принципам антикризисного регулирования могут быть отнесены: нейтральность, экономичность, непрерывность, действенность, своевременность и др.?

Они концентрируют и фиксируют объективные закономерности функционирования общества и государства, выражают решающие условия целенаправленного развития; системы государственного регулирования, реализацию принципов свободы, демократизма, законности: и др., предопределяют объективную необходимость выполнения учетно-аналитической, статистической, контрольной деятельности в работе органов местного самоуправления.

Однако современные. тенденции развития российского общества привели к необходимости реализации антикризисных мероприятий не только на макроэкономическом и микроэкономическом (отдельное предприятие) уровне, но и на мезоуровне экономики, а именно на уровне муниципального образования. Данная область исследований остается еще малоразработанной. Среди исследователей, занимающихся_ вопросами антикризисного управления территорией заметное место занимают работы Ю. Маленкова, Д. и А. Ряховских, И. Остриной, А. Швецова, П. Ореховского, В.Я. Любовного и др.

Настоящий этап экономических преобразований в России требует от органов местного самоуправления? сосредоточения внимания на создании и организации функционирования системы стабилизационных мер, направленных на снижение негативных последствий цикличности на местном уровне. В *публикациях все большую поддержку получает мнение о том, что для преодоления кризиса местной экономики необходимы разработка и реализация целенаправленной политики на уровне региона, которая будет стимулировать инвестиционный! процесс и объединять регулирующие воздействия двух уровней - субъекта Федерации и органов местного самоуправления. Хотя устранение фундаментальных причин неплатежеспособности: органов местного самоуправления лежит в плоскости реформирования межбюджетных отношений и приведения в соответствие компетенции местного самоуправления и имеющихся в его распоряжении ресурсов, что* является прерогативой федеральных органов

власти. Он только в небольшой степени улучшает финансовые показатели на депрессивных территориях, снижая тем самым мотивацию местных властей на создание внутренних условий устойчивого финансового состояния своего муниципального образования, и в большой степени ухудшает финансовые положение развитых крупных промышленных городов.! Например, от 80-85% «заработанных» на территории г. Челябинска финансовых средств перераспределяется в бюджеты других уровней.

Муниципальные органы власти посредством межбюджетных отношений участвуют в системе «неявных контрактных» отношений с региональными органами власти. В свою очередь субъекты Российской Федерации тоже связаны сложной системой межбюджетных отношений% с федеральным центром. Дотации, субсидии, субвенции как формы финансовой помощи составляют значительную часть доходов бюджетов, и именно оно определяют техническую возможность бюджета отвечать по своим обязательствам. Сложившийся» сегодня механизм межбюджетного регулирования не приводит к созданию равных финансовых условий для городов.

Тем не менее, у муниципального образования остается достаточный набор инструментов, рычагов для выхода из кризиса и проведения рациональной экономической политики

Выделяют два основных направления деятельности органов местного самоуправления: антикризисное регулирование экономики и антикризисное управление.

Антикризисное управление - совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур (предусмотренные Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» процедуры банкротства) применительно к конкретному предприятию (наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение). Антикризисное регулирование - макроэкономическая категория, предполагающая реализацию мер организационно-экономического и нормативно-правового воздействия со стороны государства, субъекта Федерации и органов местного самоуправления, направленных на защиту предприятий от кризисных ситуаций, предотвращение банкротства или ликвидацию в случаях нецелесообразности их дальнейшего функционирования.

Современные разработки указывают на три основные сферы приложения усилий муниципальных органов власти в условиях кризиса [1]:

- антикризисное управление непосредственно органом местного самоуправления и его инвестиционно-заемной системой;
- антикризисное управление объектами социальной сферы и/или жилищно-коммунальными предприятиями (обычно в сочетании с вышеуказанным пунктом, т.к. кризисное состояние подведомственной сети, как правило, вызвано кризисом бюджета или наоборот);
- антикризисное управление отдельными коммерческими

предприятиями муниципального образования.

Представляется целесообразным, в отношении последней сферы антикризисного управления в муниципальном образовании разделение, в частности, крупных промышленных предприятий на три группы: эффективно работающие производственные мощности, в отношении которых возможна инициация программы реструктуризации; потенциально эф-
фективные, но не задействованные производственные мощности - реализация программы реструктуризации на основе долевого участи или создание техноцентров; неэффективно работающие производственные мощности - программы диверсификации предприятия или его ликвидация.
Кризисная ситуация, сложившаяся в большинстве муниципальных образований Российской Федерации, проявляется в неспособности органов местного самоуправления самостоятельно покрывать свои текущие расходы. Вместе с тем классификационное разнообразие городов и регионов, а также закономерности эволюции урбанизированных территорий приводят к необходимости дифференциации инструментов по выводу их из кризиса. Финансовая поддержка со стороны местных органов власти, как правило, оказывается муниципальным унитарным предприятиям и крупным промышленным, которые либо имеют в уставном капитале долю муниципальной собственности, либо признаны социально значимыми для экономики муниципального образования.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что в качестве основных (существенных). показателей результативности антикризисного управления и регулирования предприятий на территории города с позиций органов местного самоуправления, субъектов Федерации и потенциальных инвесторов могут выступать следующие:

- выплата текущих платежей в бюджеты всех уровней и в государственные внебюджетные. фонды;
- соблюдение графика погашения задолженности в бюджеты всех уровней и в государственные внебюджетные фонды;
- уход из «зоны банкротства», улучшение показателей финансовой устойчивости и экономической эффективности;
- сокращение задолженностей по заработной плате и расчеты с поставщиками;
- стабилизация и рост объемов производства и реализации, повышения уровня конкурентоспособности продукции;
- стабилизация и рост предельной% и чистой прибыли предприятия.

Очевидно, что муниципальные органы власти могут выступать не только как вышестоящая (властная) инстанция, но и как координатор действий всех заинтересованных субъектов. Администрации :муниципальных образований, в данном случае выступающие как полноправные участники антикризисного (стабилизационного) процесса, обязаны обеспечить кумулятивный эффект от координации действий !всех субъектов и использовать все подвластные им

ресурсы.

Отечественный и международный опыт по выводу из кризиса и успешной реализации инвестиционных проектов говорит о целесообразности назначения сопровождающих (кураторов) тех или! иных проектов, программ, несущих персональную ответственность за успешность начала реализации проекта. Стоит согласиться с мнением специалистов, что в крупных муниципальных образованиях, возможно и целесообразно создание Коллегии антикризисного управления? в состав которой входят представители различных властных структур муниципального образования, основной целью деятельности которой является формирование политики по предупреждению банкротства предприятий на территории города.

Рекомендации данного органа должны быть учтены при разработке организационных и экономических инструментов выхода из кризиса конкретного муниципального образования. В связи с тем, что администрации муниципальных образований, как правило, ограничены в финансовых средствах, которые они могут предоставить для финансовой поддержки предприятий, одним из возможных мероприятий, способствующих и сокращению расходов бюджета, и развитию промышленности, является предоставление муниципального имущества для реализации новых (инновационных) проектов. Речь идет, прежде всего, о предоставлении простаивающих производственных и иных площадей, а в случае реализации приоритетных для данного муниципального образования проектов возможно первоочередное предоставление земельных участков.

Не менее результативным, с нашей точки зрения, является другой инструмент антикризисного регулирования, реализуемый муниципалитетом, - предоставление поручительства при ходатайстве о продлении сроков финансового оздоровления или внешнего управления в отношении градообразующего предприятия.

Эффективное применение инструментов антикризисного управления территорией возможно в случае адекватной оценки финансового и в целом социально-экономического состояния муниципалитета. Это позволит определить существующие и возможные финансовые проблемы муниципалитета, а также разработать план действий по их устранению. По современным оценкам только за счет применения новых методов динамической оптимизации местного бюджета его эффективность можно повысить на 40-80 процентов! и, соответственно, сэкономить бюджетные ресурсы. Методы управления бюджетным риском позволяют еще на стадии формирования бюджета выявить до 25% резервов, причем величина достигаемого эффекта тем больше, чем выше объемы бюджетных ресурсов [2]. В настоящее время в печати активно обсуждается проект рекомендации Комитета Министров Совета Европы об управлении финансовыми и бюджетными средствами на местном и региональном уровнях, подготовленный Комитетом экспертов Совета Европы по финансам местных органов власти [3].

В целом, как показывают наши исследования, в условиях города с неблагоприятной структурой производственно-экономического комплекса, при дефиците финансовых средств для выхода из кризиса наиболее реальной становится стратегия «малых шагов» в муниципальной экономической политике, а налаживание грамотного менеджмента, по мнению специалистов, может привести к сокращению расходов в любом муниципальном образовании почти на треть.

Использованные источники:

1.Муниципальный менеджмент: Справ. пособие / В. В. Иванов, А. Н. Коробова. М.: ИН-ФРА-М, 2009. 718 с.

2.Маленков Ю. Власть должны взять муниципальные менеджеры // Муниципальная власть. 2009. №1. С. 62-68.

3.Обсуждаем документ Совета Европы по финансовому и бюджетному менеджменту // Городское управление. 2011. №1. С. 51-56.

4.Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие / Ефимов.О.Н. 2012г. 795 стр

Саккак Ш.А.
студент
Соян Ш.Ч., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО «Тувинский государственный университет»
Россия, г. Кызыл

АНАЛИЗ УРОВНЯ И СТРУКТУРЫ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ ТЫВА

Аннотация. В данной статье изучено понятие природно-ресурсного потенциала и проведен статистический анализ уровня и структуры природно-ресурсного потенциала в Республике Тыва за 2009-2014 года, включая анализ структуры земельного и лесного фонда, выбросы и улавливание загрязняющих атмосферу веществ и основные показатели, характеризующие воздействие хозяйственной деятельности на окружающую среду и природные ресурсы.

Ключевые слова. Природно-ресурсный потенциал, анализ, Республика Тыва, земельный фонд, лесной фонд, окружающая среда.

В нынешних обстоятельствах возрастает роль рационального использования природно-ресурсного потенциала в связи с тем, что он способствует уменьшению материалоемкости продукции, обеспечивает рост производительности труда и увеличивает эффективность деятельности региональной политики.

Природно-ресурсный потенциал - способность всех частей природных ресурсов страны, региона, мира обеспечивать собственное воспроизводство и восстановление, производство продуктов и услуг, сохранение подходящих условий жизнедеятельности населения [1, с. 208]. К числу основных факторов, влияющих на размер и структуру потребностей населения, также

можно отнести природно-климатические условия, состояние социальной инфраструктуры [5, с. 26].

Природно-ресурсный потенциал формируется данными факторами [2, с. 384]:

- присутствием и объемом природных ресурсов на территории региона;
- их сочетанием, качественным состоянием, геологическим расположением и рациональностью природопользования;
- удельным весом остатков и конечного продукта.

По данным Управления Федеральной службы государственной регистрации Республики Тыва общая площадь земельного фонда республики составляет 16858,4 тыс. га (рис. 1). Большую часть земельного фонда Тувы занимают земли под лесами и лесными насаждениями, не входящие в лесной фонд, их площадь составляет 9117,3 тыс. га (54,1% от всей площади земельного фонда), 3834,8 тыс. га (22,8 %) от всей площади земельного фонда составляет земли сельскохозяйственного угодья [4, с. 17].

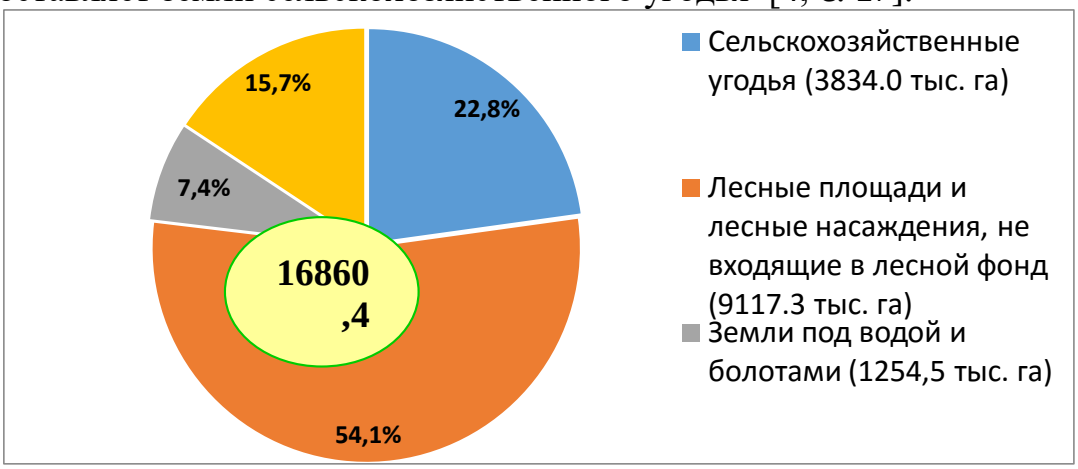


Рис. 1. Структура земельного фонда Республики Тыва в 2014 году

Таблица 1

Лесной фонд Республики Тыва за 2009-2013 гг.

Лесной фонд РТ	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Площадь земель, на которых расположены леса, тыс. га	11371,2	11371,2	11371,2	11371,2	11371,2
Общий запас древесины лесных насаждений на землях лесного фонда и землях иных категорий, млн. куб.м	1178,5	1178,4	1178,15	1177,48	1177,26
Площадь и объем выполненных санитарно-оздоровительных мероприятий, га	1988,0	1136,4	845,0	1484,0	557,0
Число лесных пожаров, случаев	116	76	223	224	123
Лесная площадь, пройденная пожарами, тыс. га	8,9	1,7	13,3	17,0	32,5

По данным таблицы 1 площадь земель, на которых расположены леса в Туве, остается неизменными с 2009 по 2013 года и составляет 11371,2 тыс. га

[3, с. 15]. Общий запас древесины лесных насаждений на землях лесного фонда и землях иных категорий в республике 1178,5 млн. куб.м. Наблюдается повышение числа лесных пожаров. По итогам 2010 года площадь и объем выполненных санитарно-оздоровительных мероприятий составляет 1136,4 га, а в 2013 году 557,0 га - на 1431,0 га (244,5%) меньше. По итогам 2013 года было 123 лесных пожаров, на 47 (61%) пожаров больше чем к концу 2010 года. Лесная площадь, пройденная пожарами, составил в 2010 году 1,7 тыс. га, в 2013 году 32,5 тыс. га, то есть увеличилась на 30,8 тыс. га. По данным таблицы 1, в 2009 году наблюдается увеличение числа лесных пожаров, это объясняется повышенной температурой погоды летом, что является более пожароопасным для лесов.

Таблица 2

Выбросы и улавливание загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников в Республике Тыва

Годы	**Выброшено в атмосферу загрязняющих веществ, тонн**	**Уловлено и обезврежено загрязняющих веществ, тонн**
2009	20293	26681
2010	22555	32044
2011	19149	20486
2012	19561	22166
2013	18896	15259

По таблице 2 видно, что в 2009 году выброшено в атмосферу 20293 тонн загрязняющих веществ, а в 2013 – 18896 тонн, что составляет 6,9% меньше от уровня 2009 г. Объем уловленных и обезвреженных загрязняющих веществ с 2009 по 2013 год уменьшилось на 42,8%.

Таблица 3

Выбросы наиболее распространенных загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников в РТ **(тонн)**

Выбросы	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Всего	20293	22555	19149	19561	18896
в том числе:					
- твердые вещества	7801	9892	6766	6951	6911
- газообразные и жидкие вещества	12492	12663	12384	12610	11985
Выбросы загрязняющих атмосферу веществ на одного жителя, кг	66,2*)	73,3*)	62,0	63,1	60,7

*) Данные представлены с учетом ВПН 2013 г.

В 2013 году всего выброшено наиболее распространенных загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников 18896 тонн, на 6,9% меньше чем в 2009 году (табл. 3). Выбросы загрязняющих атмосферу веществ на одного жителя в 2013 году весит 60,7

кг, на 8,3% меньше по сравнению с 2009 годом.

Таблица 4

Основные показатели, характеризующие воздействие хозяйственной деятельности на окружающую среду и природные ресурсы за 2005-2009 гг. в Республики Тыва

Основные показатели	2009	2010	2011	2012	2013
Забор воды из природных водных объектов для использования, $м^3$	67872	59324	56600	58091	63335
Сброс загрязненных сточных вод, $м^3$	8428	7869	8030	8458	9611
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников, тыс. тонн	24,1	23,2	21.4	22.2	20.3
Нарушено земель в связи с несельскохозяйственной деятельностью, га	2222	2299	2245	2239	2914

Из таблицы 4 следует, что забор воды из поверхностных водных объектов на территории Республики Тыва в 2013 г. составил 63,3 млн. м3 [3, с. 17]. В то же время увеличился забор воды из подземных источников предприятиями электроэнергетики, обеспечивающими подачу тепла и горячей воды населению. Наиболее водоемким является сельское хозяйство (62,3%), использующее воду для орошения, обводнения и прочих нужд, на долю жилищно-коммунального хозяйства приходится 18,8%, промышленности (в основном энергетики) – 17,6%. В 2011 г. в системах оборотного и повторно-последовательного водоснабжения использовано 31,6 млн. м3 воды, экономия свежей воды – 78%.

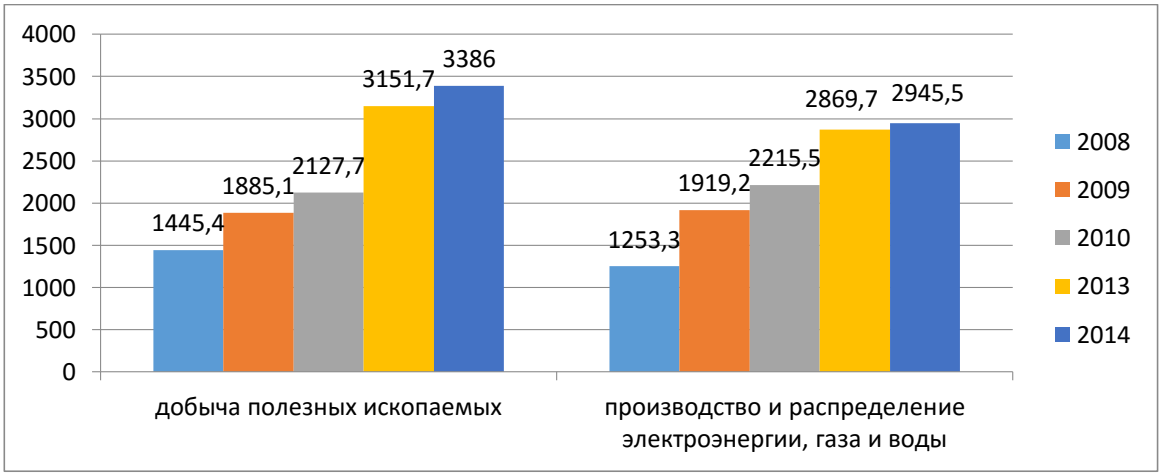


Рис. 2. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силамив РТ (млн. рублей)

По данным рисунка 2 видно, что добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа и воды с каждым годом

увеличивается [4, с. 190]. По итогам 2014 года объем добычи полезных ископаемых оценивалось в 3386 млн. рублей, на 234,3 млн. рублей или 7% больше чем в 2013 году. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды в 2014 году оценивалось в 2945,5 млн. рублей, на 75,8 млн. рублей или 2,64% больше чем в 2013 году.

Республика Тыва содержит развитую сеть особо охраняемых природных территорий, площадь которых составляет 1463177,8 га или 8,67% от всей площади (2 заповедника - 657082,4 га, 16 заказников - 775415 га и 15 памятников природы - 30680,4 га).

Животный мир Тувы представлен 86 видами млекопитающих, примерно 360 видами и подвидами птиц, 9 видами рептилий и амфибий, около 30 видами и подвидами рыб. Из всех позвоночных животных республики более 120 видов относятся к редким и исчезающим видам животных, многие виды являются эндемиками Тувы.

Таким образом, состояние природно-ресурсного потенциала Республики Тыва можно оценить как удовлетворительное, но большая часть земельного фонда оказывается не пригодной к использованию в связи с природными пожарами. Это объясняется высокой температурой погоды летом, что является более пожароопасным для лесов.

Использованные источники:

1. Кочуров Б.И. Экодиагностика и сбалансированное развитие. - М.-Смоленск: Маджента, 2003. - 384 с.
2. Микроэкономическая статистика: Учебник/Под ред. С. Д. Ильенковой. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 544 с.
3. Республика Тыва в цифрах: Краткий статистический сборник / Тывастат–Кызыл, 2015. - 86 с.
4. Статистический ежегодник Республики Тыва: Статистический сборник/ Тывастат - Кызыл, 2015. - 241 с.
5. Соян Ш.Ч. Значимые факторы формирования потребностей населения // Российское предпринимательство, 2012. № 1. С. 26-31.

Салахутдинова Э.Р.
Даутова А.А.
Башкирский государственный аграрный университет

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Система нормативного регулирования в нашей стране представляет собой целостную, иерархично выстроенную совокупность нормативно-правовых актов, призванных упорядочить ту или иную область общественных отношений.

Существует большое количество законодательных актов и иных документов по вопросам учета расчетов с персоналом по оплате труда.

Главный основополагающий законодательный документ нашей страны – Конституция Российской Федерации – имеет в своем составе статьи,

полностью посвященные труду в стране. Статья 34 определяет, что каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом деятельности. При этом не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию. Это есть констатация права на труд в любой разрешенной законом форме [1]. Работающему по трудовому договору гарантируются установленные федеральным законом продолжительность рабочего времени, выходные и праздничные дни, оплачиваемый ежегодный отпуск [3].

Конституция РФ гарантирует вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации и не ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда (МРОТ).

МРОТ определяет низшую границу оплаты труда неквалифицированных работников при выполнении простых работ в нормальных условиях труда. В МРОТ не включаются доплаты и надбавки, а также премии и другие поощрительные или компенсационные выплаты.

Статьей 1 Федерального закона № 82-ФЗ от 19 июня 2000 г. (ред. от 1.12.2014 г.) установлен минимальный размер оплаты труда [6]:

С 1 января 2015 г. в сумме 5 965 рублей в месяц по РФ. Таким образом, с учетом уральского коэффициента 15 % в Республике Башкортостан МРОТ составляет 6 900 рублей за полный отработанный месяц (с 1.09.2014 г.).

Основным сводом законодательных установлений по вопросам организации и оплаты труда является Трудовой Кодекс Российской Федерации (ТК РФ), принятый Государственной Думой 21 декабря 2001 года. Статья 1 ТК РФ формулирует задачи трудового законодательства: «Основными задачами трудового законодательства являются создание необходимых правовых условий для достижения оптимального согласования интересов сторон трудовых отношений, интересов государства, а также правовое регулирование трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений» [3].

Одним Трудовым кодексом РФ законодательство нашей страны не ограничивается – в дополнение и расширение к ТК РФ существует целый перечень документов, касающихся организации и учета оплаты труда.

По характеру их можно разделить на правовые и экономические. К числу правовых можно отнести те статьи Гражданского кодекса Российской Федерации, которые также касаются труда. Вообще Гражданский кодекс характеризует все виды возникающих отношений между гражданами, гражданами и обществом и предприятиями и гражданами. Трудовые отношения, как таковые, он не затрагивает. Но некоторые статьи главы ГК напрямую касаются отношений по договорам гражданско-правового характера как в юридической, так и в экономической части (есть статьи Гражданского кодекса, которые так и называются – «оплата работ» или «цена работ» (ст. 735, 746, 781 и т.д.)). В них производится законодательное

определение этих понятий, что позволяет затем использовать их при оформлении договоров подряда [4].

Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая гл. 23 «Налог на доходы физических лиц», в т.ч. статьи о вычетах (ст.218 НК РФ «Стандартные налоговые вычеты»); ст. 255 гл. 25 «Расходы на оплату труда»;) регулирует взаимоотношения предприятия с налоговыми органами: порядок расчетов и уплаты налогов, ставки налогов, а также права и обязанности налогоплательщиков и налоговых органов [2].

При организации учета труда и его оплаты используются также следующие законодательные и нормативные документы:

- Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ, целью которого является установление единых требований к бухгалтерскому учету, в том числе бухгалтерской отчетности, а также создание правового механизма регулирования бухгалтерского учета [5].

- Федеральный закон «О государственных пособиях гражданам, имеющих детей» от 19.05.1995 г. № 81-ФЗ (в редакции от 02.07.2013 г., с изм. от 04.06.2014) обеспечивает гарантированную государственную денежную материальную поддержку материнства, отцовства и детства;
- Федеральный закон « Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» от 29 декабря 2006 г. №255-ФЗ (ред. от 28.06.2014г.). Настоящий Федеральный закон регулирует правоотношения в системе обязательного социального страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, определяет круг лиц, подлежащих обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, и виды предоставляемого им обязательного страхового обеспечения, устанавливает права и обязанности субъектов обязательного социального страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, а также определяет условия, размеры и порядок обеспечения пособиями по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, ежемесячным пособием по уходу за ребенком граждан, подлежащих обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством.

- Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утверждено приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н (в редакции от 24.12.2010 г.). Так, например, в п.8 ПБУ 10/99 «Расходы организации» затраты на оплату труда выделены в отдельную группу расходов по обычным видам деятельности;

- План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, утвержденный Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (в редакции от 08 ноября 2010 г.), который представляет собой схему регистрации и группировки фактов хозяйственной деятельности (активов, обязательств, финансовых,

хозяйственных операций и др.) в бухгалтерском учете.

- Постановление Правительства РФ от 24.12.2007 г. № 922 «Положение об особенностях порядка исчисления средней заработной платы» (ред. от 25.03.2013 г.) устанавливает особенности порядка исчисления средней заработной платы (среднего заработка);

- «Перечень видов заработной платы и иного дохода, из которых производится удержания алиментов на несовершеннолетних детей», утвержденный постановлением Правительства РФ от 18 июля 1996 г. № 841 (в редакции от 17 января 2013 г.), в котором утверждается перечень видов заработной платы и иного дохода, из которых производится удержание алиментов на несовершеннолетних детей;

- Постановление Госкомстата РФ от 05.01.2004 г. № 1 «Об утверждении унифицированных форм первичной документации по учету труда и его оплаты»;

- Учетная политика ОАО «Белебеевский ордена «Знак Почета» молочный комбинат», утвержденная приказом № 328 от 29 декабря 2014 года;

-График документооборота ОАО «Белебеевский ордена «Знак Почета» молочный комбинат» на 2014 год, согласно которому устанавливается строгий порядок обработки документов, учитывающий требуемые объемы, виды, сроки и очередность выполнения.

В организациях в целях регулирования взаимоотношений между работодателем и работниками трудовой деятельности коллектива, оплаты труда и материального поощрения, работающих на основе законодательных актов разрабатывают и принимают внутренние нормативные документы. К важнейшим из них относятся: коллективный договор, трудовой договор (контракт), положение о системе оплаты труда, положение о премировании, положение о вознаграждении по итогам работы за год, положение о вознаграждении за выслугу лет, штатное расписание и должностные инструкции.

Таким образом, можно утверждать, что учет расчетов с персоналом по оплате труда регулируется во всех четырех уровнях нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации. Все эти нормативно-правовые источники позволяют предприятию грамотно и правильно вести бухгалтерский учет расчетов с персоналом по оплате.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] : [принята 12 дек. 1993 г.] : (ред. от 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая : от 31 июля 1998 г. № 146–ФЗ. Часть вторая : от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ. [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 16.07.1998 : одобр. Советом Федерации 17 июля 1998 г. : (ред. от 21.07.2014) : (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2014) // СПС «Консультант Плюс».
3. Трудовой кодекс Российской Федерации : от 30 дек. 2001 г. № 197–ФЗ

[Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 21 дек. 2001 г. : одобр. Советом Федерации 26 дек. 2001 г. : (ред. от 28.06.2014) // СПС «Консультант Плюс».
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) : от 30.11.1994г. № 51-ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 21 окт.1994 г. (ред. от 06.04.2015) // СПС «Консультант Плюс».
5. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 22.11.11 г. : одобр. Советом Федерации 29.11.11 г. (ред. 4.11.2014 № 344-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс».
6. Федеральный закон «О минимальном размере оплаты труда» от 19.06.2000 № 82-ФЗ [Электронный ресурс] : (ред. от 01.12.2014) // СПС «Консультант Плюс».

Салимгареева И.Р.
Сираева Р.Р.

ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА

Дефицит государственного бюджета – превышение государственных расходов какой-либо страны над государственными доходами. Бюджетный дефицит явление, которое характеризует состояние экономики страны. Увеличение дефицита бюджета приводит негативным последствиям как экономического, так и политического характера. В связи с чем, изучение темы бюджетного дефицита и причин его возникновения остается актуальной в современной экономике[1]. Основными причинами образования дефицита могут являться:

1. Чрезвычайные ситуации, такие как, катастрофы, стихийные бедствия, войны, массовые беспорядки;
2. Коррупция в государственном секторе;
3. Спад общественного производства, увеличение затрат на оборону;
4. Неэффективность финансовой системы государства;
5. Несовершенство налоговой политики;
6. Сокращение доходов государственного бюджета в период экономического кризиса.

Существует три способа покрытия дефицита бюджета:

1. Монетизация бюджетного дефицита;
2. Долговое финансирование;
3. Увеличение налогообложение.

Рассмотрим структуру государственного бюджета за период 2015-2017г.

Таблица 1 Структура государственного бюджета за 2015-2017 г.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2015 г. в %
Доходы, млрд.руб.	15082,4	15795,5	16547,8	109,71
Расходы, млрд.руб.	15531,1	16271,8	17088,7	110,02
Дефицит	430,7	476,3	540,9	125,58

Исходя из таблицы видно, что к 2017 году наблюдается увеличение расходной части бюджета на 10.02%, доходной части на 9,71%. Увеличение расходов приводит к росту дефицита бюджета 25,58%.

Монетизация, как один из традиционных способов сокращения дефицита бюджета, представляет собой увеличение количества денег в обращении. Долговое финансирование происходит путем выпуска в обращение доходных государственных обязательств, которые обращаются на фондовом рынке. Затем по истечении определенного срока они погашаются государством[2]. При этом прироста денежной массы не происходит. Долговое финансирование дефицита бюджета покрывается за счет займов внутри страны и за ее пределами. В результате этого образуется внутренний и внешний долг государства. Увеличение ставок налогов способствуют пополнению бюджета.

Правительством любого государства формирует свою бюджетную политику так, чтобы достичь сокращения бюджетного дефицита. При этом приводится постоянный поиск путей преодоления дефицита бюджета и меры государства в этом направлении могут быть разнообразным. Но сокращения финансирования сельского хозяйства не должно допускаться [4]. В конечном итоге меры по преодолению бюджетного дефицита сводятся к созданию возможностей увеличение доходов и снижения расходов бюджета.

Принятие продуманных законов, направленных на поддержание национального производителя и развитие производства в целом, а так же разработка механизма их выполнения, наиболее верный путь, ведущий к сбалансированному бюджету государства.

Использованные источники:

1.Крохина Ю.А. Финансовое право России: учебник издательство НОРМА,2004.

2. Грачева Е.Ю., Соколова Э.Д. Финансовое право, ЮРИСТЬ,2001.

3.Речков М.И. Способы решения проблемы дефицита региональных бюджетов РФ в современных экономических условиях // Социальные науки. 2015. Т. №1-1 (4). С.18-22.

4.Сираева Р.Р. Бюджетное финансирование сельскохозяйственных товаропроизводителей / Известия Оренбургского государственного аграрного университета.- 2011. -Т. 2. - № 30-1. - С. 167-169.

Салова Д.В.
студент 3го курса
Северо-Кавказский Федеральный Университет
Россия, г. Ставрополь

СОЗДАНИЕ СИЛЬНОГО БРЕНДА

Аннотация. В данной статье рассмотрена проблема создания сильного бренда. Проанализированы данные опроса, в котором было определенно влияние бренда на выбор потребителя. Выявлена и обоснована необходимость развития бренда для крупных организаций. На основании проведенного исследования автором предлагаются основные этапы создания и продвижения бренда.

Ключевые слова: брендинг, значимость, потребители, рынок, преимущества, недостатки, создание бренда, продвижение бренда.

В современном мире нет необходимости говорить о значимости развития бренда организации. Однако, ошибка большинства российских компаний заключается в том, что они не уделяют должного внимания данному вопросу. Они не понимают, что качественно разработанный и внедренный бренд предоставляет помимо нематериальных преимуществ, еще и рост продаж и стоимости самой компании. Сегодня брендинг как деятельность, направленная на формирование и развитие бренда, представляет собой важную часть рыночной экономики, а управление брендом является одним из главных направлений деятельности маркетинговых исследователей. Для наиболее точного понимания сущности бренда, нам следует пояснить значение этого слова [1].

Существует огромное число трактовок понятия бренд. В наши дни используется определение, сформулированное AMA в 1988 году: «бренд – это название, термин, дизайн, символ или любая другая особенность, которые идентифицируют товары или услуги одного продавца и отличают их от товаров и услуг другого продавца» [2]. Шелеп И.А. утверждает, что этот термин подразумевает представление потребителей о товаре, который обладает общеизвестностью, доступностью всему обществу, престижностью, обеспеченным качеством, узнаваемостью логотипа и названия, всеобщей распространенностью торговой марки.

Автором настоящего исследования был проведен опрос среди студентов СКФУ о влиянии бренда на выбор потребителя. Объем выборки составил 108 респондентов, которым был предложен вопрос – «важен ли для вас бренд при выборе товара. Например, вы отдадите свое предпочтение продукции марки Apple или Philips, Nike или Demix, Nestle или Красный октябрь». Исследование показало, что 76 % опрошенных при покупке товаров важно наличие бренда. 19 % опрошенных в первую очередь обращают внимание на характеристику, качество и цену товара, а не на бренд. Остальные 5 % студентов обращают внимание на дизайн. Таким образом, популярность бренда играет важную роль при выборе товара потребителями в возрасте 17-23 года.

Согласно проведенному опросу, бренд активное влияние на сознание потенциальных потребителей. Поэтому главной задачей для каждого предприятия, которое желает занимать высокие позиции на рынке и иметь большое количество продаж, является создание популярного бренда. Наличие такого бренда открывает массу преимуществ компании в условиях агрессивной конкурентной среды. К таким плюсам можно отнести:

1) возможность найти одних из самых лучших партнеров для своего бизнеса;

2) возможность получения большей прибыли;

3) способность заинтересовать и привлечь новых клиентов;

4) возможность сэкономить на рекламе товаров или услуг [3].

Не смотря на все преимущества создания сильного бренда, в сегодняшней обстановке это сделать не так просто как кажется на первый взгляд. Разработчик может испытывать давление и должен быть способен преодолевать внешние и внутренние препятствия. Существует несколько основных факторов, которые затрудняют создание сильного бренда [4].

К ним можно отнести воздействие ценовой конкуренции; увеличение числа конкурентов; желание перестроить рентабельную стратегию бренда; организационное сопротивление инновациям; желание получить прибыль как можно быстрее [3].

Изучив основные плюсы и минусы создания сильного бренда, рассмотрим механизм его возникновения. В. Перция и Л. Мамлеева в своей работе описывают процесс создание и продвижения бренда, состоящий из одиннадцати этапов:

1) начальная идея – позволяет отразить цель существования бренда для производителя, его преимущества на рынке, цели и задачи;

2) исследование – собираются, и анализируется цифры и показатели о рынке, конкурентах и потребителях;

3) суть – происходит отбор идей из предложенного количества;

4) имя – определение имени бренда;

5) одежда – определение упаковки бренда;

6) тестирование – тестирование полученных результатов;

7) Библия – создание справочника, который содержит в себе всю информацию, необходимую для ежедневной работы над брендом;

8) коммуникации – определения каналов передачи информации и путей взаимодействия с потребителем;

9) передача – вовлечение персонала в программу брендинга и обучение;

10) реализация – данный этап подразумевает начало реализации всего, что было прописано на бумаге в предыдущие этапы;

11) анализ – предполагает проведение анализа с целью выявления отклонений от первоначальной идеи [4].

Рассмотрим более подробно основные этапы, которые способствуют созданию, развитию и продвижению бренда.

Исследование рынка предполагает изучение таких показателей, как структура, емкость, динамика рынка, внешняя среда, образ целевой аудитории, потребительские ожидания и предпочтения [5].

Команда разработчиков из списка предложенных идей отбирает самую эффективную, при реализации которой компания достигнет поставленной цели. Важным аспектом деятельности создателей на данном этапе является формулирование выгоды, ценности и сути идеи.

Значимость такого марочного атрибута, как имя бренда определяется тем, что оно замещает понимание о бренде и о самом товар во всех коммуникациях. Также, имя бренда является самым мощным и активным коммуникатором, поскольку именно с ним потенциальные потребители контактируют чаще всего. При создании имени бренда имеется всего два основных пути: слова актуальной лексики конкретного языка, а также создание искусственного слова [6]. При любом способе образования имени бренда, предложенные слова проходят первичный отбор по юридическим, содержательным и лингвистическим показателям.

В большинстве источников упаковка определяется в первую очередь, как тара, а потом уже рассматриваются ее достоинства такие, как пригодность к обработке, облегчение перевозки, привлекательность внешне и удобство в применении [7]. Первое впечатление, которое оказывается на сознание потенциального потребителя при выборе товара – дизайн упаковки. Именно поэтому так важно уделить особое внимание реализации данной задачи.

Таким образом, практика строительства брендов, спровоцировала подлинную заинтересованность в изучении проблемы организации научных исследований и практического внедрения сильных брендов, которая является одной из самых актуальных в маркетинге и рекламе. Предприятие, которое стремится занять определенную нишу на рынке и иметь большое количество продаж, главной задачей своей деятельности должно ставить создание сильного бренда. При этом региональные органы власти, безусловно, должны оказывать поддержку продвижению региональных брендов, так как повышение конкурентоспособности территориального продукта, его узнаваемости способствуют развитию маркетинга территории, формированию ее благоприятного имиджа.

Использованные источники:

1. Воронцова, Г.В. Обоснование роли стратегических маркетинговых решений как фактора устойчивого развития региона / Г.В. Воронцова // НаукаПарк. – 2011. – №4 (5). – С.62-66.
2. Словарь американской маркетинговой ассоциации. – http://www.marketingpower.com.
3. Жуковский Е.В. – Формирование и поддержание брендов: Учеб.пособие/ Е.В. Жуковский. – М.: МИМ ЛИНК, 2010. – 82 с.
4. Воронцова, Г.В. Теоретико-методологические подходы к брендингу

территории / Г.В. Воронцова // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2012. №3 (32). С. 217-222.
5. Воронцова, Г.В. Основные направления оценки эффективности управленческих решений / Г.В. Воронцова // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2004. – № 2. С. 13-16.
6. Аакер, Д. Создание сильных брендов: Пер. с англ. – 2е изд. –М.: Издательский дом Гребенникова, 2008. – 440 с.
7. Перция, В., Мамлеева Л. Анатомия бренда / В. Перция, Л. Мамлеева. – М.: Вершина, 2007. 288 с.

Сальникова Ю. Д.
студент 4ого курса
Алексеева А. В., к.э.н.
доцент
ФФГБОУ ВПО НИУ «МЭИ»
Россия, г. Смоленск

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ МОТИВАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА ДЛЯ ООО «МАН СЕТЬ»

Аннотация: эта статья посвящена рассмотрению ситуационного и партисипативного подходов к управлению мотивацией персонала в рамках конкретной организации.

Ключевые слова: мотивация персонала, система мотивации, ситуационный подход, партисипативный подход, малая организация, эффективное функционирование.

В последнее время в литературе все чаще затрагивается тема, касающаяся трудовой мотивации персонала. При этом мотивация рассматривается как одна из важнейших функций менеджмента. Но многие руководители зачастую не уделяют должного внимания данной функции [1]. Причины этого связаны с тем, что, во-первых, хотя в исследованиях и представлены различные теории мотивации, но, как правило, они находят отражение лишь в теоретическом плане и их практическое применение для многих руководителей является проблемой. Во-вторых, теории мотивации изложены во многих пособиях таким образом, что создается ощущение, что трудовая мотивация представляет собой довольно сложный и трудоемкий процесс, который может себе позволить внедрить только крупная и процветающая организация. В-третьих, многие управленцы считают, что люди готовы работать не ради идеи и из своих собственных желаний и побуждений, а лишь за деньги, и иные не денежные способы мотивации вовсе остаются в стороне.

Таким образом, актуальность данного исследования заключается в исключительно важной проблеме мотивации деятельности персонала современной организации в условиях динамичной рыночной экономики.

Разработанные в настоящее время механизмы мотивации в большей мере подходят и применяются в периоды роста и активного развития

крупных организаций. При этом острой проблемой является применимость данных наработок для малых и действующих в изменяющихся условиях организаций, например, в моменты более острой конкуренции, уменьшения спроса на продукцию или истощения имеющихся ресурсов. ООО «МАН СЕТЬ» является малой организацией с недостаточно развитой системой мотивации и для решения рассмотренной проблемы необходимо выработать такие подходы, применение которых позволило бы повысить мотивацию персонала в конкретном рассматриваемом примере.

Наиболее эффективной и адекватной современным условиям является эволюционная концепция управления организацией, ее персоналом, а прежде всего его мотивацией. Ключевой идеей данной концепции является поддержание гибкости трудовой мотивации, а также готовность оперативно реагировать на изменяющиеся условия внешней среды. Любой, даже на первый взгляд эффективный механизм мотивации персонала, должен восприниматься как временный в постоянном процессе совершенствования системы мотивации [2].

Данную концепцию в ООО «МАН СЕТЬ» целесообразнее всего реализовать с помощью ситуационного подхода к управлению мотивацией персонала. Смысл данного подхода заключается в избирательном использовании разработок и положений теорий мотиваций на основе анализа реально сложившейся ситуации. Это объясняется тем, что не существует какой-то оптимальной системы мотивации на все времена, а тем более в малой организации, где изменения могут быть существенными и происходить довольно часто, так как оптимальность системы напрямую зависит от динамики поведения персонала в конкретный момент времени в конкретно сложившихся условиях. На рисунке 1 представлены элементы ситуационного подхода.

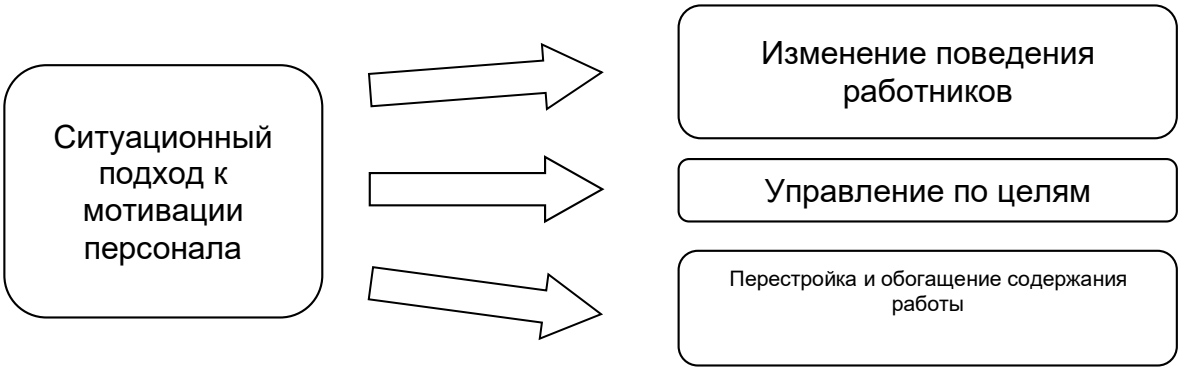


Рисунок 1 – Элементы ситуационного подхода к мотивации персонала

Согласно данному подходу можно сформулировать принципы построения системы мотивации персонала для ООО «МАН СЕТЬ»:

1) нельзя выработать единый перечень универсальных методов мотивации, в каждом конкретном случае их набор будет различным, так как методы эффективные в одном случае могут дать отрицательный результат в другом. Поэтому необходимо

сконцентрировать внимание не на поиске наилучшего метода, а на выборе наиболее оптимального в зависимости от сложившейся ситуации;

2) построение системы мотивации необходимо базировать на анализе и оценке определяющих ее факторов;

3) динамичность таких факторов трактует необходимость соответствия к ним применяемых методов мотивации персонала;

4) управление мотивацией на основе ситуационного подхода не должно отождествляться с управлением оперативным, так как ситуационный подход не предполагает стремительное реагирование на изменение факторов. Данный подход опирается на относительную стабильность системы мотивации в определенный интервал времени и ее устойчивость к давлению факторов;

5) необходимо помнить о законе «убывающей отдачи», который гласит, что наращивание темпов мотивационного воздействия дает свои результаты до определенного момента после которого эффективность мотивации уменьшается.

Итак, система мотивации в ООО «МАН СЕТЬ» должна опираться на результаты тщательного анализа факторов, определяющих мотивацию персонала. Данные факторы представлены на рисунке 2.

Рисунок 2 – Факторы, определяющие трудовую мотивацию персонала

в ООО «МАН СЕТЬ»

В качестве еще одного подхода, применение которого в ООО «МАН СЕТЬ» будет являться целесообразным, можно выделить партисипативный подход. Суть данного подхода заключается в повышении внутренней заинтересованности сотрудников в работе и их внутренней мотивации путем расширения их полномочий в деятельности организации. В рамках подхода можно выделить две формы партисипации [3]:

1) участие сотрудников в прибылях организации;
2) привлечение сотрудников к участию в управлении, расширение их функций и обогащение содержания труда.

Рассмотрим первую форму партисипации, которая направлена на повышение заинтересованности сотрудников в экономическом успехе организации. Выбор в пользу данной формы для ООО «МАН СЕТЬ» был сделан не случайно, так как можно сказать, что данный мотиватор уместно использовать именно в малой организации, деятельность которой характеризуется наличием высокой конкурентной среды, а также довольно высокими темпами развития. При наличии других факторов данная форма мотивации персонала, скорее всего, будет мало эффективна. Помимо этого, как правило, эта форма мотивации позитивно воспринимается руководителями и специалистами высших уровней управления, так как их индивидуальные решения непосредственно влияют на доходы организации. Сотрудникам же низших уровней управления, особенно в крупных организациях, данная форма не является привлекательной. Это объясняется сложностью увязки своих действий с доходами организации, они просто не видят конкретного результата.

Что касается второй формы партисипации, то ее возможное применение в ООО «МАН СЕТЬ» исходит из предпосылки о том, что организация функционирует в довольно динамичной внешней среде, так как постоянно меняются и совершенствуются телекоммуникационные технологии, идет непрерывное расширение сети Интернет, растет конкуренция. В условиях же стабильной среды использование данной формы мотивации является, как правило, малопродуктивным.

Необходимо также отметить, что развитие профессиональной гибкости персонала в ООО «МАН СЕТЬ» связано с рядом предпосылок. К ним можно отнести:

1) хорошая базовая теоретическая подготовка, которая позволит работнику освоить новые для него функции;
2) наличие дополнительной профессии, а именно знаний и хотя бы небольшого опыта в ней;
3) желание сменить набор своих обязанностей при наличии знаний и умений в иной области работы, отличной от текущей, или готовность освоить новые знания и навыки при отсутствии таковых.

Но при этом не стоит забывать о возможных ограничениях со стороны

персонала, которыми могут быть:

1) отказ от смены обязанностей в силу привычки, наличия хорошей теоретической и практической базы и другое;

2) длительный период адаптации, который, например, может снизить заработную плату сотрудника.

Кроме всего прочего, развитие профессиональной мобильности должно сопровождаться разработкой мероприятий, которые позволят устранить возможные препятствия и развить факторы, содействующие данному процессу. Его успешное развитие возможно лишь в том случае, если в данный процесс включатся сотрудники исходя из своих внутренних побуждений, осознающие необходимость подобных перемен в современных условиях. Чтобы при этом содействовать цели повышения мотивации персонала необходимо добиться разумного сочетания личных целей работников и целей коллективных. Переход к практическим действиям сотрудников будет зависеть от того какие требования к нему будут предъявляться и какое вознаграждение он в итоге получит. Тем самым можно будет не только усилить или снизить деловую активность сотрудников в необходимом для организации направлении, но, главным образом, воздействовать на саму мотивацию.

В заключении стоит отметить, что путь к эффективному управлению персоналом лежит через понимание его мотивации и грамотного применения подходов и методов для ее повышения, в том числе и в ООО «МАН СЕТЬ». Только зная, что движет человеком, что побуждает его к действиям, какие мотивы лежат в основе его поведения, можно попытаться разработать эффективную систему форм и методов управления человеком. Использование в ООО «МАН СЕТЬ» ситуационного или партисипативного подхода позволит сформировать руководству действенную мотивацию персонала к эффективной деятельности, что, в свою очередь, будет способствовать не только эффективному функционированию организации, но и ее развитию. Все это обусловлено острой необходимостью решения проблем заинтересованности каждого человека в качественной и творческой работе во благо организации и общества.

Использованные источники:

1. Аверин А. Н. Управление персоналом: учебное пособие. М.: Изд-во: РАГС, 2011. 224 с.
2. Комаров Е. И. Стимулирование и мотивация в современном управлении персоналом // Управление персоналом. 2012. №1. С. 25-28.
3. Уфимцев В. В., Мезенцев Е. М. Эффективная мотивация персонала на малом предприятии важнейшее условие успешного развития организации // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2012. №3. С. 91-96.

Самарина Т. П.
магистрант
кафедра педагогики и психологии профессионального образования
СКФУ
Россия, г. Ставрополь

МЕТОДЫ И ФОРМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются основные формы и методы инновационной деятельности руководителя образовательной организации.

Ключевые слова: ***управленческое решение,*** *группы методов: волевые, математические и эвристические, инновационная деятельность, метод проектов в управлении образовательной организацией, контроль результатов.*

Сейчас наступил век стремительных технологий, научно- технический прогресс развивается с высокой скоростью. Задача системы образования страны заключается в обучении и воспитании подрастающего поколения, способного активно включаться в процесс развития общества. Это требует освоение новых технологий. Соответственно, разработка и введение новых технологий требует грамотных управленцев – менеджеров, способных грамотно вести руководящую деятельность. А для этого необходимо правильно сочетать формы и методы своей управленческой деятельности, принимать управленческое решение.

Управленческое решение – это выбор того или иного варианта действий; конечный продукт управленческой деятельности, имеющий вид либо командной информации, либо управленческого документа, письменного или устного постановления, в котором перед объектом управления сформулирована цель, поставлена та или иная задача и указаны направления работ по их реализации [1].

Наиболее существенную роль в процессе принятия управленческих решений играют методы, используемые менеджерами для их принятия. С точки зрения менеджмента выделяют три группы методов: волевые, математические и эвристические.

Волевые (интуитивно-волевые, логические) методы принятия решений используются в тех случаях, когда проблема достаточно проста, ситуация часто повторяема в практике управления, а исходная информация изложена в качественной форме (т.е. — в описательной, нецифровой). Решение принимается путем размышлений руководителя, использующего для этого свои знания, опыт, интуицию, психологические и организаторские способности. Оформляется такое решение как правило в виде письменного или устного распоряжения. В наибольшей степени волевые методы принятия решений принимаются на нижних уровнях управления организацией — в первичных коллективах, но не исключается их использование в необходимых случаях и на более высоких ступенях управления.[6]

Математические методы принятия решений используются в хорошо структурированных ситуациях, когда вся исходная информация изложена в количественной (т.е. цифровой) форме и имеется возможность провести любые необходимые расчеты. К данным методам относятся простые арифметические расчеты, методы системного анализа, математического моделирования, модели линейного и динамического программирования. Этими методами осуществляются все виды планирования и программирования в организации: оперативное, текущее, стратегическое; целевое программирование; планирование инновационной деятельности и инвестиций и т.д. Математические методы в первую очередь используются на среднем уровне управления организацией, но часто служат базой для принятия решений на уровне руководства.[6]

Эвристические (поисковые) методы все более широко применяются в практике современного менеджмента. Основаны на методологии творческого, как правило коллективного, коллегиального мышления. Они применяются в ситуациях, характеризующихся большой новизной, высокой степенью неопределенности и риска, разнообразием и недостаточной полнотой и достоверностью исходной информации, которая может быть выражена и в качественной, и в количественной форме. Чаще всего такие проблемы возникают на уровне руководства организацией , но для принятия решений менеджеры-руководители должны привлекать работников всех уровней, а в некоторых случаях — всю организацию в целом к инновационной деятельности.[6]

Инновационная деятельность – это поиск путей достижения полезного результата. Это один из аспектов работы современного образовательного учреждения в режиме развития, характеризующий позитивные качественные изменения системы, перевод ее на новый, более высокий уровень. Развитие образовательного учреждения через инновацию как процесс и инновационную деятельность имеет свой жизненный цикл: зарождение новшества – осуществление поиска новшества – разработка новшества, его проектирование – освоение новшества в практической работе, его использование другими людьми.[2]

Использование не только тех новшеств, которых нет на сегодняшний день в практике, но и тех, которые уже используются (адаптация к условиям конкретного образовательного учреждения). Это предполагает видение стратегии и тактики исследования через четкое определение темы, актуальности, противоречия, проблемы, цели, объекта, предмета исследования; выдвижение гипотезы; выработку задач; нахождение адекватных методов деятельности; определение этапов реализации идеи, теоретической и практической значимости для образовательного учреждения, муниципального, регионального или федерального уровней управления; предположение положительных и возможных отрицательных результатов и поиск условий, чтобы избежать появления отрицательных моментов; разработку мониторинговых составляющих определения

эффективности новшества и инновации для каждого конкретного образовательного учреждения. [3]

Метод проектов не является принципиально новым в педагогической и управленческой практике, но вместе с тем его сегодня относят к педагогическим и управленческим технологиям XXI века как метод, предусматривающий умение адаптироваться в стремительно изменяющихся социально-экономических условиях. «Брошенный вперед» – таков точный перевод с латинского слова «проект». В основе метода проектов лежит креативность, умение ориентироваться в информационном пространстве и самостоятельно конструировать свои знания.

Технология проектирования состоит из 4 этапов:

1) концептуальный (выявление противоречия, проблемной ситуации, определение цели, выбор критериев);

2) моделирования (построение моделей, оптимизация моделей, выбор эффективной модели – принятие решения);

3) конструирования (определение конкретных способов и средств реализации выбранной модели в рамках имеющихся условий, построение программы реализации модели образовательной системы);

4) технологической подготовки (подготовка рабочих материалов, необходимых для реализации спроектированной системы: учебно-программной документации, методических разработок, программного обеспечения, должностных инструкций исполнителей при реализации сложного проекта и т. п.):

При инновационной деятельности появляется необходимость распределения функциональных обязанностей, прав, ответственности между всеми субъектами инновации; построения организационной структуры управления, способной обеспечить успешное управление инновационными процессами (разработка и практическое апробирование эффективной функциональной модели структуры управления развивающимся образовательным учреждением); создания ситуации успеха, положительной мотивации, стимулирования деятельности субъектов; выбора инструментария; выявления путей и условий повышения эффективности и качества целостного педагогического процесса, организации образовательного процесса, методической работы.

При выполнении организационной функции может быть описано:

• новое в использовании различных регламентов, правил, норм и т. д.;

• новое в организации потоков, групп, классов, профилей и т. д.;

• новое в распределении учителей для работы с разными группами и потоками обучающихся;

• новое в организации диагностической, исследовательской, экспериментальной работы в школе; • новое в структурировании и конкретной организации методической работы с учителями, программно-методического обеспечения;

• новое в организации инновационной деятельности школы;

• новое в создании структурных подразделений и постов в школе;

• новое в работе над штатным расписанием;

• новое в распределении нагрузки, разделении труда, в определении обязанностей и прав, полномочий и ответственности исполнителей; новое в выдаче заданий исполнителям;

• новое в непосредственной организаторской работе по проведению крупных акций, событий в школе;

• новое в организации межпроцессных и межпредметных связей, в координации действий исполнителей;

• новое в организации внешних связей (в создании системы социального партнерства);

• новое в организации профессиональной коммуникации и т. д.

При управлении инновационными процессами, инновационной деятельностью большое место занимает контроль за результатами. Назначение контроля кратко формулируется следующим образом:

• констатировать и оценить достигнутые результаты образовательной деятельности, сделать соответствующие выводы для проведения работы по регулированию процесса;

• констатировать и оценить всех участников инновационного процесса, конкретные результаты их образовательной деятельности, направленной на развитие образовательного учреждения и вместе с тем сделать соответствующие выводы для проведения коррекции поведения и деятельности коллектива;

• констатировать и оценить результаты управления инновациями в соответствии с комплексно-целевой программой, сделать соответствующие выводы по регулированию управляющих воздействий;

• формировать каналы прямой и обратной связи в целях стимулирования участников инновационного процесса, а также их информирования о результатах деятельности.

Новым в направлении контроля является следующее:

появляется необходимость перемещения центра тяжести с административного контроля, осуществляемого преимущественно единолично, на коллективные формы контрольной деятельности; расширяется использование таких форм, как самоконтроль и взаимоконтроль; увеличивается гласность контроля и возможность доступа к контрольной документации; повышается уровень профессиональной компетентности субъектов контроля. Весь контроль является мотивационным. Он призван выполнить функцию обратной связи между системой внутриучрежденческого управления и элементами образовательной системы как объекта управления через:

1) разработку и использование стандартов, эталонов, критериев, норм оценивания состояния разных подсистем образовательного учреждения;

2) определение сферы действия каждой из этих норм;

3) сбор информации о степени соответствия объектов контроля

разработанным нормам;

4) анализ причин выявленных разногласий; поиск путей их преодоления;

5) принятие соответствующих решений;

6) проверку их исполнения

Продуктом выполнения функции контроля является концепция его моделирования, основные элементы которой можно представить в следующем виде:

1. Цели и принципы.
2. Структура контроля.
3. Формы (формы организации контрольной деятельности)
4. Технология.
5. Результаты, продукты и эффективность.
6. Необходимые условия и ресурсы.[4]

Итак, в настоящее время развитие образовательного учреждения не может быть осуществлено иначе, чем через освоение нововведений, через инновационную деятельность. Разработка и внедрение в образовательном учреждении инновационных программ неизбежно приводит к, появлению в деятельности руководителя новых форм и методов управления.

Использованные источники:

1. Алексашина И . Ю . Педагогическая идея: зарождение, осмысление, воплощение. Практическая методология решения педагогических задач. – СПб.: СпецЛит, 2000. – 223 с

2. Алексеева, Л. Н. Инновационные технологии как ресурс эксперимента/ Л. Н. Алексеева// Учитель. - 2004. - № 3.

3. Лазарев, В. С. Понятие педагогической и инновационной системы школы/ В. С. Лазарев// Сельская школа. - 2003. - № 1.

4. Развитие школы как инновационный процесс: Методическое пособие для руководителей образовательных учреждений/ Под ред. М. М. Поташника. - М.: Новая школа. – 1994

5. http://studopedia.org/

Самарина Т.П.
магистрант
кафедра педагогики и психологии профессионального образования
Лилиенталь И.Е.
доцент
кафедра педагогики и психологии профессионального образования
СКФУ
Россия, г. Ставрополь

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются основные направления инновационной деятельности руководителя образовательной организации, даётся анализ психологического обеспечения этой деятельности, рассматривается процесс управления коллективом.

Ключевые слова: образовательная организация, инновационная деятельность, психологическое обеспечение, педагогический коллектив.

В период социально-экономических реформ, происходящих в настоящее время в общественной жизни, происходят серьезные изменения в содержании всех социальных институтов, в том числе и в системе образования.

Современная образовательная организация ищет различные пути реализации своих функций, одним из которых является инновационная деятельность.

Инновация - нововведение, новшество, изменение. В историческом плане инновация носит конкретно-исторический характер, то есть может возникать раньше «своего времени», затем может стать нормой или устареть. В современных условиях, в широком смысле слова, под инновацией понимают внедрённое востребованное рынком новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов. В узком смысле под инновацией понимают только такой процесс, который, безусловно, повышает эффективность работы системы.

Существующий сегодня социальный заказ, потребность общества на создание школы нового типа, требует инновационных изменений в деятельности как руководителя, так и всего педагогического коллектива образовательной организации.

Для успешного перехода коллектива образовательной организации к инновационной деятельности необходим комплекс организационных и психологических мероприятий, направленных на совершенствование работы с коллективом, повышение профессиональной эффективности сотрудников, поэтому актуальной задачей руководителей современной образовательной организации является модернизация действующей системы управления.

Реализация этой задачи требует от руководителя высокого уровня профессионализма. По определению В.А.Розановой "управление – одна из самых сложных областей человеческой деятельности, где проявляются персонифицированные отношения людей, объединенных трудовым процессом".[3]

Управление организацией – это сложный многоуровневый комплекс принципов, методов, организационных форм и технологических приёмов , повышающих эффективность функционирования и развития организации.

На эффективность управления образовательной организацией оказывает сильное влияние наличие у руководителя профессионально-педагогической, правовой и профессионально-управленческой компетенций.

Современный руководитель должен занимать лидирующую позицию в инновациях образовательного процесса, обеспечивая главную задачу – опережающий, инновационный характер образования: ставить задачи на перспективу развития образовательного процесса и предлагать пути их решения. Таким образом, должность руководителя обязывает его мыслить стратегически, быть дальновидным, работать над созданием совершенной системы управления.

Деятельность образовательной организации должна включать в себя коллективное обсуждение и разработку целей и задач развития, осознание целостного аспекта образовательного процесса, понимание коллективом стоящих перед ним задач, разработку программы действий, направленных на достижение поставленных целей, реализацию и корректировку разработанных программ.

Особенностью управления в образовании выступает то, что объектом управления является не только деятельность педагогического коллектива , а деятельность образовательной организации в целом. В этой ситуации необходимо психологическое обеспечение процесса управления. Концепция психологического обеспечения А.И. Прохорова [2] построена на «учете психологического фактора» в достижении эффективности деятельности, под которым подразумевается, по крайней мере, два принципиально разных объекта: деятельность как «особая субстанция» и собственно люди. При этом если второй объект полностью принадлежит психологии, то первый - деятельность и соответственно создание ее новых форм, образов не может быть предметом только психологической работы. Исходя из этого, возникла «необходимость создания нового вида деятельности - психологического обеспечения», содержание которого сводится к проектированию нормативной модели деятельности и включает программы и методики по рациональному анализу и учету психологического фактора, которым могут пользоваться специалисты, не имеющие психологического образования.

Психологическое обеспечение инновационной деятельности направлено на комплексное решение двух основных задач – изучение состояния объекта и воздействие на него с целью изменения и оптимизации.

Разнообразить работу учителя, создать для него ситуацию успеха,

побудить у учителя профессиональный интерес, вселить в него уверенность, определить перспективу профессионального роста - это задачи инновационной деятельности руководителя.

Следует учесть, что инновационная деятельность руководителя образовательной организации в каждом конкретном случае, характеризует и его «ролевой репертуар», связанный как с различными видами управленческих действий, так и с его работой как специалиста (аналитик, диагност, плановик, проектировщик, программист, организатор, руководитель, лидер, координатор, преподаватель, исследователь).

Эффективность управленческой деятельности во многом определяется тем, как руководители владеют методикой анализа, как глубоко ими могут быть исследованы установленные факты, выявлены наиболее характерные зависимости. Несвоевременно или непрофессионально проводимый анализ в деятельности руководителя приводит на этапе выработки цели информирования задач к неконкретности, расплывчатости, а порой к необоснованности принимаемых решений. Незнание истинного положения дел в коллективе создаёт трудности в установлении правильной системы взаимоотношений в процессе регулирования и корректировки процесса. Руководитель должен понимать, что главное, чем он располагает - это его подчиненные. Им он и отдает предпочтение перед другими людьми. Руководитель добивается чего-либо только благодаря своим подчиненным. А поэтому одна из главных задач эффективности работы руководителя – умение разбираться в людях, их знаниях, особенностях характера.

Большую роль в организаторской деятельность играют личностные качества руководителя – общая и профессиональная культура, заинтересованность в делах своих коллег, умение ставить задачи и добиваться их решения. Обязательным для руководителя является его эмоциональная уравновешенность и стрессоустойчивость. Руководитель должен контролировать свои эмоциональные проявления. Его постоянно окружают люди, и со всеми из них, независимо от настроения и личного расположения, у него должны быть ровные, деловые отношения. К тому же эмоциональная неуравновешенность может снижать уверенность человека в своих силах, а тем самым и его деловую активность.

Творческие руководители успешно увлекаются самим содержанием нового проекта, возможностями реализации, воплощению в жизнь идей и планов, и, в конечном итоге, повышению собственного авторитета в случае успеха. Начальник, воздействуя на подчиненных, должен заряжать их собственным примером, личной харизмой и активной жизненной позицией, с одной стороны, и оказывать психологическую поддержку, которая строится на таких механизмах, как понимание, принятие, доверие, импатия, авансирование, с другой стороны. Психологическая поддержка востребована в наиболее ответственные для жизни человека периоды.[мой автореферат]

Таким образом, психологические особенности руководителя являются

одним из решающих факторов, влияющих на восприимчивость коллектива к нововведениям и инновациям.

Из всего вышесказанного можно заключить, что успешная инновационная деятельность образовательной организации, эффективное руководство ей может быть возможными только при создании условий труда, создания атмосферы уважения, доверия, успеха каждого участника образовательного процесса, заключающего в самовыражении и самоопределении личности.

Использованные источники:

1. Лилиенталь И. Е. Психологическая поддержка студентов в период адаптации к образовательному процессу вуза: автореф. дис….канд. психол. наук: 19.00.01. – Ставрополь, 2000.
2.Прохоров А.И. Проблемы профессионального становления. - М., 1989. - С. 54.
3.Розанова В.А.Психология управления : Учебное пособие. изд., 5-е, перераб. и доп. — М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2007. С.6
4.Безденежных В.В. Психологическое обеспечение управленческой деятельности директора инновационной школы : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07. - Иркутск : ИГПУ, 2001. - 191 с
5.Шеломова Т.В. Социально-психологическое обеспечение деятельности менеджера : дис. ...канд. психол наук : 19.00.05. - М. : Моск. открытый социальн. ун-т, 2001. - 147 с

Саматова А.Р.
студент 374 гр.
факультет экономики и управления
Ахметшин Э.М.
ассистент
кафедра экономики и менеджмента
Елабужский институт
Казанский Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА МАЛЫЙ БИЗНЕС

Аннотация: В данной статье рассматривается влияние кризиса на малый бизнес. Может ли в условиях кризиса просуществовать небольшое предприятие и кто ему может помочь?

Ключевые слова: Малый бизнес, ценовая политика государства, кредитование, дефицит.

В экономике каждой страны огромное значение имеет малый бизнес. Развитие малого бизнеса способствует созданию рабочих мест, повышается конкуренция, а следовательно не будет проблемы безработицы и снизятся цены.

Малый бизнес представляет собой предпринимательство, которое

опирается на деятельность маленьких фирм, малых предприятий, которые формально не объединены.

Мировой финансовый кризис существенно повлиял на все сферы экономики, в частности на работу малых предприятий. Большинство предприятий из-за кризиса сократило количество рабочих и им пришлось задержать выплату заработной платы. Повысились ставки по кредитам, упал спрос на товары и услуги.

В результате проведенного мониторинга в конце 2008 года общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «Опора России» было выявлено, что 3/4 компаний малого уже почувствовали на себе влияние мирового финансового кризиса.

Дефицит финансовых ресурсов значительно вырос и это явилось основной проблемой. В последнее время существенные изменения потерпело кредитование малого бизнеса (рис. 1).

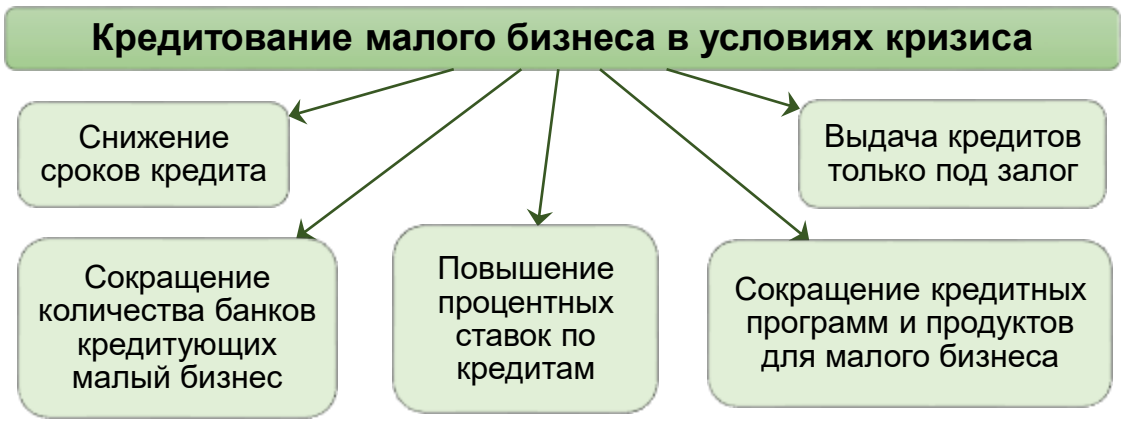


Рис.1. Кредитование малого бизнеса в условиях кризиса

Из-за кризиса большинство банков отказалось кредитовать малый бизнес. Однако некоторые банки все же не перестали выдавать кредиты небольшим предприятиям.

Влияние кризиса на малый бизнес можно заметить в ценовой политике предприятий. Для того, чтобы избежать банкротства большинство индивидуальных предпринимателей не стали повышать цены на товары и услуги, а даже наоборот снизили свои расценки, тем самым привлекли новых покупателей. Что бы удержать постоянных клиентов многие малые предприятия даже разработали программы лояльности.

К значительному сужению малого бизнеса может привести его кризис. Иными словами, кризис малого бизнеса заставляет часть малых предприятий уйти с рынка, на время свернуть или полностью завершить свою легальную хозяйственную деятельность. При кризисе малого бизнеса снижаются объемы оборота и инвестиций в основной капитал на малых предприятиях.

В следствии кризиса у предприятий малого бизнеса возникают проблемы, которые носят финансовый характер.

Однозначно оценить то, как кризис повлиял на малый бизнес сложно. По мнению руководства страны, финансовый кризис должен повлиять на увеличение предпринимательской активности граждан, которые могут создать малый бизнес. Столкнувшись с суровыми условиями современности, большинство индивидуальных предпринимателей отказались открывать свое дело, несмотря на поддержку государственных органов. Замедляют развитие малого бизнеса такие факторы как: высокая стоимость кредитов, беззаконие местных властей, недостающая финансовая помощь государства и это еще далеко не полный список причин.

Однозначно, во времена кризиса не весь малый бизнес понесет убытки.

Некоторые из них в кризис потерпят незначительный ущерб. Это такие субъекты малого бизнеса, как предприятия:

– производящие дешевую продукцию массового спроса и предоставляющие относительно недорогие услуги населению;
– не пользующиеся заемными средствами в своей работе;
– имеющие прочные связи с банками, которые могут в трудные времена предоставить кредиты;
– имеющие административную поддержку и работающие по государственному или муниципальному заказу.

До кризиса большинство людей отдавали свое предпочтение работе на крупных предприятиях. Из-за финансового кризиса часть россиян стали заниматься малым бизнесом, в этом им помог опыт, который они получили работая на более крупных предприятиях.

Чтобы снизилось влияние кризиса и малый бизнес стал устойчивее, правительство осуществляет: финансовую, имущественную, информационную и иные поддержки малого бизнеса в соответствии с законодательством. Основной целью поддержки малого бизнеса является создание в будущем новых рабочих мест.

Поддержка малого бизнеса в условиях кризиса осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». В столице Российской Федерации также действует Закон г. Москвы от 26.11.2008 № 60 «О поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в городе Москве».

Гарантийные фонды предпринимательства так же оказывают помощь малому бизнесу. Они выступают поручителями по обязательствам предпринимателей: займам, кредитам, договорам лизинга и др.

Поддерживают малый бизнес также областные фонды поддержки малого бизнеса.

Развитие малого бизнеса является одним из преимущественных направлений в экономической политике современных государств.

Актуальность проблемы развития данного сектора экономики не теряется с течением многих лет. Малый бизнес не только развивает экономический сектор, но также обеспечивает поступление налоговых отчислений в бюджеты различных уровней, создает дополнительные рабочие места, способствует конкуренции.

Не понятно положение малого бизнеса в кризис. С одной стороны, кризис в больше степени влияет именно на маленькие компании, у которых нет резервов. С другой стороны, он влияет на большие компаний в отличие от малых, которые более гибко ведут себя на рынке, а многие сферы деятельности, которыми занимаются мелкие предприятия, востребованы и во время кризиса. Сможет ли «удержаться на плаву» маленькая компания или нет? Это зависит от качества работы предприятия в докризисное время и от многих других факторов.

Использованные источники:

1. Поддержка малого бизнеса в условиях кризиса // Международный журнал экспериментального образования URL: http://www.rae.ru/meo/?section=content&op=show_article&article_id=32 (дата обращения: 30.03.2015).
2. Предприятия малого бизнеса: современное состояние и тенденции развития // Молодой ученый URL: http://www.moluch.ru/archive/45/5459/ (дата обращения: 30.03.2015).
3. Федеральный Закон № 203-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ" от 24.07.2007.

Самойлова Т.Д.
студент 4-го курса
Агеева Е.С., к.э.н.
научный руководитель, ст. преподователь
СТИ НИТУ МИСИС
Россия, г. Старый Оскол

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «СТОЙЛЕНСКИЙ ГОРНООБОГАТИТЕЛЬНЫЙ КАМБИНАТ»

Аннотация. Целью данной работы является проведение финансового анализа рентабельности производства и продажи предпритяия ОАО «Стойленский ГОК» на основе данных 2011гг, 2012гг. и 2013гг. Рассмотрены показатели рентабельности производства и рентабельности продаж.

Ключевые слова: рентабельность производства и рентабельность продаж.

Значимость представления технических факторов ведения хозяйственной деятельности, стабилизирующих взаимное распределение денежных средств между единичными подразделениями (производство, рекламные объявления, ритейл и др.), их разумное применение и

соответствующий моменту возвращение инвестиций для собственника либо группы акционеров обязана быть целиком принятой, то что гарантирует значительный анализ рентабельности и усовершенствование производственной либо торговой деятельности в целом.

При надобности анализа рентабельности продаж на основании выручки от реализации и показателей прибыли, рассчитывается рентабельность по отдельным видам продукта либо по всем его видам в целом, представленные на рисунке 1.

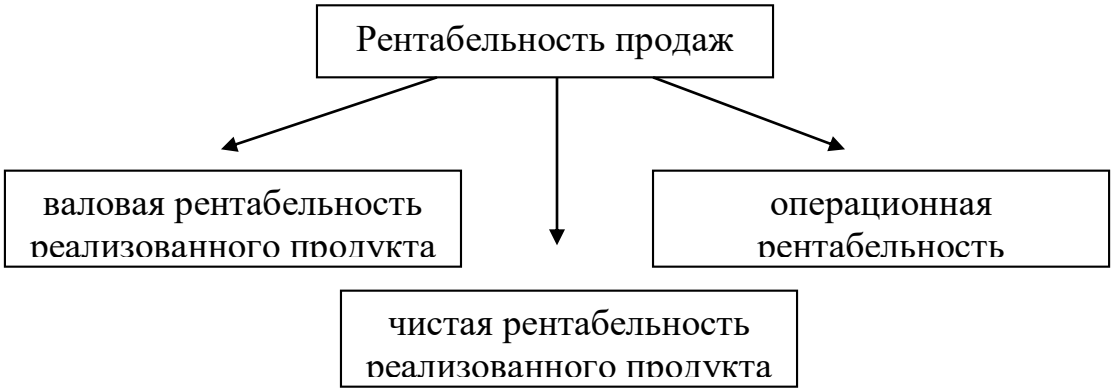


Рисунок 1 - Рентабельность продаж

Если в течение какого-либо периода времени коэффициент операционной рентабельности неизменен присутствие при одновременном уменьшении показателя чистой рентабельности, в таком случае это может свидетельствовать о возрастании расходов и получении убытков от участия в капитале других предприятий, либо о повышении суммы выплат налоговых платежей. Этот коэффициент показывает полное воздействие финансирования предприятия и структуры капитала на его рентабельность.

Рентабельность производства, бывает двух видов, представленная на рисунке 2.

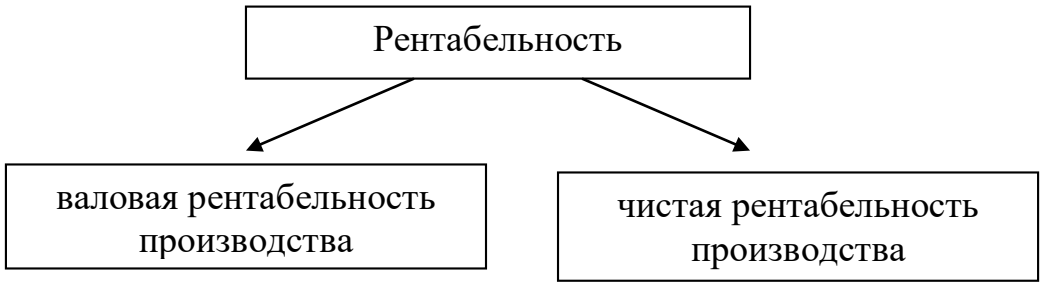


Рисунок 2 - Рентабельность производства

Определим уровень рентабельности производства и рентабельности продаж одного из видов выпускаемой продукции за 2011 и 2012 гг. (железная руда, т), расчеты представим в таблице 1.

Таблица 1 - Уровень рентабельности производства 2011 и 2012 гг.

№ п/п	Показатели	2011 гг.	2012 гг.	Отклонение (+, -)
1	2	3	4	5

1	Цена единицы продукции, руб.	3117,51	3042,27	-75,24
2	Себестоимость единицы продукции, руб.	2431,66	2433,82	2,16
3	Уровень рентабельности производства, %	0,28	0,25	-0,03
4	Уровень рентабельности продаж, %	0,22	0,2	-0,02

На основании данных таблицы 1 далее проведем фактический анализ уровня рентабельности производства в таблице 2 выпускаемой продукции, используя метод цепных подстановок.

Таблица 2 - Факторный анализ рентабельности производства

Факторы	Расчет влияния факторов	Влияние факторов
1	2	3
Цена единицы продукции	$\Delta Rnn - ва.ц.i = \frac{3042,27 - 2431,66}{2431,66} - \frac{3117,51 - 2431,66}{2431,66} = -0,03$	-0,03
Себестоимость единицы продукции	$\Delta Rnn - ва.с/сi. = \frac{3042,27 - 2433,82}{2433,82} - \frac{3117,51 - 2431,66}{2431,66} = -0,03$	-0,03
Всего объем влияния	$\Delta Rnn - ва = \Delta Rnn - ва.ц. + \Delta Rnn - ва.с/с. = -0,03 + (-0,03) = -0,06$	-0,06

Анализ показал, что наблюдается снижение рентабельности производства на 6%. Это связано с тем, что цена единицы продукции уменьшилась на 72,24 и себестоимость единицы продукции повысилась на 2,16 р.

На основании данных таблицы 1 далее проведем фактический анализ уровня рентабельности продаж в таблице 3 выпускаемой продукции, используя метод цепных подстановок.

Таблица 3 - Факторный анализ рентабельности продаж

Факторы	Расчет влияния факторов	Влияние факторов на уровень рентабельности производства

1	2	3
Цена единицы продукции	$\Delta Rnпод ц.i = \frac{3042,27 - 2431,66}{3042,27} - \frac{3117,51 - 2431,66}{3117,51} = -0,02$	-0,02
Себестоимость единицы продукции	$\Delta Rnпод с/сi. = \frac{3042,27 - 2433,82}{3042,27} - \frac{3042,27 - 2431,66}{3042,27} = 0$	0
Всего объем влияния	$\Delta Rnпоо = \Delta Rnпод ц. + \Delta Rnпод с/с. = -0,02 + 0 = -0,02$	-0,02

Анализ показал, что наблюдается снижение рентабельности продаж на26%. Это связано с тем, что цена единицы продукции уменьшилась на 72,24 руб. и себестоимость единицы продукции повысилась на 2,16 руб.

Определим уровень рентабельности производства и рентабельности продаж одного из видов выпускаемой продукции за 2012 и 2013 гг. (железная руда, т), расчеты представим в таблице 4.

Таблица 4 - Уровень рентабельности производства 2012 и 2013 гг.

№ п/п	Показатели	2012 гг.	2013 гг.	Отклонение (+, -)
1	2	3	4	5
1	Цена единицы продукции, руб.	3042,27	3254,13	211,86
2	Себестоимость единицы продукции, руб.	2433,82	2440,60	6,78
3	Уровень рентабельности производства, %	0,25	0,33	0,08
4	Уровень рентабельности продаж, %	0,2	0,25	0,05

На основании данных таблицы 4 далее проведем фактический анализ уровня рентабельности производства в таблице 5 выпускаемой продукции, используя метод цепных подстановок.

Таблица 5 - Факторный анализ рентабельности производства

Факторы	Расчет влияния факторов	Влияние факторов на уровень рентабельности производства

1	2	3
Цена единицы продукции	$\Delta Rnn - ва.ц. = \frac{3254,13 - 2433,82}{2433,82} - \frac{3042,27 - 2433,82}{2433,82} = 0,09$	0,09
Себестоимость единицы продукции	$\Delta Rnn - ва.с/сi. = \frac{3254,13 - 2440,60}{2440,60} - \frac{3254,13 - 2433,82}{2433,82} = -0,01$	-0,01
Всего объем влияния	$\Delta Rnn - ва = \Delta Rnn - ва.ц. + \Delta Rnn - ва.с/с. = 0,09 + (-0,01) = 0,08$	0,08

Анализ показал, что наблюдается увеличение рентабельности производства на 8%. Это связано с тем, что цена единицы продукции возросла на 211,86 руб. и себестоимость единицы продукции на 6,78 руб.

На основании данных таблицы 4 далее проведем фактический анализ уровня рентабельности продаж в таблице 6 выпускаемой продукции, используя метод цепных подстановок.

Таблица 6 - Факторный анализ рентабельности продаж

Факторы	Расчет влияния факторов	Влияние факторов на уровень рентабельности производства
1	2	3
Цена единицы продукции	$\Delta Rnnодц.i = \frac{3254,13 - 2433,82}{3254,13} - \frac{3042,27 - 2433,82}{3254,13} = 0,06$	0,06
Себестоимость единицы продукции	$\Delta Rnnодс/сi. = \frac{3254,13 - 2440,60}{3254,13} - \frac{3254,13 - 2433,82}{3254,13} = 0$	0
Всего объем влияния	$\Delta Rnnoo = \Delta Rnnодц. + \Delta Rnnодс/с. = 0,06 + 0 = 0,06$	0,06

Анализ показал, что наблюдается увеличение рентабельности продаж на 6%. Это связано с тем, что цена единицы продукции возросла на 211,86 руб. и себестоимость единицы продукции на 6,78 руб.

Определим уровень рентабельности производства и рентабельности продаж одного из видов выпускаемой продукции за 2011 и 2013 гг. (железная руда, т), расчеты представим в таблице 7.

Таблица 7 - Уровень рентабельности производства 2011 и 2013 гг.

№ п/п	Показатели	2011 гг.	2013 гг.	Отклонение (+, -)
1	2	3	4	5
1	Цена единицы продукции, руб.	3117,51	3254,13	136,62
2	Себестоимость единицы продукции,	2431,66	2440,60	8,94

	руб.			
3	Уровень рентабельности производства, %	0,28	0,33	0,05
4	Уровень рентабельности продаж, %	0.22	0,25	0,03

На основании данных таблицы 7 далее проведем фактический анализ уровня рентабельности производства в таблице 8 выпускаемой продукции, используя метод цепных подстановок.

Таблица 8 - Факторный анализ рентабельности производства

Факторы	Расчет влияния факторов	Влияние факторов на уровень рентабельности производства
1	2	3
Цена единицы продукции	$\Delta Rnn - ва.ц. = \frac{3254,13 - 2431,66}{2431,66} - \frac{3117,51 - 2431,66}{2431,66} = 0,06$	0,06
Себестоимость единицы продукции	$\Delta Rnn - ва.с/сi. = \frac{3254,13 - 2440,60}{2440,60} - \frac{3254,13 - 2431,66}{2431,66} = -0,01$	-0,01
Всего объем влияния	$\Delta Rnn - ва = \Delta Rnn - ва.ц. + \Delta Rnn - ва.с/с. = 0,06 + (-0,01) = 0,05$	0,05

Анализ показал, что наблюдается увеличение рентабельности производства на 5%. Это связано с тем, что цена единицы продукции возросла на 136,62 руб. и себестоимость единицы продукции на 8,94 руб.

На основании данных таблицы 7 далее проведем фактический анализ уровня рентабельности продаж в таблице 9 выпускаемой продукции, используя метод цепных подстановок.

Таблица 9 - Факторный анализ рентабельности продаж

Факторы	Расчет влияния факторов	Влияние факторов на уровень рентабельности производства
1	2	3
Цена единицы продукции	$\Delta Rnподц.i = \frac{3254,13 - 2431,66}{3254,13} - \frac{3117,51 - 2431,66}{3117,51} = 0,03$	0,03

Себестоимость единицы продукции	$\Delta Rnпод c/ci. = \frac{3254,13 - 2440,60}{3254,13} - \frac{3254,13 - 2431,66}{3254,13} = 0$	0
Всего объем влияния	$\Delta Rnпоо = \Delta Rnпод ц. + \Delta Rnпод c/c. = 0,03 + 0 = 0,03$	0,03

Анализ показал, что наблюдается увеличение рентабельности продажи на 3%. Это связано с тем, что цена единицы продукции возросла на 136,62 руб. и себестоимость единицы продукции на 8,94 руб.

Используемые источники:

1.Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильева. – М.: Финансы и статистика, 2009

2. Самарина В.П., Черезов Г.В. , Карпов Э.А. Экономика организаций // Учебное пособие – Старый Оскол: Издательство кпц «Роса», 2010.

3. Чечевицинв Л.Н. анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / - Изд. 5-е, Ростов-на-Дону: Феникс, 2010

4. «Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций» от 23 января 2001 года № 16

5. Бухгалтерский баланс ОАО «Стойленский ГОК» 2012-2013 гг.

6. Отчет о финансовых результатах ОАО «Стойленский ГОК» за 2013г.

7. Бухгалтерский баланс ОАО «Стойленский ГОК» 2011-2012 гг.

8. Отчет о финансовых результатах ОАО «Стойленский ГОК» за 2012г

Самойлова М.С.
студент 4 курса МО-11
Арктический Государственный
Институт Культуры и Искусств
Россия, г. Якутск
Samoylova Marina Sergeyevna
4-year stadent MO-11
National Institute of Culture and Arts
Of the State Russian Yakutsk

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА В ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО "ЛЕНАТУРФЛОТ"

В организации давно не проводились исследования и опросы на тему «Удовлетворенность персонала работой в организации и предлагаемыми условиями труда».

Исследование проводилось в течение недели: первые два были затрачены на изучение документов, на третий день были проведены собеседования, в четвертый день было проведено анкетирование, в течение всей недели проводились опросы среди клиентов, пятый и шестой день

выводились результаты исследования.

Для выявления оценки работы сотрудников для клиентов были подготовлены листки вопросники: об оценке работы сотрудника с 1 до 5 баллов. Так как анкетирование проводилось не в туристический сезон, не возможно было узнать качество работы персонала от клиентов, которые уже воспользовались услугами компании.

Хочется отметить, что всего в анкетировании приняли 71 % сотрудников организации, из них лиц, непосредственно занимающихся клиентами 50% , так что на полную объективность или качественность оценки удовлетворённости персонала, можно не рассчитывать.

Анкетирование было проведено разово, под конкретные поставленные автором и руководством предприятия задачи. Вопросы были чётко сформулированы с упором на специфику деятельности данной организации.

Все анкеты были заполнены правильно. Это свидетельствует о том, что на предприятии, многие работники ждут обратной связи от анализа этих анкет, или им нравится внимание со стороны высшего руководства через это анкетирование.

В ходе изучения результатов анкетирования были выявлены проблемы, связанные с неудовлетворительным уровнем мотивации и слабо развитой карьерной структурой компании, а также условиями и организацией труда, режимом работы, размером заработка, что является основными причинами текучести персонала в компании.

С помощью проведенного анкетирования, можно увидеть, что целый 31% опрошенных, хотят покинуть эту организацию, если им представится такая возможность, и 7% тех, кто ещё пока не решил, это очень тревожные показатели. Из числа лиц, желающих уйти, большинство не удовлетворено системой оплаты труда, также сотрудники не удовлетворены сезонностью работы в туристической фирме, так в период простоя (т.е. в зимний период) оплата труда снижается, т.к. не выплачиваются дополнительные стимулирующие выплаты, которые зависят от количества и качества предоставленных услуг.

Большинство сотрудников 80% за последние пять-шесть месяцев не видит никаких положительных изменений в работе компании. 62% опрошенных считают, что им платят мало или недостаточно. 42% опрошенных сотрудников не удовлетворены психологическим климатом в компании и отсутствием нематериальных поощрений в виде публичных похвал и признания заслуг. 32% не уверенны в том, что их организация как-то делает их жизнь лучше, скорее они чувствуют себя некомфортно и не спокойно. Всё это свидетельствует о том, что некоторая часть персонала ООО “Ленатурфлот”, не удовлетворены теми или иными условиями или положениями.

Для улучшения психологического климата, повышения сплоченности коллектива необходимо разработать и внедрить корпоративную политику фирмы, которая поможет сплотить коллектив, погасит накаленную

психологическую атмосферу, повысит лояльность сотрудников к фирме и послужит дополнительным стимулом к качественной работе.

Большинство сотрудников - молодые люди с высшим образованием, которым необходимо удовлетворение честолюбия. Средняя заработная плата в компании составляет 50 000 рублей: АУП – более 100 000 рублей, средний персонал от 30 000 до 50 000 рублей, технический персонал от 10 000 до 20 000 рублей. Многие работники воспринимают в качестве нематериального стимулирования похвалы в их адрес со стороны руководства на собрании коллектива, благодарности с занесением в трудовую книжку и другие аналогичные меры. Для многих сотрудников знакомы меры негативного стимулирования, такие, как выговор, снижение или лишение премии, уменьшение ставки зарплаты.

55% сотрудников из желающих остаться работать в компании не удовлетворены системой стимулирования трудовой деятельности, а это 11 человек из 24 желающих. Это очень высокий показатель (почти каждый второй сотрудник), данная причина может привести к текучести кадров в будущем.

Среди 62% желающих остаться есть сотрудники, которых попросту многого не требуют, или же хорошо устроились. Так же есть те, кто уже находится в возрасте и попросту не хотят ничего менять, а просто-напросто желают спокойно доработать оставшиеся годы.

41 процент сотрудников считают, что низкая заработная плата может послужить основанием для ухода из организации; 13% считают, что проблемы с карьерным ростом также могут заставить уйти. Ещё 13% уйдут, возможно, из-за возраста.

Персонал непосредственно обслуживающий клиентов указывал на то, что многие сотрудники сами не знают те услуги, которые они предлагают, это выражается в том, что они сами по таким турам не ездили, в данных гостиницах не жили. Отсутствие на возможность повысить квалификацию и карьерный рост.

Система стимулирования трудовой деятельности персонала состоит:

из должностного оклада и доплат: надбавок за выслугу лет (процент доплаты за выслугу лет: первый год - 0%, со второго года работы -10%, с четвертого года работы – 15%, с шестого года работы – 20% и 30% за десять и более лет работы); надбавки за квалификацию (составляет от 5 до 20% от должностного оклада); стимулирующие выплаты (установлен для персонала, который непосредственно работает с клиентами): процент от продажи услуг (от 5 до 15%); доплата за сверхурочные работы; ежемесячные, квартальные и годовые премии (выплачивается на основании приказа руководителя компании по представлению начальников отделов (при выплате премии учитывается коэффициент эффективности труда каждого сотрудника); материальные выплаты (виды материальных выплат установлены коллективным договором компании, выплачивается при регистрации брака, рождении ребенка, юбилеях и если сотрудник окажется в тяжелом

материальном положении); северной надбавки (80%); районного коэффициента (60%).

Размеры доплат устанавливается трудовым договором.

Заработная плата состоит из двух частей: постоянной и переменной

Постоянная часть состоит из месячного должностного оклада, персональной надбавки и другие. Переменная часть состоит из стимулирующих выплат.

При выплате или поощрении сотрудников учитываются соблюдение сроков выполнения поставленных задач, соответствие выполненных работ требуемому уровню, нарушение трудовой дисциплины.

Вся система материального стимулирования сотрудников разработана со стандартами Трудового кодекса РФ, и зависит от финансовых возможностей самой организации, коэффициента эффективности труда каждого сотрудника.

Среди нематериальных стимулирований можно отметить следующие методы и инструменты, используемые на ООО "Ленатурфлот»: направление для повышения квалификации; объявление благодарности; награждение ценными подарками; награждение почётной грамотой; представление к званию лучшего по профессии; возможность быть представленным к государственным наградам.

Лицам, которые ухаживают за детьми-инвалидами, предоставляется четыре дополнительных оплачиваемых выходных дня в каждом месяце; предоставление трех оплачиваемых дней при регистрации брака и рождении ребенка; ежегодный оплачиваемый отпуск для работников.

Благодаря изучению системы стимулирования трудовой деятельности персонала и в целом работы компании, было выявлено, что существующая система мотивации сотрудников слабо влияет на их уровень удовлетворённости трудом. Причины кроются в том, что большинство сотрудников не имеют понятия, из чего состоит их оплата труда, не ознакомлены о системах нематериальной части стимулирования сотрудников. Согласно проведенному анализу приказов и распоряжений система нематериальной части почти не используется персоналом. Это приводит к проблеме текучести кадров, которую нужно снизить до приемлемого уровня.

Использованные источники:

1. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности / Под ред. А.Я. Кибанова, - М., 2009.
2. Соломанидина Т.О. Управление мотивацией персонала. Учебное пособие, -М., 2011.
3. Крылов А. Проведение маркетинговых исследований персонала и рынка труда – по регламенту // Кадровик. Кадровый менеджмент, 2013, №5.
4. Устав ООО «Ленатурфлот»;
5. Коллективный договор ООО «Ленатурфлот»;

Самохвалова Е.К.
студент
экономический факультет
Фалина Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и ВЭД
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РЕШЕНИЯ

Государственный долг (также известный как «общественный долг» или «национальный долг») - это долг центрального правительства. В США и других федеральных государствах, термин «государственный долг» может также относиться к задолженности федерального или регионального правительства, муниципального или местного самоуправления. В то же время, понятие ежегодный «государственный дефицит» или « дефицит государственного бюджета» относится к разнице между доходами и расходов правительства в течение одного года, то есть увеличение государственного долга в течение определенного года.

Государственный долг является одним из способов финансирования государственных операций, но это не единственный метод. Правительства могут также печатать деньги, чтобы монетизировать свои долги, тем самым устраняя необходимость выплачивать проценты. Но эта практика просто снижает государственные расходы по процентам, а не отменяет по-настоящему государственный долг, и может привести к гиперинфляции, если используется без меры.

Поскольку правительство черпает доходы от значительной части населения, государственный долг является косвенным долгом налогоплательщиков. Государственный долг можно классифицировать как сумму внутреннего долга (задолженности кредиторам в пределах страны) и внешнего долга (задолженность перед иностранными кредиторами). Суверенный долг, как правило, относится к государственному долгу, который был выдан в иностранной валюте. Еще одним распространенным признаком для разделения государственного долга является длительность до погашения. Краткосрочный долг, как правило, считается в течение одного года или менее года, а долгосрочный - более десяти лет. Среднесрочный долг попадает между этими двумя границами. Более широкое определение государственного долга может рассматривать все правительственные обязательства, в том числе будущие пенсионные выплаты и платежей за товары и услуги по правительственным контрактам, которые еще не оплачены.

Согласно современной валютной теории, государственный долг рассматривается, как крупный частный капитал и процентные платежи по

долгу, как частный доход. Государственный долг является выражением накопленного в предыдущие годы бюджетного дефицита, который добавил финансовые активы в частный сектор, обеспечивая спрос на товары и услуги. Приверженцы этой школы экономической мысли утверждают, что масштаб проблемы гораздо менее серьезный, чем обычно считается.

Глобальный долг вызывает большое беспокойство, поскольку процентные платежи могут часто предъявлять высокие требования к правительствам и частным лицам. Это привело к призывам всеобщего облегчения долгового бремени для бедных стран.

Менее экстремальной и более инновационной мерой будет являться разрешение группам гражданского общества в каждой стране покупать долги в обмен на миноритарные доли в общественных организациях. Даже в условиях диктатуры, сочетание банков и власти гражданского общества может заставить провести земельную реформу и заменить правительство, так как люди и банки будут приведены в соответствие против посягательств власти. Использование долга по отношению к ВВП является одной из самых принятых мер оценки долга нации. Например, в теории одним из критериев приема в Еврозону Европейского Союза является то, что долг страны не должен превышать 60% ВВП этой страны.

Суверенные долговые проблемы были одним из основных вопросов государственной политики со времен Второй мировой войны, в том числе вопрос с задолженностью по той войне, «долговой кризис» в развивающихся странах в 1980-х, потрясения от финансового кризиса 1998 года в России и дефолт Аргентины в 2001 году.

Однако не все развивающиеся страны были затронуты этой проблемой в одинаковой степени. Например, Югославия имела низкий государственный долг (возможно, потому что это было не в состоянии заимствовать на мировых рынках) до его распада и пришествия демократии, когда новые национальные правительства начали занимать деньги у МВФ. Хорватия имеет государственный долг в размере 47 млрд. долл. в настоящее время, в то время как вся Югославия (в шесть раз больше людей, чем в Хорватии) в 1980 году имела долг в размере 14 млрд. долл.

Для сравнения государственного долга различных стран надо учитывать, что экономика каждой страны уникальна, как по величине, так и по способу ведения. Для более объективного сравнения государственная задолженность сравнивается с валовым внутренним продуктом (ВВП).

Пример: В 2013 году государственный долг Японии составлял около 240 % от ВВП. Это означает, что для полного погашения государственного долга, всё население страны должно работать в течение 2,40 года, полностью отказавшись от использования ВВП в других целях, например как собственное потребление. В действительности в течение этого периода возникнет новая задолженность, и полный отказ от собственного потребления невозможен. Последствия накопления государственного долга:

- переложение налогового бремени на будущие поколения;

- перераспределение доходов среди населения;

- вытеснение (сокращение) частных инвестиций в силу выпуска государственных ценных бумаг.

Пик Российского государственного долга пришёлся на 1998 г. (146,4 % ВВП). На 1 января 2000 г. внешний долг достиг 146 млрд долларов (а суммарный внешний и внутренний государственный долг составлял 84 % ВВП). На начало 2007 государственный внешний долг был снижен до 52 млрд долларов (5 % ВВП). Для сравнения госдолг других стран-экспортеров (МВФ, 2013) в процентах от ВВП составляет: Кувейт - 7,4 %, Саудовская Аравия - 7,5; Узбекистан - 9,1; Казахстан – 11; Азербайджан – 10; Норвегия - 30%. Государственный долг в странах Европейского союза в процентах от ВВП в 2013 году составил: Франция - 75 %; Германия - 83 %, Португалия - 97 %, Италия - 118 %, Греция - 153 %. Для сравнения в США государственный долг составляет 108 % от ВВП (2013 г.).

Государственный долг во многих развитых странах сопоставим с размерами их экономики. Стандартное решение для сокращения долга через профицит бюджета не представляется возможным из-за размера долга и пагубных последствиях мер жесткой экономии. Тем не менее, долг может быть устранен путем институциональных изменений. Институциональное решение основывается на присущей природе государственных ценных бумаг, который является национальным капиталом искусственно структурированным в виде «долга». С технической точки зрения это изменение правового статуса государственного долга делает его похожим на обязательства Центрального банка - то есть неоплатные по своей природе. Дискуссия в США о монете номиналом в 1 трлн. долл., которая может быть выпущена министерством финансов является еще одним примером того, что решение возможно.

Использованные источники:

1. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. А.С.Булатова, Н.Н. Ливенцова. - М.: Магистр, 2011. - 656 с.
2. К вопросу о государственном долге / Гаврилова Н.: Экономист. - 2011.- №4.
3. Государственные заимствования на современном этапе/Иванова М.А. / Финансы и кредит. - 2006.- №14.

Самусенко В.В.
Корчагина К. П.
Брянский Государственный Университет
филиал в г. Новозыбков

ЭЛЕКТРОННАЯ ПОДПИСЬ

Аннотация

В этой статье рассматривается тема появления и использования электронной подписи. Людей всегда волновала безопасность информации. В средние века феодалы, отправляя свои письма, послания, приказы отливали

на бумагу воск и фиксировали своими печами. Уже тогда людей волновала проблема целостности передаваемой информации. В настоящее время мы все больше используем электронные носители информации. Бумага постепенно утрачивает свои позиции.

С появлением глобальной сети информация, хранимая на компьютере, или передаваемая через интернет стала уязвима к нападению злоумышленников. Чтобы обеспечить целостность передаваемой информации была сделана электронная подпись. Она стала гарантом целостности передаваемой информации.

В нашей стране электронная подпись на государственном уровне была введена достаточно позже, чем в Европе. Директива Евросоюза о порядке использования электронных подписей в европейском сообществе была подписана 13 декабря 1999. [5] В России же 8 апреля 2011 г. вступил в силу Федеральный закон Российской федерации от 6 апреля 2011 г. №63-ФЗ «Об электронной подписи». [4] Электронная подпись предназначена для идентификации лица, подписавшего электронный документ, и является полноценной заменой собственноручной подписи в случаях, предусмотренных законом.

В ФЗ-№ 63 раскрывается понятие «электронная подпись» — это информация в электронной форме, которая присоединена к другой информации в электронной форме (подписываемой информации) или ин ым образом связана с такой информацией и которая используется для о пределения лица, подписывающего информацию. Закон значительно рас ширил сферу использования электронной подписи, разрешил ее получен ие не только физическим, но и юридическим лицам, закрепил систему аккредитации удостоверяющих центров и др. Согласно действующему за конодательству, выделяют простую и усиленную ЭП, последняя, в свою очередь, подразделяется на неквалифицированную и квалифицированну ю .

Усиленная квалифицированная подпись создана лицом, которое в соотве тствии с федеральными законами и изданными в соответствии с ними нормативными правовыми актами наделено полномочиями на создание и подписание таких документов.

Электронная подпись используется во многих отраслях современной жизни. Все важные договора заключаемые на расстоянии используют ЭП для точности и достоверности информации. Отправляя электронные приказы отделы управления преследуют цель быстрого и точного доставления приказов. В свою очередь подчиненные без ЭП могут принять полученные распоряжения за дезинформацию. Поэтому в высшем образовании все больше изучаю информационные технологии, в частности использование электронных подписей. Этот процесс объясняется тем что в сфере образования все эффективнее проходит процесс информатизации. Но такое происходит не везде. “Решение проблем информатизации общего

образования задача многогранная, одним из ключевых моментов их преодоления является решение сходных проблем в системе высшего образования.” [1] Умения пользоваться программными средствами, позволяющими использовать ЭП очень редко даются в средних учебных заведениях. В системе высшего образования студентам предлагается освоить современные информационные технологии.

Использование ЭП может вызвать и некоторые затруднения. Если говорить об основной проблеме, препятствующая широкому использован ию ЭП, то она заключается в отсутствии доверия со стороны населения инновационным, высокотехнологичным решениям задач, стоящих перед современным человеком . В итоге можно сказать, использование ЭП в документообороте будет только увеличиваться. Возможно, в будущем будут созданы более лучшие способы, но электронная подпись не будет терять своей популярности.

Использованные источники:

1. Белоус Н.Н. Проблемы и тенденции информатизации образования // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2015 - №2-2. С 65-67

2.Пазизин С. Преимущества электронной цифровой подписи и ее отлич ия от собственноручной подписи // Информационное агентство Bankir.R u. — 02.10.2013 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://bankir.ru/tehnologii/s/preimyschestva-elektronnoi-cifrovoi-podpisi-i-ee-otlichiya-ot-sobstvennorychnoi-podpisi-8123901/

3..Туркин Р. Электронная подпись: опыт комплексного изучения // Перв ая социальная сеть для юристов. — 29.03.2013 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://zakon.ru/blogs/elektronnaya_podpis_opyt_ kompleksnogo_izuchen iya/6255

4.Федеральный закон от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи» // Информационно-правовой портал Консультант плюс. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.consultant.ru

5.. **Directive 1999/93/EC** is a European Union **Directive** on the use of electronic signatures (eSignatures) in electronic contracts within the European Union (EU).

Санько А.Е.
студент 2 курса
факультет экономики и права
Барановичский государственный университет
Беларусь, г. Барановичи

ВВП РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ, ЕГО СОСТАВ, СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ЗА 2010-2014 ГГ

Аннотация: в статье рассмотрена динамика ВВП Республики Беларусь за последние 5 лет.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт; индекс-дефлятор; валовая добавленная стоимость; валовой региональный продукт.

ВВП является одним из важных показателей в современном экономическом мире.

Валовой внутренний продукт (ВВП) - это продукт, произведенный на территории страны всеми экономическими агентами независимо от их национальной принадлежности. Это основной и наиболее полный официальный показатель общественного благосостояния. Он отражает экономический потенциал страны [3].

За последние 5 лет ВВП Беларуси вырос с 164,48 трлн. рублей в 2010 году до 778,46 трлн. рублей в 2014 году.

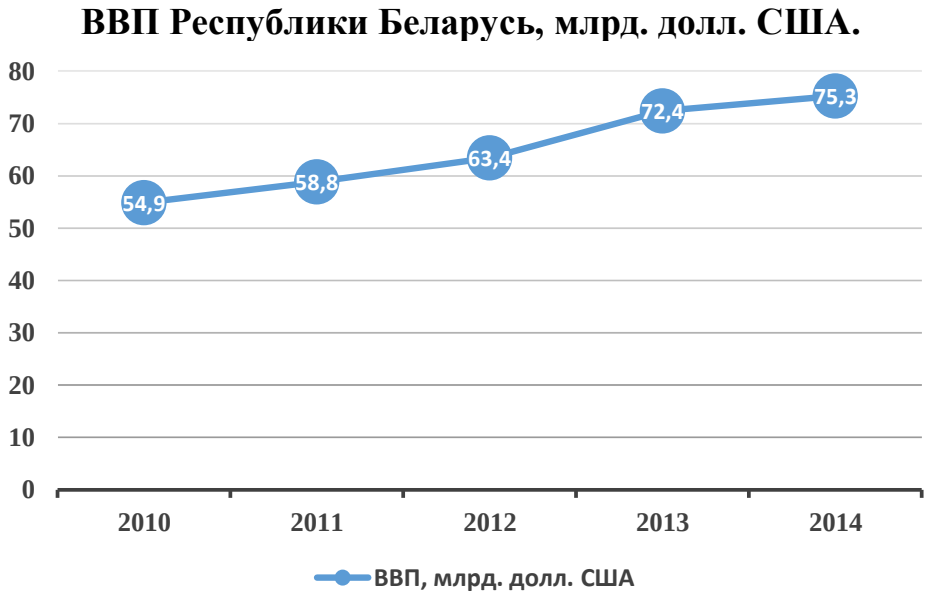
Таблица 1. Объем и динамика валового внутреннего продукта за 2010-2014 гг.

Годы / Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Валовой внутренний продукт, млрд. руб.	164 476	297 158	530 356	649 111	778 456
В % к предыдущему году, в сопоставимых ценах	107,7	105,5	101,7	100,9	101,6
Дефлятор ВВП, в %	111,1	171,2	175,4	121,2	118,0
Валовой внутренний продукт на душу населения, тыс. руб.	17 330	31 368	56 036	68 573	82 163

Примечание – Источник: [2].

Объем ВВП в 2014 году составил в текущих ценах 778,5 трлн. рублей и увеличился по сравнению с 2013 годом в сопоставимых ценах на 1,6%. Индекс-дефлятор ВВП составил 118%. Объем ВВП в 2013 г. составил в текущих ценах 636,8 трлн. рублей и увеличился по сравнению с 2012 г. в сопоставимых ценах на 0,9%. Индекс-дефлятор ВВП составил 121,2%. Из таблицы видно, что темпы роста реального ВВП уменьшились со 107,7% в 2010 г. до 101,6% в 2014 г.

Долларовый эквивалент ВВП 2014 г. – $75,3 млрд. – исторически рекордное значение календарного года. По сравнению с аналогичным показателем 2013 г. он выше на 3,35%, 2012 г. - на 18,6%, кризисного 2011 г. – на 49,8% [3].



Примечание – Источник: собственная разработка.

В долларовом эквиваленте ВВП Беларуси возрос с 54,9 млрд. долларов США в 2010 году до 75,3 млрд. долларов в 2014 году. При расчете использовался средневзвешенный курс белорусского рубля (без учета теневого рынка): в январе-декабре 2010 г. – 2978,10 руб., в 2011 г. – 4623,47 руб., в 2012 г. – 8335,86 руб., в 2013 г. – 8875,83 руб., в 2014 г. – 10215,53 руб. [1].

Следует отметить, что ВВП на душу населения Республики Беларуси постепенно увеличивается, что говорит о стабильном развитии экономики страны.

Примечание – Источник: [2].

ВВП на душу населения составил в 2011 году 31 368 тысячи рублей и

вырос по сравнению с 2010 годом в сопоставимых ценах на 5,7%. В рейтинге стран по ВВП на душу населения в 2014 году Беларусь занимает 85-е место среди всех стран мира, где ВВП на душу населения составляет 16 100 долларов. В этом рейтинге на первом месте находится Катар, чей ВВП составляет 102 100 долларов [3].

Вклад отраслей экономики в формирование ВВП характеризуется долей их валовой добавленной стоимости в ВВП. Валовая добавленная стоимость исчисляется на уровне видов экономической деятельности как разность между стоимостью произведенных в отчетном периоде товаров и услуг и стоимостью товаров и услуг, полностью потребленных в том же периоде в процессе производства [3].

ВВП и ВДС Республики Беларусь по основным видам экономической деятельности представлены данными в таблице.

Таблица 2. ВВП и ВДС по основным видам экономической деятельности за 2010-2014 гг., млрд. руб.

	2010	2011	2012	2013	2014
Валовой внутренний продукт	164 476,1	297 157,7	530 355,5	649 110,7	778 455,5
Валовая добавленная стоимость	143 607,2	260 961,7	463 032,3	569 530,7	684 302,2
в том числе:					
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	15 064,0	24 485,8	45 077,4	45 681,2	60 196,3
горнодобывающая промышленность	561,9	3 372,3	5 660,4	6 372,5	6 377,3
обрабатывающая промышленность	39 513,1	83 338,7	138 570,4	149 834,0	180 253,6
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4 820,0	5 081,1	15 243,5	16 689,4	22 522,1
строительство	15 714,5	19 682,4	39 406,0	66 183,9	81 291,9
торговля	19 956,2	45 526,0	74 319,3	83 756,2	94 053,3
транспорт и связь	12 577,1	21 693,9	39 796,4	54 175,3	61 738,6
Чистые налоги на продукты	20 868,9	36 196,0	67 323,2	79 580,0	94 153,3
Прочие виды экономической деятельности	35 400,4	57 781,5	104 958,9	146 838,2	177 869,1

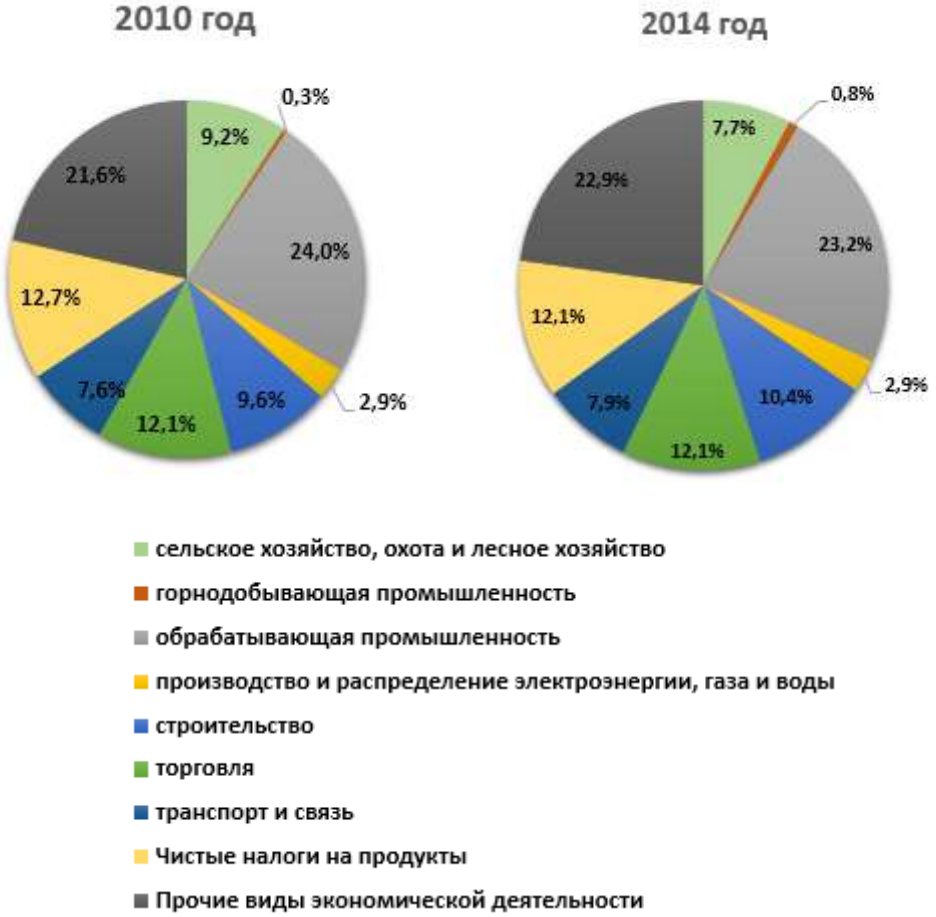
Примечание – Источник: [2].

Валовая добавленная стоимость экономики Беларуси за 12 месяцев

2014 года сложилась в размере BYR 684,3 трлн, или 87,9% от ВВП, и выросла в реальном выражении на 2,0%.

Рассматривая отраслевую структуру ВВП, можно сделать вывод, что в формировании ВВП наибольший вклад приходится на обрабатывающую промышленность, торговлю и строительство. Так, в 2014 году доля обрабатывающей промышленности в ВВП составила 23,2%, доля торговли – 12,1%, доля строительства – 10,4%. Стоит отметить, что наблюдается замедление темпов роста сельского хозяйства. Так, в 2010 г. его доля в ВВП составляла 9,2%, а в 2014 г. – 7,7%. Тенденцию изменения структуры ВВП за последние 5 лет можно наблюдать на следующих диаграммах.

Структура ВВП по видам экономической деятельности, в % к ВВП



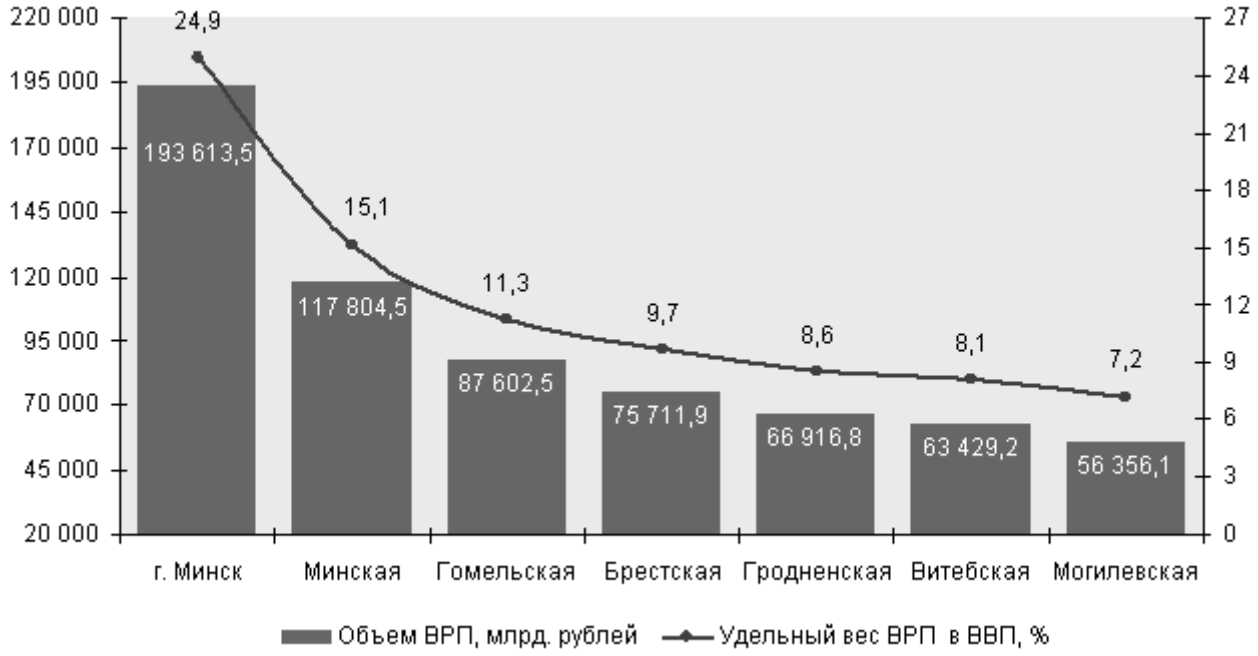
Примечание – Источник: собственная разработка.

В 2014 году по сравнению с 2010 произошло увеличение индекса ВДС в горнодобывающей промышленности, строительстве и ВДС транспорта и связи. Падение темпов роста ВДС произошло в обрабатывающей промышленности и сельском хозяйстве, а также произошло падение индекса реального изменения чистых налогов на продукты. На том же уровне, что и в 2010 году, остался индекс энергетики и торговли.

К обобщающим показателям относится также валовой региональный продукт (ВРП), который отражает совокупную рыночную стоимость товаров и услуг конкретного региона (области). Объемы ВРП Республики Беларусь

отображены на следующей диаграмме.

Объемы и удельный вес ВРП областей и г. Минска в ВВП в 2014 г.



Примечание – Источник: [4].

В стоимостном выражении по итогам 2014 года наибольший среди **регионов** объем ВРП фиксировался в Минске (24,9%). Это связано с тем, что в столице Республики Беларусь сконцентрирована большая часть различного рода предприятий, заводов, фабрик. Второе место в формировании ВВП занимает Минская область, объем производства ВРП которой составил на 2014 год 117,8 трлн. рублей. Наименьший объем ВРП наблюдается в Могилевской области - 7,2%. Около 117,0 трлн. руб., или 15,1%, составила часть ВВП, не распределяемая в региональном разрезе [3].

Таким образом, следует отметить, что отраслевая структура ВВП в Республике Беларусь постепенно изменяется. Однако наблюдается тенденция снижения темпов роста сельского хозяйства. Сложившаяся в 2013-2014 гг. напряженная ситуация в экономике привела к снижению темпов роста ВВП. Но несмотря на это, постепенно увеличивается объем ВВП на душу населения. Экономика Беларуси находится в состоянии развития, планируется увеличение производственного потенциала страны. Беларусь имеет все шансы конкурировать не только со станами СНГ, но и со странами Западной Европы. Для этого в стране с каждым годом внедряются все новые и новые технологии, вводятся инновации.

Использованные источники:

1. Бюллетень банковской статистики / Нац. банк РБ; ответств. за выпуск Д. В. Великий. – Минск, 2015. – 283 с.
2. Национальные счета Республики Беларусь: стат. сборник / Нац. стат. комитет РБ; под ред. И. В. Медведева [и др.]. – Минск, 2015. – 300 с.

3. ВВП Беларуси в 2014 году вырос на 1,6 % [Электронный ресурс] / Иинформационно-аналитическое агентство "Бизнес-новости". – Минск, 2015. – Режим доступа: http://doingbusiness.by/ – Дата доступа: 15.11.2014.
4. Объемы и удельный вес ВРП областей и г. Минск в ВВП в 2014 году [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ – Дата доступа: 27. 04.2015.

Саражинская Ю.Е.
аспирант
кафедра экономики и финансов
Воронежский Государственный
Лесотехнический Университет имени Г.Ф. Морозова
Россия, г. Воронеж

ВЛИЯНИЕ ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА ВОРОНЕЖСКУЮ ОБЛАСТЬ. ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация: в статье рассматривается влияние различных факторов и экономической ситуации, сложившейся в России, на развитие Воронежской области. Рассмотрены факторы. Отражены перспективы социально-экономическое развития региона. Автор приходит к выводу, что прогнозы о сложившейся экономической ситуации довольно сдержанные, однако, все настроено на то чтобы не выпустить экономическую ситуацию из-под контроля.

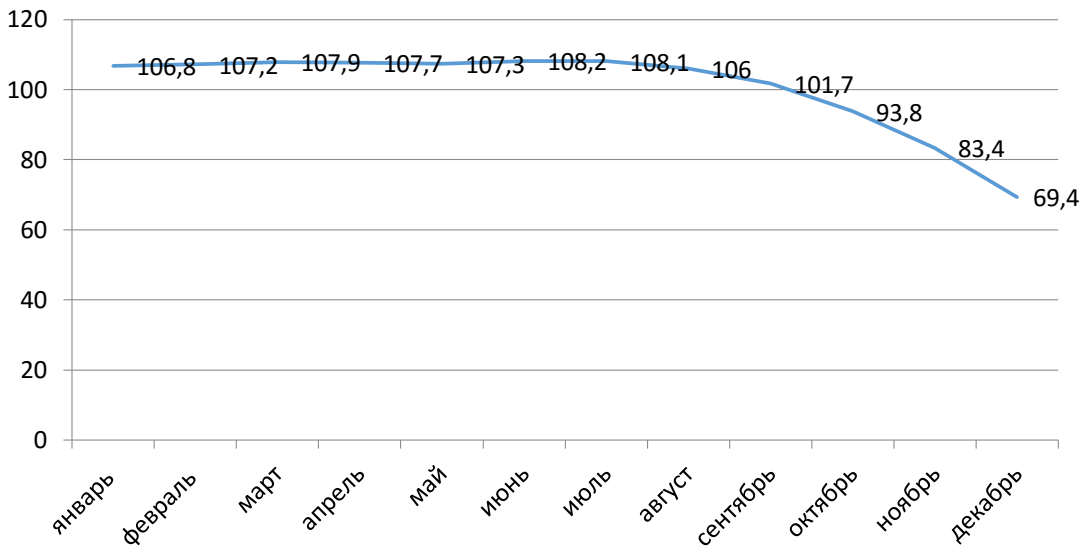
Ключевые слова: экономика; факторы; цены на нефть; инфляция; интеграционные процессы; инвестиции в основной капитал.

В последнее время влияние внешнеэкономических факторов оказывает непременное воздействие на развитие, как российской экономики, так и на развитие региональной экономики.

Если абстрагироваться от политических факторов, а подойти только к экономическим, то первым фактором, безусловно, можно отметить вопрос цены на нефть (диаграмма 1).

Диаграмма 1.

Динамика цен на нефть в России за 2014 год, долл. США



Вертикальное падение котировок на сырую нефть, которое наблюдается в течение нескольких месяцев, обнажило серьезные противоречия между США и Саудовской Аравией. Наращивание производства сланцевой нефти Соединенными Штатами происходило все последние годы, что заметно увеличило предложение данного продукта на мировых рынках. И если ранее это не сильно ощущалось на фоне довольно большого спроса, то, когда он заметно снизился по причине замедления темпа роста мировой экономики, на рынке обозначилось серьезное предложение нефти, которое значительно перекрывало существующий спрос. А это и послужило тем фактором, который столкнул вниз цены на сырую нефть.

За несколько последних лет США из потребителя нефти вдруг стали ее производителем, что заметно нарушило установившуюся конфигурацию среди основных производителей «черного золота». Но борьба между Саудовской Аравией и США слишком дорого обходится российской экономике, которая по-прежнему сильно зависит от конъюнктуры цен на рынке сырой нефти.

Безусловно, такое резкое снижение цены на нефть оказывает воздействие на экономику Российской Федерации и на формирование бюджетных статей.

Второй фактор, который является следствие первого фактора – это те темпы инфляционных процессов, которые мы с вами наблюдаем последнее время. Они достаточно высокие. Если ранее Министерство экономического развития прогнозировало, что инфляция будет на уровне 7-8%, то сейчас уже и прогноз Министерства экономического развития и Центрального Банка и Министерства Финансов свидетельствует о том, что она будет свыше 9% по результатам деятельности за 2014 год. [1,2,3]

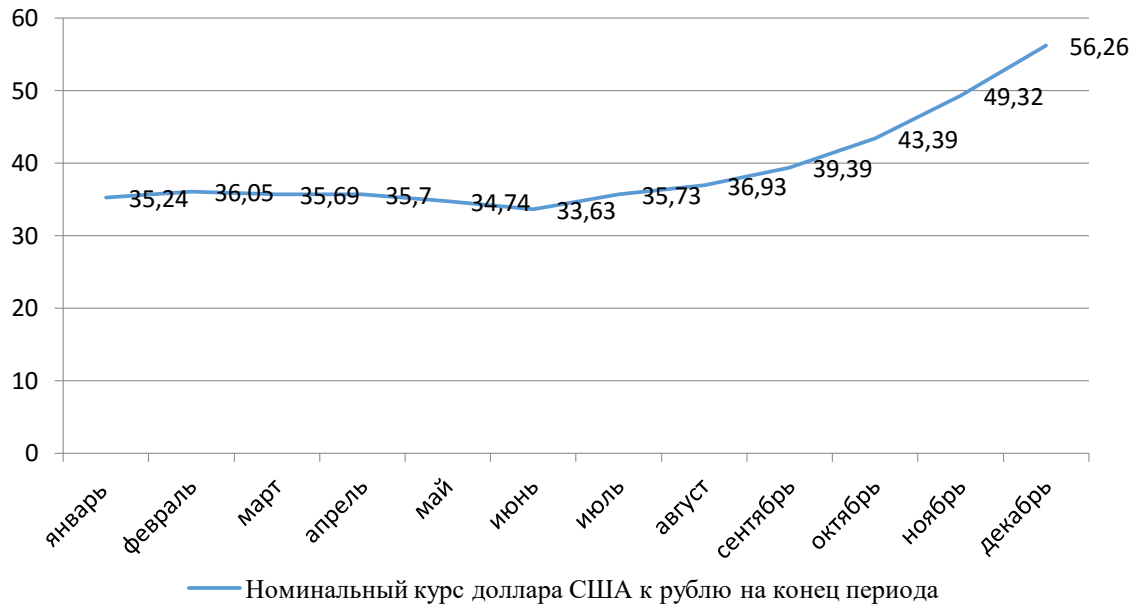
Инфляция – это симптом тех проблем, которые имеются в экономике. Мы видим, что денежная масса увеличивается и поэтому теперь мы на одни

и те же деньги можем купить гораздо меньше, чем в более ранний период.

Следующая проблема внешнего фактора – это соотношение курса рубля по отношению к основным валютам – это к доллару и евро (диаграмма 2, 3). Здесь мы видим беспрецедентную девальвацию рубля по отношению к нашей российской валюте. Практически она произошла в 2 раза.

Диаграмма 2

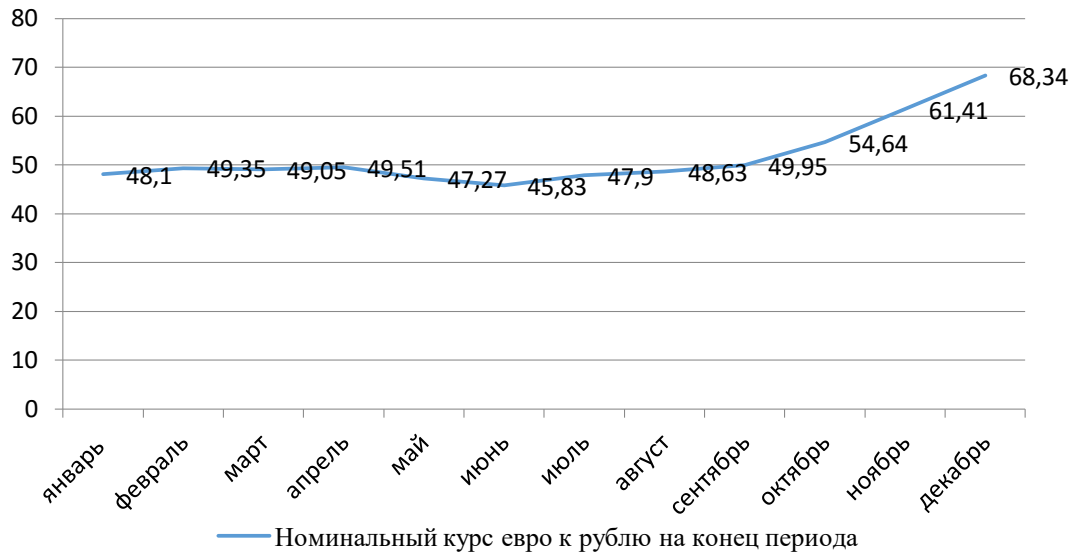
Номинальный курс доллара США к рублю (рублей за единицу иностранной валюты)



Источник: ЦБ РФ

Диаграмма 3

Номинальный курс евро к рублю (рублей за единицу иностранной валюты)



Источник: ЦБ РФ

Вся эта совокупность факторов свидетельствует о том, что происходит значительное торможение в экономике Российской Федерации. Причем уже можно говорить о том, что экономика находится на «балансировке» между рецессией и между стагнацией. Стагнация- это застой, рецессия – это уменьшение. Если судить по прогнозу, то рост валового внутреннего продукта (ВВП) по Российской Федерации за 2014 год будет не значительным и составит 0,5%. Это очень маленький прирост.

Инвестиции в основной капитал держатся на отрицательном уровне с -2,4% до -2,8%. Можно смело говорить о том, что вложения в развитие сокращаются.

Хотелось бы немного заострить внимание на вопросе инфляционного давления на рынок. Результатом всего года являются пресловутые 9% - усредненный показатель. Если брать потребительский рынок, то уровень инфляции, скорее всего, будет выше. Она гораздо значительнее. По некоторым оценкам она выше 11%. Т.к. и на потребительском рынке существуют различные виды товаров: продовольственные, их динамика гораздо больше; есть промышленные товары и т.д. Так сказать обиходная группа – и поесть и попить и одеться и в конце концов, заплатить за услуги ЖКХ. Если продолжать эту группировку, то по продовольственным товарам она может приближать к отметке 13-14%. Эта совокупность факторов четко свидетельствует о том, каким образом в целом развивается экономика РФ.

Хотелось бы поговорить о том, как на фоне общероссийских процессов и показателей выглядит Воронежская область.

Нужно сказать, что интеграционные процессы охватывают все субъекты РФ. Естественно региональная экономика интегрирована в экономику РФ. Тем не менее, следует отметить, что структура экономики Воронежской области и структура экономики РФ это разные вещи. У нас нет

нефти, газа, леса, других полезных ископаемых, которые составляют основную долю экспорта и являются бюджетообразующими отраслями и статьями экономики.

Экономика Воронежской области по этим позициям выглядит достаточно предпочтительно. По итогам 2014 года валовый внутренний продукт (ВНП) показывает прирост 3%, по РФ прирост 0,5%. В 2015 году рост объема валового регионального продукта оценивается на уровне 103,1% к уровню 2014 года. [4]

Это значительно и соответствует всем мировым трендам, которые имеются. В целом по Европейскому союзу прирост составит 3,3% и можно сказать, что это соответствует Европейскому уровню экономики, Воронежская область по приросту экономических показателей на уровне Евросоюза. Хотя важно заметить, что в свою очередь Евросоюз как «лоскутное одеяло» - имеет разные темпы прироста. Например, Германия около 3%, но даже этот центр экономического влияния в регионе не смог компенсировать стагнацию во Франции (0%), спад на уровне 1,4% в Нидерландах и на 0,1% в Италии.

Конечно нельзя не затронуть вопрос инвестиций в основной капитал. В целом по РФ -2,4%, по Воронежской области ожидается 10,8%. Разница, как говорится, на лицо. Можно говорить о том, что запас прочности у Воронежской области имеется. Он позволяет совсем по иному прогнозировать динамику развития основных макроэкономических показателей на 2015-2017 г.г., в котором резкого пикового падения не наблюдается. В области сохраняется положительная динамика с более высокими темпами торможения по сравнению с 2012 - 2013 г.г.

Что же можно ожидать на потребительском рынке, который в достаточной степени волнует жителей не только Воронежской области, но и РФ. Та динамика процессов, связанных с инфляцией, связанных с соотношением рубля к основным валютам – доллару и евро, та изменчивость, которую наблюдаем, будет продолжаться и в 1 квартале 2015 года. Это влияние наиболее ярко проявится в 2015 году, и даже будет усугубляться первое время. Мы прочувствуем на себе еще один внешнеэкономический фактор – это отток капитала. В 2014 году этот показатель составит около 120 – 125 млрд. рублей. по РФ, в 2015 году по разным оценкам это 80-90 млрд. руб., т.е. будет сокращаться отток, но пик придет на 1 квартал 2015 года. Можно предполагать, что если в целом по РФ мы ожидаем инфляционные процессы на уровне 7,7% то по Воронежской области они могут быть немного ниже и составлять где-то 6,5%. Хочется отметить, что инфляция кризиса 2008 года составляла аж 14%. Когда произошел мировой финансовый кризис, инфляция превышала в 2 раза по сравнению с тем, что мы сейчас имеем.

Снижательная волна, которую мы сейчас наблюдаем, наиболее мягкая по сравнению с кризисным 2008 годом, как в целом по РФ, так и по Воронежской области в частности.

Не забудем и про приоритеты и главные направления в бюджетной политике Воронежской области на 2015 год.

В докладе по прогнозу развития Воронежской области наблюдается социальная мягкость и финансовое напряжение. Структуру бюджета невозможно быстро изменить, если у правительства нет возможности получения сверх доходов. Бюджет является социально ориентированным, 78,6% бюджета будет приходиться на социальную сферу и оставшаяся часть бюджета идет на развитие. С точки зрения структуры соотношения социальной сферы и инвестиций в экономику выглядит как 60% и 40% соответственно. Т.е. все публичные обязательства правительства Воронежской области должны и будут исполнены. Соответствующие суммы есть на поддержание всей социальной сферы – это около 80% бюджета. [5]

В заключении хотелось бы отметить, что прогнозы довольно сдержанные, однако, все настроено на то чтобы не выпустить экономическую ситуацию из-под контроля, так что равновесие в экономике утрачено не будет, и не должно быть утрачено.

Использованные источники:

1. Министерство экономического развития Российской Федерации.
2. Центральный Банк Российской Федерации.
3. Министерство Финансов РФ.
4. Воронежстат.
5. Прогноз социально-экономического развития Воронежской области на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов.

Саркарова З.А.
студент 3 курса
факультет экономики и управления
Хакимова С.Д.
ассистент
кафедра экономики и менеджмента
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга

ПРАКТИКА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

На сегодняшний день в экономике ряда развитых и развивающихся стран широкое распространение принимает новая особая форма взаимодействия государства и частного бизнеса – государственно-частное партнерство. Для полного понимания данного вопроса,рассмотрим понятие государственно-частного партнерства(ГЧП). Государственно-частное партнерство представляет собой организационное и институциональное объединение государства и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в масштабе всей страны или отдельных территорий. Также,ГЧП характеризуется в качестве принципа

взаимодействия государства и бизнеса и в качестве правовой формы такого взаимодействия.[4]

Значительные изменения происходят в формах и методах управления производственной и социальной инфраструктуры, по традиции находящиеся в государственной собственности: коммунальные и энергетические сети, морские и речные порты, аэропорта; здравоохранение, образование, правоохранительная и военная области.Эти изменения характеризуют ослабление непосредственного влияния государства в экономике и параллельное усиление ее государственного регулирования в различных формах. Причиной такого поведения является недовольство государства работой публичных служб по обеспечению и обслуживанию общества. Вытекающее из этого следствие представляет собой партнерство государства и частного сектора.

В экономической литературе и трудах по политологии выделяются различные модели и формы государственно-частного партнерства. При этом отмечается, что их перечень не является исчерпывающим. Выбор конкретной формы государственно-частного партнерства зависит от экономической эффективности реализации проекта.Для задач ГЧП различают организационные модели, модели финансирования и кооперации.При организационной модели глубокого вторжения в отношения собственности не происходит, сотрудничество заключается путем привлечения третьих лиц, организаций. Модель финансирования представляет собой коммерческий наем, аренда, лизинг и различные формы финансирования. Модель кооперации это объединение усилий партнеров, представленное в различных формах и методах для создания новой потребительской стоимости как публичного блага. К формам ГЧП относятся:

1) Государственные контракты, как административный договор, составленный между государством и частной фирмой
2) Аренда государственной собственности и в форме лизинга
3) Совместные государственно-частные предприятия
4) Концессии (концессионное соглашение)
5) Соглашения о разделе продукции [3].

Государственно-частное партнерство для России относительно новая форма средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях. В нашей стране это понятие впервые появилось в законодательном акте лишь в 2006 году в Санкт-Петербурге.В основе идеи ГЧП лежит теория смешанной экономики, однако, нельзя считать, что любое взаимодействие государства и частного капитала это ГЧП. Критерием может являться выполнение бизнесом функций, которые традиционно выполняло государство.

В мире сейчас нет единого представления о том, в какой законодательной форме должно быть оформлено государственно-частное партнерство. В некоторых развитых странах – признанных лидерах по степени развития ГЧП – единого закона нет, а основные принципы его

заложены в различные законодательные акты и нормы гражданского права. Примерами могут служить Франция, Англия, Уэльс, Япония, Австралия. В других государствах приняты отдельные законы о ГЧП. Такая ситуация сложилась в Германии, Бразилии, Греции, Египте, Анголе и ряде стран Восточной Европы.Отчасти причина такого разделения в том, что в первой группе стран ГЧП развивалось естественным образом («снизу»), соответствующие правки постепенно вносились в уже действующие законы. Страны, в которых приняты отдельные законы о ГЧП, входят в группу стран с догоняющей экономикой (исключение из перечисленных – Германия), поэтому развитие государственно-частного партнерства происходило в них «сверху». Другими словами в этой группе стран ГЧП требует от государства активного участия и продвижения. Россия, как и страны СНГ, относится к группировке стран с догоняющей экономикой.

В настоящее время законодательство о ГЧП принято в 69 субъектах России, однако большая их часть является декларативными документами. Помимо региональных актов в России действуют также Федеральные законы от 21.07.05 г. №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» и от 21.07.05 г. №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», которые также оговаривают варианты реализации проектов ГЧП. В какой-то степени регулирует ГЧП и Федеральный закон от 22.07.05 г. №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ»; Федеральный закон «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации».[1]

Рассматривая ГЧП В России, то конкретными примерами в области взаимодействия между государством и бизнесом, безусловно, являются так называемые особые экономические зоны, которых в настоящий момент существует одиннадцать. А первая была организована в Республике Татарстан, в Елабуге, в декабре 2005 года. На сегодняшний день в качестве резидентов ОЭЗ "Алабуга" зарегистрировано пятнадцать фирм, но данный список постоянно расширяется.Согласно федеральному законодательству, инвестор имеет право беспошлинного ввоза сырья, оборудования и комплектующих на территорию ОЭЗ «Алабуга». Общий объем инвестиций в проекты на территории ОЭЗ «Алабуга» превышает 3 млрд. долларов. В развитие инфраструктуры Особой экономической зоны «Алабуга» федеральными и региональными властями вложено более 23 млрд. рублей.[2]

Проведем анализ использования ГЧП по зарубежным странам. В странах «Большой семерки» (США, Великобритания, Япония, Италия, Франция, Германия, Канада) на 1-ом месте стоит здравоохранение , 2-ое место - образование и на 3-ем месте – автодороги.Рассматривая другие развитые страны (Австрия, Бельгия, Дания, Австралия, Израиль, Ирландия, Финляндия, Испания, Португалия, Греция, Южная Корея, Сингапур): на 1-ое место выступает применение ГЧП в строительстве автодороги их реконструкция (93 проекта), далее здравоохранение (29 проектов),

образование (23 проекта). В развивающихся же странах и странах с переходной экономикой указанные выше отрасли (кроме автодорог) не будут приоритетными. Вследствие более низкого уровня социально – экономического развития в этих странах на 1 место выдвигается – транспортная инфраструктура (строительство, реконструкция железных дорог, аэропортов, портов). В странах с переходной экономикой, а именно – страны Центральной и Восточной Европы (Болгария, Чехия, Венгрия, Хорватия, Польша, Румыния); страны Балтии (Латвия); страны СНГ (Украина) по применению ГЧП лидируют - автодороги, строительство мостов и тоннелей легкого наземного метро, аэропортов. Им уделяется особое внимание и в них в первую очередь вкладываются средства.

Развивающиеся страны (22 из 95 проектов) - Индия, Бразилия, Чили, Гонконг, Мексика, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты выделяют приоритетным – автодороги, 2 место занимают аэропорта, тюрьмы и водоочистительные сооружения.[7]

Чем же обусловлена такая разница в применении партнерства в разных странах? Во- первых, имеет место различие в экономическом развитии (есть наиболее развитые экономические системы и отсталые в социально – экономическом развитии). Во-вторых, политика государства влияет на развитие тех или иных структур - (там, где наблюдается устойчивая рыночная экономика, высокий показатель ВВП) государство гарантирует высокий уровень социальной защиты, где велика средняя продолжительность жизни и наблюдается высокое качество медицинского обслуживания и образования. Еще один фактор это заинтересованность стран в развитии этих отраслей (для каждого типа страны индивидуальных), поскольку партнерство позволяет привлечь инвестиции частного сектора, распределить риски между партнерами в реализуемых проектах.[5]

Анализируя развитие партнерства в зарубежных странах,необходимо подчеркнуть тот факт, что эти страны готовы к новым переменам и развитию особых экономических отношений, что представители и правительство стран имеет четкое направление деятельности с частным сектором, имеет достаточное и объемное количество проектов реализации стратегически важных объектов, в зависимости от уровня развития страны и ее экономического положения. Также особо развиты специализированные учреждения, несущие ответственность за осуществление определенной деятельности в масштабах страны. Все это говорит в пользу наиболее успешного развития государственно-частных проектов и их значительное влияние на экономику стран.

Обобщая анализ развития партнерства в ряде зарубежных стран, и соотнося все с российской аналогией, можно сделать вывод, что развитие государственно-частного партнерства в России возможно и особенно необходимо, так как страна находится на сложном этапе экономического развития, а также имеет место развитие экономического кризиса.

Перспективы перехода на более высокий уровень развития рынка ГЧП

зависят от внутренних и внешних экономических, институциональных и политических факторов. Несмотря на всю быстроту развития на мировых финансовых рынках и существенное ухудшение экономической ситуации в России, институциональные инвесторы готовы вкладывать в проекты с невысоким риском и умеренными требованиями к начальной сумме инвестиций. Особо отмечается развитие государственно-частного проектов в сфере транспортной инфраструктуры, жилищно-коммунального хозяйства, энергетики, а также промышленности и строительства.[6] Это предполагает значительные изменения в отношении частных операторов, переход к возможности рационального сочетания свободной конкуренции с мерами госрегулирования и обеспечения интересов общества.

Использованные источники:

1. Федеральные законы от 21.07.05 г. №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» и от 21.07.05 г. №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
2. Федеральный закон от 22.07.05 г. №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ»;
3. Федеральный закон «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации».
4. Вилисов М. Государственно-частное партнерство: Политико-правовой аспект // Власть. 2006.
5. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора // Мир перемен. 2004. N 2.
6. Хатаева М.А., Цирин А.М. Законодательство о государственно-частном партнерстве в Российской Федерации: проблемы, тенденции, перспективы // Журнал российского права. 2008. N 10.
7. Махортов Е.А., Семченков А.С. Государственно-частное партнерство как форма отношений власти и бизнеса в Россиии в зарубежных странах (статистические данные по анализу применения ГЧПв различных странах)25.01.2014.

Сафина З.З., к.э.н.
доцент
Коннова А.А.
студент 4 курса
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС»

Развитие рыночных отношений требует осуществления новой финансовой политики, усиления и воздействия на ускорение социально-экономического развития России, рост эффективности производства и укрепления финансов государства. Важная роль в обеспечении всесторонней интенсификации производства и повышения его эффективности

принадлежит прибыли. Получение ее является обязательным условием функционирования предприятия.

Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов управления экономикой. Это выражается в том, что финансы, кредит, цены, себестоимость и другие рычаги прямо или косвенно связаны с прибылью.

Факторный анализ прибыли составляет основу экономического развития предприятия, ибо рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудового коллектива, технического переоснащения его. Поэтому в условиях рынка ориентация хозяйствующих субъектов на получение прибыли является непременным условием предпринимательской деятельности. Прибыль характеризует абсолютную эффективность хозяйствования предприятия, представляет собой важнейший показатель оценки его производственной и коммерческой деятельности, деловой активности и финансового благосостояния.

Таблица 1. Анализ прибыли ООО «Стройкомплекс» за 2012-2013 гг., (тыс. руб.)

№	Показатель	2012 г.	2013 г.	Абсолютное отклонение (+/–)	Темп роста, %
	2	3	4	5=4-3	6=4/3x100
1	Выручка	939	1 467	528	156,23
2	Себестоимость продаж	758	1 317	559	173,75
3	Валовая прибыль (убыток)	181	150	-31	82,87
4	Управленческие расходы	166	93	-73	56,02
5	Прибыль (убыток) от продаж	15	57	42	380,00
6	Прочие расходы	1	1	0	100,00
7	Прибыль (убыток) до налогообложения	14	56	42	400,00
8	Текущий налог на прибыль	3	11	8	366,67
9	Чистая прибыль	11	45	34	409,09
10	Среднегодовая стоимость собственного капитала	10	10	0	100,00
11	Среднегодовая стоимость оборотных активов	54	59	5	109,26
12	Рентабельность производства	23,88	11,39	-12,49	47,70
13	Рентабельность продаж	1,60	3,89	2,29	243,23
14	Рентабельность продукции	1,19	3,19	2,00	268,09
15	Рентабельность оборотных активов	20,37	76,27	55,90	374,42

16	Рентабельность собственного капитала	110,00	450,00	340,00	409,09

Согласно таблице 1 в 2013 г. чистая прибыль увеличилась на 409,09 % по сравнению с 2012 г., что составило 34 тыс. руб. Уровень прибыли по отношению к выручке увеличился на 1,9 %.

Таким образом, на основе данных таблицы 1 можно делать следующие выводы:

1. Выручка ООО «Стройкомплекс» в 2013 г. по сравнению с 2012 г. возросла на 56,23% или на 528 тыс. руб., это говорит о том, что больший доход организация получает от основной деятельности;

2. Себестоимость продаж в 2013 г. также увеличилась на 73,75% или на 559 тыс. руб., это является отрицательной тенденцией, если относительное увеличение затрат на производство реализованной продукции не повлияет на ее качество;

3. Прибыль от продаж в 2013 г. возросла на 280% или на 42 тыс. руб., данный показатель свидетельствует об увеличении рентабельности продукции и относительном снижении издержек производства и обращения;

4. Чистая прибыль в 2013 г. по сравнению с 2012 г. возросла на 309,09% или на 34 тыс. руб., данный показатель указывает на положительные тенденции организации производства на данном предприятии.

При анализе прибыли важную роль играет анализ влияния факторов (факторный анализ), представляющий собой методику комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативного показателя.

Общеизвестно, что изменение прибыли от реализации продукции обусловлено изменением следующих факторов:

- объема реализации;
- структуры реализации;
- отпускных цен на реализованную продукцию;
- цен на сырье, материалы, топливо, тарифов на энергию и перевозки;
- уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

Расчет влияния перечисленных факторов на прибыль ООО «Стройкомплекс» представлен в таблицах 2-4.

В таблице 2 приведены исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции ООО «Стройкомплекс».

Таблица 2. Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции ООО «Стройкомплекс»

Показатель	2013 г.		2012 г.	
	Условные обозначения	Тыс. руб.	Условные обозначения	Тыс. руб.

Количество проданной продукции (товаров), шт.	q1	69	q0	60
Цена продукции, тыс. руб.	p1	21,26	p0	15,65
Выручка от реализации продукции (товаров), тыс. руб.	B1	1 467	B0	939
Полная себестоимость от реализации продукции (стр. 2120 + стр. 2210 + стр. 2220 Ф2), тыс. руб.	S1	1 410	S0	924
Себестоимость 1 ед. продукции, тыс. руб./шт.	Sед. 1	20,43	Sед. 0	15,40

Выручка от реализации товаров в 2013 г. определяется следующим образом: B1 = $q1 * p1$ (1), в 2012 г.: B0 = $q0 * p0$ (2).

Количество проданной продукции в 2013 г. по сравнению с 2012 г. увеличилось на 9 тыс. руб. Цена продукции возросла на 5,61 тыс. руб. Выручка от реализации продукции увеличилась на 528 тыс. руб.

Полная себестоимость от реализации продукции увеличилась на 486 тыс. руб. Соответственно себестоимости единицы продукции увеличилась на 5,03 тыс. руб. Прибыль от реализации продукции в 2013 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась на 42 тыс. руб.

Таблица 3. Показатели деятельности ООО «Стройкомплекс» за 2013 г. в сопоставимых ценах

Показатель	2013 г.		2013 г. в сопоставимых ценах			2012 г.	
	Условное обозна-чение	Тыс. руб.	Условное обозна-чение	Формула расчета	Тыс. руб.	Услов-ное обозна-чение	Тыс. руб.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	B0	1 467	B'	q1 x p0	1 079,85	B1	939
Полная себестоимость, тыс. руб.	S0	1 410	S'	-	1 179,85	S1	924
Прибыль от реализации товарной продукции, тыс. руб.	П0	57	П'	-	-100,00	П1	15

Выручка от реализации продукции 2013 г. в сопоставимых ценах составила 1 079,85 тыс. руб., полная себестоимость составила 1 179,85 тыс. руб., убыток от реализации товарной продукции составил 100 тыс. руб.

Таблица 4. Расчет факторных влияний на прибыль ООО «Стройкомплекс» от реализации продукции

Фактор	Формула расчета	Величина показателя, тыс. руб.
Изменение отпускных цен на продукцию	$\Delta pP1 = B1 – B'$	387,15
Изменение в объеме продукции	$\Delta p2 = p0 \times (S' / S0) – p0$	– 3,1
Изменение в структуре продукции	$\Delta p3 = p0 \times ((B' / B0) – (S' / S0))$	– 1,51
Влияние на прибыль экономии от снижения по себестоимости продукции	$\Delta p4 = S' – S1$	255,85
Изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции	$\Delta pP5 = S0 \times (B' / B0) – S'$	– 141,96
Совокупное влияние факторов		496,43

Согласно таблице 4 методика расчета влияния факторов на прибыль от реализации продукции заключается в последовательном расчете влияния каждого фактора:

1. Расчет общего изменения прибыли (ΔП) от реализации продукции:

ΔП = П1 – П0.

2. Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию (Δр1): Δр1 = В1 – В' = q1 х р1 – q1 х р0, где В1 = q1 х р – выручка от реализации продукции в 2013 г.; В' = q1 х р0 – выручка от реализации продукции в сопоставимых ценах.

3. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции (Δр2):

Δр2 = П0 х (S'/ S0) – р0, где S' – полная себестоимость в 2013 г. в сопоставимых ценах; S0 – полная себестоимость в 2012 г.

4. Расчет влияния на прибыль изменений в структуре реализации продукции (Δр3): Δр3 = П0 х ((В' / В0) – (S' / S0)).

5. Расчет влияния на прибыль изменений полной себестоимости (Δр4): Δр4 = S'– S1, где S1 – полная себестоимость реализованной продукции в 2013 г.

6. Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции (Δр5): Δр5 = S0 х (В' / В0) – S'.

После этого можно рассчитать совокупное влияние факторов, воздействующих на прибыль от реализации продукции и, следовательно, на прибыль 2013 г. по следующей формуле:

Δр = П1 – П0 = Δр1 + Δр2 + Δр3 + Δр4 + Δр5.

Проведем расчеты для нашего примера:

ΔП = 57 – 15 = 42 тыс. руб.

Δр1 = 69 х 21,26 – 69 х 15,65 = 387,15 тыс. руб.

Таким образом, прирост цен на продукцию в 2013 г. по сравнению с 2012 г. в среднем на 35,85 % (р1 / р0 = 21,26 / 15,65 х 100 % = 135,85 %) привел к увеличению суммы прибыли от реализации продукции на 387,15 тыс. руб.

Δр2 = 15 х (1179,85 / 1410) – 15,65 = – 3,1 тыс. руб.

Таким образом, сокращение объема продукции в 2013 г. по сравнению с 2012 г. на 16,32% (100% – (S' / S0 = 1179,85 / 1410 = 83,68%) = 16,32%) привело к уменьшению прибыли на 3,1 тыс. руб.

Δр3 = 15 х (1079,85 / 1467 – 1179,85 / 1410) = – 1,51 тыс. руб.

Таким образом, сокращение в структуре реализации продукции в 2013 г. по сравнению с 2012 г. на 17,06% (100% – (((B' / B0) – (S' / S0)) *100%) = 100% – ((1079,85 / 1467 – 1179,85 / 1410) * 100%) = 17,06%) привело к уменьшению прибыли на 1,51 тыс. руб.

Δр4 =1179,85 – 924 = 255,85 тыс. руб.

Таким образом, полная себестоимость продукции в 2013 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась на 255,85 тыс. руб.

Δр5 = 1410 х (1079,85 / 1467) – 1179,85 = – 141,96 тыс. руб.

Таким образом, сокращение структурных сдвигов в составе продукции в 2013 г. по сравнению с 2012 г. на 73,61% (B' / B0 * 100% = 1079,85 / 1467 * 100% = 73,61%) привело к уменьшению прибыли на 141,96 тыс. руб.

Совокупное влияние факторов, воздействующих на прибыль 2013 г.:

Δр = 387,15 + (– 3,1) + (– 1,51) + 255,85 + (– 141,96) = 496,43 тыс. руб.

Грамотно проведенный анализ финансовых результатов предприятия позволит повысить обоснованность планирования и жесткости нормативов управления, дать оценку достоверности учета и оперативности контроля, а также будет способствовать обеспечению эффективной и бесперебойной организации деятельности.

Использованные источники:

1. Басовский, Л. Е. Теория экономического анализа [Текст] : учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по эконом. и управл. спец. : рек. М-вом образования РФ / Л. Е. Басовский. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 221 с.

2. Зенкина, И. В. Теория экономического анализа [Текст] : учеб. пособие для студ., обуч. по спец. «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Мировая экономика» : рек. УМО по образованию / И. В. Зенкина. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 207 с.

3. Романова, М.В. Анализ финансового состояния предприятия [Текст] : учеб. пособие. – М.: БДЦ-Пресс, 2012. – 312 с.

Сафина З.З., к.э.н.
доцент
Коннова А.А.
студент 4 курса
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа

РАСХОДЫ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ НА ПРИМЕРЕ ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС»

Бухгалтерское законодательство содержит понятия расходов и доходов будущих периодов, т.е. расходов, произведенных организацией в отчетном периоде, но подлежащих обоснованному распределению между следующими отчетными периодами, и доходов, полученных в отчетном периоде, но относящихся к следующим периодам.

В отличие от бухгалтерского законодательства, налоговое законодательство не содержит понятий расходов и доходов будущих периодов, тем не менее ряд статей Налогового кодекса Российской Федерации (далее - НК РФ) предписывает налогоплательщикам учитывать расходы и доходы равномерно в течение определенного отрезка времени, а также позволяет распределять их самостоятельно с соблюдением принципа равномерности признания доходов и расходов.

Расходы, производимые строительной организацией в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам, учитываются предварительно на счете "Расходы будущих периодов". Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкцией по его применению, утвержденными Приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. N 94н, для учета расходов будущих периодов предназначен одноименный счет 97 "Расходы будущих периодов" [1].

Правила формирования в бухгалтерском учете организации информации о расходах коммерческих организаций (кроме кредитных и страховых), являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, установлены Положением по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99, утвержденным Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. N 33н (далее - ПБУ 10/99) [2].

Согласно п. 19 ПБУ 10/99 если расходы обусловливают получение доходов в течение нескольких отчетных периодов, а также если связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем, расходы организации подлежат обоснованному распределению между отчетными периодами.

Расходы, учтенные строительной организацией на счете 97 "Расходы будущих периодов", затем ежемесячно равными частями согласно утвержденному организацией расчету включаются в себестоимость строительных работ в течение срока, к которому они относятся. К таким расходам, в частности, относятся:

- затраты по неравномерно производимому ремонту основных средств,

если строительной организацией не создается резерв для ремонта основных средств или затраты по ремонту превысили сумму образованного к этому времени резерва;

- затраты по проектированию объектов, предусмотренных в планах строительства будущих лет;

- расходы по переоборудованию и приспособлению зданий и сооружений для обслуживания строительства, включаемые в смету на строительство в составе средств на возведение временных (титульных) зданий и сооружений, если строительная организация не образует резерв на покрытие указанных затрат;

- затраты по перебазированию подразделений, а также строительных и дорожных машин и механизмов;

- затраты по консервации и содержанию машин и механизмов с сезонным характером их использования.

Одной из формразмещения заказов на строительство, предусматривающей выбор подрядчика для выполнения работ и оказания услуг на основе конкурса, являются подрядные торги. Согласно ст. 447 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ) договор может быть заключен путем проведения торгов и заключается с лицом, эти торги выигравшим [4].

Положение о подрядных торгах в Российской Федерации утверждено распоряжением Госкомимущества России и Минстроя России от 13 апреля 1993 г. N 660-р/18-7. Подрядные торги в соответствии с п. 1.5 Положения могут проводиться при размещении заказов на:

- строительство, реконструкцию и капитальный ремонт предприятий, зданий и сооружений производственного и непроизводственного назначения, в том числе на условиях "под ключ";

- выполнение проектных, инженерно-изыскательских, конструкторских, строительных, монтажных, пусконаладочных и других видов работ;

- поставку комплектного технологического оборудования, в том числе на условиях "под ключ";

- управление проектом, консультирование, надзор;

- любые технически и организационно обоснованные сочетания указанных работ и услуг.

Результаты торгов становятся известными не сразу, а лишь спустя какое-то время. До тех пор, пока не объявлены результаты торгов, расходы организации - претендента на участие в торгах следует учитывать в качестве расходов будущих периодов.

В составе расходов будущих периодов отражаются, в частности, расходы, связанные с неравномерно производимым в течение года ремонтом основных средств, в том случае, когда строительная организация не создает резерва на ремонт основных средств. Расходы на ремонт отражаются в составе расходов будущих периодов и в том случае, если накопленной на

момент проведения ремонта суммы резерва недостаточно для покрытия расходов на ремонт.

Использование разработок научно-технического прогресса в торговле приводит к значительным успехам в области повышения прибыли и снижения затрат. Новые виды упаковок, позволяющих продлить срок годности товара, новые материалы для изготовления самих товаров и их упаковки, новые способы рекламы товаров, все это помогает как можно более полно удовлетворить спрос населения, что ведет к увеличению товарооборота.

В качестве создания резерва по повышению прибыли для ООО «Стройкомплекс» можно выделить:

- совершенствование работы с поставщиками товаров;
- организация работы на заказ;
- организация работы по обновлению продукта (работы, услуг).

Расходы на ремонт основных средств, отраженные на счете 97 "Расходы будущих периодов", списываются затем в дебет счетов 20 "Основное производство",23"Вспомогательные производства", 25 "Общепроизводственные расходы", 26 "Общехозяйственные расходы". Корреспонденция счетов представлены в таблице 1 на примере организации ООО «Стройкомплекс».

Таблицы 1. Расходы на ремонт основных средств в ООО «Стройкомплекс»

Содержание операций	Корреспонденция счетов		Сумма (руб.)	Основание для записи (первичные учетные или иные документы)
	Дт	Кт		
Отпущены материалы на ремонт основных средств	97	10-1	60000	Требование-накладная (форма № М-11); Ведомость учета общехозяйственных расходов, расходов будущих периодов
Начислена зарплата работникам, выполнявшим работы по ремонту объекта ОС	97	70	8000	Ведомость учета общехозяйственных расходов, расходов будущих периодов
Начислен единый социальный налог от сумм оплаты труда работников, выполнявших работы по ремонту объекта ОС	97	69	1200	

отражено ежемесячное списание расходов на ремонт объекта ОСна расходы по обычным видам деятельности	20,23,25,26	97	19000	Бухгалтерская справка; Ведомость учета затрат вспомогательного производства; Ведомость учета затрат общепроизводственных расходов; Договор лизинга.

Порядок списания расходов и сроки списания строительная организация должна установить самостоятельно и закрепить принятое решение в приказе по учетной политике в целях бухгалтерского учета. Расходы могут списываться равномерно в течение срока, установленного организацией, пропорционально объему выполненных работ или иным способом.

Порядок учета расходов на ремонт основных средств в целях налогообложения прибыли определен ст. 260 НК РФ, согласно п. 1 которой расходы на ремонт основных средств, произведенные налогоплательщиком, рассматриваются как прочие расходы [3]. Признаются расходы на ремонт в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они были осуществлены, в размере фактических затрат.

В организациях, насчитывающих большое количество основных средств, где проводятся сложные ремонты, требующие значительных денежных затрат, а также длительные ремонты, единовременное включение расходов на ремонт оказывает большое влияние на величину налогооблагаемой прибыли.

Пункт 3 ст. 260 НК РФ в целях обеспечения в течение двух и более налоговых периодов равномерного включения расходов на проведение ремонта основных средств позволяет налогоплательщикам создавать резервы под предстоящие ремонты основных средств [3]. Таким образом, создание резерва на ремонт является правом организации, а не обязанностью.

Использованные источники:

1. http://www.consultant.ru/
2. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: [Текст] Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н.
3. http://www.nalkod.ru/
4. http://kodeks.systecs.ru/gk_rf

Сафонова Е.Д.
студент 3 курса
институт менеджмента и экономики
Солодовникова У.Н.
доцент
кафедра экономики
Югорский Государственный Университет
Россия, г. Ханты – Мансийск

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАМЕРАЛЬНЫХ И ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК РФ

В общем смысле налоговый контроль представляет собой совокупность мер государственного регулирования, посредством которых осуществляется эффективная государственная финансовая политика и экономическая безопасность Российской Федерации, а также соблюдение государственных и муниципальных фискальных интересов. В узком смысле налоговый контроль – это комплексная и целенаправленная система экономико-правовых действий компетентных органов государственной власти, базирующаяся на законодательстве в области налогообложения и направленная на сбор и анализ информации об исполнении налогоплательщиками обязанности по уплате налогов. (6)

Существует и активно функционирует множество форм налогового контроля. Основной формой контроля налоговых органов за полнотой и своевременностью выполнения налогоплательщиками собственных налоговых обязательств является налоговая проверка.

Правовой основой для осуществления налогового контроля в Российской Федерации служит Налоговый Кодекс.

В Российской Федерации проблема эффективности налоговых проверок является наиболее актуальной в сфере налогового контроля. Это связано, прежде всего, с тем, что в ходе осуществления контрольных мероприятий выявляются налоговые правонарушения, влекущие доначисление налогов, пеней, а также привлечение к ответственности. Вместе с тем ввиду многочисленных пробелов в законодательстве налогоплательщик пытается покрыть значительные риски, что побуждает его разрабатывать определенную тактику поведения в отношениях с налоговыми органами**.**

Однако**,** статьей 87 НК РФ определены два вида проверок: камеральные и выездные налоговые. Каждая из которых является правомерной, имеет свои особенности, ограничения и правила проведения, служит эффективным способом борьбы с налоговыми правонарушениями и их профилактикой.(1)

Камеральная проверка – это форма налогового контроля, заключаемая в проверке представленных в налоговые органы деклараций, служащих основой для исчисления и уплаты налогов, и документов, имеющихся у

налоговых органов. (1)

Целью камеральной проверки является контроль над соблюдением налогоплательщиками законодательства о налогах и сборах, выявление и предотвращение налоговых правонарушений, а так же сбор и подготовка необходимой информации для обеспечения эффективного отбора налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок. (5)

Камеральная проверка проводится по месту нахождения налогового органа. Однако, с 1 января 2015 г. внесены изменения в п.1 ст.92 НК РФ, которым установлено право налоговых органов проводить осмотр территорий, помещений проверяемого лица, документов и предметов.(1)

В рамках камеральной проверки так же возможен допрос свидетеля, осмотр ранее полученных документов и предметов, привлечение специалистов и назначение экспертизы.

Оформляются результаты проверки в течение 10 дней после окончания проверки в программном комплексе, а при выявлении налоговых правонарушений составляется акт камеральной налоговой проверки.(5)

Выездная налоговая проверка – более углубленный этап налогового контроля, планирование и осуществление которого происходит несколькими последовательными четко регламентированными этапами. Это проверка, проводимая на основании письменного решения руководителя налогового органа, по месту нахождения налогоплательщика, то есть на его территории (помещении). (1)

В течение двух месяцев (в исключительных случая срок может быть продлен) исследуется правильность исчисления и своевременность уплаты налогов.

В рамках выездной налоговой проверки имеет место истребование документов, допрос свидетеля, осмотр помещений и территорий, назначение экспертизы и привлечение специалиста, возможна инвентаризация имущества, а так же выемка документов. (5)

Проблема эффективности проведения налоговых проверок решается на государственном уровне путем ужесточения требований, введении ограничений и разработке определенных методик проверок. Налоговые органы Российской Федерации тщательно отслеживают эффективность проводимых контрольных мероприятий путем сопоставления их количества и количества доначисленных поступлений, штрафов, выявленных налоговых правонарушений.

Основным источником анализа эффективности налоговых проверок в Российской Федерации служит отчет о результатах контрольной работы налоговых органов формы № 2-НК. Рассмотрим эффективность результативности камеральных и выездных налоговых проверок на примере Российской Федерации, и проведем анализ эффективности камеральной и выездной налоговых проверок.

Анализ динамики раскрытия налоговых правонарушений в ходе проведения контрольных мероприятий позволяет проследить, насколько

результативны камеральные и выездные налоговые проверки. Для этого необходимо рассчитать процент проверок с выявленными правонарушениями от общего числа контрольных мероприятий. (см. табл.1) Согласно подсчетам, эффективность раскрытия налоговых правонарушений при камеральных проверках варьируется в период с 2011 по 2013 год в пределах от 5 до 6%. Эффективность выявления налоговых правонарушений при проведении выездных контрольных мероприятий за отчетный период составляет в среднем 98,8%. Естественно, что при проведении камеральных проверок производится первоначальный отбор потенциальных нарушителей налогового законодательства, а это значит, что процент выявления налоговых правонарушений при выездных проверках значительно возрастает.

Таблица 1. – Анализ результативности налоговых проверок на примере РФ за 2012-2014 год.

	2012 год	2013 год	2014 год
Камеральные проверки, ед.	34880460	34202144	32870847
из низ выявивших нарушения	1876526	1765463	1965166
Раскрытие налоговых правонарушений, %	5,4	5,1	5,9
Выездные проверки, ед.	58123	41331	35758
из них выявивших нарушения	57546	40833	35315
Раскрытие налоговых правонарушений, %	99	98,8	98,76

Важно узнать и оценить какая сумма налогов и дополнительно начисленных средств (пеней и штрафов) приходится на одну налоговую проверку. Данный результат будет достигнут путем деления общей поступившей суммы налогов или доначисленных средств на совокупное число проведенных контрольных налоговых мероприятий. (см. табл. 2) Полученные результаты позволяют в динамике оценить эффективность каждого вида проверки.

Так, в среднем за исследуемый период на одну камеральную проверку приходится 1327 рублей 60 копеек начисленных налогов. Данный показатель, ежегодно увеличиваясь, варьируется в пределах от 1252 рублей до 1434 рублей за одну проверку.

Сумма доначисленных пеней и штрафов на одну проверку в среднем составляет 256 рублей 60 копеек. Динамика этого показателя за три года составила +59 рублей.

Выездные проверки, согласно подсчетам, оказались более результативными в плане раскрытия налоговых правонарушений, ввиду чего

значительно увеличивается приток денежных средств от налогоплательщиков. Сумма налоговых поступлений с одной выездной налоговой проверки составила в 2011 году в среднем 4114839 рублей. В 2012 году налоговые поступления увеличиваются на 1004261 рубль. В 2013 году данный показатель составил уже 5970750 рублей.

Величина пеней и штрафов, взысканных с одной выездной налоговой проверки, в динамике ежегодно растет в среднем на 433 тысячи 790 рублей. В 2013 году величина доначисленных платежей, приходящихся на одну выездную проверку, равна 2168700 рублям.

Таким образом, если рассматривать налоговые контрольные мероприятия отдельно друг от друга, то очевидно, что эффективность выездных налоговых проверок примерно в 16 раз выше, чем эффективность камеральных проверок. Однако, уровень взаимосвязи камеральных и выездных проверок достаточно велик, и оценивать их эффективность без влияния друг на друга нецелесообразно. Так как на этапе камеральных проверок проводится первоначальный отбор, а в результате выездных проверок данные о правонарушениях налогового законодательства, в большинстве случаев, уточняются, можно определить общий процент эффективности проведения контрольных налоговых мероприятий, составляющий 98,8%.

Можно отметить, что благодаря усилиям Налоговых органов Российской Федерации, тщательному, внимательному и углубленному проведению контрольных мероприятий достигнут такой высокий процент в раскрытии налоговых правонарушений.

Таблица 2. – Динамика эффективности камеральных и выездных налоговых проверок.

Использованные источники:

	2012 год			2013 год			2014 год		
	Количество, единиц	Начислено налогов, тыс.руб.	Доп. начислено пеней и штрафов, тыс. руб.	Количество, единиц	Начислено налогов, тыс.руб.	Доп. начислено пеней и штрафов, тыс. руб.	Количество, единиц	Начислено налогов, тыс.руб.	Доп. начислено пеней и штрафов, тыс. руб.
Камеральные проверки	34880460	43678436	8359109	34202144	44366177	7987394	32870847	47152155	9808057
На одну КНП	1	**1,252**	**0,239**	1	**1,297**	**0,233**	1	**1,434**	**0,298**
Выездные проверки	58123	239166844	75625003	41331	211579361	69365248	35758	213502251	77548138
На одну ВНП	1	**4114,839**	**1301,12**	1	**5119,1**	**1678,2**	1	**5970,75**	**2168,7**

1) Налоговый Кодекс РФ от 31.07.1998 N 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998, действующая редакция от 29.12.2014)

2) Отчет о результатах контрольной работы налоговых органов. Раздел III. Сведения об организации и проведении камеральных и выездных проверок по состоянию на 01.01.2015 г. Форма № 2-НК.

3) Отчет о результатах контрольной работы налоговых органов. Раздел III. Сведения об организации и проведении камеральных и выездных проверок по состоянию на 01.01.2014 г. Форма № 2-НК.
4) Отчет о результатах контрольной работы налоговых органов. Раздел III. Сведения об организации и проведении камеральных и выездных проверок по состоянию на 01.01.2013 г. Форма № 2-НК.
5) Майбуров И.А. Налоги и налогообложение: учебник для студентов // под ред. И.А. Майбурова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 559с.
6) Дяченко М.А. Налогообложение.: Учебное пособие. – МИНОБР ТГУ. – Томск, 2012. [Электронный ресурс: http://tic.tsu.ru/www/uploads/nalog/page22.html]

Сафонова А.А.
ассистент
кафедра ЭиМ
Пахомова Н.Г.
студент 3го курса
СТИ НИТУ «МИСиС»
Россия, г. Старый Оскол

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ЗА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ

Аннотация: Учет материально-производственных запасов – важная отрасль внутреннего контроля производственно-хозяйственной деятельности предприятия. В данной статье рассматриваются его основные направления и способы выполнения.

Ключевые слова: материально-производственные ресурсы, аудит, внутренний контроль, бухгалтерский учет.

Почти все процессы деятельности предприятия осуществляется за счет движения материально-производственных ресурсов. Их недостаток может привести нарушению непрерывного и ритмичного процесса производства. В то время как излишки уменьшают эффективность производства, создают напряженность в снабжении [1]. Материально-производственные запасы представляют собой различные вещественные элементы, используемые в качестве сырья при производстве продукции, готовую продукцию и товары[2,с 134.].

Качество выпущенной продукции организации во многом зависит от состояния материальных ценностей, поэтому организация внутреннего контроля материально-производственных запасов является важным направлением системы контроля [1].

Основные направления учета и контроля материально-производственных запасов являются:

– Формирование фактической себестоимости запасов;

– Правильное и своевременное документальное оформление операций и обеспечение достоверных данных по заготовлению, поступлению и отпуску запасов;

– Контроль за сохранностью запасов в местах их хранения и на всех этапах движения;

– Контроль за соблюдением установленных норм запасов;

– Проведение анализа эффективности использования запасов;

– Своевременное выявление ненужных и излишних запасов[2, с.136].

С целью организации оперативного контроля за сохранностью запасов проводятся проверки. Порядок и сроки их проведения устанавливается руководителем организации или руководителями подразделений по его поручению.

Для большей эффективности может создаваться постоянно действующая инвентаризационная комиссия, которая сопоставляет фактическое наличие материально-производственных запасов с данными бухгалтерского учета, определяет причины списания запасов и способы использования отходов и другие функции [1].

Для независимого контроля за состоянием предприятия, включая материально-производственные запасы, владельцы создают службу внутреннего аудита, подчиняющаяся непосредственно представителям акционеров – совету директоров. Он помогает достичь поставленных целей посредством систематизированного и четко организационного подхода к оценке и повышению эффективности управления предприятием.

В 2002 году компания Ernst&Young провела исследование состояния внутреннего аудита в России и СНГ. Результаты опроса (Рис.1) показывают, что основная часть рабочего времени внутренних аудиторов приходится на помощь руководителю в разработке корпоративных правил, и обеспечение их выполнения. В это же время оценка контроля за сохранностью активов также входит в лидирующие функции внутреннего аудита[3].

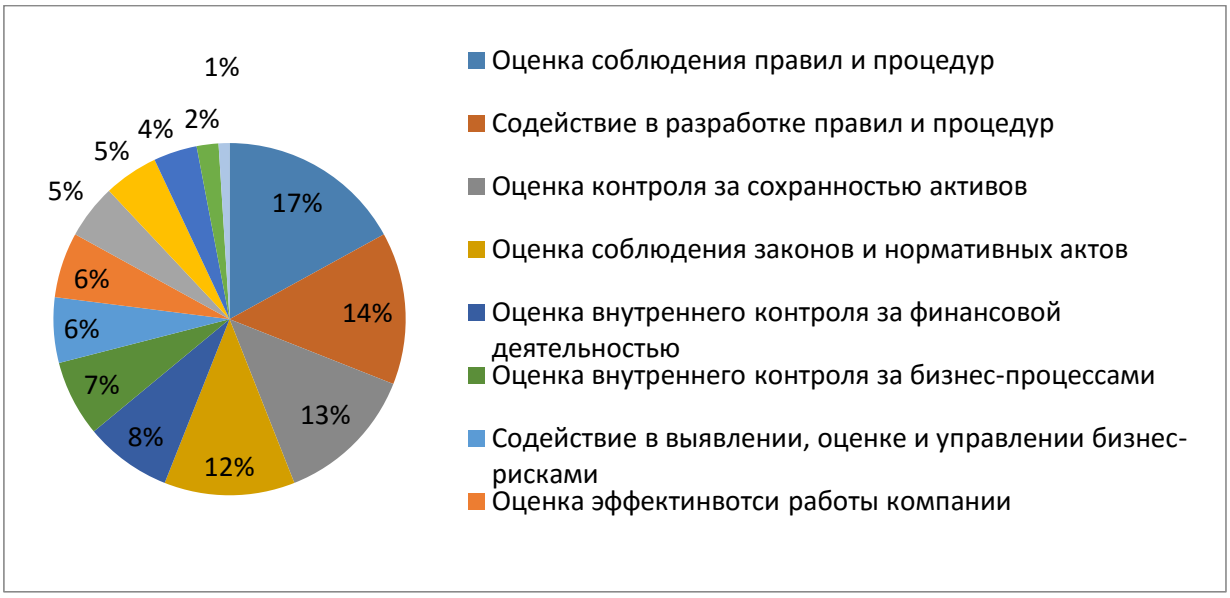


Рисунок 1. –Распределение рабочего времени внутренних аудиторов.

Для предупреждения мошенничества необходимо проконтролировать имеющиеся функции и отвечающих лиц за них во избежание "размывания" ответственности. Такая ситуация возникает в двух случаях:

1. Функции, за которые никто не отвечает;

2. Совмещение у одного работника несколько функций. В этом случае существуют такие функции, которые работник не должен совмещать, так как это ведет к злоупотреблению. А именно:

– непосредственный доступ к активам;

– санкционирование операций по активам;

– непосредственное осуществление хозяйственных операций;

– отражение хозяйственных операций в бухгалтерском учете[4].

В бухгалтерском учете материально-производственные запасы оцениваются по группам в соответствии с их классификацией (исходя из способа использования в производстве продукции, выполнения работ, оказания услуг либо для управленческих нужд организации). Для каждой группы необходимо установить один из следующих способ оценки:

1.по себестоимости каждой единицы;

2.по средней себестоимости;

3.по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов[5].

На предприятии обязательно должна происходить проверка соответствия поступивших товаров и прилагаемых к ним документам. А именно товарно-транспортные накладные; счета и счета-фактуры; платежные поручения.

На складах должен быть установлен круг лиц, в чьи обязанности входит приемка и отпуск материально-производственных ценностей, оформление этих операций и сохранность введенных им материальных

ценностей[6].

Подход к повышению эффективности контроля должен быть комплексный. Только в этом случае на предприятии будет повышен уровень роли управленческого учета, обеспечено управление материальными ресурсами на различных этапах движения материально-производственных ценностей.

Использованные источники:

1. Приказ МинФина РФ: "Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов". – 28.12.2001 (ред. от 24.12.2010). – №119н. – [Электронный ресурс] доступ из справочно-правовой системы "Консультант Плюс"

2. Лытнева, Н.А. Бухгалтерский учет: Учебник.[Текст]/ Н.А. Лытнева, Л.И. Малявкина, Т.В. Федорова. – М: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 496с. ISBN – 5-8199-0248-3

3. Ernst&Young. Исследование состояния внутреннего аудита в России и СНГ. [Электронный доступ]. – 2002 г. – Режим доступа: old.e-xecutive.ru/files/EY_AuditSurvey.pdf

4. Грищенко, А. Организация внутреннего аудита / А. Грищенко// Аудит и налогообложение. – 2007г. – №2

5. Приказ МинФина РФ: Об утверждении положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов". – 09.06.2001. – №44н. – [Электронный ресурс] доступ из справочно-правовой системы "Консультант Плюс"

6.Дунаева В.И. Особенности внутреннего контроля за материально-производственными запасами / В.И. Дунаева// Вестник Тульского филиала финуниверситета. – 2014. – №1 – с.86-88

Сафонова А.А.
ассистент
кафедра экономики и менеджмента
Грачикова Д.В.
студент 3го курса
СТИ НИТУ «МИСиС»
Россия, г. Старый Оскол

СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ

В статье рассматривается вопрос важности логистики снабжения в логистической системе; задачи, решаемые для формирования плана закупок; подходы к осуществлению закупок; методы определения потребности в ресурсах.

Ключевые слова: закупочная логистика, задача закупочной логистики, планирование закупок, метод закупок, методика определения потребности

Закупочная логистика — это управление материальными потоками в процессе обеспечения предприятия материальными ресурсами и

комплектующими изделиями.

Основные задачи закупочной логистики

1. Выбор необходимого объема, ассортимента и режима поступления продукции на предприятие, а также установление допустимых цен и других расходов по закупке и доставке материальных ресурсов;
2. Выбор наилучших поставщиков, согласование с ними всех условий поставки, а также заключение договора о взаимном сотрудничестве;
3. Соблюдение сроков закупки сырья и комплектующих изделий;
4. Обеспечение соответствия между количеством поставок и потребностями в них;
5. Соблюдение требований производства по количеству сырья и комплектующих изделий;
6. Организация снабжения всеми необходимыми ресурсами рабочих мест;
7. Контроль за экономическими параметрами процесса снабжения и изыскание новых возможностей по снижению затрат, связанных с движением материальных потоков и использованием материальных ресурсов.

Задачи, решаемые при формировании плана закупок:

1. Анализ и определение потребности, расчет количества заказываемой продукции;
2. Определение метода закупок:

2.1 Оптовые закупки

Достоинства: простота оформления документов, гарантия поставки всей партией, повышенные торговые скидки;

Недостатки: большая потребность в скаладах, замедление оборачиваемости капитала;

2.2 Регулярные закупки мелкими партиями

Достоинства: ускоряется оборачиваемость капитала, экономия складских помещений, сокращаются затраты на документирование поставки;

Недостатки: вероятность избыточного заказа, оплата всего количества товара;

3.3 Закупки по мере необходимости

Достоинства: отсутствие твёрдых обязательств, ускорение оборотного капитала, минимизация работы с оформлением документов;

3. Документальное оформление заказа;
4. Сопоставление затрат на закупки и организацию собственного производства;
5. Организация размещения товаров на складе. [2]

Методы и методика определения потребности в ресурсах

Определение потребности в материальных ресурсах можно

осуществлять тремя методами (рис. 1):

• Детерминированный метод — для расчета вторичной потребности в материальных ресурсах при известной первичной на основе планов производства и нормативов расхода;

• Стохастический метод — для расчета потребности на основе вероятностного прогноза с учетом тенденции изменения потребностей за прошлые периоды;

• Экспертный метод — для расчета потребности на основе опытно-статистической оценки экспертов.

Рис.1 Методы и методики определения потребности в ресурсах

Выбор метода зависит от особенностей материальных ресурсов, условий их потребления и наличия соответствующих данных для проведения необходимых расчетов.

Выбор квалифицированного поставщика

Выбор квалифицированного поставщика – сложная и ответственная задача, поскольку от него зависит ритмичность производства, а также репутация фирмы перед ее клиентами. Проблема выбора является наиболее острой для фирм, которые только что вышли на рынок, или для тех фирм, которые решили сменить номенклатуру выпуска продукции.

Опытные организации, имеющие крепкие связи с поставщиками, приносящими материальные средства не первый год, также имеют определенные трудности. Необходимо уметь находить компромиссы при решении различных проблем, договариваться об изменениях свойств товара, улучшении его качества и расширении ассортимента.

В случае прекращения сотрудничества со старым поставщиком организация вынуждена искать нового, более опытного и ответственного. Процесс поиска может занимать долгое время и немало усилий. Опыт показывает, что смена поставщика – процедура болезненная, с

непредсказуемыми последствиями. К новому поставщику следует сразу предъявлять повышенные требования. Лишиться хорошего поставщика легко, труднее найти нового.

Считается, что наиболее важная часть снабжения — поиск квалифицированных поставщиков, которые:

• финансово стабильны, и деятельность которых имеет долгосрочные перспективы;

• имеют мощности для поставки необходимых материалов;

• доставляют именно те материалы, которые необходимы;

• отправляют материалы гарантированно высокого качества;

• обеспечивают надежную и своевременную поставку;

• выполняют заказы за короткое время;

• предлагают приемлемые цены и условия финансирования;

• гибко реагируют на запросы потребителей и возникающие изменения;

• имеют достаточный опыт работы с необходимым видом продукции;

• имеют хорошую репутацию;

• имеют удобную и легкую систему закупок;

• ранее добивались успеха и могут формировать долгосрочные отношения. [1]

Использованные источники:

1. Аникин Б. А. Логистика: учебное пособие для бакалавров ред.: Б. А. Аникин, Т. А. Родкина. — М.: Проспект, 2014. — с. 241

2. Марусева И. В. Логистика. Краткий курс / И. В. Марусева. – СПб.: Питер, 2008. – с. 64

Сафонова А. А.
ассистент
Гребенкина А. А.
студент 3го курса
СТИ НИТУ «МИСиС»
Россия, г. Старый Оскол

СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация: в статье рассматривается международная логистика, её цель, особенности, а также факторы, влияющие на развитие международной логистики.

Ключевые слова: логистика, международная логистика, логистический процесс, логистическая цепочка.

Логистика – наука, которая сегодня развивается быстрым темпом. На сегодняшний день, на предприятиях невозможно найти сферу деятельности, на которую не распространялись бы логистические процессы.

Логистика, как в отечественной литературе, так и в зарубежной, рассматривается по-разному, но происхождение термина сводится к Древней

Греции и переводится как «счетное искусство».

Существуют две основные трактовки термина «логистика», которые дошли до наших дней. Первая означает искусство управления перемещения войск и включает вопросы, связанные с планированием и управлением материально-техническим снабжением армии. Вторая трактовка связана с математической логикой, которая использовалась в работах немецкого математика Г. Лейбница.

Наиболее распространенным определением, цитируемым большинством учебников, является определение логистика, данное Советом логистического менеджмента в США в 1985 году:

««Логистика есть процесс планирования, выполнения и контроля эффективного с точки зрения снижения затрат потока запасов сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции, сервиса и связанной информации от точки его зарождения до точки потребления (включая импорт, экспорт, внутренние и внешние перемещения) для полного удовлетворения требований потребителей» [1].

В результате того, что происходит развитие транспортной сети, а также прогрессирует процесс глобализации, происходит усиление торговых связей между странами всего мира, которые и выводят на первый план такое направление в логистике, как международная логистика.

Международная логистика- это планирование, организация, контроль и управление движением потоков (материального, финансового, информационного и др.), пересекающих национальные границы, от точки их возникновения до конечного потребителя в пространстве и во времени [3].

Основная цель международной логистики - это обеспечение грузоперевозок товаров из одной страны в другую, а также оптимизация временных и финансовых затрат на доставку товаров от производителя к потребителю.

Важнейшей особенностью международной логистики является то, что производитель и потребитель товара находятся в разных государствах, значит, процесс доставки товаров потребителю от производителя включает в себя преодоление государственных границ и таможен.

Участниками логистического процесса при организации международной логистики являются:

– первоначальный поставщик.

– заказчик импорта товаров и/или услуг;

– международный перевозчик;

– поставщик-экспортер товаров и/или услуг;

– конечный потребитель товаров или услуг [2].

Развитие международной логистики зависит ряда факторов, таких как:

1) экономический рост, который происходит по интенсивному типу развития, что означает улучшения качества производимой продукции, появление новых товаров, связанных с абсолютными преимуществами отдельных стран, а так же экстенсивному типу (образование новых рынков,

увеличение емкости национальных рынков);

2) применение логистических цепочек, при которых большинство функций, таких как содержание складов, системы обработки информации, транспортные средства, передается логистическим посредникам, в результате чего освобождаются финансовые средства, а менеджер по логистике организует работу не только в рамках отдельной компании, но и всей логистической цепочки;

3) регионализация рынков, характеризующаяся образованием региональных торгово-экономических союзов и группировок. Ярким примером является Европейский союз (ЕС), который сегодня объединяет 28 европейских стран, где отсутствуют торговые и таможенные барьеры, имеются общие транспортные и дорожные инфраструктуры;

4) научно-технический прогресс, как фактор развития интернациональной торговли, способствует появлению новых видов продукции, новых технологий, необходимости взаимодействия разных стран для развития производства, ростом объемов поставок продукции и услуг и т.п.;

5) процессы дерегулирования в мировом хозяйстве, которые включили в первую очередь промышленно развитые страны, а затем страны с переходной экономикой и развивающиеся страны. Процедуры дерегулирования устраняют барьеры, которые возникают на пути внешнеторговых логистических операций, увеличивая возможности для международных сделок с товарами, услугами и капиталом в мировом хозяйстве. Существенные модификации произошли в последнее десятилетие на мировом рынке услуг связи, которые изменили не только международную логистику, но и процессы, происходящие почти на всех мировых рынках товаров и услуг. Наиболее яркими примерами являются развитие сети Интернет, высокие темпы развития мобильной связи в мире, дающие возможность реализации внешнеторговой логистической деятельности в режиме реального времени с любой точки планеты.

В заключение следует отметить, что в наш век глобализации международная торговля, а, следовательно, и международная логистика быстро развиваются, появляется тенденция к бесконечному расширению размеров производства, оно неизбежно перерастает границы внутреннего спроса, и предприниматели каждой страны ведут настоятельную борьбу за внешние рынки.

Использованные источники:

1.Альбеков А.У. Логистика в управлении коммерческим оборотом вторичных ресурсов. СПб. Изд. СПбГУЭФ. 1998 г.

2.Аникина Б.А.Логистика: учеб. пособие -М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 187 (220 с.) - (Серия «Вопрос - ответ»).

3.Поляков В.В., Щенин Р.К. и др. Мировая экономика и международный бизнес 5-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2008. - 688 с.

Сафонова А. А.
ассистент
Мирзаева А.Х.
студент 3го курса
СТИ НИТУ «МИСиС»
Россия, г. Старый Оскол

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА

Аннотация: *в данной статье рассматривается все больше нарастающая актуальность международной логистики в современном мире. Особое внимание уделяется понятию международной логистики, ее целям и видам транспорта, осуществляющих перевозки груза.*

Ключевые слова: *международная логистика, трансакция, виды транспорта.*

В современном мире очень хорошо развита сеть поставок, т.е. логистика. Под этим термином мы понимаем систему организации транспортировки грузов, например, от производителя к потребителю.

Как всем известно, мир не стоит на месте, он развивается в динамике, и все процессы тоже развиваются, так и развитие транспорта находит свое отражение в этом мире, что приводит к развитию и уплотнению связей между государствами, в том числе и торговых. Учитывая все более нарастающую глобализацию, мы можем констатировать факт появления международной логистики, как отдельного направления в логистике вообще.

Понятие международной логистики заключается в следующем: это особая область теоретических и практических знаний, деловых навыков, эффективных действий профессиональных специалистов, ориентированных на организацию, технологию и технику оптимизации, управления и контроля взаимосвязанных потоков, обслуживающих международный обмен материальными потоками, интеллектуальными продуктами, инновациями и услугами во времени и пространстве[2].

У международной логистики есть очень важная особенность, и это то, что потребитель и производитель продукции находятся в разных государствах, и чтобы груз был доставлен вовремя цепь поставок формируется с учетом пересечения государственных границ и прохождения таможенных пунктов контроля.

Основными целями международной логистики являются:

1) Обеспечение грузоперевозок разнообразных товаров из одного государства в другое;
2) Оптимизация временных и финансовых затрат на доставку товаров от производителя к потребителю[4].

В логистике различают различные виды транспорта для перевозки груза:

- Автомобильный;
- Железнодорожный;
- Воздушный;

- Водный;
- Трубопроводный.

Выбор транспорта для перевозки одна из важных задач логиста, ведь транспортные расходы составляют 20-40% и более затрат.

Логистику принято разделять на закупочную, производственную, распределительную, транспортную, информационную. Выделяют также складскую логистику и логистику запасов. Однако такое разделение логистики на функциональные области скорее условное, так как эти области являются частями единого целого и составляют взаимосвязанные звенья логистической цепи[3].

В международной деятельности России преобладает транспортная, закупочная, складская и информационная логистика, а вот производственная и распределительная – в меньшей степени. Такое соотношение функциональных областей можно объяснить тем, что Россия еще недостаточно интегрирована в мировую экономическую систему, в систему мирового хозяйства. В товарной номенклатуре экспорта из России преобладают топливно – энергетические, сырьевые товары, а в импорте в Россию – готовая продукция машиностроения, телекоммуникационное оборудование, машины, промышленные и продовольственные товары.

Таким образом, можно отметить, что международная логистика способствует развитию внешнеэкономической деятельности предприятий, оптимизирует закупочные, транспортные, складские и другие процессы. И для сохранения положительных тенденций необходимо создавать такие логистические цепочки, которые будут снижать временные и финансовые потери на всем пути от производителя к потребителю. Таким примером могут служить интернет поставки- онлайн трансакции, являющиеся весьма актуальными в настоящее время, ведь по данным исследований, в наши дни происходит бурный рост интернет закупок, поставок. Все большая часть населения предпочитает совершать покупки дома онлайн, и для этого создаются различные сайты, онлайн –магазины и т.д. Все это весьма удобно, так как в таких магазинах тоже существует предпродажное и послепродажное обслуживание, и к тому же доставка товара происходит быстро (в течение 2-4 дней).

Таким образом, развитие международной логистики, постановка логистических задач и эффективность их решения напрямую зависит от тенденций мирового рынка.

Мировая экономика развивается по пути все прогрессирующей глобализации и роста производственных затрат при жесткой конкуренции между производителями.

При этом очевидны тенденции индивидуализации продукта (производители ориентируются на запросы потребителя), сокращения так называемого «жизненного цикла» продукта, а также роста запросов потребителей.

Использованные источники:
1. Альбеков А.У. Логистика в управлении коммерческим оборотом вторичных ресурсов. СПб. Изд. СПбГУЭФ. 1998 г.
2. Бизнес и логистика. Сборник материалов 2-ой Международной конференции-семинара «Логистика и бизнес 98»., Москва, 28-29 января 1998 г./ под общей ред. Л.Б. Миротина и др. М. Изд. Брандес, 1998 г.
3. Электронный ресурс: http://www.eduherald.ru/
4. Электронный ресурс: http://cyberleninka.ru/
5. А. Харрисон, Р. Ван Хоу. Управление логистикой. Разработка стратегии логистических операций. Изд. «Балансе, Бизнес, Букс» М. 2007 г.

Сафонова А.А.
ассистент
кафедра экономики и менеджмента
Овсянникова А.А.
студент 3го курса
СТИ НИТУ «МИСиС»
Россия, г. Старый Оскол

МОДЕЛЬ ОПТИМАЛЬНОЙ ПАРТИИ ЗАКАЗА (EOQ)

В статье рассматривается вопрос оптимальности партии заказа в логистической системе; задачи и принципы модели оптимальной партии заказа; применение данной модели; формула модели EOQ.

Ключевые слова: модель Вильсона, производство, запасы производства, формула вычисления оптимального размера партии, издержки.

Любое современное производство не сможет существовать без запасов, представляющих собой совокупность средств производства, которые хранятся на предприятии и его хозяйственных структурах. Непрерывность производства обеспечивается благодаря наличию некоторого количества запасов, т.к. именно они обслуживают этот процесс. Одной из основных проблем, возникающих в логистических системах, является оптимизация запасов, т.е. поддержание оптимального уровня запасов для каждой номенклатурной позиции.

Предприятия, работающие с поставщиками сырья, комплектующих и прочего, сталкиваются с принятием решения как выгодно поступить: закупать большими партиями, при этом экономить на транспортировке за счет редких поездок, но терять на хранении запасов и омертвить капитал; или же закупать мелкими партиями, когда тратится много времени и денег на обработку и выполнения заказа. Это решение принимается на основе нахождения оптимального уровня запасов. Он позволяет минимизировать суммарные затраты на оформление, покупку, доставку и хранения товаров.

В логистике для расчета оптимального размера поставки используется, как правило, ставшая классической модель определения оптимального

размера заказа Вильсона. Общая формула вычисления:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2\gamma A}{IC}}, \qquad (1)$$

где Q* — оптимальный размер заказа, ед.;

γ — интенсивность потребления продукции, ед./год;

A — стоимость подачи заказа, руб./заказ;

c — стоимость единицы запаса, руб./ед.;

I — коэффициент издержек содержания запасов, стоимость/год на единицу капитала, вложенного в запасы. [1]

«Модель экономически обоснованного размера заказа (EOQ)», может быть использована для оптимизации размера, как производственных запасов, так и запасов готовой продукции. Основной задачей метода EOQ, является выявление уровня обеспеченности производства соответствующими сырьевыми запасами и материалами в предшествующем периоде и оценка эффективности их использования.

Задачей модели Вильсона является выявление уровня обеспеченности производства соответствующими сырьевыми запасами и материалами в предшествующем периоде, а также оценка эффективности их использования. Главным принципом модели является минимизация совокупных издержек на предприятиях. Оптимизация уровня запасов сырья достигается в той точке, где они минимальны. Чтобы рассчитать затраты по закупке и хранению запасов сырья на предприятии, согласно модели экономически обоснованного размера заказа, необходимо операционные затраты разделить на две группы:

1) затраты по размещению заказов;

2) затраты по хранению сырья и материалов на складе.

Применив данный метод, предприятие уменьшит излишки сырья и материалов, что поспособствует освобождению части финансов, которая может быть использована на осуществление других целей предприятия. Оптимальный размер заказа позволяет минимизировать общие издержки управления запасами, что позволяет сократить рост потребительских цен, тем самым положительно влияя на конкурентоспособность компании.

Таким образом, предприятию необходимо избегать как излишек, так и избыток производственных запасов. Для принятия решения об оптимальной партии заказа можно использовать модель EOQ. Она является базовым методом определения среднего размера партии, повышающая эффективность деятельности любого предприятия. Однако, существуют и другие методы управления заказами, каждый из которых имеет свои логистические издержки. [2]

От рационального применения материальных ресурсов зависит эффективность производства, так как, во-первых, затраты на материальные ресурсы – основание себестоимости продукции, во-вторых, производственные запасы – элемент оборотных активов, именно поэтому ускорение их оборачиваемости является резервом повышения

эффективности деятельности организации.

Использованные источники:

1. Ларин О., Альметова З., Лёвин С., Вопросы оптимизаций объемов партий грузов в интегрированных цепях поставок продукции //Логистика, 2014, №6, С.58-60
2. Григорьева И.В., Повышение эффективности деятельности за счет инновационной методики управления запасами. // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ», 2013, №6

Сафонова А. А.
ассистент
Симоненко А.В.
студент 3го курса
СТИ НИТУ «МИСиС»
Россия, г. Старый Оскол

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Аннотация*: Эффективное управление дебиторской задолженностью в наши дни залог успеха любой компании, в статье рассматривается понятие, проводится анализ методов и путей по сокращению дебиторской задолженности предприятия.*

Ключевые слова*: Дебиторская задолженность, дебитор, оптимизация, управление.*

В наше время каждое предприятие заинтересованно в повышении своей экономической эффективности и финансовой устойчивости, что бы достичь этого нужно обратить свое внимание на дебиторскую задолженность, а именно на пути ее сокращения.

Производя услуги или отгружая продукцию, организация не получает моментально денежные средства за свои услуги, следовательно организация кредитует своих клиентов. Поэтому в период от момента погрузки до момента оплаты , средства предприятия омертвлены в виде дебиторской задолженности. [1]

Дебиторская задолженность – это прямые убытки в работе организации, которые мешают ей достичь своей главной цели [2] - увеличения прибыли и снижение затрат. Поэтому важную роль несет работа по ее оптимизации.

Так как дебиторская задолженность относится к высоколиквидным активом организации обладающей повышенным риском, то большой объем просроченной и безнадежной дебиторской задолженности ведет к увеличению затрат на обслуживание заемного капитала, повышает издержки организации, что ведет к уменьшению фактической выручки, рентабельности и ликвидности оборотных средств, а значит и негативно

сказывается на финансовой устойчивости, повышает риск финансовых потерь компании, это и обуславливает актуальность данной темы.

Соответственно задача управления дебиторской задолженностью состоит в ускорении платежей со стороны клиентов фирмы, снижении «плохих» долгов (т.е. таких долгов, выплаты по которым сомнительны или уже точно не поступят), в проведении эффективной политики продаж и продвижения на рынке.[3]

Я предлагаю в своей работе рассмотреть ряд мер, которые, на мой взгляд, помогут сократить дебиторскую задолженность предприятия:

1) Провести классифицирование дебиторов предприятия по важности с сочетание классификации по срокам возникновения, в отличие от существующих традиционных классификаций дебиторов предприятия отдельно по срокам возникновения, отдельно по видам.

2) Широкое применение факторинга в операциях с дебиторами, одно из преимуществ которого заключается в экономии на налоге на прибыль.

3) Предложить для стимулирования своевременной оплаты товаров и услуг систему скидок, бонусов, различных видов товарного кредита крупным покупателям.

Так же по моему мнению необходимо для наиболее выгодного функционирования предприятия, увеличить финансовые результаты деятельности предприятия, обеспечить поиск новых источников получения доходов и активизировать работу с дебиторами, все это поможет правильно управлять дебиторской задолженностью предприятия, и сокращать убытки предприятия.

Огромную роль по сокращению дебиторской задолженности играет ее контроль, по этому необходимо:

1) Проводить регулярный мониторинг и контролировать дебиторскую задолженность;

2) Контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям.

Так же на мой взгляд будут эффективны не только представленные выше методы сокращения дебиторской задолженности, но и такие мероприятия как:

1. Дисконтирование счетов - продажа третьему лицу с дисконтом права требования по одному или нескольким счетам.

2. Форфейтинг (экспортный факторинг) аналогичен договору факторинга, но в этом случае возникновение уступаемой дебиторской задолженности в обязательном порядке связано с экспортной операцией.

3.Выпуск краткосрочных бумаг позволяет компаниям произвести заимствования на короткие сроки с помощью инструментов денежного рынка. Например, выпустить в обращение собственные векселя, продать акцептованные банком векселя или аккредитивы и т.д.

4. Секьюритизация предполагает создание новой компании, которая выпускает ценные бумаги и деривативы, обеспеченные дебиторской

задолженностью, принадлежащей учредителю. Кроме того, деятельность таких компаний прозрачна, стоимость активов не зависит от бизнеса компании-кредитора, что определяет высокую котировку таких бумаг и позволяет сохранить генерируемые денежные потоки компании.

5.Выпуск краткосрочных бумаг позволяет компаниям произвести заимствования на короткие сроки с помощью инструментов денежного рынка.

6. Система мотивации персонала, участвующего в управлении дебиторской задолженностью.

7.Инкассационная политика.

Таким образом для эффективного и правильного управления дебиторской задолженностью нужно производить ее постоянный анализ и мониторинг, провести правильную классификацию дебиторов предприятия, не только по важности, но и отдельно по срокам возникновения и отдельно по видам, для ускорения перевода дебиторской задолженности в иные формы оборотных активов, предприятия, применяется рефинансирование дебиторской задолженности, в частности – факторинг и форфейтинг и другие рассмотренные выше мероприятия.

Использованные источники:

1. Карасева, И.М. Финансовый менеджмент: учеб. пособие по специализации «Менеджмент орг.» / И.М. Карасева, М.А. Ревякина; под ред. Ю.П. Анискина. – М.: ОМЕГА-Л, 2006. – 335 с.

2. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: учебник / Л.Е. Басовский. - М.: ИНФРА-М, 2002 - 239 с.

3. Бережной В.И., Герасимова Л.Н. Анализ и оценка путей сокращения дебиторской задолженности// Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета-№3- 2005.-С.35

Сафонова А.А.
ассистент
кафедра ЭиМ
Филатова Е. В.
студент 3го курса
СТИ НИТУ «МИСиС»
Россия, г. Старый Оскол

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются понятия «логистика», «транспортная логистика», рассмотрена структура рынка транспортно-экспедиционных услуг, представлена структура транспортно-логистических услуг и выделены проблемы транспортной логистики.

Ключевые слова**:** Логистика, транспортная логистика, транспортно-логистические услуги, проблемы транспортной логистики.

Направление «Логистика» появилось, когда Россия совершила переход к рыночной экономике. Логистика - интегрированная деятельность, которая начинается с первого этапа производства товара и доходит до потребления товара покупателем. Транспортной логистикой является система по организации доставки, по перемещению различных материальных предметов и веществ по оптимальному маршруту из одной точки в другую.

Выяснено, что использование логистической системы способно гарантировать: уменьшение уровня складских запасов сырья и готовой продукции на 30-50%; повышение транспортировки в 1.5-2 раза; а так же улучшать производственные мощности предприятий- производителей товара на 20-50% [1].

По результатам экспертного анализа Всемирного банка по индексу эффективности логистики (LPI), в 2012 г. РФ занимает 95-е место из 155 стран мире со значением 2.58 (первое – у Сингапура с индексом 4.13). Компонентами индекса LPI являются: эффективность таможенного и пограничного контроля, качество транспортной инфраструктуры, конкурентоспособность цены поставок, компетентность и качество логистических услуг, возможность отслеживания грузов, своевременность поставки. Снижение в рейтинге по ряду позиций (инфраструктура, компетентность, своевременность) произошло с 2007 г., а по таможенному контролю мы вообще на 138-м месте, хотя еще в 2010-м это было далеко не призовое, но 115-е место [2].

Таблица 1

Структура рынка транспортно-экспедиционных услуг в РФ [1]

Виды транспортно-экспедиционных услуг	Млн руб.	Удельный вес, %
Организация грузоперевозок (экспедиторские услуги)	216141	11.0
Транспортная обработка грузов (перегрузочные терминалы)	92920	4.7
Хранение и складирование грузов	109780	5.6
Прочая вспомогательная деятельность	199843	10.2
Автомобильные грузоперевозки	170278	8.7
Грузовые авиаперевозки	54577	2.8
Железнодорожные грузовые перевозки	1059698	53.9
Водные грузовые перевозки	61891	3.1
Всего	1965128	100

Данные табл.1 свидетельствуют о значительной доле железнодорожных грузоперевозок – 54%, основные логистические операции по обработке, хранению и складированию не столь велики.

Рассмотрим структуру транспортно- логистических услуг в международной практике и России.

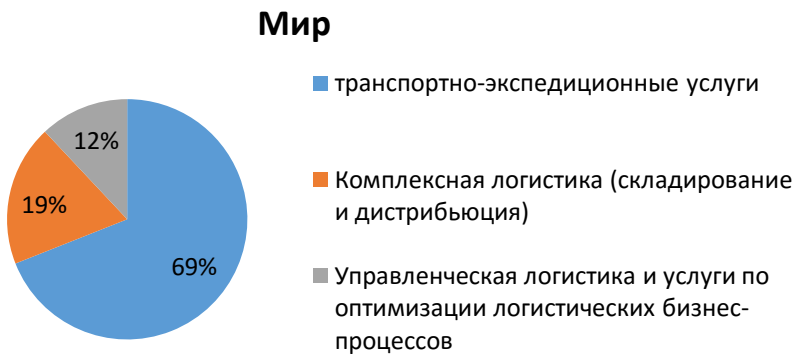


Рис.1- Структура транспортно-логистических услуг в мире,% [3]

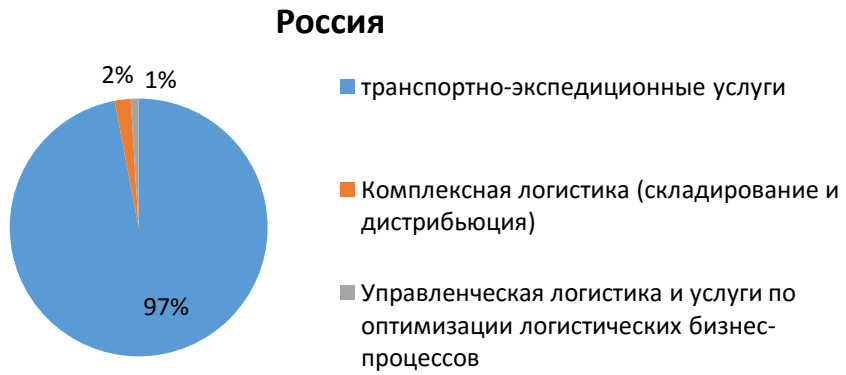


Рис. 2- Структура транспортно-логистических услуг в России, % [3]

К основным проблемам транспортной логистики относятся:

1) Большие расстояния, неравномерность транспортной сети и современных логистических объектов инфраструктуры, в частности отсутствие сети терминально-логистических комплексов, нехватка качественных складских площадей, погрузочно-разгрузочного оборудования, подвижного состава, низкая степень контейнеризации грузов;

2) Неоднородное развитие логистики по всей стране, ее излишняя географическая централизация;

3) Низкий спрос на услуги диктует свои правила: большое сосредоточение крупных клиентов в центральном регионе влечет более динамичное развитие сервиса, что касается отдаленных территорий, то здесь суммируются присутствие меньшего количества крупных клиентов, наличие чувствительности к стоимости услуг, а также неготовность к восприятию новых управленческих технологий;

4) Дисбаланс импортного и экспортного грузопотоков: они не пересекаются. Экспорт, как правило, идет из соответствующих регионов по коротким, проверенным путям в направлении портов, а импорт концентрируется в нескольких национальных центрах, откуда расходится по регионам;

5) Сложные, а часто и неэффективные таможенные процедуры снижают конкурентоспособность российских перевозок;

6) Инфраструктурное отставание регионов объясняется не только

отсутствием необходимой инфраструктуры, но и достаточным объемом необходимых грузопотоков, обеспечивающих рентабельность;

7) Неразвитость российского рынка аутсорсинга;

8) Отсутствие адекватной законодательной базы.

Наша страна располагает мощной транспортной системой, в которую входят железнодорожный, морской, речной, автомобильный, воздушный и трубопроводный транспорт, каждый из этих видов транспорта обеспечивает нормальную и эффективную работу всех отраслей народного хозяйства.

Рассмотрим особенности различных видов транспорта и их сферы эффективного использования (табл. 2) [4].

Таблица 2

Особенности различных видов транспорта [4]

№ п/п	Виды транспорта	Преимущества	Недостатки	Сфера применения
1	Железно-дорожный	Достаточно высокая способность в пропуске и прохождении товаров; низкая себестоимость перевозок; регулярность в перевозки	Большие затраты на сооружение и содержание путей; большие затраты металла	не ограничена
2	Морской	Способность в обеспечении межконтинентальных перевозок грузов; низкая себестоимость; практически не ограничена пропускная способность	Зависимость от климатических и географических навигационных условий;	не ограничена
3	Речной	Высокая провозная способность; малая себестоимость перевозок; достаточно небольшие материальные вложения на организацию судоходства	Зависимость от климатических условий; неравномерность речных глубин; малая скорость перевозки	не ограничена
4	Автомобильный	Маневренность и подвижность; высокая скорость в доставке грузов; экономичные капиталовложения в освоение грузооборота на коротких расстояниях	Низкая производительность труда; плохое состояние дорог	На короткие расстояния
5	Воздушный	Высокая скорость доставки; короткие пути маршрута	Большая себестоимость, высокие затраты	не ограничена

Роль транспорта в экономике нашей страны огромна. Логистика оказывает разностороннее воздействие на экономическое развитие России.

Россия обладает огромным потенциалом развития, таким же как и транспортная логистика. Чтобы логистика развивалась, необходимо работать в этом направлении, поэтому только разумная государственная политика, системное видение проблем, осмысление происходящего и возможного будущего позволит понять важное значение транспортной инфраструктуры и необходимость ее логистического управления.

Использованные источники:
1. Официальный сайт экспертных групп по обновлению «Стратегии – 2020». Режим доступа: http://strategy2020.rian.ru/g19/
2. Собака в пути подрастет. Доставить грузы точно в срок в России проблематично. Режим доступа:http://www.rg.ru/2012/10/02/perevozki.html
3. Шпак А.В. Транспортная логистика: особенности и проблемы развития [Текст]/ А.В. Шпак // Север и рынок: формирование экономического порядка.- 2013.- №35.- С.44а-50
4. Федотенков Д.Г. Основные проблемы и пути развития транспортной логистики [Текст]/ Д.Г. Федотенков // Проблемы современной экономики: материалы III междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2013 г.). – Челябинск: Два комсомольца.- 2013.- С. 168-171.

Саханский Ю.В., к.т.н.
доцент
Северо-Осетинский государственный
педагогический институт
Россия, г. Владикавказ

МАЛЫЙ БИЗНЕС: ХАРАКТЕРНЫЙ ЧЕРТЫ, ПРЕИМУЩЕСТВА, ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ В СЕВЕРНОЙ ОСЕТИИ

Рассмотрено современное состояние малого бизнеса в Северной Осетии. Проанализированы факторы, определяющие эффективность его работы, выведена динамика его развития с учётом возникающих проблем. Предложены пути решения проблем малого бизнеса в Северной Осетии.

Ключевые слова: малый бизнес, Северная Осетия.

Как показывает опыт развитых стран, малое предпринимательство играет весьма важную роль в экономике. Развитие малого предпринимательства влечет за собой насыщение рынка необходимыми товарами и услугами, способствует снижению безработицы и созданию новых рабочих мест, улучшает национальное благосостояние страны, ее конкурентоспособность и мировое значение.

По результатам исследования, проведенным ООН в 2014 году, в мире в сфере малого бизнеса заняты около 50 % населения, при этом общее количество малых предприятий в мире оценивается в пределах 53–55 млн., которые обеспечивают 75 % новых рабочих мест. При этом малый бизнес представляет собой основу, на которой осуществляется построение развитой государственной или частной крупной хозяйственной системы, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Малый бизнес, или малое предпринимательство, являет собой самую многочисленную прослойку общества в почти любом

демократическом государстве, представители которого являются как производителями, так одновременно и потребителями широкого спектра товаров или услуг в экономике своей страны. [1, с.54].

Говоря о состоянии малого предпринимательства в целом по стране, необходимо учитывать каждый отдельно взятый регион, входящий в ее состав.

Республика Северная Осетия-Алания – одна из наиболее развитых республик в составе Северо-Кавказского Федерального округа. Столица — город Владикавказ. Площадь республики — 8 тыс. кв. км., из которых 48 % занято горными массивами. Численность населения на 2014г. составила 703 977 человек.

Республика является промышленно специализированным регионом России. Основными отраслями промышленности являются — цветная металлургия, горнодобывающая, стекольная, пищевая промышленности и машиностроение.

В таблице 1 представлена структура экономической деятельности малых предприятий Республики Северная Осетия Алания за 2013г. [2, с.55].

Анализ таблицы показывает, что наибольшая доля приходится на оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования — 1844 ед., что составляет 28,5 % от общего числа всех малых предприятий республики. На втором месте по числу малых предприятий в РСО-Алания закрепилось сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство-1025 ед., что составляет 15,8 %. Сельское хозяйство является достаточно эффективной отраслью и почти полностью обеспечивает текущие потребности населения региона.

Общая площадь сельскохозяйственных угодий в регионе — 3,1 тыс. кв. км (38 % от общей площади территории), из которых более половины (61 %) приходится на пашни. Наблюдается преобладание посевов зерновых культур (пшеница, кукуруза, ячмень) — 56 %, около 9 % составляют посевы картофеля и подсолнечника. Также в республике хорошо развито животноводство (овцеводство, свиноводство, птицеводство).

Таблица 1. Число малых предприятий в РСО-Алания по видам экономической деятельности в 2014 г.

	Малые предприятия			
	Всего		В том числе микропредприятия	
	Единиц	В % к итогу	Единиц	В % к итогу
Всего в том числе по видам экономической деятельности:	6471	100	5997	100
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1025	15,8	1000	16,7
рыболовство, рыбоводство	17	0,3	17	0,3
добыча полезных ископаемых	68	1,1	61	1,0

обрабатывающие производства	895	13,8	807	13,5
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	88	1,4	78	1,3
строительство	708	10,9	620	10,3
оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1844	28,5	1724	28,7
гостиницы и рестораны	237	3,7	222	3,7
транспорт и связь	302	4,7	279	4,7
финансовая деятельность	71	1,1	68	1,1
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	830	12,8	750	12,5
образование	35	0,5	34	0,6
здравоохранение и предоставление социальных услуг	157	2,4	152	2,5
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	194	3,0	185	3,1

Особое значение в экономике Республики Северная Осетия-Алания занимают цветная металлургия, металлообработка и электроснабжение. Их удельный вес в объеме промышленного производства составляет 84,5 %.

Цветная металлургия представлена богатыми залежами свинца, цинка, молибдена, серной кислоты и медного купороса. Основными предприятиями, действующими на территории республики и специализирующимися на производстве и реализации цветных металлов, являются ОАО «Электроцинк» и ОАО «Победит».

На долю региона приходится 21,6 % всего производства шампанских и игристых вин в стране (продукция заводов «Роро», «Исток», «ДДД» и др., 17,9 % виноградных вин, 5,2 % водки и ликероводочных изделий. Наиболее крупные предприятия: ОАО «Владикавказский пивобезалкогольный завод «Дарьял», ОАО «Престиж плюс» (спирты), ОАО «Бесланский маисовый комбинат» (крахмал, патока, глюкоза), ОАО «Исток», ОАО «Салют» (водка, ликероводочные изделия), ОАО «Фаюр-Союз» (спирт этиловый, водка), ОАО «Моздокский мясокомбинат».

Структура экономики республики ориентирована по большей части на экспорт производимой продукции в другие регионы Российской Федерации.

Однако, не смотря на положительную динамику развития, в регионе сохраняется проблема безработицы граждан. Вызвано это несогласованностью объемов и профилей подготовки кадров в учебных заведениях с существующими потребностями экономики.

При этом по данным Госкомстата за 2014 год, 38% трудоспособного населения республики занято на государственных предприятиях, и 62% - в сфера малого и среднего бизнеса.

В таблице 2 представлены статистические данные о занятости

и безработице населения в Республике Северная Осетия-Алания.

Таблица 2. Усредненные статистические данные о занятости и безработице в РСО — Алания по годам

Год	Экономически Активные	Занятые	Безработные	Уровень Безработицы
2014	352 000	324 000	28 000	7,90
2013	358 000	328 000	30 000	8,25
2012	379 000	342 000	37 000	9,72
2011	370 000	331 000	39 000	10,42
2010	361 000	325 000	35 000	9,79
2009	318 000	287 000	31 000	9,78
2008	312 000	286 000	26 000	8,31
2007	331 000	302 000	29 000	8,76
2006	332 000	295 000	37 000	11,18
2005	341 000	307 000	34 000	10,00
2004	347 000	304 000	44 000	12,62
2003	356 000	296 000	59 000	16,72
2002	337 000	241 000	96 000	28,46

Из приведенных данных ясно прослеживается тенденция снижения уровня безработицы, уменьшение количества безработных и увеличение числа занятых граждан всего населения республики. При этом большой вклад в трудоустройство безработных вносят предприятия малого бизнеса, формирующее новые экономические ниши, расширяющие существующие и вносящие существенный вклад в общее экономическое развитие рассматриваемого региона.

Подводя итог, можно сделать следующие выводы.

Успешное развитие малого предпринимательства является важнейшим фактором решения следующих проблем:

- создание конкурентоспособных, современных рыночных отношений, способствующих лучшему удовлетворению потребностей населения и общества в товарах, работах и услугах;
- увеличению номенклатуры и ассортимента предлагаемой продукции и улучшения ее качественных характеристик;
- привлечение дополнительных средств на развитие производства;
- увеличение числа рабочих мест, снижение и сокращение уровня безработицы;
- формирование среднего класса;
- развитие научно-технического прогресса.

Все эти и другие экономические и социальные функции малого предпринимательства ставят его развитие в разряд важнейших государственных задач, делают его неотъемлемой частью реформирования экономики [3, с.45].

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что малый бизнес нашей республики недостаточно развит и нуждается в финансовой

поддержке со стороны государства.

Ситуация в экономике характеризуется необходимостью модернизации промышленных предприятий с целью адаптации к современным условиям рыночного производства. Среди целей, к достижению которых стремится государство посредством стимулирующего воздействия на малый бизнес, можно выделить: обеспечение насыщения национального и внешнего рынка товарами и услугами, демонополизацию производства, развитие и трансферт технологий.

Малое предпринимательство является не только необходимой составляющей в создании рыночной экономики, но и обязательным элементом в социальном преобразовании общества, способствующим формированию среднего класса и обеспечивающим политическую стабильность региона.

Не маловажное значение в развитии малого предпринимательства имеет формирование благоприятной среды, способствующей привлечению инвестиционных ресурсов, что влечет за собой создание новых рабочих мест. Роль сектора малого предпринимательства в инновациях рассматривается с нескольких сторон: с одной стороны, он обеспечивает совершенствование производства и управления, с другой — будучи непосредственно вовлеченным в производство наукоемкой продукции, порождает спрос на новые разработки, обеспечивая непрерывный научно-технический прогресс.

Использованные источники:

1. Ивашенцева Т. А., Гуслова Н. А. Экономика предприятия. Учебное пособие. — Новосибирск: НГАСУ, 2005.
2. Краткий статистический сборник РСО-Алания в цифрах, 2015.
3. Лапуста М. Г., Старостин Ю. Л. Малое предпринимательство: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2008.

Сахарчук Е.С., к.п.н.
доцент
Швец И.Ю., д.э.н.
профессор
Лебедев К.А., д.э.н.
доцент
Институт туризма и гостеприимства
Россия, г. Москва

ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ

Установлено, что низкая эластичность предложения туристических услуг обусловлена пространственной связью потребления с конкретными товарами или услугами туристического назначения в территориально ограниченных определенных местах. Доказано, что сезонный характер

потребления туристических услуг приводит к снижению сроков окупаемости и повышению сроков эксплуатации материально-технической базы туризма.

Ключевые слова: структура, предложение, продукт, туризм, население, учет.

Структура предложения на туристическом рынке характеризуется явным преимуществом услуг, которые создаются в областях, специализированных для удовлетворения спроса туристов, и областях, которые одновременно удовлетворяют спрос местного населения. Для целей статистического учета в составе туристического продукта можно выделить группы характерных и сопутствующих туристических продуктов, которые вместе формируют категорию специфических туристических продуктов.

Каждый из этих элементов туристического продукта (услуги, товары, условия и ресурсы) имеют свою внутреннюю структуру. За ориентировочный прагматический критерий отнесения продуктов к определенной группе рекомендует брать наличие поступлений, возникающих исключительно в связи с туристическим движением.

Характерные туристические продукты - те, что подвергаются статистическому учету, и большая часть которых достоверно исчезнет в большинстве стран или уровень потребления которых значительно сократится из-за отсутствия посетителей [1, 5]. Туристические продукты и разные элементы, из которых они составляются, можно также классифицировать по многим другим признакам.

Нами выделяется 6 групп элементов: транспортное средство, которое используют для передвижения к месту назначения; транспортное средство, которое используют на месте; форма предоставления жилья; срок отдыха; маршрут путешествия, расстояние между остановками; показатели мобильности. Элементы туристического продукта необходимо разделять на первичные (базисные), вторичные (оборудование) и третичные (театры, магазины, места для игр и т.п.).

Другие классификации разрабатывают или учитывают производственные факторы в туризме (туристические ресурсы), или с точки зрения мотивов путешествия. При факторном подходе можно выделить 4 классификационные группы составляющих туристического продукта: природные факторы: климат, пейзаж, топография, флора и фауна, географическое размещение и т.п.

Одним из оригинальных подходов к классификации туристического продукта является определение его как совокупности ресурсов, т.е. всех природных элементов, особенностей человеческой деятельности или произведенных продуктов, которые могут подталкивать к принятию решений по осуществлению путешествия, не связанных с коммерческой или другой специфической целью [2, 7].

Основой этой классификации являются: совокупность разных водных ресурсов: моря, озера, реки, термальные источники, гейзеры, ледники и др.; факторы, связанные с элементами наземной географической морфографии;

разные элементы, связанные с внутренней природой человека; элементы, связанные с развитием человеческого фактора; элементы, связанные с человеческой деятельностью во всех ее формах.

К предложению на туристическом рынке можно отнести не только объем туров (услуг), предназначенных для продажи предлагаемых покупателям в течение любого периода по определенной цене, но и направления (регионы) путешествий. Предложение в туризме характеризуется определенными особенностями.

Товары и услуги туристического назначения имеют разнообразные источники происхождения: природные ресурсы (воздух, ландшафт, солнце и т.п.), созданные ресурсы (материальные блага, которые является продуктом прошлого труда: памятки архитектуры, исторические и культурные ценности и т.п.), туристические услуги (полезная деятельность труда, направленная на удовлетворение туристических потребностей), социально-экономические и бытовые условия проживания, культурологическая среда и др.

Высокая фондоемкость отдельных сегментов туристической индустрии обусловлена значительным превышением доли основных средств над оборотными. Беспрерывное обновление и строительство объектов инфраструктуры рынка туризма: отелей, ресторанов, парков, канатных дорог нуждается в значительных объемах инвестиций.

Сезонный характер потребления туристических услуг приводит к снижению сроков окупаемости и повышению сроков эксплуатации материально-технической базы туризма, и в результате - увеличение условно-постоянных затрат в себестоимости туристических услуг, снижение реакции на смену конъюнктуры рынка, что отрицательно влияет на конечные показатели финансово-хозяйственной деятельности туристических предприятий.

Низкая эластичность предложения туристических услуг обусловлена пространственной связью потребления с конкретными товарами или услугами туристического назначения в территориально ограниченных определенных местах. Это не позволяет импортировать товары в случае возникновения спонтанного или непредусмотренного спроса.

Использованные источники:

1. Илькевич С.В., Сахарчук Е.С. Экономические аспекты устойчивого развития туризма в регионах Российской Федерации // Вестник Ассоциации ВУЗов туризма и сервиса. - 2014. - Т. 8. - № 2. - С. 4-17.
2. Лебедев К.А. Закономерности формирования туристического спроса в современных условиях // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. - 2015. - № 1. - Т. 14. - С. 50-66.
3. Лебедев К.А. Развитие предприятий гостиничной сферы в новых условиях // Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики: сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. - Махачкала, 2014. - С. 25-26.
4. Лебедев К.А. Совершенствование государственного регулирования в

сфере туризма // Стратегия устойчивого развития регионов России. - 2014. - № 24. - С. 139-141.
5. Федулин А.А., Сахарчук Е.С. Образовательный кластер по туризму и сервису Московской области // Вестник Ассоциации ВУЗов туризма и сервиса. - 2014. - Т. 8. - № 2. - С. 49-55.
6. Федулин А.А., Сахарчук Е.С., Лебедева О.Е. Организационные аспекты повышения квалификации специалистов в сфере туризма // Актуальні проблеми економіки. - 2015. - Т. 166. - № 4. - С. 327-330.
7. Швец И.Ю. Стратегическое управление конкурентоспособностью туристического предприятия // Культура народов Причерноморья. -2005. -№ 57. - С. 54-58.
8. Швец Ю.Ю., Швец И.Ю. Показатели определения социально-экономического эффекта инноваций// Научное обозрение: теория и практика. -2014. -№ 1. - С. 126-134.

Сахибгареева А.М.
студент 4 курса
ФГБОУ БашГау
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы оценки финансовых рисков и пути снижения их.

Ключевые слова: финансовый риск, управленческий риск, анализ финансовых рисков, стратегия управления, аналитический метод.

Финансовая деятельность предприятия во всех ее формах сопряжена с многочисленными рисками, степень влияния которых на результаты этой деятельности и уровень финансовой безопасности существенно возрастает с переходом к рыночной экономике. Риски, сопровождающие эту деятельность и генерирующие различные финансовые угрозы, выделяются в особую группу финансовых рисков, играющих наиболее значимую роль в общем «портфеле рисков» предприятия. Возрастание степени влияния финансовых рисков на результаты финансовой деятельности и финансовую стабильность предприятия связано с быстрой изменчивостью экономической ситуации в стране и конъюнктуры финансового рынка, расширением финансовых отношений хозяйствующих субъектов.[1]

Деятельность предприятия обычно подвержена влиянию комплекса различных видов рисков, консолидированное воздействие которых может привести к негативным последствиям и даже к банкротству предприятия. Поэтому необходимо точное прогнозирование степени риска, сопряженного с деятельностью предприятия в целом и отдельными его сферами. Для предприятия, не применяющего механизмы управления рисками и оказавшегося в критическом положении из-за негативного сценария развития неопределенности, необходимо эффективное антикризисное

управление, ключевым элементом которого является измерение и управление рисками.[2]

Самым наглядным примером управления риском принято считать процесс выработки и реализации рисковых управленческих решений. Рисковыми считаются решения, которые принимаются в условиях неопределенности, но при известной вероятности достижения результата. Целенаправленный процесс управления предполагает выполнение в логической последовательности управленческих функций.

Управленческий риск исследуется целенаправленным процессом управления, у которого имеются организационные, экономические, информационные, временные, правовые и социальные параметры.

Информационный аспект заключается в преобразовании информации об источниках и фактах неопределенности, информации об уровнях вероятности осуществления условий неопределенности в таких процессах, как производство и реализация продукции. Затем эта информация преобразуется в показатели уровня эффективности или неэффективности результатов деятельности в условиях риска.

Следует отметить, что главенствующую роль занимает информационный анализ, который включает в себя работы по мониторингу внутренней и внешней среды, по предотвращению появления новых источников риска и изучению известных факторов. Также существует такое понятие, как диагностика ситуации. Она зависит от специфики задачи, которую предстоит решить, основной объем работы заключается в изучении причин, которые вызывают отклонения риска. Разработка вариантов решений как стадия процесса управления основывается на том, что для каждого варианта решений изучаются пределы вероятного отрицательного проявления риска. Стадия принятия решения содержит обоснования параметров допустимого риска и разработку системы ответственности.

Важной частью управления рисками является их организация и реализация. Ее основная задача – реализация рискрешения. Своевременный контроль отклонений параметров риска и корректировка часто имеют существенное значение.

Также существуют основные средства воздействия, используемые при управлении риском. Стратегия управления – это действия, направленные на обеспечение и изучение задач, функций и целей риск-менеджера предприятия. Критерии выбора риск решения определяют границы правомерности в зависимости от объема продаж, размера затрат, инфляции и изменения цен. Выявление путей и средств минимизации риск-потерь. Сюда входит страхование и другие различные защиты от риска, которые в условиях антикризисного управления являются обязательными. И в конце осуществляется оценка эффективности достигнутого уровня потерь к затратам на управление риском.

При управлении организациями возникают организационно - управленческие звенья. К ним относятся такие, как прогнозирование и

экспертиза рисков, консультационные службы. Самым простым решением принято считать введение на предприятие должности рискового менеджера и создание органа, который координирует действия по управлению основными видами риска.

Невероятно большое значение в антикризисном менеджменте приобретает профессионализм в управлении риск-ситуциями. Часто уровень риска в большей степени зависит от восприятия ситуации менеджером, от его знаний, интуиции и опыта, нежели от развития рынка и экономики в целом.

Сделаем краткий вывод в успешном управлении финансовыми рисками, наглядно представив его схемой.

Схема 1. Успешное управление финансовыми рисками

Риск связан с конкретной рисковой ситуацией. Он возникает в том случае, когда решение вырабатывается в условиях неопределенности или осуществляется выбор из нескольких трудно сопоставимых вариантов. В этих условиях требуется оценить вероятность достижения заданного результата и выявить возможность неудачи.

Таким образом, оценка финансовых рисков проводится с целью определения вероятности и размера потерь, характеризующих величину (или степень) риска

В абсолютном выражении риск может определяться величиной возможных потерь в материально-вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) выражении, если вид такого ущерба поддается измерению в данной форме (математическое ожидание).

В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе (вероятность). При осуществлении расчетов за такую базу удобно принимать:

- имущественное состояние (стоимость основных или оборотных средств предпринимательской структуры);
- общие затраты ресурсов по осуществлению данного вида предпринимательской деятельности;

- ожидаемый доход (прибыль) от предпринимательской деятельности.

Фундаментальный экономический анализ предлагает следующие показатели, которые являются измерителями риска: запасы или разрывы; коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости; дифференциал и плечо финансового рычага; коэффициенты эластичности различных экономических показателей по соответствующим факторам и т.п. Эти показатели определяют приоритет изучаемых и контролируемых рисков, помогают вскрыть взаимосвязи и логические зависимости между факторами риска.

Косвенными показателями риска являются:

- рейтинги ценных бумаг, заемщиков, рынков, государств (в т.ч. факторная модель Альтмана);
- премии за риск, содержащийся в доходности различных активов;
- котировки производных финансовых инструментов;
- параметры дефицита (длина и продолжительность очереди, объем запасов) и т.п.

Все эти показатели характеризуют риски активов статическими, экспертными или рыночными оценками. [3]

Обобщенная схема организационного процесса оценки риска выглядит следующим образом:

Схема 2. Оценка рисков

В целом, анализ рисков подразделяется на два взаимодополняющих вида:

1. Качественный анализ Его основной задачей является определение факторов риска, этапов и работ, при выполнении которых возникает риск определенного вида, т.е. устанавливаются потенциальные области риска,

после чего возможна идентификация всех возможных рисков. Таким образом, качественный анализ базируется на оценке факторов, которые невозможно оценить количественно. Качественный анализ может производиться различными методами, важнейшими из которых являются методы использования аналогов и экспертных оценок.

2. Количественный анализ риска заключается в численном определении размеров отдельных рисков и общехозяйственного риска для предприятия в целом, т.е. связан с оценкой рисков. Методами количественного анализа риска выступают: статистический метод; метод оценки вероятности ожидаемого ущерба; метод минимизации потерь; метод использования дерева решений; метод анализа финансовых показателей деятельности предприятия.

Разберем один из методов количественного анализа на конкретном примере. Рассмотрим аналитический метод.

Аналитический метод основан на проведении процедуры анализа. Например в банковской практике при выдаче кредитов предпринимателям производится анализ норматива, характеризующего максимальный размер риска на 1 заемщика (Н6 не более 25%) и норматив максимального размера крупных кредитных рисков (Н7не более 800%).

Одним из рисков, требующих учета при расчете наращенной суммы денег и определения действительной (реальной) ставки процентов при получении кредитов является инфляция.

Пример: Номинальная норма прибыли составляет 30% при ожидаемой инфляции 12%. Вложение капила=100 тыс. руб, ожидаемая прибыль=50 тыс. руб в год начиная с первого, длительность проекта составляет 3 года. Определить чистый приведенный доход.

1 способ(с использованием номинальных показателей)

1 год = 50 тыс. руб * 1,12=56000

2 год = 50 тыс. руб * 1,122= 62720

3 год = 50 тыс. руб * 1,123= 702460

NPV= 56000/1,3 + 62720/1,32+ 70246/1,33– 100000 = 12163

2 способ(с использованием реальных показателей)

реальная норма ПРИБЫЛИ с учетом инфляции = (1+0,3)/(1+0,12)-1=0,1607

NPV= 50000/1,1607 + 50000/1,16072+ 50000/1,16073– 100000 = 12166

Избежание риска подразумевает такой подход к ситуации, который полностью исключает риск, с ней связанный. В комплексе мероприятий, используемых для избежания финансовых и операционных рисков, может быть воздействие на пассивы предприятия, например, отказ от использования заемногокапитала в доле, превышающей выбранный безрисковый уровень. Это позволяет ликвидировать риск снижения финансовой устойчивости предприятия. Со стороны операционной деятельности избежание предполагает минимизацию постоянных затрат, которая ведет к исключению риска снижения рентабельности текущей

деятельности за счет структуры затрат. Однако надо учитывать, что механизм избежания прибыли приводит к сокращению возможностей генерирования прибыли предприятием. Это можно измерить с помощью показателей левериджа, которые иллюстрируют взаимосвязь доходности и риска: при снижении риска снижается и возможная прибыльность предприятия. Поэтому при применении этого механизма важно учитывать принципы политики управления рисками и применять избежание риска в том случае, когда риск несопоставимо выше возможного финансового результата от операции, причем применение данной меры носит ограниченный характер, так как большинство операций связано с осуществлением основной производственно-коммерческой деятельности предприятия, обеспечивающей поступление доходов и формирование прибыли.

Лимитирование концентрации риска осуществляется с помощью установления пределов принимаемого риска, его нормативов. Нормативы разрабатываются на основе принятых на предприятии решений, касающихся максимально приемлемого уровня различных видов риска, сопровождающих операционную и финансовую деятельность. Например, лимиты могут быть установлены по заемного капиталу в целом и его частям, чтобы ограничить степень финансового риска. Учитывая взаимосвязь активов и пассивов, одновременно необходимо установить нормативы величины элементов оборотных активов, длительности производственного и финансового циклов, которые позволят ограничить потребность в источниках финансирования в плановом периоде. Ключевые нормативы отражаются в финансовой стратегии и носят долгосрочный характер.

Страхование риска предполагает создание резервных фондов на предприятии, которые позволяют сгладить негативные проявления рисковой ситуации. Резервные фонды могут быть образованы за счет нераспределенной прибыли предприятия и обычно носят целевой характер. Например, возможно создание фонда для поддержания ликвидности в период неожиданного ухудшения конъюнктуры рынка или других форс-мажорных ситуаций. Помимо этого, резервные фонды необходимы для предприятий, деятельность которых носит ярко выраженный сезонный характер, поскольку в периоды снижения деловой активности возможны внеплановые потери прибыли и снижение финансовой устойчивости предприятия.[4]

Таким образом, на степень и величину риска можно реально воздействовать через финансовый механизм, что осуществляется с помощью приемов стратегии и финансового менеджмента.

Использованные источники:

1.Бланк И.А. Управление финансовыми рисками [Текст]: учебник/«Финансы и статистика» 2004-656с.

2.Воробьев С.Н. Управление рисками в предпринимательстве [Текст]: учебник/К.: Дашков и К, 2013-963 с.

3. Научно-практические конференции ученых и студентов с дистанционным участием. Коллективные монографии. URL: http://sibac.info/index.php/
4. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013

Сахибгареева И.Н.
студент 4 курса
Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент
Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ

Пенсионный фонд Российской Федерации (Пенсионный фонд России, Пенсионный фонд РФ, ПФР) — крупнейшая организация России по оказанию социально значимых государственных услуг гражданам. Основан 22 декабря 1990 года постановлением Верховного Совета РСФСР № 442-1 «Об организации Пенсионного фонда РСФСР». Подразделения ПФР (свыше 2,5 тыс. территориальных органов) действуют в каждом регионе и в каждом районном центре России. Трудовой коллектив ПФР — это свыше 133 тысяч социальных работников.

Как государственный внебюджетный фонд Российской Федерации, ПФР создан для государственного управления средствами пенсионной системы и обеспечения прав граждан РФ на пенсионное обеспечение. Бюджет ПФР утверждается Государственной Думой Федерального Собрания РФ отдельным законом вместе с принятием Федерального бюджета РФ. Доля бюджета ПФР в ВВП России составляет 10,8 % — по доходам, и 10,2 % — по расходам. ПФР выплачивает пенсии свыше 40 млн. пенсионеров] и социальные выплаты для 20 млн льготников, ведет персонифицированный учёт пенсионных прав застрахованных лиц] — для свыше 128 млн. граждан России.

В соответствии с поручением Председателя Правительства РФ разработан федеральный закон «О Пенсионном фонде Российской Федерации» (определяющий статус ПФР), который был принят в 2010 году.

Финансы — это поток денежных средств, находящихся в определённых условиях. Чаще эти условия называют социально-экономическими. Важной деталью в связке с денежными потоками является их управление. Не многие знают, как грамотно пользоваться и распределять фонды реальных ресурсов для эффективного использования. Одним из значимых фондов является пенсионный фонд Российской Федерации. Это самая крупная система в сфере услуг социального обеспечения, имеющая очень сложную структуру. Она занимается в частности такими вопросами, как регулирование и управление средствами пенсионных накоплений.

Данное управление происходит при помощи государства, а так же при помощи частный государственный компаний.

Вообще под управлением средств пенсионных накопления понимается возможность сохранения и накопления имеющегося капитала. Для того, чтобы денежные средства начали копиться на счету будущего пенсионера, необходимо сначала подписать договор с выбранной управляющей компанией. Доверительное управление может осуществлять при содействии более тридцати компаний, благодаря чему, такой услугой может воспользоваться каждый гражданин. Раньше это была привилегия для очень состоятельных людей. Время идёт и государство старается сделать жизнь своего народа более оптимизированной.

Кроме доверительного управления денежными средствами существует так же управление недвижимостью и ценными бумагами. В первом случае суть такого договора заключается в более плотном сотрудничестве с арендаторами, их расширение обязанностей при управлении недвижимостью.

Сфера ценных бумаг обусловлена сто процентной гарантией высокой доходности от вложения имеющихся инвестиций. Лицо отвечающее за сохранность бумаг является брокер и чем дольше он находится на рынке, тем надёжнее учёт денежных средств.

Развитие высокоэффективной и высокотехнологичной клиентоориентированной системы, позволяющей качественно предоставлять государственные услуги и выполнять государственные функции по пенсионному и социальному обеспечению населения.

Это обеспечивается за счет:

• повышения качества работы с населением, обеспечения доступности предоставляемых государственных услуг населению, в том числе с использованием современных электронных и интернет-технологий;

• развития системы взаимодействия с плательщиками страховых взносов, государственными структурами и организациями-партнерами ПФР с использованием современных технологий по защищенным каналам связи.

. Систематическое пополнение и поддержание в актуальном состоянии данных о приобретенных каждым гражданином пенсионных правах, которое обеспечивается за счет:

• охвата всего населения регистрацией в системе индивидуального (персонифицированного) учета;

• развития информационного ресурса для установления и выплаты пенсий;

• оказания населению максимального количества государственных услуг, предоставляемых ПФР в электронном виде.

. Обеспечение полноты и своевременности поступления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование и обязательное медицинское страхование, взыскание недоимки, пеней и штрафов за счет:

• организации поступления страховых взносов в полном объеме;

• совершенствования организации взаимодействия с плательщиками страховых взносов;

• организации информационного взаимодействия с другими органами государственного управления;

• совершенствования электронного документооборота внутри системы ПФР.

В рамках реализации Стратегии постановка целей и задач и определение механизмов их решения формируются путем коллегиального обсуждения, реализации пилотных проектов и принятия соответствующих решений Правлением ПФР.

Перспективы развития ПФР.

Главной целью пенсионной реформы был перевод системы обязательного пенсионного страхования на новую модель отношений участников пенсионной системы, основанную на механизмах реального страхования.

Однако несмотря на 5-летний стаж реформы большинство страховых принципов так и не получили практической реализации и в ПФР складывается серьезная ситуация по обеспеченности государственных пенсионных обязательств за счет собственных средств.

Принимая во внимание неблагоприятные тенденции демографического развития Российской Федерации, перспективы развития пенсионной системы в условиях действующего налогового и пенсионного законодательства таковы:

-дефицит бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации по страховой части распределительной составляющей пенсионной системы составит в 2015 году более 750 млрд.руб.;

-потребность в средствах федерального бюджета на выплату базовой части трудовой пенсии к 2015 году составит 1181 млрд.руб., при этом поступления ЕСН на финансирование указанной выплаты прогнозируется в объеме 714 млрд.руб. или 60 % от потребности на выплату;

-коэффициент замещения среднего размера трудовой пенсии по старости в распределительной системе в 2015 г. составит 20,75 % против 28,2% в 2006 г.;

-в результате проводимой пенсионной политики в отношении базовой части трудовой пенсии соотношение среднего размера трудовой пенсии по старости с прожиточным минимумом пенсионера в 2015 г. составит 144 %;

-реальный рост трудовой пенсии к 2015 году по сравнению с 2005 г. составит 1,7 раза, в то время как среднемесячная заработная плата за тот же период вырастет в 2,3 раза;

-размер накопительной части трудовой пенсии по новым назначениям с учетом инвестирования средств пенсионных накоплений и актуарных допущениях об уровне инвестиционного дохода указанных средств не ниже темпов инфляции составит в 2015 году около 40 рублей.

Управление пенсионными накоплениями в развитых рыночных

странах- объект деятельности целого комплекса специалистов, начиная с финансовых менеджеров, доверительных и инвестиционных управляющих, актуариев и др., которые должны максимально точно рассчитать объем накапливаемых финансовых обязательств, необходимый уровень доходности пенсионного капитала, продолжительность периода дожития каждой когорты застрахованных, сумму пенсионных прав каждого застрахованного исходя из периода дожития и накопленного капитала и т.п.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 15.12.2001 N 166-ФЗ (ред. от 21.07.2014) "О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации" (15 декабря 2001 г.)
2. Современные пенсионные системы: учебное пособие / Р.Р.Сираева.-Уфа:Башкирский ГАУ, 2012-256с.
3. Пенсионное обеспечение:Учебник / Н.Ю.Борисенко.-М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009-576с.

Секачев А.А., к.э.н.
доцент
Жирнов А.В.
студент 4го курса
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА КАРТОФЕЛЯ НА ЗАО «КУЛИКОВО»

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением цели развития как каждого предприятия в отдельности, так и общества в целом. Для оценки и измерения эффективности предприятия используется понятие экономической эффективности. Данное понятие характеризует результативность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, которая определяется путем сопоставления полученных результатов и затрат, расходованных на достижение этих результатов. Под результатами в экономике понимается итог использования или применения ресурсов.

Для начала, необходимо провести анализ экономической эффективности производства картофеля, т.к. это позволит выявить проблемы в его производстве и разработать рекомендации по повышению экономической эффективности.

Таблица 1. Показатели эффективности производства картофеля

Показатели	2011	2012	2013	Изменение	
				Абсолютное	%

Затраты труда на единицу продукции: Картофеля, чел. ч. на 1 т	0,04	0,04	0,05	+0,01	+25
Производительность труда: Картофеля, тыс. руб.	22,62	14,61	21	-1,62	-7,16
Сумма производственных затрат на 1 га посевов: Картофеля, тыс. руб.	107,42	72,11	99,84	-7,58	-7,1
Сумма производственных затрат на 1 т продукции: Картофеля, тыс. руб.	2,85	5	3,9	+1,05	+36,8
Прибыль в расчете на 1 га посевов: Картофеля, тыс. руб.	28,05	3,59	-10,66	-38,71	-138
Прибыль в расчете на 1 т продукции: Картофеля, тыс. руб.	1,135	0,349	-1,405	-2,54	-223,8
Прибыль в расчете на 1 рубль производственных затрат: Картофеля, тыс. руб.	0,004	0,07	-0,36	-0,364	-9100
Уровень рентабельности: Производства картофеля, %	14,1	3	-13,7	-27,8	-197,2

Исходя из полученных данных по таблице, видно, что производительность труда снизилась на 7,16%, из-за отрицательной прибыли в 2013 году рентабельность производства картофеля снизилась на 197,2% и составила -13,7%. Это произошло за счет увеличения затрат на производство.

Таблица 2. Эффективность производства картофеля, т.

Показатель	2011	2012	2013	Изменение	
				Абсолютное	%
Валовое производство:	24 500	13 700	29 439	+4 939	+20,2
Реализация:	16 060,7	9 787,7	8 723,3	-7 333,4	-45,7

Видно, что валовое производство картофеля в 2013 году увеличилось на 20,2%, что связано с увеличением площадей посева. Однако, реализация картофеля сократилась на 45,7%, при увеличении доли реализации овощей на 63,6%. В итоге производство товарной продукции сократилось на 9,6%. Выручка от реализации также сократилась на 4,5%.

Что касается комбайнов, то в 2013 году на 1000 га посадки картофеля их количество снизилось на 15%, что близко к нормативному значению в 17 э. ед. Это связано с увеличением площади посадки в этом же году, но у предприятия имеется большое количество тракторов общего назначения и недостаточное количество специализированной техники.

Повышение эффективности производства картофеля имеет большее значение на предприятии, т.к. анализ показал, что при увеличении площадей посева картофеля урожайность снизилась, а рентабельность находится на

низком уровне.

Основываясь на результатах проведенного анализа и теоретических основах развития сельскохозяйственного производства, выделим основные направления развития производства и реализации картофеля:

1. Совершение возделывания картофеля, позволяющей повысить урожайность при минимальных затратах.

2. Совершенствование системы севооборота. Урожайность культур во многом зависит от применяемой на предприятии схемы севооборота. Выбор наилучших предшественников для выращиваемых культур позволяет повысить урожайность, повысить их качество, улучшить почвенную структуру и т.д.

3. Применение эффективной системы внесения минеральных и органических удобрений.

4. Оптимизация машинно-тракторного парка и приобретение специализированого оборудования.

5. Повышение механизации отдельных производственных процессов с целью снижения затрат труда и повышение квалификации рабочих.

На ЗАО "Куликово" планируется производить следующие виды овощей: картофель, капуста, морковь, свекла. Планируется также выращивать яровую пшеницу, однолетние и многолетние травы в качестве кормов для коров животноводческой фермы.

В результате многолетних агрономических исследований было установлено, что наиболее благоприятными предшественниками для картофеля являются многолетние травы, зернобобовые, зерновые культуры, пшеница, капуста и сидераты. Они способны повышать урожайность картофеля на 12-17%. Культуры подобраны с учетом того, что картофель оставляет после себя на полях мало растительных остатков, выносит из почвы большое количество элементов питания, истощая почву, поэтому его выращивание необходимо чередовать с культурами, обогащающими почву органическим веществом и элементами минерального питания.

Так как предприятие ЗАО «Куликово» является специализированным овощным хозяйством, здесь применяется эффективная система внесения удобрений и система орошения, то не требуется применение схем севооборота с большим количеством полей. Оптимальная продолжительность севооборотов должна быть 4-польная. Это обусловлено требованиями к размещению культур после соответствующих предшественников и сохранению периода возвращения культур на предыдущее место выращивания, который для большинства из них составляет 3-4 года.

Следовательно, в рамках данного предприятия, учитывая природно-климатические особенности региона, рекомендуется использовать

следующую схему овощного севооборота.

Таблица 3. Схема севооборота предприятия ЗАО «Куликово» в планируемом периоде

Свекла ==>	Картофель ==>	Капуста ==>	Пшеница
Морковь ==>	Капуста ==>	Картофель ==>	Пшеница
Однолетние травы ==>	Морковь ==>	Картофель ==>	Пшеница
Картофель ==>		Многолетние травы	

Первая схема севооборота предполагает расположение посевов капусты за посевами пшеницы, посевы картофеля - за посевами капусты, посевы свеклы – за посевами картофеля, посевы пшеницы – за посевами свеклы.

Применяемая на предприятии система орошения благоприятствует применению яровой пшеницы в качестве предшественника для капусты, т.к. выращивание пшеницы в севообороте обеспечивает растениям благоприятную фитосанитарную обстановку, предохраняет почву от эрозии, позволяет увеличивать в ней запас органического вещества и улучшать ее физические свойства благодаря мочковатой корневой системе яровая пшеница позволяет рыхлить почву. Поэтому высаживать капусту белокочанную после пшеницы будет рациональным вариантом, т.к. капуста очень требовательна к состоянию почвы. Для выращивания капусты почва должна быть разрыхлена, хорошо подкормлена, а также должна быть нейтральной или слабокислой, в связи с тем, что посевы капусты окисляют почву.

Так как у картофеля требования к почве иные, чем у капусты, то оптимально предшественником картофеля сделать капусту белокочанную.

Во второй схеме севооборота за посевами пшеницы размещаются посевы картофеля, за посевами картофеля — посевы капусты, за посевами капусты — посевы моркови.

Так как, пшеница обладает свойством рыхлить почву, то она является хорошим предшественником для картофеля. Почва должна быть достаточно рыхлой, потому что в слишком плотной почве клубни чувствуют себя неуютно, им нелегко раздвигать плотную и жесткую земляную массу, и потому они вырастают мелкими и неровными.

В третьей схеме также за пшеницей следуют посевы картофеля. За посевами картофеля - посевы моркови, за посевами моркови — однолетние травы. Однолетние травы являются хорошим предшественником для пшеницы.

Четвертая схема предполагает использование двух полей. Планируется выращивать картофель на одном после в течении двух лет, далее переходить на поле, ранее занятое многолетними травами. В Нечерноземной зоне пласт многолетних трав является одним из лучших предшественников для картофеля.

Таким образом, повышение эффективности производства картофеля на ЗАО «Куликово» рекомендуется осуществить за счет совершенствования

системы севооборота, повышения урожайности, снижения затрат на единицу и внедрения новой техники.

Использованные источники:

1.Водянников В.Т., Лысенко Е.Г., Лысюк А.И. Экономика сельского хозяйства/ Водянников В.Т. - М.: КолосС, 2007. — 390 с.
2. Зайцев Н.И. Экономика, организация и управление предприятием: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М., 2011. — 455 с.
3.Зимин Н.Е. Диагностика финансового состояния предприятия: Учебное пособие. – М.: УМЦ ТРИАДА, 2014. — 283 с.

Секачев А.А., к.э.н.
доцент
Жирнов А.В.
студент 4го курса
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ИНСТРУМЕНТЫ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ни одно деловое начинание не может быть успешным, если руководство предприятия не будет обладать умением должным образом планировать свою деятельность, используя для этого необходимые источники и систему информации [1].

Однако предприятие не может располагать всей необходимой информацией для составления надежного плана, а часто и не знает о существовании каких-либо базовых данных, качество плановых решений существенно зависит от компетентности и профессионального уровня плановых работников. Отсюда следует, что систему планирования на предприятии необходимо так структурировать, чтобы использовались все имеющиеся факторы: экономико-управленческий инструментарий, опыт и знания сотрудников [2].

Для достижения поставленных целей, современного уровня управления необходимо использовать инструменты планирования, позволяющие быстрее устранять причины проблем, возникающих в процессе планирования деятельности предприятия, в процессе производства продукции, на стадии сбыта готовой продукции.

Использование инструментов планирования на предприятии помогает отслеживать успешность и эффективность реализации планов, проектов и программ, а также принимать необходимые решения по их корректировке применительно к изменениям внешней и внутренней среды предприятия.

Следует отметить, что теория планирования не имеет на сегодняшний день четкого определения понятия «инструмент планирования». Инструмент в обобщенном смысле этого слова служит для достижения какой-либо определенной цели. Согласно толковому словарю С.И. Ожегова инструмент

– это орудие для производства каких-нибудь работ. Планирование деятельности на предприятии представляет собой очень большой и ответственный участок работы, требующий привлечения сил, ума, различных инструментов и методов.

Согласно вышесказанному попробуем сформулировать определение понятия «инструмент планирования».

Под инструментом планирования можно понимать такой набор средств, методов, способов, используя который предприятие (хозяйствующий субъект) сможет спланировать свою деятельность, определить перспективы и возможности своей организации в достижении поставленных результатов.

Несмотря на то, что в экономической литературе не приводится четкого определения понятия «инструмент планирования», многие авторы в своих изданиях приводят перечень инструментов внутрифирменного, стратегического планирования на предприятиях.

Немецкий ученый Г. Шмален в своей работе «Основы и проблемы экономики предприятия» [3] представляет инструменты планирования следующим образом:

- метод экспертных оценок;
- мозговой штурм (атака);
- анализ «разрывов»;
- анализ сильных и слабых сторон (матрица БКГ);
- метод проверочного списка (метод оценки по системе баллов);
-концепция жизненного цикла товара;
- метод GAP;
- метод PIMS;
- модель Мак-Кинси;
- SWOT-анализ;
- бизнес-план.

Перечисленные методики рассматривались с точки зрения возможности их применения для разработки того или иного уровня или вида плана. Такой подход методически обоснован, поскольку разработка плана имеет под собой не только практическую, но также и методологическую основу, которая в большей степени определяет способность того или иного инструмента выступать в качестве исходного при выработке стратегии, оперативного плана либо долгосрочного перспективного.

Российский экономист Титов В.И. в своей книге «Экономика предприятия» [4] также представляет инструменты планирования в виде методов разработки планов:

- экспертный метод, основанный на использовании косвенной и неполной информации, опыта специалистов-экспертов, интуиции;

- метод социально-экономического анализа, заключающийся во всестороннем изучении социально-экономической действительности, познания внутренних связей и зависимостей явлений с целью определения

прогрессивных тенденций развития;

- метод прямых инженерно-экономических расчетов, предназначенный для определения потребностей рынка в данном виде продукции и возможностей ее производства;

- балансовый метод, используемый для обеспечения согласованности взаимосвязанных показателей;

- экономико-математические методы и модели, решающие, к примеру, такие вопросы, как составление оптимальной программы выпуска продукции при заданных трудовых и материальных ресурсах;

- метод системного анализа и синтеза, заключающийся в разложении явлений на составные части и определении на этой основе ключевых проблем перспективного развития.

Классификация инструментов планирования существует множество. Анализируя специализированную литературу, специфику работы промышленных предприятий автор предлагает свой перечень инструментов внутрифирменного планирования и их характеристику [6].

1. Контроллинг – инструмент внутрифирменного планирования, позволяющий ориентировать управленческий процесс на достижение всех поставленных целей. Так как предприятие ставит перед собой оперативные (краткосрочные) цели и стратегические (долгосрочные), то и система контроллинга направлен на осуществление постоянного контроля за достижениями предприятием как стратегических, так и оперативных целей.

Понятие «контроллинг» намного шире понятие «контроль». Контроллинг охватывает все области деятельности предприятия. Но главной его задачей все же является контроль за поступлением, расходованием, передвижением денежных средств предприятия.

2. Лизинг – один из инструментов внутрифирменного планирования, позволяющий предприятию в короткие сроки обновить, модернизировать свое оборудование, технику, расширить материально-техническую базу. Лизинг позволяет без крупных единовременных вложений использовать в работе современное оборудование.

Лизинг предоставляет предприятию ряд преимуществ: быстрое обновление основных фондов; ориентируясь на разработанный совместно с лизинговой компанией график и сроки оплаты лизинговых платежей предприятие может реально считать лизинговые платежи своим инструментом финансового планирования; часто не требует дополнительного обеспечения, поскольку сам объект лизинга является обеспечением сделки; налоговые льготы; предприятие начинает оплачивать лизинговые платежи с момента ввода в эксплуатацию предмета лизинга; . в случае обращения взыскания на имущество лизингополучателя, на имущество, находящееся в лизинге, взыскание не может быть обращено, так как оно является собственностью 3-го лица – лизингодателя; лизинг позволяет предприятию сохранить резерв заемной способности, так как лизинговое имущество может отражаться на балансе лизингодателя и

лизингополучатель сохраняет возможность обращаться в банк за кредитом.

3. Бизнес-план как инструмент планирования отражает цели и перспективы предприятия. В нем содержатся оценка, анализ и прогноз рынка сбыта, слабых и сильных сторон производства. Бизнес-план может составляться как отдельно по инвестиционным проектам, так и по деятельности предприятия в целом. Он имеет огромную ценность для определения эффективности производства и часто служит основанием для принятия инвесторами решения относительно финансирования.

Бизнес-план выступает одним из основных инструментов планирования, ведь на основании его формируются все остальные виды планов. Он дает представление о состоянии дел на сегодняшний день и о том, чего может достичь предприятие или отдельный проект в будущем.

Бизнес-план позволяет: получать информацию о финансовом состоянии предприятия; принимать важные управленческие решения; предвидеть и избегать трудности в процессе деятельности; ставить конкретные задачи; привлекать внешнее финансирование при недостатке собственных ресурсов. Бизнес-план включает в себя прогноз выручки предприятия, себестоимости по изготовлению продукции, оказанию услуг, финансового результата, налоговых платежей; позволяет определить возможность увеличения кадрового состава и т. д.

4. Бюджетирование - это тот инструмент планирования, который не только позволяет предвидеть развитие предприятия в будущем, но и контролирует исполнение поставленных целей. Основной проблемой бюджетирования, как и планирования, является неопределенность и, как следствие, страх невозможности прогнозирования. Но это именно тот важнейший стимул, который и толкает к процессу планирования, заставляет осмыслить и оценить его необходимость.

Одним из достоинств бюджета является его наглядность, облегчающая понимание его любым пользователем, даже не искушенным в вопросах финансового планирования. Руководству крупного предприятия бюджет необходим для понимания финансово-хозяйственной ситуации, для достижения целей, поставленных акционерами. С помощью него и осуществляется непосредственно сам контроль.

5. Система планов, разработанная предприятием на тот или иной период времени является инструментом внутрифирменного планирования. В качестве составляющих данного инструмента следует выделять следующие виды планов:

- план продаж, основанный на прогнозах сбыта;
- план прямых материальных затрат, содержащий информацию о затратах сырья и материалов по видам продукции и в целом по предприятию;
- план прямых затрат труда, отражающий затраты на заработную плату основного производственного персонала, с учетом затрат рабочего времени и тарифных ставок;

- план общепроизводственных накладных расходов, связанный с функционированием производства;

- план управленческих расходов, содержащий информацию о содержании административно-управленческого персонала;

- план коммерческих расходов, отражающий расходы, связанные с реализацией продукции;

- операционные планы в совокупности составляют сводный план, поэтому формы операционных планов приближены к отчетной форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Четко проработанные планы непременно позволят предприятию проконтролировать процесс деятельности тщательнейшим образом.

6. Календарное планирование является одним из инструментов планирования.

Одной из важнейших функций календарного планирования является разделение работы по рабочим местам, которое осуществляется поэтапно: сначала в цехах, потом на участках и только потом в бригадах. Это необходимо для четкого обеспечения выполнения заданий производственной программы, сохранения ритмичности работы предприятия, а также каждого структурного подразделения [7].

Календарное планирование включает в себя: структурирование текущего плана и доведение его до каждого структурного подразделения; распределение и обеспечение материально-техническими ресурсами, вывоз готовой продукции, инвентаризацию исправного оборудования, тепло– и энергообеспечение, организацию контроля качества продукции; обеспечение контроля производственного процесса в целом, а также устранение неполадок и сбоев.

Календарное планирование позволяет упорядочить и повысить эффективность процесса производства. С помощью него структурные подразделения четко осведомлены о том, какие работы и когда планируется выполнить для получения максимальной прибыли и сохранения договорных отношений.

7. Финансовое планирование – один из наиболее основных инструментов планирования в целом. Это связано с тем, что прогноз движения денежных потоков позволяет определить финансовые возможности предприятия в краткосрочной и долгосрочной перспективе, величину собственных средств для покрытия всех текущих и обязательных расходов.

Финансовое планирование позволяет увидеть, сколько денежных средств необходимо затратить для нормального функционирования производства и сколько денежных средств планируется получить от реализации продукции, работ, услуг. Финансовое планирование позволяет предвидеть наличие дефицита или профицита средств у предприятия в будущем.

Анализируя вышесказанное, следует сделать вывод о том, что

классифицирования инструментов планирования недостаточно для целостного подхода к системе планирования. Для создания системы планирования позволяющей предприятию достигать поставленных целей, контролировать изменение внешней и внутренней среды предприятия, следить за расходованием финансовых, материальных и других ресурсов необходимо комплексное использование всех инструментов планирования.

В заключении необходимо отметить, что инструменты внутрифирменного планирования являются неотъемлемой его частью, одной из важнейших составляющих, используемых на предприятии, помогающие предприятию, определять перспективы роста своего дела, контролировать текущую ситуацию.

Использованные источники:

1. Пивоваров К.В. Планирование на предприятии: Учебное пособие / К.В. Пивоваров. — Изд. 3-е. — Ростов н/Д: Феникс, 2010. — 256 с. — (Высшее образование).

2.Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учебник / А.И. Ильин. — Мн.: Новое знание, 2002. — 3-е изд., стереотип. — 635 с. — (Экономическое образование).

3.Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия: Пер. с нем./Под ред. проф. А.Г.Поршнева. -М.: Финансы и статистика, 1996. -512 с.

4.Титов В.И. Экономика предприятия: учебник / В.И. Титов. — М.: Эксмо, 2008. — 416 с.

5. Лапшин, Ю.А. Экономические подходы к планированию мероприятий по охране труда /Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина //Международный научный журнал. -2013. - №1. – С. 52-54.

6. Лапшина, Г.В. Социальные факторы повышения эффективности работы организации /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П.Горячкина». -2011. - №6 (51). – С. 77-79.

7.Лапшина, Г.В. Проблемы восстановления материально-технической базы предприятий АПК (на примере Ульяновской области) /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов //Международный научный журнал. -2014. - №2. – С. 53-56.

Селевич Т.С., к.э.н.
доцент
Торогаева Ю.К.
студент 3 курса
ФГАОУ ВО НИ ТПУ
Россия, г. Томск

ТАРГЕТИНГОВАЯ РЕКЛАМА: СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ПОИСКУ КЛИЕНТОВ

Аннотация: В данной статье рассмотрен механизм таргетинговой рекламы, ориентированный на поиск конкретной целевой аудитории. Выявлены и описаны имеющиеся маркетинговые механизмы известных браузеров на примере Google и Яндекс.

Ключевые слова: таргетинг, реклама, Интернет

Интернет как инструмент маркетинга

В XXI веке невозможно представить жизнь современного человека без Интернета. В связи с этим все чаще предпринимаются попытки совершения продаж через Всемирную паутину: быстро, удобно и, как правило, не требует особых усилий. Еще одна неотъемлемая часть жизни современного общества, которая напрямую связана с Интернетом – социальные сети. Они плотно вошли в жизнь обывателей, которые не представляют себе ни дня без того, чтобы не обновить свою страничку или прочесть свежие новости из первых уст. Тут-то и возникает простор для деятельности маркетологов, которые преследуют одну из главных и вполне объяснимую цель – поиск потенциальных клиентов. На помощь маркетологам приходит так называемый таргетинг (от англ. target – цель). Это некий рекламный механизм, который направлен на конкретную целевую аудиторию, при этом он является довольно бюджетным способом повышения узнаваемости компании. С помощью таргетинга рекламодатель способен обратиться непосредственно к той аудитории, на которую нацелен тот или иной товар или услуга.

Механизм таргетинга

Как и все маркетинговые механизмы, таргетинг не является исключением и подразумевает под собой четко продуманную схему взаимодействия компании со своими потенциальными клиентами. Как это работает? Для начала необходимо выяснить, чем интересуются потребители, какие магазины и web-сайты они посещают чаще всего и, самое главное, какие действия они совершают в интернете. Следующим шагом в охоте на свою целевую аудиторию является анализ всей полученной ранее информации и отбор тех целевых групп, к которым относится наибольшее число адресатов рекламной рассылки конкретной компании. Третий этап – это выгодное представление нужной информации целевой аудитории с последующим созданием рекламно-информационного сообщения. И завершающий этап при работе с таргетинговым механизмом – это размещение рекламы, но именно на тех информационных ресурсах, которые

АНКЕТА

1. Как часто вы пользуетесь услугами интернет-магазинов?

a) всегда c) редко

b) довольно часто d) никогда

2. Должны ли рекламные системы собирать информацию об интересах пользователей и сайтах, посещенных ими?

a) да, меня это абсолютно не напрягает

b) нет, это слишком

c) мне все равно

3. Как вы относитесь к контекстной рекламе и рекламной рассылке?

a) позитивно

b) негативно

c) нейтрально

4. Как вы реагируете при появлении контекстной рекламы в Интернете?

a) если это что-то интересное для меня, то перехожу по ссылке

b) просто отключаю её, она мне мешает

c) игнорирую

посещает заданная потенциальная группа потребителей. Это могут быть определенные сайты, разделы магазинов, смс, разделы в журналах или даже телевизионные передачи. Для того, чтобы понять, насколько эффективно работает данный маркетинговый механизм, мною был проведен опрос. Выборка составила 15 человек, вопросы были ориентированы на парней и девушек в возрасте от 20 до 23 лет (образец анкеты представлен на рис. 1).

Рис. 1. Образец анкеты

После анализа ответов были получены следующие результаты:

1) 61% респондентов редко совершают покупки через интернет-магазины. Данный факт установлен из рис. 2.

Рис. 2. Распределение ответов на вопрос: «Как часто Вы пользуетесь услугами интернет-магазинов?»

2) 54% опрошенных равнодушно относятся к сбору информации об их интересах на web-сайтах. Это продемонстрировано на рис. 3.

Рис. 3. Распределение ответов на вопрос: «Должны ли рекламные системы собирать информацию об интересах пользователей и сайтах, посещенных ими?»

3) 77% молодых людей нейтрально относятся к контекстной рекламе и рекламной рассылке в сети. Это продемонстрировано на рис. 4.

Рис. 4. Распределение ответов на вопрос: «Как вы относитесь к контекстной рекламе и рекламной рассылке?»

4) 46% студентов раздражены появлением контекстной рекламы и как можно скорей пытаются ее отключить, и только 39% опрошенных переходят по ссылке из-за интереса к рекламируемой продукции (рис. 5).

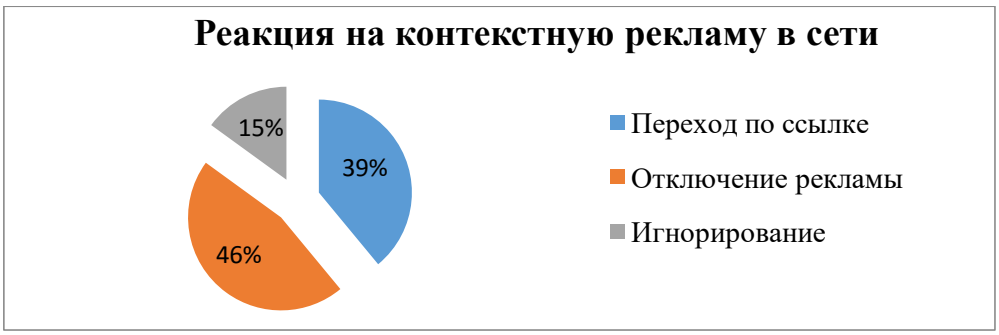


Рис. 5. Распределение ответов на вопрос: «Как вы реагируете при появлении контекстной рекламы в Интернете?»

Как показывает практика, у каждого интернет-браузера существуют свои рекламные инструменты. Так, например, корпорация Google активно использует контекстную рекламу Google Adwords, которая на сегодняшний день является одним из эффективных средств привлечения на сайт

конкретных посетителей. **Контекстная реклама Google Adwords** при грамотном подходе превращается в высокоэффективный маркетинговый инструмент привлечения потенциальных клиентов на сайт и, следовательно, увеличения прибыли компании-рекламодателя.

Используя данный инструмент, рекламодателю для начала необходимо создать аккаунт в Google, затем выбрать конкретную целевую аудиторию, указав при этом местоположение, язык и демографические показатели (пол, возраст) своих потенциальных клиентов. На следующей стадии рекламодатель указывает бюджет, выделенный на данную рекламную кампанию, а также устанавливает цену за клик по рекламному сообщению. Дальнейшим этапом является непосредственное создание рекламного объявления, с кратким описанием продукта, а также выбор ключевых слов, при использовании которых в поисковом запросе пользователя будет показаны те самые объявления. На заключительной стадии рекламодателю необходимо просто оплатить данную услугу. По подтверждению оплаты в соответствии с требованиями Google Adwords интернет-реклама появляется в Сети и становится доступна потенциальным потребителям. Аналогичным рекламным инструментом, но уже другой компании, является Яндекс.Директ, реагирующий на запросы людей по разным тематикам, которые уже искали похожие товары или услуги в Яндексе и на сайтах сети. К слову, данная система контекстной рекламы появилась раньше, чем вышеупомянутый Google Adwords, и стала первым сервисом поисковой рекламы в русскоязычном интернете. С помощью этого инструмента рекламодатели могут контролировать количество посетителей, увидевших вашу рекламу, а также самостоятельно выбирать страну и/или город, в котором проживает его потенциальный покупатель.

Не смотря на все сходства между маркетинговыми инструментами Яндекс и Google, существует ряд значимых различий, например, в составе рекламной сети. Дело в том, что Яндекс.Директ использует самый строгий отбор достойных для рекламы сайтов и ведет жесткий отсев нарушителей, в то время как Adwords открывает вход для всех желающих. Еще одно различие заключается в иерархии связей между рекламными материалами. Если в Adwords цепочка связей строится как кампания – группа объявления – список фраз, каждая из которых может вызвать показ любого объявления группы, то в Директе поиск сужается до конкретного объявления, что увеличивает точность поиска, цепочка выглядит следующим образом: кампания – объявление – фраза, которая принадлежит конкретному объявлению. Также различия возникают при модернизации объявлений и аккаунтов, так Директ отклоняет неподходящие объявления, в связи с проблемами при запросе пограничных тематик и блокирует аккаунты лишь при сверхсерьезных нарушениях. В то же время Google Adwords блокирует аккаунты по не всегда понятным рекламодателю причинам и останавливает объявления для перепроверки, что затрудняет работу для рекламодателей. Так или иначе, Google и Яндекс успешно выполняют поставленную перед

ними задачу и предоставляют маркетологам эффективную таргетинговую рекламу для поиска и продажи своих товаров конкретной целевой аудитории.

Использованные источники:

1. Записки маркетолога [Интернет-портал]. URL: http://www.marketch.ru/
2. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Яндекс.Директ

Селезнева А.Х., к.ю.н.
доцент
Хакимжанова Э.И.
студент 5го курса
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ЗАКОННЫХ ПРАВ И ИНТЕРЕСОВ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Выявлены наиболее актуальные проблемы в области защиты законных прав и интересов в органах местного самоуправления. К ним условно можно отнести:

- несовершенство действующего законодательства в области обеспечения защиты законных прав и интересов местного самоуправления;
- деятельность контрольно - надзорных органов имеет неупорядоченный характер в части нормативно-правового регулирования, несовершенство системы взаимодействия органов местного самоуправления с органами государственной власти, осуществляющих контрольно-надзорную деятельность;
- недостаточное внедрение и использование информационных технологий и новых технологий в органах местного самоуправления;
- недостаточное финансовое обеспечение деятельности органов местного самоуправления;

Нашей задачей является раскрыть каждую из перечисленных проблем, касающихся законных прав и интересов местного самоуправления и предложить оптимальные пути их решения.

Несовершенство действующего законодательства в области обеспечения защиты законных прав и интересов местного самоуправления определяется отсутствием законодательно закрепленного определения понятия «защиты законных прав и интересов в органах местного самоуправлении», фактически права и интересы местного самоуправления указаны в разных источниках нормативно правовой базы, что ведет к расплывчатому понятию защиты законных прав и интересов.

Нормы, регламентирующие деятельность и интересы местного самоуправления, содержатся в различных отраслях российского права: в конституционном, административном, гражданском, налоговом, финансовом

и других. При этом значительная часть из них нуждается в серьезной концептуальной переработке.

Следует определить и закрепить основные понятия в сфере защиты и интересов местного самоуправления, путем усовершенствования нормативно правовой базы.

Следует обозначить в каждом федеральном законе четкий круг передаваемых полномочий, что заметно сократит столкновение интересов между органами государственной власти субъекта Российской Федерации и органами местного самоуправления.

Деятельность контрольно - надзорных органов имеет неупорядоченный характер в части нормативно-правового регулирования. Перечислим основные контрольно-надзорные органы, которые имеют прямое влияние на органы местного самоуправления представляют собой прокуратуру, счетную палату, Центробанк, центральная избирательная комиссия, уполномоченный по правам человека.

Государственный контроль позволяет проследить реализацию и осуществление полномочий органов местного самоуправления.

Такой контроль, по общему правилу, означает возможность соответствующих государственных органов давать указания органам местного самоуправления по поводу реализации переданных полномочий, оценивать принимаемые ими решения с точки зрения не только законности, но и целесообразности, а также отменять при необходимости такие решения или приостанавливать их. Передавая органам местного самоуправления государственные полномочия, соответствующий орган государственной власти вправе установить порядок контроля за решениями органов местного самоуправления.

Однако, если законодательно урегулировать отношения между государственными органами власти и местного самоуправления это поможет в решении ситуации, когда местное самоуправление не может справиться с положенным рядом задач, а органы государственной власти не могут взять на себя решение проблем связанных на местном уровне. Таким образом, органы государственной власти будут оказывать поддержку интересов местного самоуправления.

Недостаточное внедрение и использование информационных технологий и новых технологий в органах местного самоуправления. На сегодняшний день неэффективное использование разработанных электронных ресурсов, заметно тормозят возможности осуществления прав и интересов местного самоуправления.

На наш взгляд следует уделять внимание разработке официальному сайту любому органу местного самоуправления. Данная электронная услуга позволит вести обратную связь с населением, сформирует электронную очередь, даст прозрачность информации о деятельности местного самоуправления и предоставит отчет о проделанной работе, позволит совершать электронный документооборот и возможность учувствовать в

видео-конференциях. Тем самым информационные технологии позволяют осуществлять интересы местного самоуправления с наибольшей эффективностью.

Недостаточное финансовое обеспечение деятельности органов местного самоуправления является актуальной проблемой на сегодняшний день. Поскольку на органы местного самоуправления возложено огромное количество полномочий и ответственности перед гражданами, а на выполнение обязательств не хватает денежных средств, что и приводит к коррупции и не эффективному управлению местного самоуправления в итоге подорванный авторитет и ущемление права местного самоуправления на финансирование проектов местного уровня.

Следует должен быть четко определен перечень материальных средств, необходимых для обеспечения реализации органами местного самоуправления переданных государственных полномочий в полном объеме.

С этой целью в рамках законов субъектов Российской Федерации должны быть четко прописаны следующие положения:

• форма передачи материальных ресурсов и финансовых средств - в муниципальную собственность или в пользование и (или) управление;

• содержание документов, по которым будет осуществляться передача материальных ресурсов и финансовых средств;

• сроки передачи материальных ресурсов и финансовых средств;

• органы субъекта Российской Федерации, осуществляющие передачу материальных ресурсов и финансовых средств;

• ответственность этих органов за своевременную передачу материальных ресурсов и финансовых средств;

• ответственность органов местного самоуправления за использование этих ресурсов и средств по назначению;

• порядок осуществления этого контроля, порядок отчетности органов местного самоуправления.

Данная система позволит местному самоуправлению эффективно осуществлять свои главные функции и самостоятельно осуществлять самоуправление, на основе финансовой независимости.

Подбор квалифицированных кадров решит ряд вопросов связанных с эффективным управлением. Органам местного самоуправления следует иметь хорошо структурированный штат работников, от этого зависит использование электронных ресурсов и отстаивание прав и интересов в судебном порядке.

Государственные и муниципальные программ по вопросам защиты законных прав и интересов является методичной программой со стороны государства. Поскольку данная программа может с вебе содержать социально-экономические проекты, содержать в себе также нормативно правовую базу, что заметно облегчит защиту законных прав и интересов местного самоуправления, в ней могут быть прописаны нормы, принципы и процедуры защиты законных прав и интересов.

На основе полученных результатов даны конкретные рекомендации по совершенствованию защиты законных прав и интересов местного самоуправления, а именно:

- более высокие требования к подбору кадров в органы муниципальной власти, так и в органы контрольно-надзорной деятельности, что обеспечит эффективную работу;
- финансовое обеспечение деятельности органов местного самоуправления, что даст возможность в полной мере выполнять требования законодательства;
- ужесточение ответственности за правонарушения должностных лиц, что позволит повысить уровень ответственности муниципальных служащих за совершенные ими действия;
- внесение изменений в законодательство в части урегулирования порядка проведения контрольно-надзорных мероприятий в отношении органов местного самоуправления;
- более активное использование регистра муниципальных правовых актов, что позволит использовать широкие возможности электронного документооборота;
- необходимо обязать контрольно-надзорным органам оказывать консультативную, экспертную помощь органам местного самоуправления.

Использованные источники:

1. Павлов, К.В. Выбор оптимальной модели местного управления. [Текст] / К.В. Павлов // Общество и экономика. – 2011. - №5.- С.13
2.Кутафин, О.Е. Муниципальное право РФ [Текст]: учебник / Кутафин О.Е.- М.:Юристъ, 2010. – 233 с.

Селезнева А.Х., к.ю.н.
доцент
Хакимжанова Э.И.
студент 5го курса
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа

ЗАЩИТА ЗАКОННЫХ ПРАВ И ИНТЕРЕСОВ МЕСТНОГО

Дадим понятие относительно нарушению законных прав и интересов органов местного самоуправления.

Защита законных прав и интересов местного самоуправления- совокупность приемов и методов, которые способствуют обеспечению защиты законных прав и интересов населения муниципального образования, деятельность управомоченных органов, общественных объединений, должностных лиц, а также непосредственно органов местного самоуправления и , чьи права нарушены (оспорены), по восстановлению (признанию) прав, а также по устранению угрозы их нарушения.

Следовательно, местное самоуправление имеет право на восстановление нарушенного права и пресечение действий, нарушающих

право или создающих угрозу его нарушения.

Защита законных прав и интересов местного самоуправления осуществляется в следующем порядке:

- судебная форма защиты;
- административная форма защиты;
- самозащита.

Таким образом, органы местного самоуправления имеют конституционные гарантии на защиту своих прав и интересов в следующем порядке административная защита, в судебном порядке и самозащита.

Наиболее эффективный метод защиты прав и интересов местного самоуправления является судебная защита. В зависимости от подсудности местное самоуправление имеет право на защиту в судах общей юрисдикции, арбитражными судами, конституционными судами субъектами Российской федерации, Конституционным судом Российской Федерации.

Административная защита тоже эффективна в защите законных прав и интересов местного самоуправления, поскольку имеет быстрый и упрощенный порядок защиты, но имеет ограниченный круг субъектов.

Самозащита местного самоуправления позволяет решать споры, не доводя до судебного разбирательства, но самозащита в практике российского законодательства явление значительно новое и носит стихийный характер, а не эффективную защиту.

Судебный механизм защиты нарушенных прав является наиболее универсальным и эффективным. В судебном порядке можно защищать свои права в случае их нарушения неограниченным кругом субъектов: физическими и юридическими лицами, органами и должностными лицами государственной власти и местного самоуправления.

Отметим положительные факторы в пользу защиты законных прав и интересов местного самоуправления в судебном порядке:

1) защита права осуществляется посредством деятельности независимого и беспристрастного юрисдикционного органа – суда;
2) детальная регламентация порядка защиты в нормах права;
3) возможность личного участия гражданина в процессе защиты его прав;
4) обеспеченность исполнения судебного акта силой государственного принуждения;
5) универсальность судебной формы защиты.

Таким образом, в данной работе мы определили понятие защиты законных прав и интересов местного самоуправления. Защита законных прав и интересов местного самоуправления- это совокупность приемов и методов, которые способствуют обеспечению защиты законных прав и интересов населения муниципального образования, деятельность управомоченных органов, общественных объединений, должностных лиц, а также непосредственно органов местного самоуправления и , чьи права нарушены (оспорены), по восстановлению (признанию) прав, а также по

устранению угрозы их нарушения.

Значение и содержание защиты законных прав и интересов сводится к тому, что местное самоуправление имеет право на восстановление нарушаемого права и пресечение действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения.

Местное самоуправление выступает гарантом законных прав и интересов проживающего на данной территории населения. В нарушения права местному самоуправлению предоставляется судебная форма защиты, административная форма защиты, самозащита. Наиболее эффективной защитой мы обозначили судебную защиту.

Использованные источники:

1. Кокотов, А.Н. Муниципальное право России [Текст]: учекбник / А.Н. Кокотов -М.:Юристъ, 2011. - 253 с.

2. Пикулькин, А. В. Система государственного управления [Текст] : Учебник / А.В. Пикулькин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 543 с.

3. Мухаев, Р.Т, Система государственного и муниципального управления [Текст] : учеб. пособие / – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 435 с.

4. Васильев, В.И. Местное самоуправление [Текст] : учебник / В.И. Васильев. - М. - 2010. – С.132

5. Голубок, С.А. Конституционное право России [Текст]: учебное пособие / Голубок С.А. - М.:РИОР. - 2010. – 461 с.

Селезнева А.Х., к.ю.н.
доцент
Сабиров В.Ф.
студент 5го курса
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МОЛОДЕЖНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

Активной самоидентификации молодёжи в обществе должна содействовать молодёжная политика, «представляющая целостную систему мер нормативно-правового, финансово-экономического, организационно-управленческого, информационно-аналитического, научного и кадрового характера, реализуемых на основе активного взаимодействия с институтами гражданского общества, общественными объединениями и молодёжными организациями и направленных на патриотическое и духовно-нравственное воспитание молодёжи, расширение возможностей для эффективной самореализации молодёжи, успешной социализации и роста её личностного капитала (т.е. совокупности знаний, умений и навыков, направленных на благо развития самой молодёжи и общества) в целях достижения устойчивого социально-экономического развития, глобальной

конкурентоспособности, национальной безопасности страны, упрочения её лидерских позиций на мировой арене» [1]. Основным параметром её эффективной реализации должно стать активное вовлечение молодого поколения в общественную жизнь. Одной из лучших форм вовлечения молодёжи в общественно-политическую жизнь страны является её участие в деятельности молодёжных объединений.

Основы государственной молодёжной политики Российской Федерации дают следующее определение: молодёжное общественное объединение- это зарегистрированное в установленном законодательством Российской Федерации порядке объединение граждан в возрасте от 14 до 30 лет, созданное на основе общих интересов для осуществления совместной деятельности, направленной на удовлетворение духовных и иных нематериальных потребностей, социальное становление и развитие членов объединений, а так же в целях защиты своих прав и свобод [1].

Как известно из истории, первые молодёжные объединения в России стали появляться к концу 18 века. Первым студенческим объединением, появившимся в России, стало студенческое научно-просветительское общество «Собрание университетских питомцев», созданное в 1781 году при ректорате Московского университета. Создание первых молодёжных организаций совпадает с появлением реформаторских и даже революционных настроений среди молодёжи, основанных на низком уровне жизни того времени, невзгодах первой Отечественной войны, на увлечении молодёжью зарубежными авторами и мыслителями и др.

В советский период развитие массовых молодёжных движений прекратилось в связи с созданием единой государственной молодёжной организации «Комсомол». Государственная машина посредством пропаганды прививала населению образ молодого советского человека, интересующегося ситуацией, складывающейся в партии, а также политическими событиями в стране и в мире.

В современной России молодёжные объединения имеют широкое распространение и широкий спектр деятельности. Можно выделить такие виды молодёжных объединений как общественные, военно-патриотические, политические, религиозные и иные.

Политолог Т. Селиверстова выделяет следующие этапы институционализации молодежного движения в современной России: «На первом этапе с 1991–1996 гг. партийная система была еще незрелой, так, что возникали в стране в основном не околопартийные, а независимые молодежные организации. На втором этапе, который начался в 1996 году, созданием собственных молодежных структур озаботились уже партии. Собственная „молодежка” была для них скорее знаком престижа, копированием примера коллег из развитых зарубежных стран, у которых молодежные организации обязательно имелись. Третий этап новейшей истории молодежного движения начался с 2004 года. В это время оппозиционные партии оказываются в кризисе после неудачного

выступления на парламентских выборах и последовавших затем расколов. Сначала в рамках противодействия «оранжевым революциям», а потом и уличным акциям оппозиции проявляются пропрезидентские молодежные организации новой формации» [2].

В целом под молодежными объединениями принято понимать группу лиц, объединенных по тем или иным критериям. Можно по-разному классифицировать существующие молодежные объединения по видам их деятельности. Выделяют формальные и неформальные молодежные движения и организации. Критерием служит их юридический статус: имеют ли они государственную регистрацию в органах юстиции, существуют без оформления или их деятельность запрещена законом.

Мотивы участия молодёжи в разных объединениях крайне многообразны. Важным аспектом в мотивах участников молодежных объединений являются перспективы самореализации, общественное признание, получение необходимых навыков для политической работы. Это демонстрирует то, что самоорганизация молодёжи имеет вполне осознанный характер. На сегодняшний день политизированные объединения молодёжи всё больше приобретают признанную позицию первичной точки политического карьерного роста. Становясь основным из координаторов общественной политической жизни для молодёжи, молодёжные объединения создают ценные образцы поведения для своих активистов и устанавливают определённые социальные и политические ориентации.

Задача общества и государства сегодня – оказывать всемерную поддержку молодежным общественным объединениям, которые направляют активность молодежи в сторону общественных интересов и интересов государственного развития[]. В частности, государство должно придавать упорядоченность деятельности молодежных общественных объединений, обеспечивать законность их деятельности и вместе с тем создавать определенные меры поддержки, гарантии для деятельности этих общественных объединений как институтов гражданского общества.

Процесс формирования молодежных общественных объединений в России, ставших сегодня неотъемлемой составляющей политической и общественной жизни, позволяет говорить о зарождении в стране основ гражданского общества. Органы государственной и муниципальной власти и общественность признают возможность перспективного сотрудничества в плане привлечения общественных организаций, представляющих социально значимые проекты и программы при решении стоящих перед регионом задач. Масштабы этих задач, требуют создания таких механизмов взаимодействия, которые позволят некоммерческим организациям и органам власти наладить и взаимно полезные и равноправные партнерские отношения.

Необходимость государственного регулирования и в то же время обеспечения широкого демократического участия молодёжи в общественно-политической сфере требует постоянного совершенствования, выработки

новых форм и технологий в работе с молодежью. Очевидно, что все это, в конечном счёте, сказывается на эффективности проведения государственной молодежной политики.

Использованные источники:

1. Основы государственной молодёжной политики Российской Федерации [Электронный ресурс] : Распоряжение от 29 ноября 2014 года №2403-р // СПС «Консультант Плюс».
2. Селиверстова Т.В. Молодежь и государственная молодежная политика [Электронный ресурс] : (журнал) / Т.В. Селиверстова - Режим доступа: http://www.mrb-press.ru/молодежная-политика.php - 20.05.2015.

Селиванова Д.Г.
студент 4го курса
БашГАУ
Россия, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ТЕПЛОСЕТЬ»

Аннотация: В данной статье говорится о том,что страхование бизнеса обеспечивает его финансовую безопасность, а также отмечается, что нужно правильно построить систему управления рисками.

Ключевые слова: страховая защита,управление рисками,оценка бизнеса,стоимость бизнеса,страховая сумма,затратный подход.

В нашем примере мы рассмотрим ООО «Теплосеть»,расположенному по адресу РБ Бакалинский район с.Бакалы.

Провеем анализ отчета о финансовых результатах ООО «Теплосеть» за 2013-2014 гг.

Таблица 1 Анализ отчета о финансовых результатах ООО «Теплосеть», тыс. руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	Изменение, %
Выручка	25302	28307	111,9
Себестоимость продаж	25400	29786	117,3
Валовая прибыль	-98	-1479	1509,2
Прибыль (убыток) от продаж	-98	-1479	1509,2
Прочие доходы	586	2569	438,4
Прочие расходы	48	61	127,1
Прибыль (убыток) до налогообложения	440	1029	233,9
Текущий налог на прибыль	269	279	103,7
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	171	750	438,6

Все показатели отчета о финансовых результатах увеличились в отчетном году.

Выручка организации за 2014 год увеличилась на 11,9% или на 3005

тыс. руб. по сравнению с 2012 годом, себестоимость продаж так же увеличилась на 17,3% или на 4386 тыс. руб. поэтому валовая прибыль уменьшилась на 1409,2%, или на 1381 тыс. руб. и составила -14779 тыс. руб. на конец 2014 года. Изменения показателя прибыль от продаж совпадает с изменениями в показателе валовая прибыль, так как отсутствуют коммерческие и управленческие расходы организации.

Прочие доходы и расходы так же имеют тенденцию к увеличению. Прочие доходы выросли на 338,4% или на 1983 тыс. руб., прочие расходы увеличилась на 27,1% или на 13 тыс. руб.

Увеличение прибыли до налогообложения составило 33,9% или 589 тыс. руб. текущий налог на прибыль так же увеличился на 3,7% или на 10 тыс. руб.

В итоге за 2014 год чистая прибыль организации увеличилась на 338,6%, уменьшение составило 579 тыс. руб.

Рассмотрев финансовый анализ предприятия нужно отметить что,при организации страховой защиты данного предприятия главное – предоставить услугу, обеспечивающую его финансовую безопасность. Чтобы достичь этой цели, страховая компания фактически должна превратиться в консультанта своего клиента, помогая через систему управления рисками снижать внеплановые потери, и, тем самым, повышая его финансовую устойчивость.

На мой взгляд, наиболее целесообразно строить страховую защиту ООО «Теплосеть» на базе комплексного страхового продукта. Разработать его можно только совместными усилиями предприятия и страховщика. Одно из обязательных условий разработки такой программы – наличие на предприятии системы управления рисками. На нашем предприятии отсутствует система управления рисками и страховую защиту строят, заказывая пакет из стандартных страховых продуктов. Они не учитывают специфику производства, и, к тому же, все вместе зачастую стоят больше, чем специально разработанная программа.

В рамках данной статьи мы будем рассматривать систему управления рисками применительно к страхованию. Хочу обратить внимание, что без правильно построенной системы управления рисками практически невозможно разработать и создать на предприятии эффективную систему страховой защиты.

Под системой управлением рисками будем понимать комплекс мероприятий, направленный

· на анализ и оценку риска

· на разработку комплекса превентивных мероприятий по снижению аварийности на предприятии

· на контроль и мониторинг риска.

С точки зрения страхования, риски крупного промышленного предприятия можно разделить на две части:

1. страховые риски, то есть те, ответственность за которые берет на себя страховая компания;

2. риски, не относящиеся к числу страховых.

Основная задача системы управления рисками – выявление опасностей, которые могут представлять угрозу для предприятия, а также их качественная и количественная оценка. На практике это выглядит следующим образом. Перед заключением договора страхования производится осмотр объекта. Поскольку наше предприятие крупное, то проведение осмотра поручается специализированной западной сюрвейерской фирме, хорошо известной на рынке. Это обусловлено двумя причинами. Во-первых, необходимостью привлечения высококлассных специалистов, хорошо знающих специфику конкретного производства. Во-вторых, необходимостью дальнейшего перестрахования данного риска на перестраховочном рынке. Наличие сюрвейерского отчета, составленного известной фирмой, в такой ситуации – обязательное условие.

На основании сюрвейерского отчета производится количественная оценка рисков.

После количественной оценка рисков страховая компания разрабатывает предложения по организации страховой защиты предприятия. При этом составной и очень важной, на мой взгляд, частью данной документа может быть разработка комплекса превентивных мероприятий по снижению аварийности на предприятии. Например, страховая компания может порекомендовать обновить систему пожаротушения, установить дополнительные системы контроля за безопасностью производственных процессов или, скажем, провести обучение персонала.

В дальнейшем страховщик производит мониторинг риска, т.е. регулярно производит осмотр предприятии и контроль за выполнением комплекса превентивных мероприятий. Осмотр может производить как сам страховщик, так и специалисты сюрвейерской фирмы.

Реализация программы превентивных мероприятий может быть достаточно затратной, поэтому предприятия не спешат с инвестициями в безопасность, поэтому на практике хорошим результатом считается, когда рекомендации сюрвейера выполняются более чем на 60%.

В нашем случае страховая компания сталкнулась с определением стоимости объекта и, соответственно, страховой суммы.

Сегодня на рынке стоимость основных фондов, как правило, определяется на основании отчета, подготовленного специализированной фирмой-оценщиком. К сожалению, зачастую такие отчеты малопригодны для целей страхования.

При оценке используются три метода:

1. определение стоимости имущества с использованием методов затратного подхода;

2. определение стоимости имущества с использованием методов сравнительного подхода;

3. определение стоимости имущества с использованием методов доходного подхода.

Итоговая стоимость имущества определяется как средняя величина оценок, полученных всеми тремя методами. Однако для целей страхования подходит только первый – затратный – метод.

Одной из основных составляющих страхования является стоимость страховой программы. Актуально для нашего предприятия с их огромными активами. Не секрет, что страховые взносы крупных предприятий могут составлять суммы несколько десятков тысяч долларов США, при том, что страховые тарифы, как правило, не превышают 0.07 - 0.2 % от стоимости основных фондов. Однако, несмотря на это, полагаю, что при выборе того или иного варианта страховой защиты крупные промышленные предприятия должны, в первую очередь, обращать на качество предлагаемой им страховой защиты, и уже потом на ее цену. А все из-за того, что в целях экономии приобрели минимальное страховое покрытие. Или, допустим, если оборудование было застраховано по остаточной стоимости с учетом износа.

Если предприятие серьезно относится к своей финансовой безопасности, на нем внедрена система управления рисками, проведен сюрвейерский осмотр, страховщик может применить комбинацию из всех трех способов.

В нашем случае предприятие серьезно относится к своей финансовой безопасности и у которого имеются:

– уникальное дорогостоящее оборудование, гибель или повреждение которого может оказаться критичным для производства;

– вспомогательное оборудование, гибель или повреждение которого не является критичным для производства;

– большое количество однотипного оборудования, распределенного по большой площади.

К страховой защите предприятия могут быть предъявлены следующие требования:

1. программа должна предусматривать страхование по нескольким видам учитывающим специфику производства, т.е. быть комплексной.

2. Уровень страховой защиты должен быть достаточным для того, чтобы обеспечить нормальное функционирование предприятия. С этой целью страхование наиболее ценного оборудования осуществляется по полной программе, а менее важного – по отдельным рискам.

3. Программа должна быть экономически эффективной, то есть, учитывать соотношение качество-цена.

Эффективность страхования предприятия во многом зависит от того, насколько взаимоотношения страховщика и страхователя открыты и доверительны. Если они складываются благоприятно, страховщик может предложить программу, действительно максимально учитывающую интересы предприятия. Но нередко случается так, что страхователь без консультации со специалистами принимает решение, что именно ему надо застраховать. В результате возможна ситуация, когда смысл страхования будет полностью потерян.

Еще один вопрос, который хотелось бы обязательно рассмотреть в связи с взаимоотношениями страховщика и страхователя, это соотношение эффективности страховой защиты и ее цены.

Нередко уже в начале переговоров со страховой компанией руководство предприятия ориентируется на некую сумму, в которую, по его мнению, должна обойтись страховая защита. Зачастую ее размер определяется предыдущим опытом страхования (в другой компании) или ценой, которую предложили конкуренты, чтобы перетянуть клиента на свою сторону. Очевидно, что говорить об эффективной страховой защите в подобном случае не приходится. В заключении хочу особо подчеркнуть, что создание эффективной и экономически целесообразной страховой защиты возможно только в тесном сотрудничестве страховой компании и предприятия. Это касается не только рассмотренного предприятия, но и страхование всех фирм и даже квартир.

Использованные источники:

1. Грязновой А. Г., Федотовой М. А. Оценка бизнеса. Под ред. Грязновой А. Г., Федотовой М. А. М.: «Финансы и статистика», 2000 г
2. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное посо-бие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrucken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.
3. Ефимов О.Н., Михайлова А.В. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ – 2014 г. – № 28
4. Чернова Г.В. Страхование: учеб.-М.: ТК Велби ,2007.-432с.

Селивёрстов А.В.
студент группы СОбд-21
Пискунова Е.Ю., к.псих.н.
научный руководитель
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

МАНИПУЛИРОВАНИЕ: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

С развитием современного общества возникают новые способы воздействия на человека и группу людей. Одним из таких способов выступает манипуляция.

Цель данной статьи: определение психологических аспектов манипулирования

О способах манипулирования людьми имеется ряд исследований. Хотя много в изучении данной проблемы «белых» пятен. Тема, действительно, актуальна. Овладение различными способами манипулирования может изменить человеку многое в жизни, способствовать громадному успеху. Или наоборот, люди даже сами не понимают, что в какой-то конкретной ситуации применили один из известных способов манипуляции или нашли свой собственный. коварна и

губительна человеческая депрессия. [1, с.33]

Возникает вопрос: для чего многим нужна манипуляция, если нужных результатов возможно получить совершенно иными способами. Из исследований по данной теме можно сделать вывод: человек стремится, во-первых, получить то, что хочется, но при этом выглядеть хорошо с точки зрения социальных норм и , с другой стороны, по возможности избежать гнева (недовольства, обиды, мести и пр.) со стороны своего партнера. С одной стороны, необходимо знать приемы манипуляции человеческой психикой, чтобы уметь себя защитить, обезопасить себя от чужого вторжения в психику. То есть постоянно быть настороже, чтобы тобой никто не смог манипулировать. С другой стороны, приемы манипуляции нужны, чтобы применять их самому в нужной ситуации.[2, с. 17]

Манипулирование считается таким подобным классом явлений, какие имеют в себе разногласия: с одной стороны, понимание о манипуляции существует у любого лица, с иной стороны, манипулирование еще мало исследовано профессионалами-специалистами по психологии. Есть разные установления манипуляции в психологии. Е. Л. Доценко устанавливает манипуляцию как психическое влияние, нацеленное в литофаническое желание другого к совершению конкретных манипулятором операций. Е. В. Сидоренко признает, то что «любое влияние, с поддержкой какого мы тайно стараемся обосновать компаньона к необходимой нам миссии, считается манипулятивным». Э.А. Щеглова устанавливает манипуляцию равно как «тайное психическое влияние на другое лицо, в следствии какого меняется его действия, миссии, стремления, планы, взаимоотношения, психологические капиталом и иные психические свойства в заинтересованностях субъекта влияния». Л.И. Рюмшина характеризующим показателем манипуляции полагает «приобретение выгоды для себя за счет другого, не понимающего этого» . Таким образом, манипуляцию характеризуют как тайное влияние в мишенях манипулятора.

Манипулирование — представляет себе тип эмоционального влияния, качественное выполнение которого проводит к сокрытому возбуждению у другого лица планов, никак не схожих с его реальными желаниями. Манипулирование многочисленным сознанием — один из методов управления народами посредством формирования иллюзий либо обстоятельств с целью контроля действия. [3, с. 48]

Данное влияние ориентировано на психологические структуры людей, исполняется тайно и определяет собственной проблемой перемену суждений, побуждений и целей людей в нужном определенной команде людей направлении.

Основная причина манипуляции, полагает Фредерик Перлз, состоит в бессрочном инциденте с самим собой, по этой причине индивид никогда не полагается на себя целиком, но и другим он не доверяет еще больше. «По этой причине он вступает на путь манипуляции, для того чтобы «другие» постоянно существовали у него в привязи, для того чтобы он мог их

контролировать и при этом обстоятельстве верить им больше».[4, с. 11]

Эрих Фромм выдвигает другую причину манипулирования: стремясь приобрести любовь, манипулятор старается приобрести абсолютную сила над другим человеком: власть, что вынуждает другой индивидуум совершать то, что НЕКТО хочет; мыслить то, что НЕКТО хочет; ощущать то, что НЕКТО хочет.

Третьей причиной манипуляций выступает: так как угроза и неопределённость окружают людей абсолютно со всех сторон, в таком случае индивид зачастую ощущает себе беззащитным, по этой причине манипулятор говорит: «Я не могу осуществлять контроль над собой целиком, то что способно с мною произойти, по этой причине я никак не смогу контролировать себя».

Четвёртая причина манипуляций: манипулятор – это индивид, который пытается исключить интимности в взаимоотношениях и трудного положения, по этой причине относится к человеку ритуально.

Пятая причина манипуляций: человек пытается приобрести согласие абсолютно всех и любого, по этой причине он должен притворяться, укрывать собственные ощущения, идеи и стремления, никак не может быть честным и правдивым с находящимися вокруг, но однако абсолютно всеми правдами и неправдами старается понравиться всем.

К обстоятельствам манипулирования возможно причислить потребности людей. Выделяют следующие основные потребности: Необходимость в уважении и благодарности. Необходимость в принадлежности (стремление кому-то являться нужным, кому-то принадлежать). Физическая потребность (пища, питье, секс и другие). Необходимость в ощущении защищенности (сюда входит и убежденность о своей перспективе). Необходимость в самореализации. Немаловажно, чтобы их оценили по достоинству. [5]

Анализ эмоциональных манипуляций в современной науке поверг к новейшим открытиям в описании методов манипулирования.

Э.Шостром демонстрирует, что современные манипуляторы в общении применяют цельные концепции манипуляций, которые он так и обозначает - манипулятивные концепции. [6, с. 69]

Одним из признаков манипуляции считается формирование условия синтетического дефицита времени, если навязываемое решение должно быть принято в небольшой промежуток времени в силу тех или иных мифических причин. Примером здесь может быть обоснование в СМИ модели «шоковой терапии», которая рассматривалась как исключительно надёжный, безвариантный метод выхода из условия надвигающейся аварии.

Тема манипулирования, как технология достижения задач управления людьми: за последние 5 лет актуальность данного аспекта имеет другую направленность: манипуляция - не эффективная технология, так как более естественные технологиями общения - это взаимодействие через общение, доброту, доступность и понятность целей и задач - это не манипулирование,

а именно взаимодействие в процессе коммуникации. [7, с. 121]

На сегодняшний день манипуляция представляет наиболее универсальным орудием скрытого воздействия на человека (общество). Это понятие обладает двумя ключевыми смыслами - непосредственное и переносное либо фигуральное. Как ни парадоксально но, однако в последний период времени именно переносное значение манипуляции становится главным и основным содержанием данного определения, притягивающим все больший интерес ученых. В своем переносном значении оно обладает довольно значительную дифференциацию, т. е. возможно заявлять о концепции суждений, для которых в качестве близкого выступает манипулирование. В концепцию данных суждений вступают: манипулятивное влияние, психические манипуляции, манипуляция (в том числе, манипуляция в политике; манипуляция социальным суждением, социальным сознанием и т.п.), межличностные манипуляции, общественно-политические манипуляции в современном мире.

Использованные источники:

1. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы, защита. – М., 2000. с. 32-34.
2. Столяренко Л.Д. Основы психологии. - Ростов на Дону, 2003, с. 15-19
3. Куницина В.Н., Казаринова В.Н., Погольша В.М. Межличностное общение: Учебник нового века. – СПб., 2000, с. 44-49.
4. Фрай О. Детекция лжи и обмана. СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2005, с. 9-17.
5. Пушков В.Г. Специфика психологического воздействия // Психологический журнал 1997. № 1.
6. Таранов П.С. Приемы влияния на людей. Симферополь, 2006, с. 67-71
7. Пискунова Е.Ю. Психология массовых коммуникаций: учебное пособие / Е. Ю. Пискунова: УлГТУ, 2014. - с. 121.

Селиверстов Ю.И., д.э.н., к.т.н.
профессор
кафедра экономики и организации производства
Королева Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и организации производства
Левченко А.С., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и организации производства
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова
Россия, г. Белгород

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Статья посвящена рассмотрению форм государственной поддержки

малых и средних экспортно-ориентированных предприятий в России в контексте реализации антикризисного плана правительства по обеспечению устойчивого развития экономики. Изучен современный зарубежный опыт финансовой, информационно-консультационной и образовательной поддержки небольших компаний-экспортеров. На основании проведенного исследования предложены мероприятия, реализация которых будет способствовать активизации внешнеэкономической деятельности малых и средних российских предприятий.

Ключевые слова: малый бизнес, малые и средние предприятия, экспорт, внешнеэкономическая деятельность, государственная поддержка, международная торговля.

С целью обеспечения устойчивого развития экономики и социальной стабильности в период наиболее сильного влияния неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры Правительство РФ разработало План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г., утвержденный распоряжением от 27 января 2015 г. № 98-р. План предусматривает реализацию в 2015-2016 гг. мероприятий, направленных на поддержку импортозамещения и экспорта по широкой номенклатуре несырьевых, в т.ч. высокотехнологичных, товаров и содействие развитию малого и среднего предпринимательства (МСП).

Малые предприятия составляют основу социально-экономического развития во всех странах и содержат большой экспортный потенциал [1]. Доля МСП-экспортеров в Великобритании составляет 20%, в Японии и Корее – 47% (2010), в Германии – 34% (2009), Тайвани – 30% (2010), США – 24% (2007). В России, по оценкам Департамента развития МСП и конкуренции Минэкономразвития РФ, свою продукцию экспортируют только 30 тыс. (1,44%) компаний из 2,1 млн. МСП.

Конкурентоспособность МСП на глобальном рынке обеспечивается наличием качественного инновационного продукта (услуги), правильным выбором маркетинговой стратегии и инструментов продвижения товара, достаточным объемом финансирования [2] и грамотным бюджетированием, а именно включением в операционный бюджет бюджета экспортных продаж [3].

В России комплексное сопровождение субъектов МСП, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, в 2015 г. осуществляется в рамках реализации мероприятия по созданию Центров поддержки экспорта и региональных интегрированных центров (до 2015 г. – ЕвроИнфо корреспондентских центров). Центры поддержки экспорта проводят маркетинговые исследования, организуют выставки и встречи, занимаются сопровождением экспортных контрактов, продвижением информации о МСП-экспортерах. Региональные интегрированные центры содействуют выходу компаний на рынок ЕС, помогают в поиске потенциальных деловых, технологических, научных партнеров,

распространяют данные о российских компаниях, осуществляют информационный обмен коммерческими предложениями, запросами и деловой информацией.

Финансовая поддержка МСП-экспортеров осуществляется в форме кредитования малого и среднего бизнеса ОАО «МСП Банк» через 1821 партнерский банк на срок от 6 месяцев до 7 лет в сумме до 150 млн. дол. при условии обеспечения не менее 75% от суммы кредита по ставке, устанавливаемой банком-партнером в зависимости от качества обеспечения и финансового положения предприятия. Средневзвешенная ставка для банков-партнеров по программе составляет 7,95% годовых (выдача новых кредитов банкам-партнерам производится по ставкам в диапазоне от 4,1 до 10,25% годовых). В свою очередь, для субъектов МСП средняя стоимость ресурсов составляет 12,72% годовых (средневзвешенная ставка по портфелю кредитов). Верхнее ограничение ставки по кредитам установлено на уровне от 7 до 15% годовых. Поскольку банки-партнеры несут риски кредитования субъектов МСП в полном объеме (за исключением случаев, когда МСП Банк выступает гарантом по кредиту, выданному субъекту МСП), они закладывают в маржу не только издержки по обслуживанию кредита, но и риски его невозврата.

Информационную поддержку МСП-экспортеры могут получить на следующих интернет-ресурсах: Единый портал внешнеэкономической информации, Российский экспортный каталог (реестр экспортеров РФ), Европейский Информационный Консультационный (Корреспондентский) Центр в России (ЕИКЦ-Россия), сайты Торгово-промышленной палаты РФ, региональных центров поддержки экспорта (36 центров, в т.ч. 5 – в ЦФО: в Брянской, Ивановской, Калужской, Тверской областях и г. Москва), портал информационной поддержки малых и средних производственных предприятий (региональные центры субконтрактации).

Поиск партнеров и зарубежных рынков сбыта возможен через Единый портал внешнеэкономической информации при содействии Торговых представительств РФ в других государствах; с использованием инструментов продвижения консорциума Gate2RuBIN (Russian Business Innovation Network – RuBIN) – размещение профиля и составление запроса на поиск партнера в других регионах РФ; посредством участия в региональных и международных бизнес-миссиях в рамках проекта «Бизнес-Марафон»; с помощью ресурсов областных представительств ЕИКЦ.

ЕИКЦ является членом и официальным информационным агентом Европейской сети поддержки предпринимательства и инноваций (Enterprise Europe Network – ENN), которая объединяет около 250 региональных консорциумов в 53 странах мира. Организации-члены сети EEN представляют собой торгово-промышленные палаты, технологические центры, исследовательские институты и учреждения, работающие в сфере экономического развития. Большинство из них давно занимаются поддержкой местных предприятий. Они знают сильные стороны и

потребности клиентов и свой рынок. Члены Сети EEN связаны между собой посредством системы высокотехнологичных баз данных, что позволяет им обмениваться информацией, технологиями и партнерами по бизнесу на территории всех стран сети.

Благодаря партнерству EEN и ЕИКЦ для МСП России сформированы базы данных по коммерческим запросам зарубежных (ЕС) и российских компаний. Региональные центры поддержки экспорта публикуют актуальные запросы иностранных компаний, сгруппированные по отраслям экономики. На Едином портале внешнеэкономической информации создана база данных торговых представительств России за рубежом (в 52 странах). Работа через них, по мнению участников МСП, значительно повышает эффективность деятельности на внешних рынках.

Региональные Фонды поддержки экспорта регулярно проводят обучающие семинары на актуальные темы организации и ведения ВЭД с участием специалистов-практиков, российских и зарубежных экспертов с многолетним опытом работы на международных рынках. Так, Центр поддержки экспорта Омской области в 2014 г. провел 12 семинаров и онлайн-курс повышения квалификации в области ВЭД с участием отечественных и иностранных лекторов и консультантов. Тематика мероприятий охватывает широкий круг направлений: практические шаги выхода на международные рынки, международные бизнес-стратегии, международная сертификация пищевой продукции, эффективность работы на международных выставках, таможенный аудит, практика работы с Китаем, Германией, выход на рынки Ирана, Армении и Ирака, особенности ведения бизнеса на рынках Ближнего Востока, Центральной и Восточной Европы и др. О большой практической ценности и популярности образовательных мероприятий свидетельствуют многочисленные положительные отзывы участников открытых семинаров и их растущая аудитория.

В Казахстане и Кыргызстане Европейский банк реконструкции и развития и Специальный фонд США по поддержке малого и среднего бизнеса проводят образовательные семинары для представителей малого и среднего агробизнеса и пищевой промышленности стран СНГ. Производители растительных масел, муки, рыбы, макаронных изделий, консервированных овощей изучают инструменты для вхождения на конкурентные рынки, модели завоевания рынков, методы анализа рыночных данных и разработки экспортных стратегий, факторы конкурентоспособности на внешних рынках, конкретные примеры и бизнес-кейсы [4].

Ежегодно на Портале внешнеэкономической информации публикуются путеводители для бизнеса в странах, где есть торговые представительства РФ. В путеводителях содержится краткая характеристика делового климата страны пребывания, в т.ч. специфические особенности ведения бизнеса, включая культурные аспекты и деловые обычаи;

рекомендации для экспортеров, информация о защите их прав и о возможностях проверки деловой репутации в стране пребывания; обзор нормативно-правовой базы и мер в области государственного регулирования внешнеэкономической и инвестиционной деятельности в стране пребывания; перечень наиболее крупных дистрибьюторов различных видов товаров; контактные данные дипломатических представительств РФ.

Важным инструментом поддержки экспортно-ориентированных МСП является проведение бизнес-миссий. В 2014 г. было проведено 125 российских бизнес-миссий в 34 страны. Приоритетными направлениями развития внешнеторговых связей в 2015 г. признаны страны-члены Таможенного союза, страны СНГ, страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), главным образом, Вьетнам и Китай.

По инициативе Минэкономразвития РФ, Российско-Китайского делового совета и Российско-Китайского комитета дружбы, мира и развития в рамках Российско-китайского форума «Большие возможности малого и среднего бизнеса», который пройдет 21-22 апреля 2015 г. в Пекине, будет представлен проект по созданию сети развития международного сотрудничества малых и средних предприятий АТР с целью реализации возможностей российских МСП для экспорта продукции в Китай. В мероприятии примут участие 139 компаний из 44 регионов России [5]. Из них 70 уже нашли китайских партнеров и заключили контракты для сбыта продукции. Заключены контракты на поставку в Китай запасных частей теплообменных аппаратов, стальной проволоки, спецодежды, рыбной продукции, минеральной воды и кондитерских изделий. Сеть развития откроет предпринимателям возможность находить партнеров и заключать контракты, не выходя из офиса.

Финансовая поддержка при участии МСП в бизнес-миссии осуществляется в форме оплаты за счет региональных центров поддержки экспорта расходов на поиск и подбор деловых партнеров, организацию и проведение деловых переговоров, трансфер по территории страны для реализации мероприятий деловой программы, услуги по опосредованному переводу, разработку и печать презентационных материалов участников.

Правительственное учреждение Великобритании UK Export Finance с целью содействия развитию МСП, осуществляющих ВЭД, создало сеть региональных финансовых советников по экспорту (24 советника по состоянию на конец 2014 г.). Советники контактируют с местными поставщиками финансовых ресурсов, страховщиками кредитов, правительственными и частными организациями по вопросам поддержки торговой деятельности и, по обращению МСП, предоставляют бесплатные консультации относительно финансового обеспечения экспортных операций [6].

В Великобритании для малых и средних предприятий-экспортеров предусмотрена государственная поддержка в форме кредитного страхования, кредитных гарантий по займам на пополнение оборотного капитала и

помощь при выпуске облигаций. По оценкам специалистов Британской Ассоциации экспортеров, государственная поддержка МСП-экспортеров в размере 39,1 млн. фунтов недостаточна по сравнению с помощью, которую оказывают малым и средним компаниям правительства США, Канады и Германии [7].

Согласно оценкам Института международной торговли Корейской Ассоциации Международной Торговли, в Корее насчитывается более 5,5 млн. экспортеров, из которых именно малые предприятия увеличили объемы экспорта в 2014 г. (на 1,1%) в отличие от сокращения объемов экспорта больших (на 1,9%) и средних (на 1,8%) компаний. Доля экспорта в обороте корейских МСП составляет 24% (2010 г.).

Государственную поддержку экспортно-ориентированных МСП осуществляют Министерство экономики знаний в лице Торгово-инвестиционного агентства Кореи (KOTRA), Корейской Международной Торговой Ассоциации (KITA), корпорации Малого и среднего бизнеса (SBC) и др. KOTRA управляет «Кибер Бизнес-Центром» в Сеуле, где иностранные покупатели могут проводить деловые встречи в режиме онлайн с корейскими компаниями. Центр проводит подготовительную работу по поиску информации и возможностей для бизнеса, позволяет участникам продолжать бизнес во время форс-мажорных обстоятельств. KOTRA организует международные выставки в Корее, а также масштабные показы корейской продукции на стратегических рынках за рубежом через т. н. «корейские павильоны».

Изучение отечественного и зарубежного опыта поддержки экспортно-ориентированных малых и средних предприятий позволяет сделать вывод о том, что в России уделяется большое внимание содействию выхода МСП на международные рынки. Тем не менее, активность небольших компаний в секторе внешнеэкономической деятельности остается на низком уровне. Укреплению внешних связей российских производителей высокотехнологичной продукции будет способствовать дальнейшее развитие механизмов финансовой поддержки, кредитного страхования, сети областных интегрированных центров и консультационно-образовательных услуг для экспортно-ориентированных предприятий малого и среднего бизнеса на уровне регионов.

Использованные источники:

1. Селиверстов, Ю.И. Стратегическое направление – малое предпринимательство / Ю.И. Селиверстов, О.В. Абрамов // Экономика. Общество. Человек: межвузовский сборник научных трудов. – БГТУ, Белгор. регион. отд-е РАЕН. – 2011, вып. XV. – С. 43-72.

2. Levchenko, A.S. To the Question about Basic Directions of Enterprise Competitiveness Increase at the Branch Level/ A.S. Levchenko, A.A. Rudychev, E.A. Nikitina // World Applied Sciences Journal 24. - 2013. - № 12. P. 1707-1710. ISSN 1818-4952.

3. Доможирова, О. В. Внедрение бюджетирования в систему управления

предприятием малого бизнеса / О.В. Доможирова, Г.А. Ткаченко // Law, Economy and Management in Modern Ambience LEMiMA 2011: Proceedings, Belgrade, Serbia. – 2011. – vol. 3. – pp. 389-395.
4. Малый бизнес Казахстана в сфере производства пищевой продукции обучили основам экспорта товаров [Электронный ресурс] / Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. – [03.03.2015].– Режим доступа: http://www.smb.gov.ru/mediacenter/bisnessnews/15756.html (дата обращения 14.04.2015).
5. Продукция российского малого и среднего бизнеса уже имеет спрос в КНР [Электронный ресурс] / РИА Новости – [16.03.2015]. – Режим доступа: http://ria.ru/east/20150316/1052837084.html (дата обращения 10.04.2015).
6. Assisting UK exporters : The role of Export Finance Advisers [Электронный ресурс] / UK Export Finance. – Режим доступа:https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/339278/UKEF_A_guide_to_EFAs_A4_booklet.pdf (дата обращения 14.04.2015).
7. UK Export Finance : Supporting the National Export Challenge / British Exporters Association; BexA's 5th Annual Benchmarking [October 2014]. – Режим доступа: http://www.bexa.co.uk/docs/BExA%20UKEF%20ECA%20Benchmarking%20pape%20Oct%2014.pdf (дата обращения 14.04.2015).

Семейкина А.В.
студент 2-го курса магистратуры
Байкальский государственный университет экономики и права
Россия, г. Иркутск

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНЫХ РАСХОДОВ

Ключевые слова: реклама, эффективность рекламы, рекламные расходы.

Практически каждая компания использует в своей деятельности рекламу для привлечения клиентов и продвижения товаров. В условиях высокой конкурентности, нестабильной ситуации на рынке организациям важно, чтобы клиент заметил именно их, их товар приобрели, их услугами воспользовались. Часто на выбор клиента влияет узнаваемость товара или услуги, их популярность и известность. Одним из самых быстрых по эффективности способов, позволяющим организации занять свою нишу, найти своего потребителя и повысить узнаваемость своей продукции является использование рекламы. Таким образом, к расходам по обычной деятельности предприятия добавляется расход на рекламу.

От произведенных расходов компании напрямую зависит размер полученного дохода, поэтому за расходами необходимо тщательно следить, их контролировать и проводить анализ рекламных расходов. Общую информацию о рекламных расходах за определенный период можно получить из бухгалтерского баланса. Рекламные расходы, связанные со

сбытом продукции (товаров, работ, услуг), являются коммерческими расходами. Коммерческие расходы отражаются на отдельном субсчете к счету 44 «Расходы на продажу» в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкцией по его применению, утвержденным Приказом Минфина Российской Федерации от 31 октября 2000 года №94н. Причем это справедливо как для торговых организаций, так и для производственных организаций. Не стоит забывать, что организации обязаны уплачивать налог на рекламу, поэтому важно определить, что относится к рекламным расходам и какие расходы были произведены с учетом их экономической оправданности.

Используя статистические и бухгалтерские данные об объеме продаж или размере прибыли, привлеченных клиентах, можно провести исследование эффективности рекламы, одного из самых важных и спорных вопросов в рекламной деятельности. Эффективность рекламной деятельности бывает двух видов: экономическая и коммуникативная. В коммуникативной эффективности рекламы определяется эффективность контакта с потребителем. Выявление коммуникативной эффективности рекламы способствует улучшению качества содержания и способа подачи информации, но при этом оно не позволяет сделать вывода о влиянии рекламы на прибыль и динамику оборота. Это позволяет сделать экономическая эффективность, которая имеет денежное выражение.

Измерение экономической эффективности рекламы представляет большие трудности, так как реклама, как правило, не дает полного эффекта сразу. Кроме того, рост прибыли нередко вызывается другими (не рекламными) факторами – например, изменением покупательской способности населения из-за роста цен и т.п. Поэтому практически невозможно получить абсолютно точные данные об экономической эффективности рекламы. Тем не менее, существуют методы оценки экономической эффективности рекламы.

Методы оценки:

1. Методы сравнения товарооборота до начала и после проведения рекламной компании.

1.1. Расчёт дополнительного товарооборота (в результате действия рекламы):

$$Тд=(Тс*П*Д)/100$$

где Тд — дополнительный товарооборот под влиянием рекламы (в ден.ед.);

Тс — средний товарооборот за день до начала рекламного периода (в ден.ед.); П — относительный прирост среднего товарооборота за день за рекламный период по сравнению с дорекламным, %; Д — количество дней учета товарооборота за рекламный период.

1.2. Расчёт экономического эффекта рекламирования - разница между прибылью, полученной от дополнительного товарооборота и издержек на

рекламу:

$$Э = (Тд + Нт) /100 — (Up + Uд)$$

где Э — экономический эффект от рекламы (в ден.ед.); Тд — дополнительный товарооборот под воздействием рекламы, в ден.ед.; Нт — торговая наценка за единицу товара (в % к цене реализации); Up — расходы на рекламу (в ден.ед.); Uд — дополнительные расходы по приросту товарооборота (в ден.ед.).

2. Оценка рентабельности рекламы - соотношение полученной прибыли к затратам:

$$Р = (П *100)/ З$$

где Р — рентабельность рекламы товара, %; П — прибыль, полученная в результате проведения рекламы (в ден.ед.); З — затраты на рекламу данного товара (в ден.ед.)

3. Метод целевых альтернатив. Сопоставляются планируемые и фактические показатели, оцениваемые как результат вложения средств в рекламную кампанию. Эффективность определяется по следующей формуле:

$$Э = (Пф – З) *100/ (Пп – З)$$

где Э — уровень достижения цели рекламы (%); Пф — фактическое изменение объема прибыли за период действия рекламы (в ден. ед.); Пп — планируемое изменение объема прибыли за период действия рекламы (в ден. ед.); З — затраты на рекламные мероприятия в рассматриваемом периоде (в ден. ед.);

4. Оценка эффективности рекламных затрат как формы инвестирования методом ROI (Return of Investment).

Суть рекламы как формы инвестирования в самом простейшем случае рассматривается как вложение средств в продвижение товара или услуги с целью получения дохода или иных выгод. С этой точки зрения можно проанализировать эффективность рекламных инвестиции с помощью финансового показателя ROI (Return of Investment) – или возврат инвестиций.

5. Модель оценки эффективности расходов по методу И. Березина - на основе разницы между фактической реализации продукта и аналитически прогнозируемым показателем (при отсутствии рекламы).

Аналитический прогнозно-расчетный показатель строится следующим образом:

$$X=A*Kl*K2*K3*K4,$$

где X— расчетный прогнозный показатель реализации продукта без рекламы; А — реальный показатель реализации продукта без рекламы за один из предыдущих сопоставимых периодов (месяц, квартал); К1 — коэффициент сезонности (определяется экспертным путем); К2 — коэффициент влияния макроэкономических факторов (определяется экспертным путем); К3 — коэффициент медийной активности конкурентов (понижающий, определяется экспертным путем, равен 1 только в случае, если конкуренты также не проявляли рекламной активности); К4 —

коэффициент привлекательности продукта по сравнению с предложениями конкурентов (определяется на основе экспертных оценок).

6. Способ оценивания вклада рекламы на основе сопоставления собственных расходов и объемов продаж с затратами конкурентов и их объемов продаж.

В заключение следует упомянуть, что объемы рекламы и прибыль не всегда связаны напрямую. На изменение объемов продаж может оказывать влияние мода, поведение конкурентов, экономическая ситуация в стране, сезонность и другие факторы. Невозможно учесть влияние всех факторов, однако своевременное обнаружение отклонений в ситуации на рынке или в поведении потребителей с помощью методов исследование рекламных расходов может помочь избежать неприятных последствий, и повысить шансы на более благоприятный эффект от рекламы.

Использованные источники:

1. Казуров А.В. Контроль за ходом рекламной кампании // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 2.

2. Березин, И.С. Маркетинговый анализ. Рынок. Фирма. Товар. Продвижение / И.С. Березин. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Вершина, 2007. - 480 с.

Семенова А.Ю.
студент 4 курса
экономический факультет
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарѐва
Россия, г. Саранск

НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПУТИ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ

Аннотация: в статье проведен анализ налогового потенциала Ардатовского муниципального района, а также обосновано использование кадастровой стоимости в качестве налоговой базы, как инструмента повышения налогового потенциала административной единицы.

Ключевые слова: налоговый потенциал, налоговый потенциал муниципального образования, кадастровая стоимость.

Местные налоги являются реальной базой доходных поступлений в местный бюджет. Одной из важнейших задач местных органов власти является реализация эффективной налоговой политики с целью повышения налогового потенциала территории.

В экономической литературе существует множество определений термина «Налоговый потенциал», но все они сводятся к тому, что в широком смысле налоговый потенциал – это совокупность налогооблагаемых ресурсов территории, а в более узком, практическом смысле это максимально возможный объем поступлений налогов и сборов. Совокупная величина налогового потенциала определяет возможности муниципалитета в формировании доходной части бюджета, а также потенциальный объем доходов, собираемый с данной территории «в казну»

государства. Кроме того, размер налогового потенциала территорий определяет уровень межбюджетных трансфертов, оказывает непосредственное влияние на уровень социально-экономического развития территории и повышение ее финансовой самостоятельности, а также отражает финансовые возможности местных органов власти в реализации своих функций.

На основании данных проекта бюджета Республики Мордовия, а именно нормативов отчислений налогов в бюджеты муниципальных образований и отчета об исполнении бюджета Ардатовского муниципального района попробуем оценить налоговый потенциал муниципального образования [3].

Налоговый потенциал муниципального района (городского округа) по отдельному налогу рассчитывается по следующей формуле [2]:

$$НПi = ПДi \times Нормi \times (НСji / НСi), \quad (1)$$

где НП – налоговый потенциал по i-му налогу;

ПД – прогноз поступлений i-го налога в консолидированный бюджет в планируемом году;

Нормi – норматив отчислений в бюджеты муниципальных районов от i-го налога в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса РФ;

НСji – начисленные суммы i-го налога по j-му муниципальному району (городскому округу) в последнем отчетном году;

НСi – суммарные начисления i-го налога в консолидированный бюджет региона в последнем отчетном году.

Далее рассчитывается коэффициент активности по каждому налогу по следующей формуле [2]:

$$К = \frac{НП_i}{Н_{фi}} \quad (2)$$

Где $НП_i$ – налоговый потенциал по i-му налогу;

$Н_{фi}$ – объем фактических поступлений по i-му налогу.

Далее рассмотрим общий коэффициент налоговой активности, который рассчитывается как отношение суммы НП по всем налогам к сумме фактически поступивших налогов в бюджет муниципального образования [2]. Данный показатель позволяет оценить использование налогового потенциала муниципальным образованием.

$$К = \frac{\sum НП_i}{\sum Н_ф}, \ К \geq 1 \quad (3)$$

Таблица 1 – Налоговый потенциал Ардатовского муниципального района

Налог, собираемый на территории Ардатовского мун. района	Прогноз поступлений i-го налога в конс. бюджет РМ в 2015 году, тыс. руб.	Норматив отчислений	Суммарный объем поступлений i-го налога в бюджет муниципального образования в 2014 году	Фактический объем поступлений i-го налога в конс. бюджет РМ в 2014 году, тыс. руб.	Расчет налогового потенциала по i-му налогу, тыс. руб.	К
Налог на доходы физических лиц	9 866 089,8	0,7	36 199	7 760 300	32 215,25	0,89
Доходы от уплаты акцизов на нефтепродукты	1 494 464	0,1	8 028	1 096 710	1 093,96	0,14
Налоги на совокупный доход	511 744,4	1	6 644	483 700	7 029,21	1,06
Единый сельскохозяйственный налог	6 560	0,5	138,7	11 700	38,88	0,28
Налог на имущество физических лиц	51 871,7	1	1 415	45 400	1 616,70	1,14
Земельный налог	520 503,9	1	10 288	507 500	10 551,61	1,03
Государственная пошлина	69 058,8	1	1 834	67 048,30	1 889	1,03

Таблица показывает, что наиболее высоким потенциалом обладают налоги, норматив отчислений которых в местные бюджеты составляет 100%, то есть налоги на совокупный доход, налог на имущество физических лиц и т.д. Коэффициент общей налоговой активности равен 0,84, что ниже нормативных значений, однако это достаточно высокое значение для данного показателя.

В качестве путей повышения налогового потенциала можно выделить несколько направлений:

1) выявление и пресечение фактов уклонения от уплаты налогов;

2) включение новых и расширение действующих налогооблагаемых ресурсов.

Одним из главных инструментов, способствующих расширению действующих налогооблагаемых ресурсов, является налог на недвижимое имущество.

Данный налог, начиная с 1 января 2015 года, уплачивается физическими лицами, обладающими правом собственности на имущество. В качестве налоговой базы применяется кадастровая стоимость[5]. Целью введения таких изменений в Налоговый кодекс является предоставление возможности повышения независимости муниципального образования.

Постараемся показать, насколько будет доходным применение кадастровой стоимости для бюджета Ардатовского муниципального района. Количество налогоплательщиков в районе – 13 942 чел., льготников из них – 5 605 чел. Жилищный фонд в 2014 году – 713,1 тыс. м2 , площадь налоговых вычетов составила 296,9 тыс. м2. Таким образом, под налогообложение попадает 416,2 тыс. м2, или 58,4% жилищного фонда муниципального образования. При среднерыночной стоимости жилья за 1м2 34 765 руб. и ставке 0,1%, поступления в бюджет в 2015 могут составить 1 490 тыс. руб. (таблица 2), что на 5,3% больше, чем было зачислено в 2014 году с применением в качестве налоговой базы инвентаризационной стоимости недвижимого жилого имущества.

Таблица 2 - Расчет суммы налога на недвижимость (на основе данных, предоставленных Управлением финансов Ардатовского муниципального района)

Жилищный фонд в собственности граждан, тыс. м2	Сумма социальных налоговых вычетов, тыс. м2	Рыночная стоимость 1 м2 жилья,руб.	Потенциальная сумма налога на недвижимость физ. лиц.,тыс. руб.	Сумма налога,поступившая в бюджет в 2014 г., тыс. руб	Увеличение поступлений, %
713,1	296,9	35 756	1490	1 415	5,3

Очевиден тот факт, что с ростом цен на жилье, будут расти и доходные поступления в бюджет, и как следствие, появятся предпосылки к увеличению налогового потенциала территории. Однако не следует забывать и о том, что дополнительная налоговая нагрузка может оказаться не по карману плательщикам, что противоречит идее социальной справедливости.

Следует вывод, что увеличение базы действующих налогооблагаемых ресурсов, а именно изменения в расчете налога на недвижимость, является эффективным направлением повышения налогового потенциала, если, во-первых, высокий уровень цен на жилье на рынке недвижимости, а во-вторых, низкий уровень социальных налоговых вычетов, исчисляемых в квадратных метрах, что несет дополнительную нагрузку на физических лиц.

Использованные источники:

1. Котляров М.А., Татаркин А.Д., Анимица П. Е. Оценка бюджетных последствий от введения налога на недвижимость граждан/ М.А Котляров, А. Д. Татаркин, П. Е. Анимица // Региональная экономика: теория и практика. - 2013. - № 36. - С. 58-64.
2. Ларина Т.В., Шинкаренко Л.И. Оценка налогового потенциала муниципальных образований. / Т. В. Ларина, Л. И. Шинкаренко // Экономика и социум. -2014.- №10 – С. 75-94
3. Пояснительная записка к проекту закона Республики Мордовия «О республиканском бюджете Республики Мордовия на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов».
4. Чугунов В.И., Сарайкина В.Н. Проблемы повышения финансовой самостоятельности местных бюджетов в условиях экономической нестабильности // Теоретические и прикладные аспекты современной науки: сборник научных трудов по материалам VIII Международной науч.-практ. конф. (27 февраля 2015 г.). – Белгород: ИП Петрова М.Г., 2015. – Часть VII. - С. 147-152.
5. http://www.nalog.ru

Семёнова Н.Н.
студент 2го курса
СВФУ ФЭИ
Россия, г. Якутск

РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РС(Я)

Статья посвящена определению роли иностранных инвестиций в обеспечении экономической безопасности Северного региона - Республики Саха (Якутия).

Одним из основных условий обеспечения экономической безопасности является масштабный приток внешних инвестиций в основные фонды и человеческий капитал, который возможен только при условии благоприятного инвестиционного климата.

С учетом последствий мирового финансового кризиса существенно возросла роль экономической безопасности при выработке и реализации долговременной стратегии социально – экономического развития России. Обеспечение экономической безопасности – это гарантия независимости страны, а также необходимое условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества.

Основу национальной безопасности составляет, прежде всего, экономическая безопасность. Под экономической безопасностью субъекта федерации или региона современная экономическая наука понимает совокупность текущего состояния, условий и факторов, характеризующих стабильность, устойчивость и поступательность развития экономики территории, органически интегрированной в экономику Российской Федерации, как относительно самостоятельной структуры.

Экономическая безопасность населения – это категория, выражающая сущность гарантированного обеспечения материально - вещественным содержанием и социально – экономическими формами функционирования всех благ и услуг для населения.

Одним из основных условий экономического роста является масштабный приток внешних инвестиций в основные фонды и человеческий капитал, который возможен только при условии благоприятного инвестиционного климата. Инвестиционная политика является важнейшей составляющей частью экономической политики Республики Саха (Якутия). Главной целью инвестиционной политики республики является ресурсное обеспечение реализации стратегических целей и задач социально-экономического развития Республики Саха (Якутия) - высокого уровня качества жизни населения на основе устойчивого развития экономики Республики Саха (Якутия).

Инвестиционная привлекательность Республики Саха (Якутия) сегодня ни у кого не вызывает сомнений. По своему потенциалу развития Республика Саха (Якутия) занимает особое место среди регионов России. Республика занимает первое место в России по рейтингу общих запасов всех видов природных ресурсов, которые оцениваются в 78,4 трлн руб. (2 трлн евро). Якутия – это практически единственный регион в России, который обладает столь богатой и уникальной по составу и качеству минерально-сырьевой базой, а ее освоение находится на пороге начала масштабных инвестиций. На долю Якутии приходится 47% разведанных запасов угля, 35% природного газа, нефти Восточной Сибири и Дальнего Востока, 22% гидроресурсов в целом по России.

За последние годы восприятие Якутии и отношение к ней в Российской

Федерации и за рубежом уже стало кардинально другим. Если раньше республика ассоциировалась исключительно с алмазами, золотом и углем, то сегодня в этот ряд встала нефтегазовая отрасль, реализуемые крупные промышленные проекты.

Согласно данным Территориального органа федеральной службы Государственной статистики по Республике Саха (Якутия) по объемам иностранных инвестиций Якутия занимает второе место среди регионов Дальневосточного Федерального округа. Доля республики в объеме иностранных инвестиций в ДФО составляла 14,3% в 2013г.

Оценочно объем прямых иностранных инвестиций за январь – декабрь 2013 года составит в расчете на 1 жителя Республики Саха (Якутия) 45 долл., что выше уровня аналогичного периода 2012 года на 86%.

Объем инвестиций, поступивший от иностранных инвесторов, возрос порядка в 8 раз с 2000 по 2013г. – с 159570 тыс. долл. в 2000г. до 1403543,9 тыс. долл. в 2013г. Большая часть инвестиций приходится на топливно-энергетический комплекс – 1360576,9 тыс. долл. в 2013г. [1, с.155]

Согласно Посланию Президента Республики Саха (Якутия) Егора

Борисова Государственному Собранию Ил Тумэн Республики Саха (Якутия), республике необходимо формировать и продвигать новые механизмы привлечения и поддержки инвестиций. Вне всяких сомнений, реализация огромного инвестиционного потенциала республики напрямую зависит от создания развитой энергетической и транспортной инфраструктуры, минимизации административных барьеров в области земельно-имущественной, градостроительной, тарифной политики, выгодных условий для бизнеса в целом, обеспечивающих свободу экономической деятельности. Развивая внешнеэкономические отношения с иностранными партнерами, необходимо отходить от сотрудничества только в области поставок сырья и искать новые точки соприкосновения по созданию производств с высокими технологиями.

Инвестиции - всего 1403543,9
Бельгия 733,6
Великобритания 857221,0
Виргинские острова (Брит) 4898,0
Германия 81,2
Казахстан 95440,6
Кипр 22540,6
Китай 50,9
Корея (Республика) 4332,0
Люксембург 400000,0
Объединенные Арабские Эмираты 15320,0
Япония 2926,0

Согласно Посланию Президента Республики Саха (Якутия с каждым годом расширяет круг инвестиционных проектов, направленных на улучшение собственных экспортно-ориентированных и импортозамещающих производств – от энергетики до сельского хозяйства и туризма. Сегодня Якутия находится на пороге освоения богатейших нефтегазовых месторождений. Талаканское (извлекаемые запасы нефти утверждены в объеме 123,53 млн. тонн и газа 54 млрд. куб. м) и Чаяндинское (по величине запасов газа относится к уникальным – 1240,9 млрд. куб. м, извлекаемые запасы нефти – 50 млн. тонн), месторождения требуют многомиллиардных инвестиций. Начало их освоения существенно повлияет на развитие не только экономики республики, но и всего Дальневосточного региона в целом. Республика Саха (Якутия) ставит задачу в течение трех лет выйти на объемы добычи нефти с нынешних 3 млн. тонн до 10 млн. тонн, а в перспективе и до 50 млн. тонн.

Другой глобальный проект – освоение Эльгинского месторождения каменного угля (20 млн. тонн энергетического и 5 млн. тонн коксующегося угля в год). Как отметил Президент Республики Саха (Якутия) Егор Борисов на заседании Совета по привлечению иностранных инвестиций при полномочном представителе Президента РФ в Дальневосточном федеральном округе, наиболее привлекательными для иностранцев являются

проекты по развитию Южной Якутии. В частности, проект по добыче железной руды на территории Нерюнгринского и Алданского районов предусматривает объемы производства до 40 млн. тонн руды в год.

В Республике Саха (Якутия) имеется целый ряд основных факторов, обеспечивающих ее инвестиционную привлекательность. Первым по значимости конкурентным преимуществом Республики Саха (Якутия) остается высокая обеспеченность природными ресурсами. Она не только имеет наибольший вес в инвестиционном потенциале, но и является источником большинства других сильных сторон региона. С ней напрямую связан основной приток инвестиций в ресурсный сектор региона. Среди ключевых сильных сторон региона можно выделить стабильную политическую обстановку, что является основным условием для привлечения инвестиций в регион.

Среди слабых сторон социально-экономического положения Республики Саха (Якутия) на первое место выходит неблагоприятное периферийное экономико-географическое положение, которое лимитирует возможности региона с точки зрения диверсификации экономики. Оно складывается, с одной стороны, из территориальной и транспортной удаленности региона, его внутриматерикового положения, а с другой - из неблагоприятных климатических условий, что является естественным препятствием для активного освоения территории.

Среди положительных, но менее значимых аспектов географического положения Республики Саха (Якутия) можно выделить относительную близость к КНР и странам АТР и выход к морю в сочетании с крупной речной артерией – река Лена с притоками. Это создает предпосылки для активной внешнеэкономической деятельности, особенно в контексте значительных запасов природных ресурсов на её территории.

Вместе с тем ряд ключевых факторов оказывают существенное негативное воздействие: оторванность инвестиционной деятельности от общеэкономической политики, неразвитость транспортных и энергетических коммуникаций, высокий износ основных фондов в жилищно-коммунальной сфере, сохраняющееся относительно неустойчивое финансовое положение большинства организаций (неудовлетворительная структура баланса), низкий уровень инновационной активности. Отсутствует четкая и понятная инвестору система привлечения инвестиций, в том числе действующей по принципу «одного окна». В республике высока роль экологических и социальных рисков (80-е и 66-е место соответственно). Суровый климат и удаленность оказывают опосредованное воздействие в виде удорожания жизни и, как следствие, повышенного уровня бедности, формируемого за счет занятых в не ресурсных секторах экономики. Географическое положение республики обусловило и следующее ограничение низкую инфраструктурную освоенность.

Неразвитая сеть автомобильных и железных дорог затрудняет процессы внутреннего и внешнего обмена. Такой аспект, как моно

специализация экономики Республики приводит с одной стороны к дополнительным рискам, способствуя ее неустойчивости в кризис, а с другой - к отсутствию достаточно диверсифицированного набора мест приложения труда. Последнее является предпосылкой к оттоку квалифицированных кадров из региона.

Таким образом, иностранные инвесторы приносят на территорию другого государства не только капитал, но опыт и знания, которые способствуют экономическому росту страны. При обеспечении инвестиционной безопасности страны необходимо поддерживать инновационный сектор национальной экономики, чтобы иностранные инвестиции способствовали востребованности инновационной продукции, а не создавали для нее «уничтожающую конкуренцию».

Общему улучшению инвестиционного климата в Якутии будет способствовать политика открытости республиканских предприятий для внешних инвесторов. Для качественного изменения ситуации в сфере привлечения иностранных инвестиций необходима реализация комплекса мер правового, финансово-экономического и организационного характера.

Использованные источники:

1.Попова С.А. Теория и практика обеспечения экономической безопасности населения в условиях рыночной экономики: Учебное пособие. Якутск: Изд-во Якутского ун-та, 2002. С.6.

2.Сомова Н.М. Привлечение иностранных инвестиций в экономику Республики Саха (Якутия) // Региональная экономика. Теория и практика: научно-практический и аналитический журнал. №16, 2010. С.54.

3.Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020г. Москва, Якутск 2006.

4. http://www.interfax-russia.ru/

Семыкина Е.
студент 4 курса
направление подготовки реклама и связи с общественностью
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара

СПЕЦИФИКА PR-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация: В статье рассматривается PR- как инструмент для продвижения, спортклубов, здорового образа жизни среди различных слоев населения. Приводится статистика популярности тренировок и различного вида физических нагрузок по данным ВЦИОМ.

Ключевые слова:фитнес-индустрия, связи с общественностью.

Актуальность PR-сопровождения индустрии спорта сегодня превратилась в бизнес, и без соответствующей PR-поддержки эта отрасль не

всегда будет достигать желаемых результатов. Идет процесс постоянного увеличения предлагаемых продуктов на рынке фитнес - услуг, но, к сожалению, деятельность специалистов по связям с общественностью не всегда оказывается эффективной.

Услуги в сфере физической культуры и спорта в настоящее время все более активно входят в жизнь населения нашей страны. Все больше людей стараются регулярно посещать спортивные клубы и секции, а также заниматься физической культурой самостоятельно. По данным статистики, число систематически занимающихся физической культурой и спортом постоянно растет. Это связано с широкой пропагандой здорового образа жизни, проводящейся в последние годы в нашей стране. [1, с.33].Российский фитнес-рынок, фактическое формирование которого связывается с началом 90-х годов XX века, имеет свои характерные особенности:

1. Дифференцированность по социально-географическому признаку: фитнес-индустрия развивается в крупных городах с высоким уровнем обеспеченности граждан.
2. Динамичное развитие при сохранении низких показателей спроса и пользования этими услугами. [2]

В России только начинается этап внедрения связей с общественностью в деятельность спортклубов, продвижения культа здорового образа жизни среди различных слоев населения, пропаганда регулярных тренировок и различного вида физических нагрузок

Из вышесказанного следует, что связи с общественностью в сфере фитнес - услуг являются не только актуальной темой, но и важнейшим элементом, который пропагандирует и распространяет фитнес услуги .

Немаловажным условием успешного функционирования спортивных клубов, федераций, комитетов и отдельных спортсменов является создание позитивного мнения о себе и своей деятельности в кругах широкой общественности, а также среди собственных работников. Формирование благоприятного имиджа своей организации, создание ей доброго имени в значительной степени помогает участникам экономических отношений в области спорта решать многие задачи, такие, как привлечение спонсоров, молодых и уже сложившихся спортсменов и тренеров, установление хороших контактов со средствами массовой информации, зарубежными организациями и государственными органами. Реклама спортивных клубов и организаций с позитивным имиджем, их эмблем и товарных знаков воспринимается общественностью с большим доверием.

Позитивное мнение общественности о спортивном клубе или организации не формируется само собой и за короткий промежуток времени; при отсутствии кропотливой каждодневной работы с общественностью неизбежны недопонимание, циркуляция негативных слухов, появление недостоверных статей или сюжетов в среде массовой информации. Все перечисленные и некоторые другие моменты делают работу с общественностью (Public Relations, PR) крайне полезной и необходимой.

Основная цель PR в продвижении фитнес – клубов – это создание условий для повышения интереса людей к данному роду спортивных услуг, при этом создавая положительный имидж той организации, на которую направлена PR – кампания, в глазах общественности. Однако, если рассматривать фитнес – индустрию с точки зрения бизнеса, то цель любого бизнеса – это получение прибыли, а значит целью любых мероприятий, связанных с продвижением данных услуг можно так же считать привлечение новых клиентов и удержание постоянных для увеличения прибыли организации. Таким образом, одна цель способствует достижению другой, но все же основная цель любой коммерческой организации – это быть рентабельной и приносить владельцам прибыль.

Для достижения сформулированных целей PR в сфере фитнеса используются следующие инструменты:

1. Работа со средствами массовой информации

2. Привлечение знаменитых, известных людей, к занятиям в данном фитнес – клубе.

3. Организация PR деятельности в сети Интернет.

4. Организация и проведение специальных мероприятий (конвенции и конференции по фитнесу, выставки, посвященные здоровому образу жизни, дни открытых дверей в фитнес – клубе, семинары, экскурсии). [3]

Все перечисленные мероприятия в первую очередь способствуют созданию положительного образа и имиджа конкретного фитнес – клуба. Это непосредственно влечет за собой рост спроса на предлагаемые услуги потребителями, а значит повышает прибыль организации в целом.

Если говорить о фитнесе, как о бизнесе, то и PR здесь будет приближен к тому, который осуществляется в данной сфере. Следует заметить что фитнес – это не только коммерческая организация, это еще и спортивная организация, а значит, и PR здесь будет иметь определенные особенности. Мы можем выделить основные из них, которые принципиально отличают PR в данной области от любой другой:

1.Свобода творчества. Фитнес – это огромное поле для творческой деятельности. Креативный подход в данной сфере во всем – начиная от презентаций новых фитнес – программ и заканчивая пресс – конференциями, посвященным планам развития организации..

2. Работа с глянцевыми журналами. Очевидны взаимовыгодные отношения между сферой фитнеса и такого рода прессой. На страницах мужских и женских изданий практически каждый сезон выходит обзор по фитнес – тематике, будь то обзор клубов или же новых программ и тренировок - что может привлечь внимание читателей к определенному фитнес – клубу.

3. Отношения с бизнес – прессой. Не смотря на существующие трудности в работе с такими изданиями, многие фитнес – организации используют их в качестве дополнительного инструмента по коммуникации с аудиторией и привлечению новых клиентов, активно и регулярно

распространяя информацию о развитии своего бизнеса на страницах деловой прессы.

4.Широкий набор PR – инструментов. Сфера фитнеса не предполагает жестких границ в осуществлении PR и маркетинговых коммуникаций. Это связано в первую очередь с огромной свободой творчества, о которой мы говорили выше. В связи с этим, набор PR – инструментов в этой области гораздо шире, чем в других структурах.

На сегодняшний день можно выделить наиболее перспективным направлением – интернет PR. Работа с общественным мнением в сети в период стремительного развития технологий как никогда стала важна. Это связанно с тем, что большинство потенциальных клиентов черпают информацию именно из интернет - источников. К данному инструменту можно отнести следующие направления в PR – деятельности: работа с форумами, ведение корпоративных блогов, создание интерактивных фитнес–виджетов, а так же специализированных интернет – порталов.

5. Прочная связь с продажами. Создание и поддержание репутации клуба на достойном уровне не является основной целью PR в данной индустрии, если рассматривать ее с точки зрения бизнеса. Это необходимое условие для достижения конечной цели любой коммерческой организации, в том числе и фитнес – клуба – увеличение продаж путем привлечения новых клиентов, что в конечном итоге ведет к росту прибыли и рентабельности предприятия. Здесь необходимо отметить, что одной лишь рекламы часто бывает недостаточно для решения поставленных задач. Нельзя сказать, что PR занимается прямыми продажами, однако, в данной сфере деятельность PR менеджера с отделом продаж связанна очень тесно.

Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) представляет данные о том, сколько респондентов занимаются спортом и каким именно, что им мешает это делать.

За последние семь лет заметно увеличилась доля тех, кто занимается спортом регулярно: ежедневно - с 6 до 10%, несколько раз в неделю - с 8 до 14%. Не реже, чем несколько раз в неделю - 40% (18-24-летние респонденты) - 16% (среди пожилых). Мужчины несколько чаще сообщают о регулярных занятиях спортом, нежели женщины (27 против 22% соответственно).

Самые популярные виды спорта среди респондентов - комплексные занятие физкультурой -43% (по сравнению с 2006 -31%). Менее востребованы занятия легкой атлетикой (15%), плаванием (14%), лечебной физкультурой (14%). Самые непопулярные виды спорта - борьба, баскетбол (по 2%), хоккей (1%).

Главная причина, по которой россияне игнорируют занятия спортом или редко им занимаются - отсутствие времени на них -37%. Не испытывают подобной потребности -28%, Не позволяет состояние здоровья -23% и отсутствие силы воли -22%. Менее актуальные факторы - нехватка денег - 6%, (в 2006 году - 11%), неразвитость спортивной инфраструктуры в месте проживания -4%, отсутствие возможности заниматься с тренером -3%.

(Инициативный всероссийский опрос ВЦИОМ проведён 30-31 марта 2013 г. Опрошено 1600 человек в 130 населенных пунктах в 42 областях, краях и республиках России. Статистическая погрешность не превышает 3,4%.) [4]

Сфера фитнеса является довольно «молодым» направлением на российском рынке, она нуждается в непрерывном продвижении. Для становления бизнес- фитнеса в регионах Российской Федерации важно понимать значимость системного продвижения с использованием наиболее эффективных и отработанных инструментов, одним из которых, несомненно, является PR. В данной сфере, как впрочем, и в любой другой, PR призван решать задачи создания положительного имиджа организации и, как следствие, вести компанию к росту продаж и прибыли. На мой взгляд, развитие PR технологий в фитнес – индустрии и активное использование их владельцами региональных фитнес – клубов поможет удержать «на плаву» вновь открывающийся центр. Только смелый и стремительный PR, с использованием всех возможных инструментов, учитывающий региональную специфику, сможет продвинуть спортивную организацию на качественно новый уровень.

Использованные источники:

1. Енченко И. В. Анализ привлекательности услуг сферы физической культуры и спорта среди населения //Физическая культура, спорт – наука и практика. 2013. №2, 33-38с.
2. Планета Фитнес Бренд года 2006//Альманах:Лаборатория рекламы, маркетинга и PR . 2007.№2(51)
3. Егина Елена. Школа рекламиста. Теория PR. Инструменты PR. Специальные события. http://www.advertiser-school.ru/
4. Всероссийский центр изучения общественного мнения . **Пресс-выпус к №2274.** Россия спортивная: факты и тренды : http://wciom.ru/index.php?id=125/

Сенина О.А.
студент 4 курса
Москалева Е.Г., к.э.н.
доцент
кафедра Бухгалтерского учета, анализа и аудита
МГУ им Н. П. Огарева
Россия, г. Саранск

УЧЕТ И АНАЛИЗ ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ НА ПРИМЕРЕ ООО «СТРОЙМОНТАЖ»

Аннотация. В статье рассматриваются понятия заработной платы, способы ее организации и основные направления совершенствования оплаты труда на ООО «СтройМонтаж».

Ключевые слова: заработная плата, оплата труда, мотивация труда, стимулирование работников, выплата.

The article discusses the concept of wages, methods of its organization and main areas for improvement in the remuneration of «Stroymontazh».

Keywords: wage, compensation, labor motivation, incentives for employees, payment.

Оплата труда всегда являлась составной частью управления предприятием, и от нее в значительной мере зависит эффективность его работы, так как заработная плата является одним из важнейших стимулов в рациональном использовании рабочей силы. В литературе существует несколько трактовок зарплаты.

Заработная плата – это вознаграждение, которое предприятие обязано выплатить рабочим и служащим за их труд соразмерно его количеству и качеству по установленным в договоре и законе нормам [1].

Заработная плата – это часть валового национального продукта, которая отражается в себестоимости продукции и распределяется в рыночной экономике между отраслями народного хозяйства, предприятиями и отдельными работниками исходя из количества и качества затраченного труда, а также спроса и предложения товаров [3].

Заработная плата в ст.129 ТК РФ определяется как вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты) [4].

С учетом выше сказанного, заработная плата – это цена, выплачиваемая работнику за использование его труда, величина, которая определяется рынком труда, т.е. спросом на рабочую силу и ее предложением. Чем больше спрос на конкретную рабочую силу и чем меньше ее предложение, тем выше заработная плата, и, наоборот.

Учитывая основополагающий характер политики оплаты и мотивации труда в отношениях с работниками, предприятие строит ее на следующих принципах:

- единство политики оплаты и мотивации труда;
- установление минимально гарантированного уровня оплаты труда для всех профессионально-квалифицированных групп работников на уровне, превышающем законодательно установленный минимальный размер оплаты труда;
- периодическое повышение заработной платы в связи с ростом производительности труда;
- использование гибких систем премирования с целью наиболее полного учета индивидуального вклада работника.

На ООО «СтройМонтаж» применяется повременно-премиальная система оплата труда. Общая сумма заработной платы при повременно-премиальной системе складывается из трех основных составляющих (рисунок 1).

Общая сумма заработ-ной платы	Основная заработная плата за отработанное время (оклад, ставка)	Дополнительная заработная плата за условия труда (доплаты и надбавки)	Премия за основные результаты хозяйствен-ной деятельности

Рисунок 1 – Общая сумма заработной платы

Оплата труда – одно из важнейших составляющих управления персоналом. От того насколько эффективно руководство стимулирует своих работников, зависят и производительность, и экономическая эффективность труда, и прибыльная работа организации.

Размер оплаты труда конкретного работника зависит от следующих факторов: установленного разряда оплаты труда; уровня профессиональной компетентности; эффективности работы и достигнутых результатов.

Значение анализа эффективности труда и его оплаты очень велико, так как от уровня заработной платы на предприятии зависит обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами, производительность и эффективность труда, и, следовательно, объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов и, как результат, объем строительного производства, его себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей. Таким образом, обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий профессиональный уровень работников имеет большое значение для работы предприятия [2].

При исследовании трудовых ресурсов определяющее значение имеет анализ численности работающих. В ходе анализа определяют:

- абсолютное и относительное отклонение фактической численности работающих по их категориям от прошлого года;
- структуру численности работников по из категориям и динамику ее изменения;
- квалификационный состав кадров по образованию и стажу работы;
- текучесть кадров и ее причины.

Эффективность использования живого труда на предприятии определяется показателем рентабельности затрат на оплату труда. Он определяется как соотношение прибыли от продаж с фондом оплаты труда.

Анализ использования трудовых ресурсов необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда. С ростом производительности труда создаются реальные предпосылки повышения его оплаты. В свою очередь, повышение уровня оплаты труда способствует росту его мотивации и, как следствие,

производительности. При этом средства на оплату труда нужно использовать таким образом, чтобы темпы роста производительности труда обгоняли темпы роста его оплаты. Только при таких условиях создаются возможности для наращивания темпов расширенного воспроизводства [5].

Известно, что средства на оплату труда нужно использовать таким образом, чтобы темпа роста производительности труда обгоняли темпы роста его оплаты. Только при таких условиях создаются возможности для наращивания темпов расширенного производства. Если такой принцип не соблюдается, то происходят перерасход фонда оплаты труда, повышение себестоимости выполненных строительно-монтажных работ и соответственно снижение суммы прибыли. Результаты анализа производительности труда и использования рабочего времени необходимы при разработке конкретных рекомендаций по обеспечению роста производительности труда и определению резервов повышения выработки рабочих.

Проанализировать соотношение производительности труда и средней зарплаты можно по данным таблицы 1.

Таблица 1 –Соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы в ООО «СтройМонтаж» за 2012-2014 гг.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонение (+,-)		Индекс динамики		
				2013 г. от 2012 г	2014 г. от 2013 г.	2013 г. к 2012 г	2014 г. к 2013 г.	2014 г. к 2012 г.
Объем выполненных строительно-монтажных работ, тыс. р.	15789	19509	51806	3720	32297	1,236	2,655	3,281
Фонд оплаты труда работников списочного состава, чел	884,02	1923,02	3477,45	1039,00	1554,43	2,175	1,808	3,934
Средняя численность работников списочного состава, чел	5	11	18	6	7	2,333	1,667	3,889
Среднегодовая зарплата 1 работника списочного состава, тыс. р.	196,45	183,14	198,71	-13,30	15,57	0,932	1,085	1,012
Среднегодовая выработка	3508,67	1858,00	2960,34	-1650,67	1102,34	0,530	1,593	0,844

1 работника списочного состава, тыс. р.								

Приведенные данные показывают, что в ООО «СтройМонтаж» в 2014 году темпы роста производительности труда выше, чем темпы роста заработной платы, что указывает на то, что рост заработной платы во многом зависел от эффективности труда работников. Коэффициент опережения темпов роста производительности труда над темпами ее оплаты составил в 2014 году 1,468 (1,593 / 1,085). Это свидетельствует о повышении эффективности работы ООО «СтройМонтаж», поскольку в 2013 году наблюдалась обратная ситуация и темпы роста производительности труда были ниже, чем темпы роста его оплаты (коэффициент опережения темпов роста производительности труда над темпами ее оплаты составлял 0,568 (0,530 / 0,932).

В целом за 2012-2014 гг. коэффициент опережения темпов роста производительности труда над темпами ее оплаты составил 0,834 (0,844 / 1,012).

Для ООО «СтройМонтаж» необходимо разработать конкретные мероприятия по обеспечению роста производительности труда. Повышения производительности труда можно добиться путем использования новой техники, прогрессивных технологий, новых видов материалов, деталей и конструкций, повышением уровня механизации, внедрением мало механизации, автоматизацией производства, модернизацией оборудования.

Полноту использования трудовых ресурсов можно оценить по количеству отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период времени, а также по степени использования фонда рабочего времени, единицами измерения которого выступают человеко-день и человеко-час. Такой анализ проводится по каждой категории работников, по каждому производственному подразделению и в целом по предприятию.

Основными направлениями дальнейшего снижения затрат на оплату труда в ООО «СтройМонтаж» являются: постоянный рост эффективности труда за счет повышения объема выполненных строительно-монтажных работ; совершенствование организации оплаты труда и постоянно действенный контроль за правильностью начисления заработной платы и др. Важное значение для повышения производительности труда имеет надлежащая его организация: подготовка рабочего места, полная его загрузка, применение передовых методов и приемов труда.

Использованные источники:

1. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. М. : Книжный мир, 2009. – 860 с.
2. Касьянова Г. Ю. Строительство. Бухгалтерский и налоговый учет у инвестора, застройщика, заказчика и подрядчика / Г. Ю. Касьянова. – М. :

АБАК, 2014. – 272 с.
3. Крылов Э. И. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия и расходов на оплату труда : учеб. Пособие - / - М. : Финансы и статистика, Э. И. Крылов, В. М. Власова, И. В. Журавкова – 2009. – 283 с.
4. Трудовой кодекс РФ. Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 28.05.2015)
5. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 649 с.

Сергиенко Е. С., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра Маркетинга и коммуникаций в бизнесе ЮФУ
Костина Н.Ю.
студент 4го курса
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ КРИПТОВАЛЮТ ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО СОЦИУМА

Аннотация

В статье исследуются достоинства и недостатки Биткоина и особенности его развития в современном мировом экономическом сообществе.

Ключевые слова: криптовалюта; криптовалютные биржи; финансовый сектор; платежные системы; Биткоин

Keywords: cryptocurrency; exchange; the financial sector; payment systems; Bitcoin

Фиатные деньги и криптовалюты созданы для обмена товарами и услугами. У каждого вида валюты свои достоинства и недостатки. Однако, если рубли, доллары, евро или любая другая национальная валюта может поддерживать развитие экономики, в отличии от Биткоин, в том случае, если он полностью заменит фиатные деньги. Рассмотрим преимущества и недостатки Биткоина.

Достоинства bitcoin:

- *Анонимность* - по сравнению с национальными валютами за переводами криптовалют никто не следит, следовательно, применить какие-либо санкции к отправителю/получателю никто не может и запретить осуществлять переводы определённому лицу тоже никто не может. Полная свобода транзакций.
- *Малые комиссии*: минимальная комиссия, гарантирующая обработку транзакции, за перевод bitcoin от одного кошелька к другому, составляет 0.0001 btc, что, по текущему курсу, равняется

примерно 2 рубля. Учитывая, что с такой комиссией можно переводить относительно крупные суммы (десятки, сотни тысяч рублей), она является совсем незначительной, даже можно сказать, что её нет. Конечно, при переводе крупной суммы, комиссию лучше увеличить, чтобы ускорить перевод. Но и тогда комиссия будет крайне мала, по сравнению с суммой перевода.

- *Скорость перевода*: минимальное время осуществление перевода криптовалюты от одного человека к другому составляет пару минут. Бывают задержки и до нескольких часов, но, если добавлять к транзакции комиссию, переводы будут осуществляться быстро. В то время как банковский перевод между разными странами может продолжаться в течении нескольких недель, могут случиться какие-либо неполадки и тогда счёт могут заморозить на месяц.
- *Невозможность отмены транзакции* может расцениваться как достоинство, так и как недостаток, в зависимости от ситуации.
- *Blockchain* - наличие обозревателя блоков в сети биткоин позволяет проследить с какого и на какой адрес производится перевод, какая комиссия взята, какие сделки попутно включены в вашу, просмотреть историю переводов каждого адреса. Банковская система традиционной экономики не предоставляет такой возможности вообще.

Недостатки bitcoin:

- *Невозможность отмены транзакции* – при переводе денег в криптовалюте никто не контролирует денежные средства и отменить перевод невозможно. Если деньги пересылаются в качестве предоплаты, то стоит надеяться только на честность получателя. Традиционные национальные валюты в этом плане надёжнее и позволяют в случае происшествий вернуть все деньги, следовательно, для более широкого распространения криптовалют необходимо продумать безопасную возможность возврата средств.
- *Double spending* или «двойная трата одних и тех же биткоинов». Несмотря на постоянно растущую сложность, всё ещё существует возможность подобной атаки из-за сервисов подобных GHash.IO.
- *Время транзакций*, в некоторых случаях, уступает скорости перевода в пределах одного банка. Например, перевод с карты на карту одного банка занимает считанные минуты, в то время как биткоин перевод может длится несколько часов (в зависимости от суммы и размера комиссии).

Биткоин, в своей сегодняшней форме, не может стать заменой традиционных денег и не подходит на роль основной валюты для мировой экономики. Даже если регуляторы сдадутся и примут bitcoin, дефляция, и другие факторы, будут препятствовать развитию криптовалютной экономики. И до сих пор, bitcoin используют больше для заработка на нём

фиатных денег, чем для обычного обмена. Чтобы построить экономику на криптовалютах, необходимо многое в них изменить, чтобы не утратив своих достоинств, они стали более похожи на традиционные деньги.

Использованные источники:

1. Юнна Коцар. Bitcion невезения. // Электронное издание «Газета.Ru», 2014, №15.
2. Bitcoin Forum // www.bitcointalk.org/index.php?topic=318979.20
3. BTC-e // www.btc-e.com
4. Биржи криптовалют //www.bitmakler.com/birzha
5. Костина Н.Ю., Сергиенко Е.С. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИТКОИНА: ЧТО ОЖИДАЕТ ЕГО В БУДУЩЕМ. // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 3 [Электронный ресурс]. URL: http://ekonomika.snauka.ru/?p=7688 (дата обращения: 14.04.2015).
6. Сергиенко Е.С., Костина Н.Ю., "Криптовалютные биржи: что это: новая "национальная" валюта или независимая от государства система обмена данными" // Экономика и социум N4(13) 2014, ISSN 2225-1545.

Сериков К.Л.
студент 3-го курса
БГУ им. ак. И.Г. Петровского
филиал в г. Новозыбкове
Россия, г. Новозыбков

СПОСОБЫ И СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ

Аннотация: в статье рассмотрены основные средства защиты информации в компьютерных системах.

Ключевые слова: защита информации, доступ к информации, классы средств защиты, средства защиты.

Нынешний век, наверно, уже войдет в историю человечества как век информации, и роль информации в жизни цивилизации все возрастает. Информация сегодня это и средство обеспечения успеха в бизнесе, и объект самой серьезной защиты, это и один из наиболее значимых активов предприятия, и один из наиболее существенных элементов предпринимательских рисков. К сожалению, информационные системы становятся все более уязвимыми, требующими серьезной многоуровневой

Под защитой информации в компьютерных системах принято понимать создание и поддержание организованной совокупности средств, способов, методов и мероприятий, предназначенных для предупреждения искажения, уничтожения и несанкционированного использования информации, хранимой и обрабатываемой в электронном виде.

Препятствие — способ физического преграждения пути злоумышленнику к защищаемой информации (к аппаратуре, носителям информации и т.д.).[1]

Управление доступом — способ защиты информации за счет регулирования использования всех ресурсов системы (технических, программных, временных и др.). Эти методы должны противостоять всем возможным путям несанкционированного доступа к информации.[2]

Управление доступом включает следующие функции защиты:

- идентификацию пользователей, персонала и ресурсов системы (присвоение каждому объекту персонального идентификатора);
- установление подлинности объекта или субъекта по предъявленному им идентификатору;
- проверку полномочий (проверка соответствия дня недели, времени суток, запрашиваемых ресурсов и процедур установленному регламенту);
- разрешение и создание условий работы в пределах установленного регламента;
- регистрацию (протоколирование) обращений к защищаемым ресурсам;
- реагирование (сигнализация, отключение, задержка работ, отказ в запросе и т.п.) при попытках несанкционированных действий.

Широкое внедрение средств новых информационных технологий в образовательную и культурно-просветительскую деятельность, делает актуальным вопросы защиты информации при организации учебного процесса, при чем в этом случае имеется ряд дополнительных сложностей. «Как и при внедрении всякого другого средства обучения, возникает ряд проблем, связанных с психолого-педагогическими условиями применения компьютера в процессе обучения. В то же время компьютер дает такие возможности информационного обеспечения учебного процесса, которых до сих пор никогда не было. Возникает серьезная многоаспектная проблема выбора стратегии внедрения компьютера в обучение, которая позволила бы использовать все его преимущества и избежать потерь, влияющих на качество педагогического процесса и затрагивающих развитие основных сфер человека..»[3]

Использованные источники:

1. Брикач Г.Е. Информационные системы.URL:http://www.webkursovik.ru
2. Волков Г.Г., Глинский О.Ю. Компьютерные информационные технологии.URL:http://nashaucheba.ru
3. Белоус Н.Н., Рогаткина Р.В. Интегрированное обучение учащихся материальным и информационным технологиям. // Вестник Орловского гос. университета. №5, 2013.

Серова Н.А., к.э.н., с.н.с.
ИЭП КНЦ РАН
Россия, г. Апатиты

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ

Стратегический поход к муниципальному управлению в настоящий момент является основным инструментом достижения целей социально-экономического развития муниципалитетов практически во всех развитых странах. В 2012 г. автором было проведен анализ практики стратегического планирования в муниципальных образованиях Крайнего Севера и приравненных к ним местностях. В качестве базы для анализа были выбраны 108 муниципалитетов с численностью населения от 20 до 100 тыс.чел. Исследование базировалось на стратегических документах, представленных на официальных сайтах местных администраций и включало в себя анализ достижения контрольных показателей реализации стратегии.

Как показал анализ за период 2000–2012 гг. стратегический подход к муниципальному управлению применялся в 44 муниципальных образованиях (в 22 городских округах, в 19 муниципальных районах, в 3 административных центрах муниципальных районов), что позволило группировать их по дате принятия.

В *первую группу* вошли пять северных муниципальных образований, принявшие стратегические документы в 2000-2002 гг.: Апатиты (Мурманская область; Костомукша и Олонецкий район (Республика Карелия); Урай (Ханты-Мансийский АО); Губкинский (Ямало-Ненецкий АО)

Проведенные ранее исследования [1, с.144-153; 2, с.47-60; 3, с.203-214], показали, что наиболее эффективно в первой группе стратегический подход к управлению развитием применяется в Костомукше. В двух нефтегазовых городах (Урай и Губкинский) в 2012 г. были разработаны новые стратегии, учитывающие современные социально-экономические реалии, также повысилось качество разработанных стратегических документов. Стратегии Апатитов и Олонецкого района ни риза не корректировались, однако именно на основе существующих стратегических документов в городах сложилась действующая система планирования.

Во *вторую группу* вошли 14 муниципальных образований разработавших стратегические документы в период 2007–2009 гг.: Вилючинск (Камчатский край); Дудинка (Красноярский край); Магадан (Магаданская область); Прилузский район (Республика Коми); Ленский район и Нерюнгринский район (Республика Саха); Охинский (Сахалинская область); Белоярский район, Березовский район, Кондинский район, Лангепас, Нижневартовский район, Радужный (Ханты-Мансийский АО); Салехард (Ямало-Ненецкий АО).

Наиболее успешным, на наш взгляд, является опыт г. Магадана, в Стратегическом плане которого предусмотрено два сценария развития

города – позитивный и инерционный. Местным властям за короткий период удалось добиться положительных результатов - уже к 2010 г. по большинству социально-экономических показателей в Магадане обеспечивалась реализация позитивного сценария (было достигнуто превышение контрольных значений позитивного сценария по уровню доходов населения, обороту розничной торговли и платных услуг, объему инвестиций в основной капитал). Кроме того, в Магадане регулярно проводится мониторинг реализации стратегического плана. В целом, характеризуя опыт стратегического планирования в Магадане можно оценить его положительно как в части содержания самого стратегического плана, так и в части его реализации.

В *третью группу* вошли 25 северных муниципалитетов, где стратегические подходы к управлению развитием стали применятся в период 2010-2012 гг.: Вельский район, Котлас (Архангельская область); Кировск (Мурманская область); Воркута, Инта, Княжпогостский район, Муниципальный район «Печора», Сыктывдинский район, Удорский район, Усинск, Усть-Куломский район, Ухта (Республика Коми); Ленск (Республики Саха); Нефтеюганский район, Нягань, Мегион, Пыть-Ях, Советский район, Ханты-Мансийск (Ханты-Мансийский АО); Муравленко, Надым, Пуровский район (Ямало-Ненецкий АО).

В связи с тем, что стратегические документы этой группы муниципалитетов приняты недавно, провести анализ достижения контрольных показателей реализации стратегий пока невозможно. Однако можно выделить особенности стратегий развития некоторых городов.

Например, в стратегии г.Муравленко разработаны механизмы привлечения инвестиций, в частности создано специальное Агентство по работе с инвесторами, а также создан Фонд развития города, куда будут поступать добровольные пожертвования бизнеса и отдельных граждан. В Стратегии социально-экономического развития Печенгского района до 2020 года основной упор сделан на проекты социальной направленности. В Стратегическом плане развития г.Нягань, отличающемся высоким уровнем подготовки, проведен не только SWOT-анализ конкурентных возможностей внутренней среды, но и STEEPV-анализ внешних факторов развития города.

Вместе с тем анализ выявил ряд проблем, обусловленных отсутствием нормативно-правового, организационного, финансового и кадрового обеспечения:

- стремление разработать стратегию в кратчайшие сроки, что ведет к возникновению острых противоречий между заинтересованными сторонами в части содержания стратегического документа;
- низкое качество стратегий и отсутствие основных элементов стратегического документа (миссии, сценариев, целевых показателей и др.);
- оптимистичный характер разрабатываемых

стратегий, что ведет к необъективности поставленных целей и задач;

- непубличность разработанных стратегий;
- слабая взаимосвязь с федеральными и региональными стратегиями;
- отсутствие мониторинга стратегий.

Использованные источники:

1. Залкинд Л.О., Серова Н.А. Применение инструментов стратегического управления в малых городах Крайнего Севера РФ // Вопросы государственного и муниципального управления, 2011. - № 4. - С.144–153.
2. Северные территории в общероссийском, региональном, муниципальном пространстве: монография / Под науч. ред. д.э.н. Т.П.Скуфьиной. - Апатиты: Изд-во КНЦ РАН, 2012. - С.47–60.
3. Серова Н.А. Стратегическое планирование в северных муниципалитетах России // Вопросы государственного и муниципального управления, 2013. - №4. – С.203-214.
4. Prohorova J., Rautio V. Clearing-kaupasta maailmantalouteen: suomalaisyritysten rooli Kostamuksen talouskehityksessä. Aleksanteri Papers 1: 2008. - URL: http://www.helsinki.fi/aleksanteri/english/publication (дата обращения 15.01.2015).

Серова Н.А., к.э.н., с.н.с.
ИЭП КНЦ РАН
Россия, г. Апатиты

МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

Прекращение действия в 2014 г. двух ключевых факторов, на которых строилась предыдущая модель развития российской экономики - благоприятная конъюнктура мировых сырьевых рынков и доступ к дешевым международным финансовым ресурсам, нарушило экономическую стабильность в стране, длившуюся с начала 2000-х гг. Подешевевшая нефть, снизившая экспортные доходы России, а также экономические санкции в отношении России, ограничивающие возможности по привлечению финансирования на внешних рынках привели к резкому падению курса рубля, росту инфляции, падению доходов населения и др.

Санкции значительно затронули топливно-энергетический комплекс, а именно: был введен запрет на оказание услуг, связанных с нефтедобычей (касательно глубоководных, арктических проектов и сланцевой нефти); запрет на поставки оборудования для глубинной добычи (свыше 152 метров) и технологий нетрадиционной добычи энергоносителей; запрет на инвестиции в проекты транспортного и энергетического секторов, а также добывающей промышленности. Поэтому следует ожидать, что именно в нефтегазовых, а также промышленно развитых регионах, к которым относится и Мурманская область, негативное влияние кризиса будет

наиболее острым.

Уже сейчас реальные денежные доходы населения Мурманской области уменьшились на 3,7 % по сравнению с 2013 г. Уровень зарегистрированной безработицы в 2014 г. составил 6,7%. В дальнейшем безработица будет усиливаться, особенно в монопрофильных городах.

По данным Министерства экономического развития Мурманской области в 2014 г. сократились индексы промышленного производства - 97,8% относительно 2013 г. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал составил за январь-сентябрь 2014 г. 98,6% по отношению к январю-сентябрю 2013 г.

В 2014 г. наблюдалось ускорение темпов роста потребительских цен и цен производителей промышленных товаров, чему способствовало увеличение стоимости продуктов питания с высокой импортозависимостью.

Наряду с негативными тенденциями, в Мурманской области наблюдаются и положительные эффекты, в первую очередь в металлургии и рыбной отрасли. Так, за 2014 г. в обрабатывающих производствах региона отмечается рост отгруженной продукции - в сфере металлургического производства на 20,5 % и рыбопереработки на 29,1 %. С учетом текущей экономической и политической ситуации развитие рыбохозяйственной отрасли может стать ключевой точкой роста и важным фактором продовольственной стабильности региона.

В условиях кризиса другой важнейшей точкой роста Мурманской области является развитие туризма. Из-за ослабления курса рубля в 2014 г. турпотоки в зарубежные страны в целом по России снизились на 25-30%. В Мурманской области отмечалось значительное снижение спроса на визы в Финляндию и Норвегию по сравнению с 2013 г. (на 27% и 25% соответственно). В то же время кризис обусловил и положительные тенденции, связанные с увеличением внутреннего туристского потока. Так, в новогодние праздники посещаемость туристских объектов Мурманской области увеличилась более чем на 30%, как за счет местных жителей, так и за счет туристов их других регионов России.

Особо стоит отметить туристско-рекреационный кластер «Хибины», где приток туристов в новогодние праздники увеличился на 40-50% по сравнению с этим же периодом прошлого года. Инвестиционный проект «Создание туристско-рекреационного кластера «Хибины» включен в федеральную целевую программу «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации» на 2015-2018 гг., а его стоимость составляет более 1 млрд.руб. Проект предполагает создание в Хибинах комплекса сервисных и туристических услуг, модернизацию существующей и строительство новой инфраструктуры, что создаст свыше 140 новых рабочих мест и позволит увеличить турпоток до 200 тыс.чел в год к 2025 г.

Сельское хозяйство Мурманской при поддержке государства области также будет играть важную роль для развития экономики. Несмотря на продовольственную зависимость от завоза всех видов продовольствия

(кроме яиц, рыбы и рыбопродуктов), Мурманская область располагает значительным собственным потенциалом в обеспечении населения продуктами питания. В настоящее время в области осуществляют производственную деятельность 16 сельскохозяйственных предприятий, 26 крестьянских фермерских хозяйств, 6,9 тыс. личных подсобных хозяйств, и именно они являются источником обеспечения населения высококачественными продуктами питания, такими как мясо, молоко, яйца [1, с.187-188]. В целях стимулирования импортозамещения в 2015 г. планируется завершение инвестиционного проекта по модернизации производства в агрохолдинге «Мурманский», объединяющем производство, переработку и реализацию мяса свиней и птицы, восстановление бройлерного производства ООО «Птицефабрика «Мурманская», наращивание производства молока в агрофирме «Индустрия» и ООО «Полярная Звезда», а также рост производства фермерских хозяйств.

Вместе с тем, следует понимать, что, так же как и всю Россию, Мурманскую область ждет длительный и глубокий кризис. То есть в сложившейся ситуации речь, в первую очередь, должна идти не о развитии региона, а о недопущении катастроф в экономике и социальной сфере [2]. Поэтому приоритетами антикризисных мер Мурманской области должны являться:

- повышение конкурентоспособности экономики региона и переход на качественно новый уровень экономического развития за счет стимулирования внутреннего спроса на производимую продукцию, сохранения промышленного потенциала, продолжения реализации крупных инвестиционных проектов.

- развитие инфраструктуры (транспортной, энергетической, информационной), создающей основу для повышения эффективности и снижения уровня издержек всех секторов экономики.

- оптимизация бюджетных расходов за счет выявления и сокращения неэффективных затрат и концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития при условии выполнения в полном объеме обязательств региона перед населением.

- развитие и поддержка малого и среднего бизнеса в силу социальной значимости малого предпринимательства, поддерживающего самозанятость и смягчающего целый ряд последствий кризиса в социальной сфере.

- поддержка социальной стабильности и обеспечение социальной защиты населения в условиях снижения реальных денежных доходов, напряженности на рынке труда.

Подводя итоги, подчеркнем, что успешность антикризисных мер Мурманской области зависит от плодотворности диалога между государством, бизнесом и обществом. Для этого региональным органам власти необходимо наладить реально действующий механизм взаимодействия с бизнесом и общественными организациями Мурманской области, с целью получения оперативной информации, повышения

возможностей ручного управления, снижения рисков неэффективного администрирования антикризисных мер.

Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ №11-06-00030 «Эконометрическая оценка развития межрегиональной дифференциации в России и прогноз влияния ВТО на динамику процесса» и гранта РГНФ №14-02-00128 «Трансформация социально-экономического пространства Севера России и альтернативы развития».

Использованные источники:

1. Региональная экономика и вопросы североведения / Под науч. редакцией д.э.н., проф. В.С.Селина, д.э.н. Т.П.Скуфьиной: Монография. – Апатиты: Изд-во КНЦ РАН, 2013. - 272 с. – С.187;
2. Скуфьина Т.П. Региональная политика сбалансированного развития и северные территории России // Север и рынок: формирование экономического порядка, 2014. - №5 (42). – С.83-85.
3. Серова Н.А. Предпринимательский и инвестиционный климат России в международных рейтингах // Общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений: материалы VI международной научно-практической конференции (20 ноября 2014 г.) в 2-х частях – ч2. / Отв.ред. А.Н.Плотников – Саратов: Издательство ЦПМ «Академия бизнеса», 2014. – 134 с. - С.79-80.
4. Социально-экономическое положение Мурманской области в 2014 году: доклад / Федеральная служба государственной статистики, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области. Мурманск, 2015 – 98 с.

Сетракян О.А.
преподаватель
Лыкова Л.О.
студент 4-го курса
Южный федеральный университет
Россия, г. Новошахтинск

РЕКЛАМА КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Динамичное развитие рынка товаров и услуг актуализирует вопрос использования различных средств рекламы в коммерческой деятельности предприятия. Эффективное использование рекламной кампании позволяет решать стратегические и тактические задачи организации, связанные с ее существование на рынке.

Ключевые слова: реклама, средства рекламы, рекламная кампания, стратегия, предприятие малого бизнеса.

В современных условиях развития экономической ситуации в стране и в мире в целом, предприятиям малого бизнеса необходимо укреплять свои позиции на рынке. Основным инструментом данного процесса выступает деловая информация и соответственно как ее особый вид и способ

распространения – реклама. От качества передачи данных, от полноты и направлений реализации рекламной политики в значительной мере зависят успех хозяйствующего субъекта.

Специфика рекламы в малом бизнесе состоит в том, что индивидуальные предприниматели и небольшие компании не могут себе позволить сколько-нибудь большие бюджеты на рекламную деятельность; им приходится выбирать такие инструменты, которые при минимальных затратах давали бы существенный эффект.

Реклама представляет собой часть коммуникативной политики торгового предприятия, различные составляющие которой взаимосвязаны между собой. Поэтому взаимодействие рекламы с остальными составляющими комплекса маркетинга позволяют торговому предприятию достигать основной цели своей деятельности - получать максимальную прибыль, ориентируясь на удовлетворение интересов покупателей.

Достижение целей рекламы осуществляется через реализацию соответствующих функций. Обычно выделяют четыре важнейших функции рекламы: экономическую, социальную, маркетинговую и коммуникационную [3, с. 26]. Основная классификация средств рекламной деятельности представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация средств рекламной деятельности

Вид	Тип	Характеристика
Информативная	Реклама торговой марки	Реклама предназначена для достижения более высокой степени узнавания потребителем конкретных торговых марок. Описание оказываемых услуг, информирование об уровне цен
Увещевательная	Торгово-розничная реклама	Реклама подобного типа сосредоточивается на конкретном объекте производства или реализации продукции: это может быть какое-то сервисное предприятие или торговая точка. Главная задача торгово-розничной рекламы - стимулирование притока потенциальных покупателей посредством их информирования о месте и основных условиях предоставления тех или иных товаров или услуг.
Напоминающая	Политическая реклама	Задача политической рекламы заключается в побуждении аудитории - голосовать за определенное решение (как, например, на референдумах и плебисцитах) или за определенного кандидата (как на выборах).
Подкрепляющая	Адресно-справочная	Задача такой рекламы заключается в

	реклама	предоставлении максимального количества коммерческой информации сразу нескольким, подчас перекрывающимся, группам потребителей. Распространяется она чаще всего в виде специализированных, как правило, ежегодных печатных изданий.
Сравнительная	Реклама с обратной связью	Тип, который предполагает обмен информацией с потенциальным потребителем. Наиболее известной формой подобной рекламы является директ-маркетинг, то есть прямой маркетинг или, точнее прямая почтовая рассылка последней по конкретным адресатам, представляющим собой наибольший интерес для рекламодателей и рекламораспространителей в качестве вероятных покупателей (например, в форме каталогов).
	Бизнес-реклама	Предназначена для распространения среди групп населения, сформированных по своей принадлежности к тому или иному роду занятий.
	Общественная реклама	Сориентирована на аудитории, объединенные преимущественно по своему социальному статусу - например, матери-одиночки, бездетные семейные пары и т.д.

На практике часто границы между вышеприведенными видами размыты, так как одна реклама может носить (или совмещать) как и информационный характер, так и, например, увещевательный. Все зависит от конкретной рекламной ситуации, в которой находится фирма.

Реклама информирует, формирует потребность в товаре или услуге, побуждает человека на их приобретение. И чем больше людей откликнулось на рекламу, тем, в конечном счете, лучше для экономики и экономического благосостояния общества - поскольку рост объема производства тесно связан с такими важными макроэкономическими показателями, как размер валового национального продукта, занятость трудоспособного населения и объем поступивших в государственную казну налогов.

Реклама способна помочь людям почувствовать, что они являются частью общества, которому предлагается все самое лучшее, помочь им проникнуться вдохновением и работать с самой высокой производительностью.

Важное значение при использовании того или иного типа рекламы

имеет правильный выбор средства распространения рекламной информации о предприятии и его продукции. Под средством рекламы понимается приём воплощения идеи рекламного обращения, связанный с использованием определённого типа раздражителя (или сочетания различных типов) для кодирования информации в какой-либо вещественной форме. Средство рекламы определяет, с помощью каких раздражителей будет оказываться воздействие на получателя рекламы, какие органы чувств при этом должны быть задействованы. Их можно классифицировать следующим образом: рекламу в прессе, печатная реклама, радиореклама, теле-, видео-, кино-, слайд-реклама, наружная реклама, выставки и ярмарки, и компьютерная реклама.

В настоящее время в условиях усиления конкуренции между торговыми предприятиями, ростом требований к качеству товаров актуальность применения отдельных средств торговой рекламы растет. По статистическим данным Ассоциации рекламодателей России за период 2013-2014 гг. выявлены основные наиболее востребованные рекламные услуги, которые представлены в таблице 2 [4].

Таблица 2 – Специализация СМИ в области рекламной деятельности

Услуги	Средства массовой информации, %			
	Печатные		Электронные	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
Только размещение рекламы	57,7	63,9	35,5	37,5
Только распространение рекламы	17,1	6,8	16,1	6,3
Только создание рекламы	12,2	16,5	7,8	19,6
На создании и размещении рекламы	3,9	5,2	19,6	24,1
На создании и распространении рекламы	2,7	0,9	6,1	2,7
На размещении и распространении рекламы	2,4	2,6	2,4	0,9
На создании, размещении и распространении рекламы	4,0	4,1	12,5	8,9

Данные таблицы указывают на рост доли услуг по созданию рекламной продукции в печатных СМИ и падение спроса на распространение рекламного материалам иными способами, что свидетельствует о наименьшей популяризации электронных средств донесения информации о продукте или услугах.

Для предприятий малого бизнеса в условиях жесткой конкуренции, в борьбе за расширение рынка сбыта продукции реклама является основным инструментом информирования и создания положительного образа. Интернет-портал о маркетинге, рекламе и интернет-продвижении Seonews.ru провели опрос 2000 предпринимателей с целью выяснить, какую рекламную политику выберет малый бизнес в 2015 г. (рисунок 1).

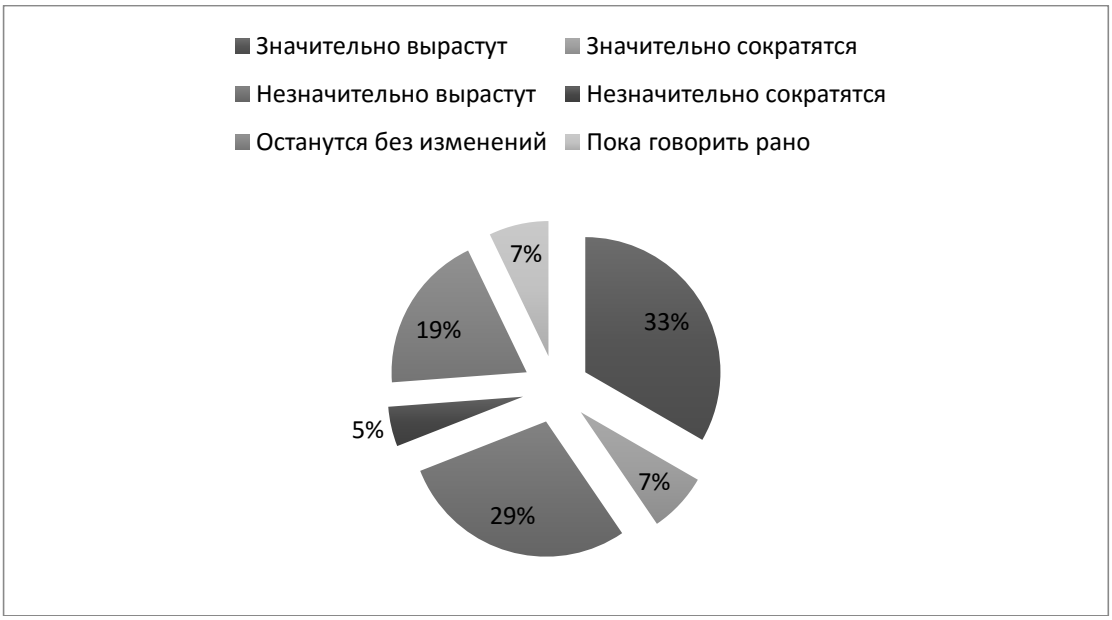


Рисунок 1 – Изменение расходов рекламодателей в 2015 г.

Анализ рисунка 1 свидетельствует о том, что только 12% респондентов собираются сокращать расходы на рекламу. Около 20% не планируют перекраивать старые схемы, а 63% – расходы на рекламу и маркетинг только увеличат. Таким образом, актуальность развития и применения разнообразных форм рекламной деятельности в современных экономических условиях высока.

Практику применения способов рекламы в малом бизнесе рассмотрим на примере предприятия по производству металлопластиковых окон и продаже межкомнатных дверей ИП Воинов г. Новошахтинска (Таблица 3).

Таблица 3 – Анализ применяемых средств рекламы

Конкуренты	Средства рекламы					
	Газета	Листовки	Визитки	Сайты	Баннеры	Теле-Радио
Двери и К	+	+	+	+		+
ИП Воинов	+	+	+			
Окна «Комфорт»	+	+	+	+	+	+
Студия дверей	+	+	+			

Анализируя таблицу можно сделать следующие выводы. Коммуникационная политика лучше всего организована у Окна «Комфорт», так как оно наиболее активно используют систему маркетинговых коммуникаций по сравнению с другими конкурентами.

Проведем экспертную оценку атрибутов средств рекламы, применяемых менеджментом ИП Воинов и предприятиями-конкурентами (Таблица 4).

Таблица 4 – Оценка атрибутов рекламы

Атрибуты	ИП Войнов	Двери и К	Окна «Комфорт»	Студия дверей
Период оптимизации (частота)	5	4	5	4
Качество рекламного материала	5	4	5	3
Степень охвата аудитории	5	4	5	4
География размещения	3	2	5	2
Затраты на рекламу	4	3	5	4
Базовое утверждение	4	3	4	4

Построим на основе матрицы экспертных оценок радар сравнительных характеристик атрибутов средств рекламы (Рисунок 2).

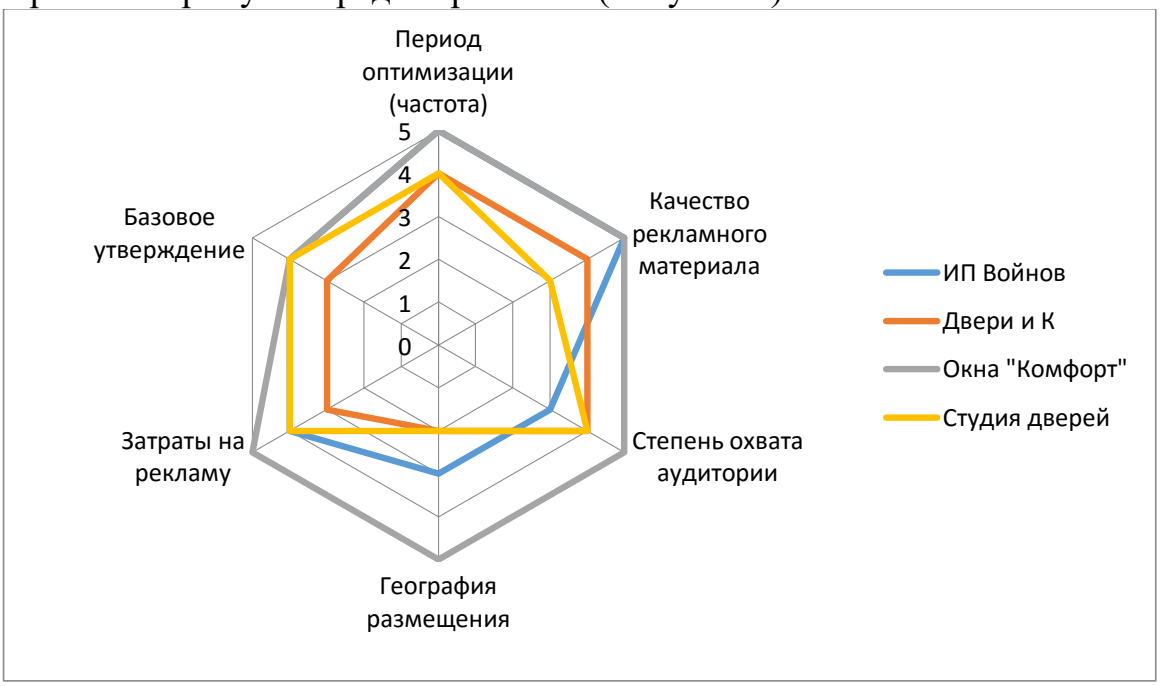


Рисунок 2 – Радар атрибутов средств рекламы

Данный анализ позволяет идентифицировать рекламную деятельность предприятия ИП Войнов как успешную. Основным конкурентом, применяющим практически все инструменты рекламы и эффективно их использующих является фирма «Окна «Комфорт».

Для определения перспектив дальнейшего развития организации необходимо прибегнуть к процедуре SWOT - анализа, который поможет определить сильные и слабые стороны организации, а также возможности и опасности при достижении целей (Таблица 5).

Таблица 5 - SWOT – анализ рекламной деятельности ИП Войнов

	Внутренние факторы	Внешние факторы

+	Силы: -положительный имидж; -качественная продукция; -индивидуальный дизайн проектов; -конкурентоспособность;	Возможности: -создание бренда; -освоение смежных отраслей; -развитие непопулярных категорий услуг в организации;
-	Слабости: -слабая система контроля; -акцент только на одном виде деятельности из всех услуг; -достаточно высокие цены на продукт; -сезонность активности продаж;	Угрозы: - развитие конкуренции на рынке; - большие затраты на рекламу, аренду складов, строительство помещений; - плагиат конкурентов на изделия; - простой инструментов, ресурсов и складов на период спада деятельности;

Проанализировав сильные и слабые стороны ИП Войнов, а, также оценив возможности и опасности при достижении целей организации, целесообразно представить следующие предложения по дальнейшему эффективному развитию организации с учетом совершенствования рекламной деятельности: развитие положительного имиджа организации с перспективой на создание бренда или марки в будущем, корректирование внутренней системы контроля, организации и планирования.

Таким образом, следует общий вывод, что роль рекламы в современном обществе достаточно высока. Исходя из этого, с одной стороны очевидна необходимость создания механизмов общественного и государственного контроля рекламной деятельности. С другой стороны, те же процессы требуют осознания рекламистами степени своей социальной ответственности. Саморегулирование рекламного бизнеса становится необходимым фактором гармонии между рекламой и обществом. В этой связи возрастает значение овладения рекламистами знания о роли рекламы в современном обществе и принципах формирования поведенческих установок в данной сфере профессиональной деятельности.

Использованные источники:

1. Бобриков О. В. Снижение затрат на рекламу: управление маркетинговым бюджетом / О.В. Бобриков // Реклама: теория и практика. – 2014. - №6. – С. 322-328.
2. Городищева А.Н. Высокотехнологичная реклама и реклама высоких технологий / А.Н. Городищева // PR и реклама: традиции и инновации. – 2013. - №8-1. – С. 33-35.
3. Кетова Н. П. Реализация маркетинга взаимодействия в новой модели управления предпринимательским поведением компаний на целевых рынках / Н.П. Кетова, Н.Г. Ларкина. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2011. – 244 с.
4. Малый бизнес не планирует урезать расходы на рекламу. – Информационный портал «Наука о рекламе» – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.advertology.ru/article129489.htm

Сивцева А.В.
студент 3-го курса
Финансово-Экономический Институт
Северо-Восточный Федеральный Университет им. М.К. Аммосова
Россия, Республика Саха (Якутия), г. Якутск

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОДУКЦИЙ

Ключевые слова: санкции, эмбарго, продукты питания, АПК, сельское хозяйство, импортозамещение.

Аннотация: в связи с экономическими санкциями Европы против России запрещены ряд сельскохозяйственных продуктов питания. Как оно повлияет на экономику России? Будет ли это шансом для России для продвижения собственной продукции?

Что же несут с собой эти экономические санкции, введенные Западом в отношении России? Речь идет о запрете на импорт из США, Евросоюза, Канады, Австралии и Норвегии. Согласно распоряжению Правительства, к ввозу в Россию на один год запрещены:

-Мясо крупного рогатого скота, свежее или охлаждённое

-Мясо крупного рогатого скота, замороженное

-Свинина свежая, охлаждённая или замороженная

-Мясо и пищевые субпродукты домашней птицы, свежие, охлаждённые или замороженные

-Мясо солёное, в рассоле, сушеное или копчёное

-Рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные

-Молоко и молочная продукция

-Овощи, съедобные корнеплоды и клубнеплоды

-Фрукты и орехи

-Колбасы и аналогичные продукты из мяса, мясных субпродуктов или крови; готовые пищевые продукты, изготовленные на их основе

-Готовые продукты, включая сыры и творог на основе растительных жиров

-Пищевые продукты (молокосодержащие продукты и продукты на основе растительных жиров)

Как сообщает нам Финансирование государственной программы развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы из федерального бюджета увеличено на 47,9% и составит 2 трлн 126,2 млрд рублей.

В соответствии с пунктом 9 части 2 статьи 21 Федерального закона

"О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов" перераспределить бюджетные ассигнования в размере 1633700 тыс. рублей, предусмотренные Минсельхозу России по подразделу "Сельское хозяйство и рыболовство" раздела "Национальная экономика" классификации расходов бюджетов на оказание государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей по решениям Правительства Российской Федерации в рамках подпрограммы "Обеспечение реализации

государственной программы Российской Федерации "Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы" государственной программы Российской Федерации "Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы».

«В условиях серьезных экономических санкций в бюджет заложены дополнительные средства на село, на развитие АПК. Для сельского производителя крайне важно, что бюджет дает для них ориентиры на ближайшие три года, поскольку такой временной отрезок во многом совпадает с цикличностью производства значительной части сельхозпродукции. Выделены дополнительно 45 млрд рублей на село. Убежден, это сыграет положительную роль в обеспечении продовольственной безопасности страны. Так, на реализацию Госпрограммы развития сельского хозяйства на 2015 год планируется выделить 187,9 миллиардов рублей. Замечу, это на 17,8 миллиардов больше, чем фактически профинансирована отрасль в текущем году. Дополнительно будут выделены 20 миллиардов рублей на импортозамещение. Увеличение производства сельхозпродукции напрямую связано с возможностью продать ее через торговые сети (это касается как крупных сельхозтоваропроизводителей, так и фермерских хозяйств), поэтому в бюджете впервые предусмотрено дополнительное финансирование строительства логистических центров для обслуживания сельхозпроизводителей» - говорит председатель аграрного комитета Госдумы Николай Панков.

В рамках исследования провели опрос со следующими вопросами:

- Ваш возраст?
- Ваш доход?
- Сколько денег вы тратите на еду в месяц?
- Из них на сельскохозяйственную продукцию?
- Предпочитаете местное или импортное производство?
- Ощутили ли вы повышение цен за последний год?
- Особенно на какие продукты питания?
- Стали ли вы экономить на еде?

Целевая аудитория – покупатели в продуктовых магазинах в количестве 100 человек

Возраст	Количество опрошенных	Средний доход	На продукты питания (в среднем)	На с/х продукцию (в среднем)
От 18 до 30	31	27850	16472,5	7989,2
От 31 до 40	24	37630	19708,5	9558,6
От 41 до 50	25	35100	20116	9756,2

От 51 до 64	18	28600	19653	9531,7

Из данной таблицы можно сделать вывод: расходы на продукты питания составляют в среднем 58,7% от заработной платы, а сельскохозяйственные продукты – 48.5% от расходов на продукты питания. Это говорит о том, что большая часть доходов идет на покупку продуктов питания и сельхоз продукция имеет большое значение для жителей РС(Я).

Из 100 опрошенных 95 предпочитают местное производство, а остальные 5 человек – и местное, и импортное. 100% опрошенных ощутили повышение цен на продукты, особенно на мясо, кисломолочную продукцию, фрукты и овощи. 60% стали экономить, а 40%-нет.

Как всем нам известно, российские продукты не содержат ГМО, в них содержится гораздо меньше консервантов, антибиотиков, красителей, усилителей вкуса или пестицидов. А так как они местного производства, их не нужно ввозить, используя технологии заморозки/консервации, в результате которых на вкус такие продукты становятся похожи на картон. Иными словами, продукция российского земледелия гораздо вкуснее, но этого было недостаточно для обеспечения конкурентоспособности. Это эмбарго сегодня дает им мощный стимул для инвестиций, развития и завоевания своей доли рынка.

Использованные источники:

1. Аносова А. В., Ким И. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика: учебник для бакалавров, М.: Юрайт, 2013.
2. Николаева И.П. Экономическая теория. Дашков и К, 2013
Электронные ресурсы:
3. http://economy.com
4. http://russian.rt.com
5. http://tass.ru/ekonomika
6. http://www.tpp-inform.ru

Сидорова Ю.А.
студент 4 курса
экономический факультет
«Мордовский государственный
университет имени Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анализ финансовой устойчивости предприятия ориентирован на оценку степени её финансовой независимости, способности маневрировать собственными средствами, надёжности предприятия с точки зрения его платёжеспособности. Анализ финансовой устойчивости предприятия основывается на исследовании системы абсолютных и относительных показателей, в совокупности отражающих устойчивость его финансового состояния.

Приведём динамику абсолютных показателей финансовой устойчивости ОАО «Саранский ДСК» (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Динамика показателей финансовой устойчивости за 2012-14 гг.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Отклонение			
				2013 г. к 2012 г.		2014 г. к 2013 г.	
				Абс.	Отн.,%	Абс.	Отн.,%
Источники собственных средств	315717	319293	386323	3576	1,13	67030	20,99
Основные средства и вложения	509799	262956	266575	-246843	-48,42	3619	1,38
Наличие собственных оборотных средств	-194082	56337	119748	250419	129,03	63411	112,56
Долгосрочные кредиты и заемные средства	32448	16104	5160	-16344	-50,37	-10944	-67,96
Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заёмных источников для формирования запасов и затрат	-226530	40233	114588	266763	117,76	74355	184,81
Краткосрочные кредиты и займы	504294	494883	480056	-9411	-1,87	-14827	-3,00
Общая величина основных источников средств	-214530	40233	114588	257352	92,65	59528	11,12
Общая величина запасов и затрат	286943	414773	474391	127830	44,55	59618	14,37
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств	-481025	-358436	-354643	122589	25,48	3793	1,06
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат	-513473	-374540	-359803	138933	27,06	14737	3,93
Излишек (недостаток) общей величины основных источников	-9179	120343	120253	129522	1411,1	-90	-0,07

средств для формирования запасов и затрат							

Среди представленных в таблице 1 показателей, можно выделить следующие, которые являются наиболее значимыми:

– излишек (недостаток) собственных оборотных средств(ΔЕс);

– излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов, и затрат(ΔЕд);

– излишек (недостаток) общей величины основных источников средств для формирования запасов и затрат (ΔЕ∑).

С их помощью мы можем определить трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации, который определяется на основе формулы (1), \

$$S(x) = \begin{cases} 1, \text{если } x \geq 0 \\ 0, \text{если } x < 0 \end{cases} \quad (1)$$

Используя формулу (1), можно определить тип финансовой устойчивости ОАО «саранский ДСК», который представлен формулой (2):

$$\begin{cases} \Delta Ec \leq 0; \\ \Delta Eд \leq 0; \\ \Delta E\sum \geq 0. \end{cases} \quad (2)$$

С помощью формулы (2) мы выразим трёхкомпонентный показатель и представим его формулой (3):

$$S=(0;0;1) \quad (3)$$

Формула (3) определяет финансовое состояние ОАО «Саранский ДСК» в 2013-2014 гг. как неустойчивое.

Таким образом, по абсолютным показателям финансовой устойчивости можно сделать следующие выводы:

В рассматриваемом нами периоде показатель недостатка собственных оборотных средств, необходимых для покрытия запасов и затрат значительно уменьшился, что является благоприятной тенденцией, которая говорит об увеличении собственных оборотных средств.

Подобная ситуация характерна и для остальных наиболее значимых показателей. Их динамика представлена в виде графика (рисунок 1).

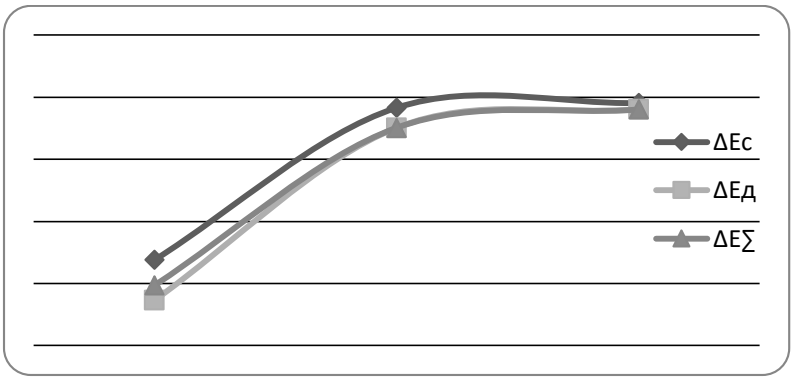


Рисунок1 – Динамика наиболее значимых абсолютных показателей финансовой устойчивости за 2012-2014 гг., тыс.руб.

По рисунку 1 прослеживается значительное сокращение анализируемых показателей недостатка в 2013 году по сравнению с 2012 и незначительное изменение их также в сторону уменьшения в 2014 году.

Обобщая вышесказанное, следует отметить, что так как тип финансового состояния является неустойчивым, то для него характерно нарушение платежеспособности. Данный вывод можно дополнить путём расчёта и анализа динамики относительных показателей финансовой устойчивости приведённых в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика относительных показателей финансовой устойчивости за 2012-11 гг.

Показатель	Норматив	2012 г.	2013г	2014г	Отклонение			
					2012 г. к 2013 г		2014 г. к 2013	
					Абс.	Отн.,%	Абс.	Отн., %
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	≥ 0,1	-0,56	0,10	0,20	0,66	117,57	0,10	99,68
Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами	≥ 0,6-0,8	-0,68	0,14	0,25	0,81	120,08	0,12	85,84
Коэффициент манёвренности собственного капитала	≥ 0,2-0,5	-0,61	0,18	0,31	0,79	128,70	0,13	75,68
Индекс постоянного актива	-	1,61	0,82	0,69	-0,79	-49,00	-0,13	-16,21

Коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств	-	0,09	0,05	0,01	-0,05	-48,48	-0,03	-72,55
Коэффициент имущества производственного назначения	≥ 0,5	0,93	0,81	0,85	-0,12	-12,70	0,03	4,29
Коэффициент автономии	>0,5	0,37	0,38	0,44	0,01	3,79	0,06	15,40
Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	<1	0,14	0,05	0,01	-0,10	-5,86	-0,34	-21,52
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизован6ных средств		0,68	2,17	2,27	1,49	220,38	0,11	5,00
Коэффициент прогноза банкротства	>0	0,39	0,68	0,69	0,28	148,13	0,05	61,10

Показатели, представленные в таблице 8 можно разделить на несколько групп.

I группа - показатели, определяющие состояние оборотных средств. Проанализируем их динамику. Увеличение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами на 117,57% в 2013 и на 99,68% в 2014г. и достижение им нормативного значения говорит об увеличении собственных оборотных средств необходимых для поддержания финансовой устойчивости.

Рост степени покрытия материальных запасов собственными средствами (на 120,08% в 2013 и на 85,84% в 2014г. говорит об уменьшении нехватки собственных средств для покрытия материальных запасов и снижении потребности в привлечении заёмных средств. Но при этом данный показатель по-прежнему остался за пределами нормы.

Положительная динамика характерна и для коэффициента маневренности собственных средств. В 2014 году он достигает 0,31, и таким образом, устанавливается в пределах нормы, это показывает, что достаточная часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме.

II группа – показатели, определяющие состояние основных средств. Охарактеризуем их изменения в анализируемом периоде:

Индекс постоянного актива из года в год планомерно уменьшался. Эта тенденция является положительной, так как известно, что если данный индекс больше единицы, как это было в 2012, то для предприятие характерно частичное финансирование внеоборотных активов за счёт

заёмных средств, а оборотных активов – только за счёт заёмных средств, что очень рискованно. Если же данный показатель меньше единицы (в 2013-2014 гг.), то это говорит о том, что все внеоборотные активы и часть оборотных активов финансируется за счёт собственных средств [2].

Коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств на протяжении 2012-2014 гг. снижался значительными темпами, что свидетельствует о том, что в ОАО зависимости от привлеченного капитала невысока.

Коэффициент имущества производственного назначения несмотря на его колебания сначала в сторону уменьшения в 2013 г потом в сторону увеличения в 2014 г. по-прежнему остаётся на весьма высоком уровне. Это говорит о большой доле имущества производственного назначения в общей стоимости всех средств предприятия.

III группа – показатели, определяющие степень финансовой независимости предприятия. Они, в свою очередь, говорят о следующем:

Рост коэффициента автономии в рассматриваемом периоде отражает повышение финансовой независимости предприятия и снижении риска финансовых затруднений в будущем.

Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств 2012-2014 гг. постоянно уменьшался, это означает, что с каждым годом предприятие привлекает всё меньше заёмных средств по отношению к собственным источникам.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств резко вырос с 2012 по 2014 год с 0,68 до 2,27. Столь высокое значение данного показателя свидетельствует о том, что значительная часть средств ОАО находится в оборотных активах. Для предприятий строительной отрасли это является характерной чертой, так как в их структуре оборотных средств большой удельный вес занимает незавершённое производство, на объём которого влияет высокая продолжительность производственного цикла по сравнению с промышленностью.

Подводя итог, следует отметить, что тип финансового состояния ОАО является неустойчивым, но в данной ситуации такое финансовое состояние можно рассматривать как положительное явление, так как оно пришло на смену кризисного финансового состояния, которое было характерно для ОАО в 2012 году. Это говорит о том, что дела предприятия постепенно налаживаются, оно успешно преодолевает последствия кризиса, что также подтверждает положительная динамика большинства приведённых коэффициентов финансовой устойчивости.

Использованные источники:

1.Официальный сайт ОАО "Саранский домостроительный комбинат" – Режим доступа: http://www.s-dck.ru/

2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры: учебник / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2014. – 560 с.

Сидорова Ю.А.
студент 4 курса
экономический факультет
«Мордовский государственный
университет имени Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск

ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

В условиях рыночных отношений объективная и точная оценка финансовой состоятельности приобретает первостепенное значение. Критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и ликвидности предприятия.

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнить платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера.

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легкореализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность и платежеспособность как экономические категории нетождественны, но на практике они тесно взаимосвязаны между собой. Ликвидность предприятия отражает платежеспособность по долговым обязательствам. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность активов – величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства. Чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. Баланс считается абсолютно ликвидным, если одновременно имеют место следующие соотношения: А1 > П1; А2 > П2; АЗ > ПЗ; А4 < П4. Четвертое неравенство имеет глубокий экономический смысл, поскольку его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличие у предприятия собственных оборотных средств.

Таблица 1 – Показатели, используемые для анализа ликвидности баланса

Группа активов	Состав	Группа пассивов	Состав
А1	*наиболее ликвидные активы:* денежные средства предприятия и	П1	*наиболее срочные обязательства:* кредиторская

	краткосрочные финансовые вложения		задолженность и ссуды, не погашенные в срок
А2	*быстро реализуемые активы:* дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев и прочие активы	П2	*краткосрочные пассивы:* краткосрочные кредиты и займы, задолженность участникам по выплате доходов и прочие краткосрочные обязательства
А3	*медленно реализуемые активы:* запасы (за вычетом расходов будущих периодов), НДС по приобретённым ценностям, долгосрочные финансовые вложения	П3	*долгосрочные пассивы:* долгосрочные кредиты и займы
А4	*трудно реализуемые активы*: внеоборотные активы (за исключением долгосрочных финансовых вложений), долгосрочная дебиторская задолженность	П4	*постоянные пассивы:* статьи раздела капитал и резервы, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов (минус расходы будущих периодов)

Анализируя ликвидность ОАО «Саранский ДСК», мы использовали его бухгалтерская отчётность за 2009-2011 годы, а именно бухгалтерский баланс предприятия [1].

Для анализа ликвидности баланса составляется таблица. В графы этой таблицы фиксируются данные на начало и конец отчетного периода из сравнительного аналитического баланса по группам актива и пассива. При сопоставлении итогов этих групп определяются абсолютные величины платежных излишков или недостатков на начало и конец отчетного периода.

Таблица 2 – Группировка средств по активу и пассиву за 2009 г.

Группа показателей	Сумма, тыс. руб.		Группа показателей	Сумма, тыс. руб.		Платёжный излишек (+), недостаток (-)	
	На нач. года	На кон. года		На нач. года	На кон. года	На нач. года	На кон. года
А1	31590	6697	П1	385264	492294	-353674	-485597
А2	51977	51105	П2	23580	14085	28397	37020
А3	192118	279698	П3	30093	29021	162025	250677
А4	442860	509284	П4	279179	307957	163681	201327

По данным, представленным в таблице 2 можно заметить, что в 2009 на анализируемом предприятии при сопоставлении групп А1 и П1 выявляется платёжный недостаток в размере 353674 тыс. руб. на начало года. На конец года происходит его увеличение на 131923 тыс. руб. или на 37%. При сопоставлении остальных групп, имеет место платёжный излишек, которые также увеличивается на конец года. Для того чтобы сделать более

конкретные выводы о ликвидности баланса ОАО «Саранский ДСК» за период 2009-2011, рассмотрим также группировку средств по активу и пассиву за 2010 (таблица3).

Таблица 3 – Группировка средств по активу и пассиву за 2010 г.

Группа показателей	Сумма, тыс. руб.		Группа показателей	Сумма, тыс. руб.		Платёжный излишек (+), недостаток (-)	
	На нач. года	На кон. года		На нач. года	На кон. года	На нач. года	На кон. года
А1	6697	38164	П1	492294	494883	-485597	-456719
А2	51105	116767	П2	14085	2380	37020	114387
А3	279698	412800	П3	29021	15021	250677	397779
А4	509284	262441	П4	307957	316805	201327	-54364

Согласно данным таблицы 3 в 2010 году также имеет место платёжный недостаток при сопоставлении групп А1 и П1, но он уменьшается на конец года на 28878 тыс. рублей или на 6%. При сопоставлении групп А2 и П2, а также А3 и П3 выявляется платёжный излишек, который увеличивается на конец года. Что касается группы А4 и П4, то здесь платёжный излишек в размере 201327 тыс. руб. на начало 2010 года сменяется платёжным недостатком в размере 54364 на конец года.

Далее представим группировку за 2011 год (таблица 4).

Таблица 4 – Группировка средств по активу и пассиву за 2011 г.

Группа показателей	Сумма, тыс. руб.		Группа показателей	Сумма, тыс. руб.		Платёжный излишек (+), недостаток (-)	
	На нач. года	На кон. года		На нач. года	На кон. года	На нач. года	На кон. года
А1	38164	57022	П1	494883	480056	-456719	-423034
А2	116767	75024	П2	2380	1470	114387	75042
А3	412800	472394	П3	15021	5003	397779	467391
А4	262441	266055	П4	316805	383806	-54364	-117751

По таблице 4 мы можем наблюдать платёжный недостаток при сопоставлении групп А1-П1 и А4-П4. В первом случае он сократился на 33685 тыс. руб. или на 7%, а во втором – увеличился на 63387 тыс. руб. или на 116%. В остальных группах мы наблюдаем платёжный излишек.

Подведём итог по ликвидности баланса, сопоставив данные анализируемого предприятия с данными, характерными для абсолютно ликвидного баланса (таблица 5).

Таблица 5 – Данные о ликвидности баланса за 2009-2011 гг.

Абсолютно ликвидный баланс	2009	2010	2011

А1>П1	А1<П1	А1<П1	А1<П1
А2>П2	А2>П2	А2>П2	А1>П1
А3>П3	А3>П3	А3>П3	А1>П1
А4<П4	А4>П4	А4<П4	А1<П1

По материалу, представленному в таблице можно заметить, что баланс ОАО на протяжении всего анализируемого периода не является абсолютно ликвидным, и для него характерны следующие особенности.

Наличие значительного платёжного недостатка наиболее ликвидных активов (А1) т.е. денежных средств для покрытия наиболее срочных обязательств, что является отрицательным явлением и способствует снижению ликвидности предприятия.

Быстрореализуемые активы в течение всего периода, напротив, превышают краткосрочные пассивы. Однако в 2011 г. имеет место значительный спад платёжного излишка быстро реализуемых активов по сравнению с предыдущим годом на 39 345 тыс. руб. или на 36%, что показывает тенденцию снижения быстрой ликвидности в будущем.

Медленно реализуемые активы также на протяжении всего периода превышают долгосрочные пассивы. Данное превышение имеет положительную тенденцию и говорит о том, что в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса, то есть предприятие имеет перспективную ликвидность.

Что касается постоянных пассивов (собственных средств), то по результатам анализа, можно сказать, что, начиная с 2010 года, их вполне хватает для покрытия трудно реализуемых активов. В 2011 году превышение постоянных пассивов над трудно реализуемыми активами увеличилось по сравнению с 2010 годом на 63387 тыс. руб. или на 45%. Тенденция увеличения превышения величины постоянных пассивов над труднореализуемыми активами (А4<П4) в данной ситуации имеет благоприятный характер, поскольку, при выполнении данного неравенства можно судить о минимальной финансовой стабильности предприятия, то есть наличия у него собственных оборотных средств.

Приведённый выше анализ ликвидности баланса является приближённым. Для качественной оценки ликвидности и платёжеспособности предприятия, кроме анализа ликвидности баланса, необходим расчёт относительных показателей ликвидности и платёжеспособности (таблица 6).

Таблица 6 – Относительные показатели ликвидности и платёжеспособности за 2009-2011 гг.

Показатель	Формула расчёта	Норматив	2009 г.	2010 г.	2011г.

Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	Ктл =(А1+А2+А3) / (П1+П2)	≥ 2	0,66	1,14	1,26
Коэффициент быстрой ликвидности	Кбл =(А1+А2) / (П1+П2)	0,7-0,8; 1,5	0,11	0,31	0,27
Коэффициент абсолютной ликвидности	Кал = А1 / (П1+П2)	> 0,2-0,7	0,01	0,08	0,12
Общий коэффициент ликвидности	Кобщ.= (А1+0,5А2+0,3А3) / (П1+0,5П2+0,3П3)	≥ 1	0,23	0,44	0,50
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	К обесп с.с.= (П4 - А4) / (А1 + А2 + А3)	≥ 0,1	-0,6	0,1	0,2
Коэффициент перспективной платёжеспособности	Кпп = П3 / А3		0,10	0,03	0,01
Коэффициент общей платёжеспособности	Коп = (П2+П3) / (А3+А4)		0,05	0,03	0,01
Коэффициент восстановления (утраты) платёжеспособности	Кв = [(Ктл+6)/12)(Ктл.факт. - Ктл.норм.)] / 2	≥ 1	-0,78	-0,70	-0,65

На основании данных, представленных в таблице 6, проведём оценку ликвидности и платёжеспособности предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности ОАО «Саранский ДСК» по своей величине значительно отклоняется от нормативного в меньшую сторону, хотя в рассматриваемом периоде и прослеживается тенденция его роста. Коэффициент отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Чем показатель меньше, тем хуже платежеспособность предприятия. Невысокое его значение в ОАО «Саранский ДСК» говорит о значительном финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Но, следует отметить, что данный коэффициент не всегда дает полную картину [2].

Коэффициент быстрой ликвидности на данном предприятии в 2009-2011 гг. также имеет положительную тенденцию, но при этом всё же значительно меньше нормативного. Нормальным считается значение коэффициента более 0,7 что означает, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности должны покрывать текущие долги организации. В ОАО необходимо принять меры для повышения уровня срочной ликвидности организациям, направленные на рост собственных оборотных средств и привлечение долгосрочных кредитов и займов [3].

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2011 достигает своего

максимума за анализируемый период и равен 0,12. Он является наиболее жестким критерием ликвидности организации, показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств и быстрореализуемых ценных бумаг. Такое значение коэффициента абсолютной ликвидности означает, что 12 % краткосрочных обязательств может быть погашено предприятием сразу за счет денежных средств, но этого недостаточно. Нормальное значение коэффициента абсолютной ликвидности колеблется в пределах 0,2–0,7.

Комплексную оценку ликвидности баланса характеризует общий коэффициент ликвидности. В рассматриваемом периоде в ОАО «Саранский ДСК» он также увеличивается, но при этом в 2011 году он также не достигает нормативного, что в очередной раз подтверждает наличие проблем с ликвидностью на предприятии.

Известно, что основанием для принятия структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия – неплатёжеспособным, является выполнение одного из следующих условий:

– коэффициент текущей ликвидности на конец отчётного периода имеет значение < 2;

– коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчётного периода имеет значение < 0,1.

Что касается коэффициента обеспеченности собственными средствами, то он на рассматриваемом нами предприятии, начиная с 2010 совпадает с нормативным значением и даже превышает его. Но так как значение коэффициента текущей ликвидности ниже нормативного, появляется необходимость расчёта коэффициента восстановления платёжеспособности предприятия. В ОАО данный коэффициент принимает значение меньше единицы и имеет отрицательную тенденцию.

Таким образом, на основании данных представленных выше, можно сделать вывод о том, что структура баланса данного предприятия является неудовлетворительной, само предприятие – неплатёжеспособно, и в ближайшее время у него нет реальной возможности восстановить платежеспособность. Но в более отдалённой перспективе при условиях принятия серьёзных мер по повышению платёжеспособности и сохранения положительной тенденции большинства показателей ликвидности, на наш взгляд данное предприятие имеет реальные шансы восстановить свою платёжеспособность.

Использованные источники:

1. Официальный сайт ОАО "Саранский домостроительный комбинат" – Режим доступа: http://www.s-dck.ru/

2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л.С. Сосненко, Е.Н. Свиридова, И.Н. Кивелиус. 2 – е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2013. – 256 с.

3. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности

коммерческих организаций: практ. Пособие / А.Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2013. – 208 с.

Сидорова Ю.А.
студент 4 курса
экономический факультет
«Мордовский государственный
университет имени Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск

АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Анализ деловой активности предприятия производится с целью выяснения эффективности его текущей деятельности и результативности использования его материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Данная группа показателей характеризует скорость оборота всех, либо разных элементов оборотных активов и обязательств. Показатели оборачиваемости разных средств рассчитываются как отношение выручки от реализации продукции к среднегодовой стоимости различных групп средств предприятия, рассчитанной по упрощенному варианту - путем расчета средней на основании данных на начало и конец периода.

Таким образом, для анализа деловой активности ОАО «Саранский ДСК» рассчитаем абсолютные и относительные показатели деловой активности. Абсолютные показатели деловой активности по данному предприятию представлены в таблице 1 [1].

Таблица 1 – Абсолютные показатели деловой активности за 2009-11 гг.

Показатель	**2009**	**2010**	**2011**
Прибыль (тыс.р.)	123161	73107	149144
Выручка (тыс.р.)	421638	397534	874978
Активы (тыс.р.)	854544	832660	873009
Темп роста прибыли (ТрП)	77,39%	59,36%	204,01%
Темп роста выручки (ТрВ)	69,84%	94,28%	220,10%
Темп роста активов (ТрА)	118,44%	97,44%	104,85%
«Золотое правило» ТрП>ТрВ<ТрА>100%	ТрП>ТрВ<ТрА>100 %	ТрП<ТрВ<ТрА<100 %	ТрП<ТрВ>ТрА>10 0%

На основании данных, приведённых в таблице 1 можно сделать выводы о соблюдении на предприятии «Золотого правила экономики предприятия».

В таком случае, можно заметить, что в периоде с 2009 по 2011 гг. соотношение анализируемых параметров в ОАО «Саранский ДСК» не совпадает с соотношением, требуемым «Золотым правилом». Это говорит о том, что на предприятии издержки производства в рассматриваемом периоде

не снижаются, а активы не всегда используются рационально.

Для того чтобы сделать более конкретные выводы о деловой активности предприятия рассмотрим динамику её относительных показателей, приведённую в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика относительных показателей деловой активности за 2009–2011 гг.

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Отклонение			
				2010 г. к 2009 г.		2010 г. к 2011 г.	
				Абс.	Отн.,%	Абс.	Отн.,%
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	0,54	0,47	1,03	-0,06	-11,93	0,55	117,72
Средний срок оборота капитала, дни	682	775	356	93	13,55	-419	-54,07
Коэффициент оборачивае6мости оборотных средств	1,35	0,87	1,49	-0,48	-35,78	0,62	71,13
Средний срок оборота оборотных активов, дни	270	420	245	150	55,72	-175	-41,56
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	1,76	1,13	1,97	-0,63	-35,58	0,84	73,64
Средний срок оборота материальных средств, дни	207	322	185	115	55,22	-137	-42,41
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	16,22	11,35	18,91	-4,87	-30,00	7,55	66,52
Средний срок оборота дебиторской задолженности, дни	23	32	19	9	42,87	-13	-39,95
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,91	0,80	1,79	-0,11	-11,62	0,99	122,99
Продолжительность оборота кредиторской задолженности, дни	402	455	204	53	13,15	-251	-55,16
Коэффициент оборачиваемости собственного	1,41	1,25	2,48	-0,16	-11,24	1,23	98,08

капитала							
Продолжительность операционного цикла, дни	230	354	205	124	54,01	-149	-42,19
Продолжительность финансового цикла, дни	-174,	-101	0,50	73	41,30	100	100,49

Анализируя показатели, представленные в таблице 2 можно отметить, что в рассматриваемом периоде приведённые коэффициенты изменялись как в сторону уменьшения (в 2010 г.), так и в сторону увеличения (в 2011 г.), поэтому для наглядности их динамику целесообразно представить в виде графиков (рисунок 1).

По графикам, представленным на рисунке 1, можно сделать заключение о том, что в 2010 году произошло резкое уменьшение большинства коэффициентов и, как следствие, возрастание средних сроков оборачиваемости капитала, оборотных активов, материальных средств, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности и собственного капитала, что было обусловлено кризисными явлениями в стране и их последствиями. В 2011 году ситуация изменилась в противоположном направлении, и средние сроки оборачиваемости приведённых показателей значительно сократились, что является положительным моментом для деятельности предприятия.

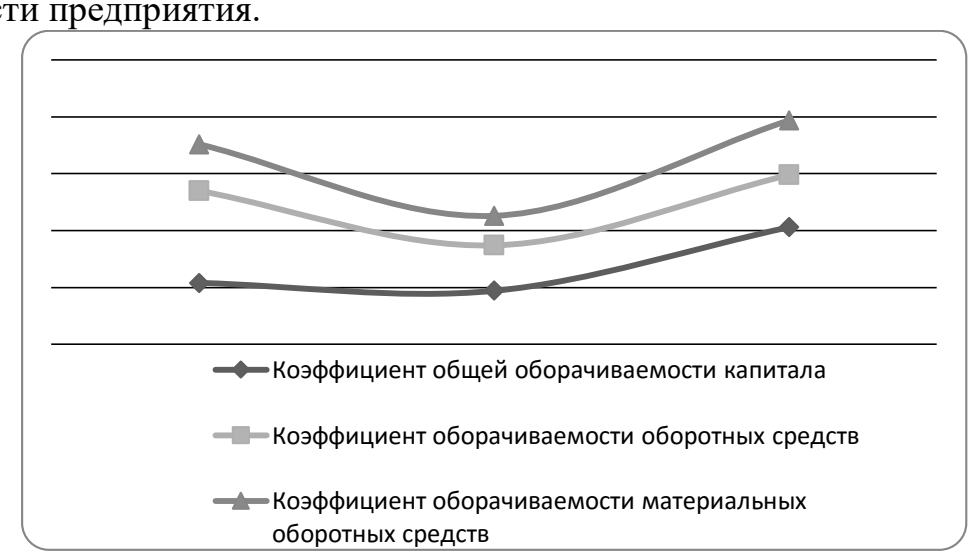


Рисунок 1 – Динамика основных относительных показателей деловой активности за 2009-11 гг.

Также важными показателями в целом характеризующими деловую активность являются показатели продолжительности операционного и финансового цикла. Продолжительность операционного цикла, отражающая общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности на данном предприятии является высокой, что является технико-экономической

особенностью строительной отрасли. Представленная продолжительность финансового цикла является положительной тенденцией, поскольку говорит о сокращение операционного цикла и одновременно об увеличении продолжительности оборота кредиторской задолженности [2].

Рассматривая указанные выше показатели деловой активности можно сделать вывод о том, что ОАО достаточно быстро преодолело ухудшение показателей, вызванное кризисной ситуацией в стране, на предприятии и в 2011 году их уровень достиг, а по некоторым даже превысил уровень 2009 года, что является показателем повышения эффективности использования предприятием своих средств.

Использованные источники:

1.Официальный сайт ОАО "Саранский домостроительный комбинат" – Режим доступа: http://www.s-dck.ru/

2. Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под. общ. ред. акад. В. И. Видяпина, акад. Г. П. Журавлевой. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2012. – 560 с.

Сидорова Ю.А.
студент 4 курса
экономический факультет
«Мордовский государственный
университет имени Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ. ИХ РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рынка каждый хозяйствующий субъект выступает как обособленный товаропроизводитель, который экономически и юридически самостоятелен в выборе сферы бизнеса, формировании товарного ассортимента, определении затрат, сложении цены, учете выручки от реализации, а, следовательно, выявлении прибыли и убытка по результатам деятельности.

Финансовый результат деятельности предприятия характеризует сумму полученной прибыли (убытка) и рентабельности. Чем больше величина прибыли, тем эффективнее функционирование предприятия, тем устойчивее его финансовое состояние.

Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период.

Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство. Анализ сущностных характеристик финансовых результатов заключается в исследовании уровня, структуры и динамики их абсолютных показателей. Углубление данного направления в рамках внутреннего анализа приводит к изучению и оценке факторов прибыли от продаж. Анализ внешних проявлений финансовых результатов

происходит в ходе исследования относительных показателей рентабельности. Нормативные уровни данных показателей изучаются в рамках внутреннего анализа оптимальных значений объемов производства, прибыли и издержек. При анализе динамики финансовых коэффициентов, исчисляемых на основе баланса, и относительных показателей рентабельности выясняются разнообразные взаимовлияния данных двух типов показателей между собой, отражающие тесную взаимосвязь финансового состояния и финансовых результатов деятельности организации, исследуются возможности укрепления устойчивости и повышения эффективности деятельности [5, с. 127].

Таким образом, показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную и относительную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой, инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела.

Финансовый результат определяется, по показателям прибыли или убытка, который отражает в обобщенном виде результат хозяйствования и эффективность произведенных затрат.

Прибыль деятельности предприятия относится к одной из самых сложных экономических категорий, без изучения которой невозможен научный подход к решению таких вопросов, как повышение эффективности производства, усиление материальной заинтересованности и ответственности трудовых коллективов и достижение конечных результатов при наименьших затратах.

Прибыль сигнализирует, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы деятельности, отражает экономический эффект, полученный в результате деятельности субъекта хозяйствования. В условиях рынка субъект хозяйствования стремиться если не к максимальной прибыли, то к такой величине прибыли, которая обеспечить динамическое развитие производства в условиях конкуренции, позволит ему удержать позиции на рынке данного товара, обеспечит его выживаемость.

В научной литературе категории «финансовые результаты» уделялось и уделяется большое внимание.

В современной экономической науке термин "прибыль" и его содержание вызывают множество споров и разночтений. По мере развития экономической теории комплекс понятий и терминов, определяющих прибыль, претерпел значительные изменения от самого простого в качестве дохода от производства и реализации до понятия, характеризующего конечные финансовые результаты во всем многообразии коммерческой деятельности. В соответствии с определениями, данными в разное время, прибыль — это разница между стоимостью товара и издержками труда и капитала в производстве (А. Смит, Д. Риккардо, Д.С. Милль). По теории

трудовой ценности Маркса – часть прибавочной стоимости, создаваемой трудом рабочего. Поэтому ее величину определяют, как разницу между стоимостью товара и издержками его производства.

Однако марксистская философия не получила мировой поддержки и распространения. Она мало, что объясняет в ситуации нынешней смешанной экономики, субъектами которой выступают предприятия, предприниматели, государство [8, с.320].

Современная экономическая наука рассматривает прибыль как доход от использования факторов производства: труда, земли, капитала. Отрицая прибыль как результат эксплуатации, она исходит из того, что сущность прибыли вытекает из функций предпринимателя. Отсюда вытекают следующие определения прибыли:

1) прибыль – это плата за услуги предпринимательской деятельности;

2) прибыль – это плата за новаторство, за талант в управлении фирмой;

3) прибыль – это плата за риск, за неопределенность результатов предпринимательской деятельности;

4) прибыль – это доход, возникающий при монопольном положении производителя (продавца) на рынке.

Многие экономисты, прежде всего Йозеф Шумпетер, считали, что прибыль представляет доход предпринимателей, получаемый в результате применения новых технологий.

Другую идею развивает Ф. Найт, который также связывает происхождение прибыли с предпринимательской деятельностью, но с фактором хозяйственного риска. Теория Ф. Найта ограничивается условиями идеальной конкуренции и не учитывает фундаментального факта монополий.

Ковалев В.В. считает, что прибыль – денежное выражение основной части денежных накоплений, созданными предприятиями любой формы собственности. Прибыль, как конечный финансовый результат деятельности предприятия, представляет собой разницу между суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций [3, с.201].

И. А. Бланк утверждает, что прибыль – главная движущая сила рыночной экономики, она обеспечивает интересы государства, собственников и персонала организации.

Малый энциклопедический словарь Брокгауза и Эфрона характеризует прибыль как вид дохода от капитала, включающий вознаграждение за труд предпринимателя, страховую премию за риск, процент за пользование.

В Современном финансово – кредитном словаре прибыль как итоговый показатель работы организации, в котором реализуется главная цель предпринимательской деятельности, выступает в качестве главного критерия эффективности производства.

По новому Налоговому кодексу РФ прибыль – это полученные

доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с гл. 25 НК РФ [1, ст.25].

Противоположным прибыли показателем выступает убыток. Его наличие свидетельствует о неудовлетворительных финансовых результатах, что всегда является следствием нерационального ведения производства, низкого уровня экономической работы и представляет собой выраженные в денежной форме потери, уменьшение материальных и денежных ресурсов в результате превышения расходов над доходами. Убытки по результатам деятельности высвечивают ошибки, просчеты в направлениях использования средств, в инвестировании средств, организации производства и сбыта продукции, ставит хозяйствующего субъекта в критическое финансовое положение, не исключающее банкротство. В зависимости от размера убыток может повлечь за собой одно из двух последствий: либо постепенное сворачивание производства с последующей его ликвидацией, либо уменьшение сумм, направленных на возобновление постоянной и переменной составляющей воспроизводственного процесса.

Из вышеперечисленного множества определений прибыли вытекает, что она является одним из основных финансовых показателей при оценке производственной деятельности любой хозяйственной структуры. Наиболее общее понятие прибыли как разницы между доходами экономического субъекта хозяйствования и расходами, в том числе и полными издержками производства и реализации, способно объединить многообразные подходы к ее определению.

Таким образом, финансовый результат — это конечный экономический итог хозяйственной деятельности предприятия выражается в форме прибыли или убытка. Положительный финансовый результат свидетельствует об эффективности производства, о благополучном финансовом состоянии, играет решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 2 №117 – ФЗ от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (НК РФ) [Электронный ресурс]: (с изм. и доп.) // Консультант Плюс: [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2014] – Режим доступа: http://www.consultant. Ru /popular/nalog

2. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев – М.: ТК "Велби", 2009. – 389 с.

3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры: учебник / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2014. – 560 с.

4. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л.С. Сосненко, Е.Н. Свиридова, И.Н. Кивелиус. 2 – е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2013. – 256 с.

5. Савицкая Г.В. Методика комплексного экономического анализа: учеб.

пособие / краткий курс. 3 – е изд., исправ. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 320 с.
6. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учеб. пособие / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 639 с.
7. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практ. Пособие / А.Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2013. – 208 с.
8. Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под. общ. ред. акад. В. И. Видяпина, акад. Г. П. Журавлевой. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2012. – 560 с.

Сидорова Ю.А.
студент 4 курса
экономический факультет
«Мордовский государственный
университет имени Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск

ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Эффективность функционирования любого предприятия во многом определяется его способностью приносить необходимую прибыль. Для оценки этой способности применяются методы анализа финансовых результатов деятельности, позволяющие определить, насколько стабильны получаемые доходы и производимые расходы; какие элементы отчета о прибылях и убытках могут быть использованы для прогнозирования финансовых результатов; какова эффективность использования вложенного капитала; насколько эффективно управление компанией в целом. Экономическая обоснованность принимаемых решений становиться жизненно необходимым условием выживания и сохранения предприятия как хозяйствующего субъекта. В этих условиях практически любой представитель аппарата управления предприятием должен быть хорошим аналитиком.

С помощью экономического анализа финансовых результатов оцениваются результаты деятельности предприятия, делаются прогнозы его будущего состояния, выявляются резервы роста эффективности производства. Практическая потребность в последующих, текущих и перспективных аналитических разработок определяется уровнем и масштабом развития национальных экономик. Изучение внешних и внутренних факторов является одним из необходимых условий обеспечения финансовых результатов.

Экономический анализ финансовых результатов дает оценку эффективности предприятия и оценивает эффективность его руководства. При этом анализируется качество прибыли, источники ее формирования и направления использования; посредством коэффициентов рентабельности

оцениваются уровень прибыльности. Важным элементом анализа является анализ налоговой нагрузки. На этом этапе наряду со стандартными показателями рентабельности собственного капитала и активов организации, которые соответственно могут подтвердить инвестиционную привлекательность и кредитоспособность организации необходимо использовать и специально разработанные для исследуемой цели параметры. В частности, это показатели соответствия нефинансовых показателей, характеризующих производственные возможности организации и ее финансовых результатов, индикаторов качества прибыли, ресурсоемкости продукции и показатели ее влияния на маржу, показатели контролируемости затрат, неустойчивые значения которых могут расцениваться как угроза прибыли организации.

Поскольку финансовые результаты являются одним из самых искажаемых показателей, постольку возникает необходимость подтверждения их достоверности с помощью тщательного анализа сделок между организацией и ее контрагентами.

Финансовый анализ в своем традиционном понимании представляет собой метод исследования путем расчленения сложных явлений на составные части и процессов, в основе которого лежит изучение составных частей, элементов изучаемой системы. Экономическая сущность финансового анализа лучше всего отражается в следующем определении: финансовый анализ представляет собой оценку финансово – хозяйственной деятельности фирмы в прошлом, настоящем и предполагаемом будущем.

Стремясь решить конкретные вопросы и получить квалифицированную оценку финансового положения, руководители предприятий все чаще начинают прибегать к помощи финансового анализа. При этом они, как правило, уже не довольствуются констатацией величины показателей отчетности, а рассчитывают получить конкретное заключение о достаточности платежных средств, типах финансирования тех или иных видов деятельности.

Финансовый анализ является частью общего экономического анализа организации, а также частью общего, полного анализа хозяйственной деятельности.

В процессе анализа решаются следующие задачи:

– изучение данных о формировании финансового результата и использовании прибыли;

– исследование динамики показателей прибыли и рентабельности предприятия;

– выявление и измерение влияния основных факторов, воздействующих на финансовый результат;

– выявление резервов и их использование для повышения прибыли и рентабельности предприятия [3, с.180].

Таким образом, анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов, во-первых,

оценку изменений по каждому показателю за анализируемый период "горизонтальный анализ». Горизонтальный анализ - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом; во-вторых, оценку структуры показателей прибыли и изменений их структуры "вертикальный анализ». Вертикальный анализ - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом; в-третьих, изучение хотя бы в самом общем виде изменения показателей за ряд отчетных периодов "трендовый анализ". Трендовый анализ - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, и, следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ; в-четвертых, выявление факторов и причин изменения показателей прибыли [2, с.160].

Основными источниками информации анализа финансовых результатов являются данные бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности. Из форм бухгалтерской отчётности используют: бухгалтерский баланс, форма № 1, отчёт о прибылях и убытках, форма № 2.

Таким образом, задача проведения экономического анализа финансовых результатов является жизненно важной для хозяйствующего субъекта. Анализ финансовых результатов позволяет учредителям и акционерам выбрать значимые направления активизации деятельности предприятия. Другим участникам рыночных отношений позволяет выработать необходимую стратегию поведения, направленную на минимизацию потерь и финансового риска от вложений в данное предприятие, позволяет выявить возможности улучшения финансового положения и по результатам расчётов принять экономически обоснованные решения.

Использованные источники:

1. Маркарьян Э.А. Финансовый анализ: учеб. пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – 6 е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2009. – 224 с.
2. Савицкая Г.В. Методика комплексного экономического анализа: учеб. пособие / краткий курс. 3 – е изд., исправ. – М.: ИНФРА – М, 2013. – 320 с.
3. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.П.Литовченко – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К, 2014. – 216 с.

Силаева О.В., к.э.н.
заведующая кафедрой «Экономика и финансы»
Карагандинский государственный индустриальный университет
Казахстан, г. Темиртау
Бельц А.Н.
студент 4го курса
Силаев К.О.
студент 3го курса
Томский государственный университет
систем управления и радиоэлектроники
Россия, г. Томск

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭЛЕКТРОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ

АННОТАЦИЯ:

Обосновывается актуальность повышения эффективности электронных технологий при подготовке специалистов как важный способ повышения эффективности образовательного процесса и конкурентоспособности специалиста, и как один из способов модернизации экономики страны. Даётся определение, форма и содержание понятия «электронные технологии». Делается акцент на необходимость повышения степени стандартизации предметных терминов и определений.

Предлагается логическая модель непрерывности повышения электронной грамотности в процессе подготовки специалиста. Приводится опыт разработки школьниками проекта – информационной модели электронного мобильного модуля «Личный кабинет школьника». Предлагается продолжать работу по совершенствованию и стандартизации электронной информационной базы хранения работ обучающихся и уход, по возможности, от бумажных носителей информации в образовательном процессе вуза.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

ЭЛЕКТРОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ЭЛЕКТРОННАЯ ГРАМОТНОСТЬ, ЭЛЕКТРОННАЯ ИНТЕЛЛИГЕНТНОСТЬ, НЕПРЕРЫВНОСТЬ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДГОТОВКИ, ЭЛЕКТРОННАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА РАБОТ СТУДЕНТОВ, ИНФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЭЛЕКТРОННОГО МОБИЛЬНОГО МОДУЛЯ «ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ ШКОЛЬНИКА».

Россия и Казахстан по известным причинам имеют значительное отставание от развитых стран в области эффективного использования электронных технологий практически во всех отраслях экономики. Для устранения, или, как минимум, для значительного сокращения такого отставания предстоит совершить рывок. В успешном решении данной проблемы трудно переоценить роль подготовки специалистов.

В современном обществе электронные информационно

коммуникационные технологии являются одним из определяющих факторов экономического роста. К классическому перечню ресурсов, необходимых предприятию – финансовых, природных, материальных, технических и трудовых на современном этапе добавилась ещё одна экономическая категория – информационных ресурсов. Компетентность, мобильность и конкурентоспособность выпускников многих специальностей ВУЗа зависят и от умения эффективно работать с новой электронной информацией, от способности постоянно обновлять свои знания, в том числе и в области электронных информационно коммуникационных технологий. Электронные информационно коммуникационные технологии стремительно вошли в отрасль образования. Это факт, но проблема заключается в том, что эффективность использования электронных технологий при подготовке специалистов у нас не достаточно высокая. Таким образом, в данном направлении имеется резерв улучшения обучения выпускников разных специальностей навыкам эффективного использования электронных технологий, и как фактора инноваций в образовательном процессе вуза, и как фактора повышения конкурентоспособности выпускников на современном рынке труда.

Цель данной работы обосновать актуальность, проанализировать состояние и попытаться определить направления повышения эффективности электронных технологий при подготовке специалистов.

Уже при постановке цели работы возникла проблема выбора необходимого термина, объединяющего определения информационных и информационно коммуникационных технологий, электронных техники и технологий. Уже к концу XX века было выделено особое направление в развитии информационных технологий (ИТ), а именно – новые информационно-коммуникативные технологии (ИКТ). Следует отметить, что в современной науке существует много различных подходов к определению термина «информационно-коммуникационные технологии». В данной работе будут использованы основные термины и определения, предусмотренные Гостом Р 54623 – 2011 Национальный стандарт Российской Федерации в части Информационно-коммуникационные технологии в образовании, введённом с 07.012012 г.[1]. Под ИТ – информационной технологией (information technology IT) понимаем процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления этих процессов и методов. Под ИКТ – информационно-коммуникационная технология (information and communication technology – ICT) понимаем информационные процессы и методы работы с информацией, осуществляемые с применением средств вычислительной техники и средств телекоммуникации.

В данной работе совокупность информационных и информационно коммуникационных технологий, электронных техники и технологий определены как электронные технологии. При этом следует отметить, что в Госте Р 54623 – 2011 [1] такое определение отсутствует.

Совершенство и повышение эффективности используемых электронных технологий возможно осуществляется и по их форме и по их содержанию. В данном случае под формой, на наш взгляд, следует понимать техническую оснащённость и программное обеспечение. Электронная техника и программное обеспечение, как видно на рис.1, это форма, инструментарий, задействованные для обучения, для общения людей, для производства, для создания и хранения необходимой обществу информации.

ЭЛЕКТРОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ	
ФОРМА (инструментарий)	СОДЕРЖАНИЕ
– техническая оснащённость (электронная техника) – программное обеспечение	– данные – информация

Рис. 1 – Форма и содержание электронной технологии

Самые современные форма и инструментарий – техника и программное обеспечение не могут эффективно использоваться, если они не имеют оптимального количественного и качественного содержания, то есть, не несут необходимые данные и необходимую качественную информацию. Данные – это факты, идеи, сведения, представленные в знаковой (символьной) форме, позволяющей производить их передачу, обработку и интерпретацию. Информация – это смысл, который человек приписывает данным на основании известных ему правил представлений в них фактов, идей, сообщений. В направлении повышения эффективности электронных технологий активно идёт процесс создания структурированной информации. Структурированная информация – информация, связанная причинно-следственными и иными отношениями и образующая систему, составляет знания. Следует отметить, что сегодня развитие электронной техники и развитие программного обеспечения опережают развитие систематизации и оптимизации информатизации. Под информатизацией в данном случае понимается процесс создания, расширения, совершенствование и всеобщего применения информационных средств и технологий, обеспечивающих кардинальное улучшение качества труда и условий жизни в обществе. В процессе создания структурированной информации электронных технологий немаловажное значение имеет разработка информационных моделей. Но, при создании ряда предметных информационных баз, к примеру, баз экономических дисциплин, возникает проблема отсутствия, или не достаточная степень стандартизации используемых терминов и их обозначений. Безусловно, дальнейший процесс повышения эффективности электронизации требует продолжение работы по совершенствованию стандартизации используемых терминов и их обозначений.

Разработка информационных моделей направлена на развитие информатизации. Именно структурированная информация, – информация,

связанная причинно-следственными и иными отношениями и образующая систему, составляет знания. В знания информацию превращает человек. Но мозг человека устроен так, что в памяти сохраняет далеко не всю получаемую информацию. Электронные и биоэлектронные технологии совершенствуются также с учётом необходимости сортировать информацию, необходимости расставлять приоритеты, предотвращать передозировку данных. Совершенствуются с учётом преодоления опасности амнезии информации.

Цифровые электронные технологии, имея неоспоримые преимущества в скорости передачи информации, плохо защищены от её потери. Срок хранения цифровой информации до 3 лет, что значительно ниже срока хранения аналоговой информации. При хранении информации на цифровых носителях требуется дублирование, многократное копирование информации во избежание её утраты. Необходима постоянная перекачка на новые носители. Цифровые технологии, как было отмечено выше, достаточно скоростные и высокоэффективны для передачи информации, но не эффективны для её хранения. Для хранения информации более пригодны и эффективны аналоговые технологии, которые имеют и более длинную историю совершенствования. Это – хранение информации на камне, на пергаменте, на бумаге, на ленте и так далее.

Гиперпрогресс электронных технологий обусловлен возможностями, которые даёт расширяющиеся использование нанотехнологий, биотехнологий, возможный переход в недалёком будущем к более совершенным электронным плато и так далее и так далее. Значительный прогресс имеет место в области как устройств и систем носителей, так и хранения информации. Использование «наноинформ» привело уже сегодня к возможности создания микрообразов – линий, иероглифов, размером в несколько микрон. Информацию в виде микрообразов в форме гравировки на дисках, покрытых сапфировой плёнкой можно сохранять, как предполагается, 300 – 1000 лет. Такие диски, изготовленные с использованием нанотехнологий выдерживают высокие температуры – до 1200ºС и высокое давление. Таким образом, технические и технологические перспективы электронизации дают возможности повышения эффективности их использования в процессе подготовки специалистов.

В настоящее время и Российская и Казахстанская системы образования вступили в период сложных качественных изменений. В рамках присоединения стран к Болонской конвенции в странах был осуществлен переход от унитарного образования к многоступенчатой модели образования. В результате появляются разнообразные формы учебных заведений, усиливается дифференциация и индивидуализация программ обучения. Все это позволяет вузам удовлетворять запросы студентов в отношении качества предоставления и состава образовательных услуг. В этих условиях важно координировать повышение эффективности использования электронных технологий при подготовке специалистов на

разных ступенях образовательного процесса. Осуществляя политику, ориентированную на клиентов целевых групп – абитуриентов и их родителей, местные власти, инвесторов, конкурентов, партнеров, лиц, формирующих общественное мнение, профессиональные ассоциации, министерство образования и других также важно не забывать о необходимости повышения эффективности использования электронных технологий. Широкая сегментация целевых аудиторий вуза создает определенные сложности выбора коммуникативных технологий. Важно правильно оценить на какие целевые аудитории необходимо вузу ориентироваться, и с помощью каких коммуникативных технологий и инструментов получить максимальный эффект в результате этого взаимодействия.

Следует отметить, что как в России, так и в Казахстане, к сдерживающим факторам повышения эффективности внедрения и в обучение и в производство динамично развивающихся электронных техники и технологий является недостаточно высокая культура в области электронных технологий. Лавинообразный прогресс в области информационных технологий сегодня приводит к тому, что специалисты подавляющего большинства направлений деятельности всё ещё не достаточно на соответствующем уровне в состоянии в полном объёме пользоваться уже существующими возможностями электронных информационно-коммуникационных технологий. В связи с этим, на наш взгляд желательно было бы акцентировать внимание на роли и мерах непрерывности повышения электронной грамотности обучающихся в процессе образования. Как было уже упомянуто выше, реальностью уже сегодняшнего дня является факт неоспоримого преимущества параметра электронной грамотности при оценке степени востребованности на рынке труда специалистов любого профиля. Под электронной грамотностью, как нам кажется, следует понимать не только наличие определённого уровня эрудиции – теоретических знаний в области электронных технологий и умения их использовать на практике. Электронная грамотность предполагает и определённый уровень культуры эффективного использования электронных технологий во всех сферах жизнедеятельности человека.

Таким образом, необходимость расширения, постоянного совершенствования, оптимизации использования электронных технологий (ЭТ) в процессе образования в ВУЗе обусловлена не только проблемой повышения эффективности образовательного процесса, но и требованием непрерывности подготовки выпускников всех специальностей в области электронных технологий. Формирование электронной грамотности и электронной интеллигентности гражданина развитой страны и, тем более, специалиста должно иметь непрерывный характер на всех стадиях и ступенях воспитания и обучения человека, а затем всю жизнь в процессе самосовершенствования.

Используя метод моделирования, ниже на рис. 2,3,4 приведём

логическую модель непрерывности повышения электронной грамотности в процессе воспитания и образования специалиста.

НЕПРЕРЫВНОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ГРАМОТНОСТИ	
Вертикальная	Горизонтальная
Рост уровня сложности используемых ЭТ	Разнообразие видов и типов используемых ЭТ

Рис. 2 – Логическая модель непрерывности повышения электронной грамотности

<table>
<tr><td colspan="6">Вертикальная</td></tr>
<tr><td colspan="6">Рост уровня сложности используемых ЭТ</td></tr>
<tr><td colspan="4">По возрастающим уровням образовательного процесса</td><td rowspan="2">Само совер шенст вова ние</td><td rowspan="2">Организа ция само стоятель ного обучения, досуга*</td></tr>
<tr><td>Дошкольное обучение детей</td><td>Среднее образование</td><td>Бакалавриа т</td><td>Магистратур а</td></tr>
<tr><td>По возрастным группам детей</td><td>От 1-го до 11-го классов</td><td colspan="2">По возрастающим курсам</td><td></td><td></td></tr>
</table>

* - Досуг: спорт, искусство, развлечение.

Рис. 3 – Вертикальная составляющая Логической модели

<table>
<tr><td colspan="10">Горизонтальная</td></tr>
<tr><td colspan="10">Разнообразие видов и типов используемых ЭТ</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Различ ные преподава емые дисципл ины</td><td colspan="9">По видам учебного процесса</td></tr>
<tr><td>Лек ции</td><td>Практи ческие/ семина р ские заняия</td><td>Лабо рато р ные рабо ты</td><td>Курсо вое проек тиров ние</td><td>Иссле дова тель ская работ а</td><td>Само стоя тель ная работ а</td><td>Учеб ная и произ водст венная практи ка</td><td>Контроль зна ний и умений обучающег о ся: текущий, рубежный и итоговый</td><td>Выполнен ие выпускных работ: дипломны х, магистер ских</td></tr>
</table>

Рис.4 – Горизонтальная составляющая Логической модели

В образовательном процессе немаловажную роль играет оптимальная электронизированная организация самостоятельной работы обучающихся. Изучение опыта вузов показало, что с целью электронизации самостоятельной работы обучающихся целесообразно применение электронного мобильного модуля «Личный кабинет обучающегося». Так, в Томском университете систем управления и радиоэлектроники разработали и применяют на практике информационную модель и программу электронного мобильного модуля «Личный кабинет аспиранта». Следует отметить, что сегодня в ВУЗ приходят абитуриенты – выпускники до вузовских учебных заведений, имеющие не всегда достаточно высокую

степень электронной грамотности и электронной интеллигентности. По этой причине нами сделана попытка способствовать привитию навыков рационального использования ЭТ ещё на стадии среднего образования. В рамках исследовательской работы школьниками города Темиртау с участием кафедры «Экономика и финансы» Карагандинском государственном индустриальном университете (КГИУ) был разработан проект – информационной модели электронного мобильного модуля «Личный кабинет школьника». При разработке данного проекта принимали участие студенты Томского университета систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР) и был использован опыт электронного мобильного модуля «Личный кабинета аспиранта», используемого в ТУСУРе.

В результате, Проект модели школьниками десятых классов разработан, в гимназии г. Темиртау в Казахстане, оценён учителем отличной оценкой за исследовательскую работу. Доклад школьников по проекту модели сделан на НПК КГИУ в 2014г и заслужил призовое место. Но, к сожалению, гимназисты и школьники пока не в состоянии были разработать качественную современную электронную программу проекта по причине нехватки знаний и умений по программированию. Применение Электронной информационной модели мобильного модуля «личный кабинет школьника)» предоставит удобный и быстрый доступ ко всем личным данным, учебным сервисам и другой необходимой информации. Обучающимся прививаются навыки оптимизации использования индивидуального ресурса времени путём электронизации хранения необходимых данных и доступа к ним. Появляется возможность получать учебно-методические материалы быстрым и экономичным способом, возможно, в будущем, и в мультимедийном формате. Можно удалённо работать совместно с учителем и одноклассниками, повышая свою успеваемость, даже во время болезни или отъезда на конкурсы, олимпиады или спортивные соревнования.

Проблемой сегодня является также объективная реальность – дублирование использования информации, как на бумажных, так и на электронных носителях. Как следствие этого – удорожание, повышение и высокая стоимость информационного обеспечения процессов делопроизводства, менеджмента и, конечно, образования, обучения. Необходим, и уже в ряде случаев возможен, уход от бумажных носителей информации при подготовке специалистов. На первых порах, вполне возможно устранить дублирование на бумажных носителях письменных работ текущего контроля знаний студентов, магистрантов, к примеру, рефераты, отчёты по практикам, письменные контрольные работы. Перечисленные работы для проверки целесообразно контролирующему преподавателю отправлять по электронной почте или по локальной вузовской электронной сети. Таким же образом студент может получать свои работы обратно, для исправления указанных выявленных ошибок или недоделок.

Думается также, реалии сегодняшнего дня таковы, что для

дальнейшего повышения эффективности развития общественного знания целесообразно было бы продолжать работу по созданию локальной сетевой электронной информационной базы хранения индивидуальных и коллективных работ не только магистрантов, аспирантов и докторантов, но и студентов. Данную базу необходимо совершенствовать и в области стандартизации. Безусловно, преподавателю, научному руководителю придётся работать для координации направлений и тем выдаваемых заданий на самостоятельные контрольные, курсовые и выпускные работы студентов. Формулировка тем должна учитывать имеющиеся наработки данного направления в имеющейся электронной информационной системе.

Другой реальностью современности является достаточно высокий уровень обеспеченности обучающихся личной электроникой. Такое положение даёт возможность учебному заведению снизить затраты на компьютеризацию классов за счёт уменьшения количества электронной техники в пользу более частой её обновляемости на более совершенную, и, в первую очередь, беспроводную.

Дальнейшее расширение использования электронных технологий в учебном процессе – неоспоримо.

Таким образом, Из всего вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

Во-первых, повышение эффективности электронных технологий при подготовке специалистов актуально как важный способ повышения эффективности образовательного процесса и конкурентоспособности выза и специалиста, и как один из способов модернизации экономики страны.

Во-вторых, необходимы дальнейшая оптимизация и повышение эффективности использования электронных технологий в процессе образования. Для этого, на наш взгляд, целесообразно:

– продолжение работы по стандартизации предметной информации;

– совершенствование горизонтальной и вертикальной координации программ непрерывного формирования электронной грамотности специалистов;

– применение на практике электронных Мобильных модулей «Личный кабинет обучающегося» для способствования непрерывности повышения электронной грамотности будущих специалистов в свете эффективности использования электронных технологий;

– техническое и технологическое и информационное совершенствование локальных электронных информационных сетей образовательных учреждений, в том числе и их объединение по направлениям подготовки специалистов, и по уровням образования;

– уход, по возможности, от бумажных носителей

информации.

Использованные источники:

1. Гост Р 54623 – 2011. Национальный стандарт Российской Федерации. Информационно-коммуникационные технологии в образовании. Системы зданий образовательного назначения. Термины и определения. Дата введения – 2012-07-01. - М: Стандартинформ, 2012 г.
2. Денисов В.Ф., Чекин В.И. Опыт использования промышленных и государственных образовательных стандартов при разработке базовых профилей информационных систем/ сборн. трудов III Всерос. практ. конф. «Стандарты в проектах современных информационных систем» - М.: Фостас, изд-во «Открытые системы», 2003 г.
3. Поднеев Б.М. Международная и национальная стандартизация информационно0коммунникационных технологий в образовании / Труды второй международной конф. "Стандартизация информационных технологий и интероперабельность"(СИТОП-2008)- М.: ОИТ и ВС РАН, ФАИТ и др. С.63-67.
4. Тимошенко, Г.А. Информационно-коммуникационная среда как фактор инновационного развития вуза [Текст] / Г.А. Тимошенко // Инновации и инвестиции. – 2013. – № 3. – С. 48–53.
5. Тимошенко, Г.А. Система электронного документооборота как ключевой фактор формирования информационно-коммуникационной среды вуза [Текст] / Г.А. Тимошенко // Новые реалии России: экономика, право, общество : Научные труды ИМПЭ им. А.С. Грибоедова. Выпуск 2013. – М. : ИМПЭ им. А.С. Грибоедова, 2013 г.
6. Силаева О.В., Третьякова В.П. Вопросы стандартизации обозначения терминов в свете повышения качества подготовки экономистов. Материалы МНМК: Современное образование: проблемы обеспечения качества подготовки специалистов в условиях перехода к многоуровневой системе высшего образования. – Россия, Томск: ТУСУР. 2012г., С.151.
7. Образование. Коммуникация. Ценности. (Проблемы, дискуссии, перспективы). По материалам круглого стола «Коммуникативные практики в образовании». // Под ред. Дудника С.И. – СПб.: Санкт-Петербургское философское общество, 2004. – 73 с.
8. Силаева О.В. Вопросы использования электронных технологий в процессе образования в высшей школе. Материалы МНМК: ТУСУР. – 29-31 янв. 2014 г. С. 110-111.

Симавонян А.А.
аспирант
кафедра экономики
НОУ ВПО «Международный инновационный университет»
Россия, г. Сочи

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА УСЛУГИ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ФАКТОР ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В статье рассматриваются основные проблемы ценообразования на туристско-рекреационные услуги, что является важной составляющей комплекса маркетинга в предпринимательской деятельности туристско-рекреационных организаций и фактором их конкурентоспособности.

Ключевые слова: ценообразование, туристско-рекреационные услуги, туристско-рекреационная организация, маркетинг, предпринимательская деятельность.

Характерный для современного этапа социально-экономического развития рост изменчивости и неопределенности предпринимательской среды определяет особую значимость маркетинга в предпринимательской деятельности, в том числе и в туристско-рекреационной сфере [1], [2].

Маркетинг в предпринимательской деятельности туристско-рекреационных организаций предполагает осуществление совокупности взаимосвязанных мероприятий, включающих анализ рыночных возможностей, выбор целевых рынков, разработку комплекса маркетинга, планирование, организацию и контроль над установлением, укреплением и поддержанием выгодных обменов с целевыми рынками [3].

Маркетинг направлен на достижение основных целей туристско-рекреационной организации за счет наиболее эффективного использования всех видов экономических ресурсов, то есть на обеспечение ее устойчивого функционирования и развития, и в итоге, конкурентоспособности на рынке туристско-рекреационных услуг [4], [5].

В туристско-рекреационной сфере ценообразование – это одна из наиболее сложных проблем, поскольку цена, с одной стороны, формируется в зависимости от конъюнктуры рынка, но с другой стороны уровень цен воздействует на величину спроса и предложения туристско-рекреационных услуг. Ценовая политика может разрабатываться как на долгосрочную перспективу, так и приспосабливаться к меняющимся условиям рынка. При ее разработке необходимо учитывать как внешние, так и внутренние факторы.

Системный подход к анализу проблемы позволяет выявить из множества факторов наиболее существенно воздействующие на процесс ценообразования. В условиях монополистической конкуренции формирование цен на туристско-рекреационные услуги происходит под влиянием величины и структуры спроса, цен конкурентов и издержек

туристско-рекреационной организации. Несмотря на особенности туристско-рекреационной сферы, приемлемым представляется использование общепризнанного подхода к ценообразованию, предложенного Ф. Котлером, выделяющим следующие основные этапы данного процесса: постановка задач ценообразования; определение спроса; оценка издержек; анализ цен и товаров конкурентов; выбор метода ценообразования; установление окончательной цены [6].

Задачи ценообразования определяются выбранной стратегией конкурентоспособности. Например, если реализуется стратегия минимизации издержек, главной задачей ценообразования является обеспечения максимально возможной загрузки туристско-рекреационной организации за счет цен, более низких, чем у основных конкурентов; если реализуется стратегия дифференциации, то задача ценообразования может заключаться в сигнализации потребителю о высоком качестве предлагаемых услуг и т. д.

Достаточно сложной задачей является определение величины и структуры спроса на туристско-рекреационные услуги, то есть его количественная оценка. Она осложняется неоднородностью потребителей, многообразием объективных и субъективных факторов, влияющих на формирование спроса. Поскольку количественная оценка туристско-рекреационного спроса затруднена, важным дополнительным средством его анализа является проведение маркетинговых исследований. Информативной и не требующей значительных затрат формой маркетингового исследования в туристско-рекреационной организации является анкетирование потребителей, проводимое для оценки степени аттрактивности услуг предприятия с учетом ценового фактора (уровень цен, соотношение количества и качества предоставленных услуг и цены). Результаты анкетирования служат косвенными ограничениями на возможность повышения цен в периоды высокого уровня спроса. С другой стороны, возможность снижения цен во многом зависит от величины и структуры затрат.

Важной задачей, которую необходимо решить при планировании затрат, является их разделение на постоянные и переменные в зависимости от изменения коэффициента загрузки. Разделение затрат на постоянные и переменные достаточно условно, поскольку их зависимость от коэффициента загрузки зачастую не может быть определена однозначно, то есть большинство затрат являются на практике смешанными (носят полупостоянный, или полупеременный, характер). Для повышения объективности разделения затрат на постоянные и переменные можно использовать ряд методов, в том числе статистический, графический, метод высшей и низшей точки загрузки за период.

Анализ цен и услуг конкурентов проводится в контексте анализа факторов внутренней и внешней предпринимательской среды туристско-рекреационного предприятия. С точки зрения ценообразования, важно также

знать политику цен основных конкурентов.

На наш взгляд, выбор метода ценообразования для туристско-рекреационной организации определяется следующими основными факторами:

- рынок туристско-рекреационных услуг является рынком монополистической конкуренции;
- интенсивность конкуренции высока;
- спрос очень эластичен, причем имеет ярко выраженный сезонный характер;
- предложение крайне неэластично.

С учетом перечисленных факторов, для туристско-рекреационной организации наиболее целесообразно использование метода «затраты-объем-прибыль». Однако применение этого метода несколько ограничивается особенностями функционирования туристско-рекреационных предприятий и требует определенной корректировки. С использованием данного метода можно рассчитать лишь некоторое среднее значение цены, обеспечивающее получение целевой прибыли при планируемых показателях загрузки, доходов и затрат по итогам работы за год. Базируясь на системе «затраты-объем-прибыль», туристско-рекреационная организация может применять следующие методы ценообразования, учитывающие влияние неценовых факторов на величину и структуру спроса:

- дифференцированное ценообразование, которое заключается, в первую очередь, в периодическом снижении и повышении цен, определяющемся сезонными колебаниями спроса;
- сочетание относительно низких цен на проживание в обычных номерах с завышенными ценами на услуги люксов (использование неоднородности потребителей, факторов престижа);
- установление привлекательных низких цен на проживание в сочетании с высокими ценами на другие пользующиеся спросом услуги, предоставляемыми за дополнительную плату;
- установление цен на уровне основных конкурентов.

Совокупность мероприятий, связанных с окончательным установлением цены, представляет собой тактику ценообразования. Особенностью туристско-рекреационной сферы является индивидуальная работа с каждым клиентом. В этих условиях необходимо гибкое ценообразование, стимулирующее реализацию услуг в конкретной ситуации. По нашему мнению, наиболее действенным методом стимулирования реализации туристско-рекреационных услуг является предоставление скидок, особенно при заключении договоров, предусматривающих круглогодичную загрузку.

Использованные источники:

1. Яковлева-Чернышева А.Ю. Формирование методологических принципов управления маркетингом в предпринимательской деятельности / А.Ю. Яковлева-Чернышева // Гуманизация образования. - 2013. - №6. - С. 90-94.

2. Яковлева-Чернышева А.Ю. Маркетинг в предпринимательской деятельности как объект управления / А.Ю. Яковлева-Чернышева // Гуманизация образования. - 2014. - №2. - С. 62-68.
3. Портер М.Э. Конкуренция : Пер. с англ. / М.Э. Портер. - М.: Вильямс, 2006.
4. Яковлева-Чернышева А.Ю. Механизм управления маркетингом в предпринимательских структурах / А.Ю. Яковлева-Чернышева // Управление и экономика в XXI веке. - 2014. - №1. – С. 43-47.
5. Яковлева-Чернышева А.Ю. Теоретические аспекты процесса управления устойчивым развитием предпринимательской организации / А.Ю. Яковлева-Чернышева // Гуманизация образования. - 2014. - №6. - С. 56-62.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер. - М.: Вильямс, 2011.

Симаков А.С.
студент магистратуры первого года обучения
факультет управления
Ульяновский государственный университет
Россия, г. Ульяновск

КОНЦЕПЦИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И АДАПТАЦИЯ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Молодой специалист – это сотрудник в возрасте до 35 лет, получивший среднее или высшее профессиональное очное образование и устроившийся на работу по специальности в течении года после получения диплома.

Представление об идеальном молодом специалисте различно как у работодателей, так и у выпускников. Это связано с тем, что подготовка специалистов редко соответствует современным стандартам, которые предъявляют к выпускникам работодатели.

Распространенной ошибкой многих компаний является нежелание отпускать старых сотрудников1, но современный рынок действительно нуждается в молодых, амбициозных специалистах, но, в целом, они оказываются мало подготовлены к практической деятельности.

При найме молодых сотрудников появляется опасность «брака» не столько из-за высокого уровня затрат на их содержание и развитие, сколько из-за необходимости обеспечения банковской тайны, вероятность разглашения которой прямо пропорциональна степени текучести кадров, что обусловлено спецификой банковской сферы.

Для разработки эффективной методики подбора кадров в банк, необходимо четко представлять себе особенности труда в банковской сфере, а соответственно, и требования, выдвигаемые в связи с ними кандидатам на

[1] В. Нагайцев. Распространенной ошибкой многих компаний является нежелание отпускать старых сотрудников//Управление персоналом. 2015. № 12.

вакантные должности.

Существуют базовые концепции привлечения персонала в банк:2

1. Ориентация на привлечение изначально высококвалифицированных специалистов, имеющих не только базовое профильное образование, но и практический опыт работы в банковской сфере, что позволяет быстро осуществить стратегические изменения.

Отсутствие потребности в дополнительных затратах на первичное обучение и повышение квалификации нанятых сотрудников. Однако практическая реализация подобного варианта в современных условиях связана с отсутствием безработных специалистов высокой квалификации. Таким образом, для банка, избравшего этот вариант замещения вакантных рабочих мест остается искать и привлекать на работу сотрудников других банков, фактически переманивая у них кадры.

2. Ориентация на безработных специалистов из других отраслей и сфер деятельности. Преимуществом его является доступность данного сегмента рынка труда в большинстве регионов России. Но, отсутствие у таких кандидатов не только профессионального опыта, но и базового образования, делают необходимым продолжительный и дорогостоящий процесс обучения. При этом, большинство отечественных коммерческих банков ориентировано именно на эту категорию трудовых ресурсов.

Рассмотренные подходы не являются взаимоисключающими для отдельно взятого банка. В крупных российских банках присутствует отдел кадров, который занимается подбором кадров. При подборе кадров используют тесты, определяющие личностные особенности кандидатов и уровень профессиональных знаний. Кроме того, проводятся интегральные тесты, направленные на выявление уровня развития умственного потенциала, от которого зависит способность принимать нестандартные решения, реакция в критической ситуации и т.п.

Так же можно использовать тест-драйв, в итоге кандидат должен понять на глубинном уровне, что представляет собой команда банка, а банк должен понять, вписывается ли этот человек в команду3.

Целесообразно так же провести тест, который выявит способности претендента работать в команде. Он основан на самооценке тестируемого и оценке человека или группы людей, проводивших собеседование, где выявляются такие качества как: открытость общения, готовность делиться знаниями, соблюдение правил команды, готовность идти на компромисс, готовность сказать, что думаешь, способность выслушивать других, способность поставить себя на место другого человека, готовность помочь другим, гибкость и т.д.. (табл. 1).

---

[2] Т.А. Кодякова. Конкуренция на российском банковском рынке//Российское предпринимательство. 2015. № 4.

[3] А. Агабеков. Мы поменяли парадигму и рассматриваем каждого сотрудника как инвестпроект//Управление персоналом. 2015. № 6.

Таблица 1.

Способность работать в команде 4

Требования	Самооценка тестируемого					Оценка людей, проводивших собеседование				
	++	+	0	-	- -	++	+	0	-	- -
Открытость общения										
Предоставление информации										
Поддержание обратной связи										
Подхватывание чужих идей										
Готовность делиться знаниями										
Соблюдение правил команды										
Готовность идти на компромисс										
Готовность сказать, что думаешь										
Способность выслушивать других										
Способность поставить себя на место другого человека										
Готовность помочь другим										
Участие в управлении работой										
Гибкость										

Помимо тестирования проводятся собеседования как с линейным руководителем, так и с сотрудником отдела кадров.

3. Ориентация на молодых специалистов. Единственный недостаток этого варианта - отсутствие практического опыта, что предполагает дополнительное обучение непосредственно на рабочих местах, следовательно, возрастают затраты на персонал и должны рассматриваться как неотъемлемый элемент инвестиционного процесса5.

Ускоренному решению данной проблемы может способствовать развитое за рубежом и нетрадиционное пока для нашей страны развитие форм сотрудничества между банком-работодателем и профильными образовательными учреждениями путем заключения долгосрочных соглашений, обеспечивающих работодателю возможность ежегодно отбирать себе сотрудников из числа студентов выпускных курсов. Подобный отбор позволяет банку не только привлечь лучших выпускников, но и обеспечить продвинутый характер завершающей стадии обучения. Такие выпускники будут иметь не только хорошую профессиональную подготовку, но и будут знакомы с требованиями данного банка.

---

[4] Крюгер, Вольфганг. Руководство командой, пер. с нем. Зись Е.А. – М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2006. - 118 с., с.42-43

[5] З.З. Бектурганов. Затраты на персонал – необходимое условие стратегического управления персоналом//Российское предпринимательство. 2015. № 2.

Для целенаправленного использования молодых специалистов - выпускников вузов, оправдывает себя система договорных отношений между банком и вузом, предусматривающая их сотрудничество в учебной, научной работе и трудоустройстве выпускников. В этих случаях руководители и сотрудники банков могут привлекаться для чтения лекций студентам, проведения семинарских занятий, руководства практикой, в ходе которой желательно предоставлять рабочее место - дублера для практиканта, а если работодатель желает испытать практиканта для последующего приглашения его на работу в банке, возможно и совмещение работы и учебы при измененном графике учебного времени.

При любой форме подбора кадров, должны быть разработаны, приняты органами банка и доведены до соискателя вакансии критерии отбора кандидатов на вакантную должность.

После отбора кадров составляется и реализовывается индивидуальный план адаптации для каждого нового сотрудника. При этом, менеджеры по работе с персоналом должны осознавать особую ответственность, т.к. успешный (или неуспешный) процесс адаптации окажет влияние на формирование базовых установок и структуру рабочей мотивации на всю жизнь6.

Этот план предусматривает ознакомительные беседы с руководством во всех структурных подразделениях банка, стажировку-практику в данном банке и в смежных кредитных организациях, введение института наставников, прикрепления в качестве стажера.

Рассмотрим что такое адаптация персонала, особенно в банковской сфере. Это процесс взаимного приспособления работника и организации7.

Процедуры адаптации персонала призваны облегчить вхождение новых сотрудников в жизнь организации. Как правило, новичок в организации сталкивается с большим количеством трудностей, основная масса которых порождается именно отсутствием информации о порядке работы, месте расположения, особенностях коллег и т.д. Т.е. это специальная процедура, которая способствует снятию большего количества проблем, возникающих в начале работы.

Кроме того, способы включения новых сотрудников в жизнь организации могут существенно активизировать творческий потенциал уже работающих сотрудников и усилить их включенность в корпоративную культуру организации.

Условно процесс адаптации разделяется на четыре этапа:

Этап 1. Знакомство с особенностями банка, включение в

---

[6] С.Р. Мальцева. Адаптация молодых специалистов: законы успеха//Справочник кадровика. 2015. № 4. с.135-141

[7] Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник.-2-е изд,, перераб. И доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 447 с. С.355, Управление персоналом организации: Учебник/под ред. А.Я. Кибанова. – 4-е изд., доп. И перераб. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 695 с. С.205

коммуникативные сети, знакомство с персоналом, корпоративными особенностями, правилами поведения и т. д.

Этап 2. Практическое знакомство со своими обязанностями и требованиями, которые к нему предъявляются со стороны банка. К этой работе привлекаются как непосредственные руководители, так и сотрудники служб по управлению персоналом.

Этап 3. Приспособление новичка к своему статусу и его включение в межличностные отношения с коллегами. Важно в рамках этого этапа оказывать максимальную поддержку новому сотруднику, регулярно вместе с ним проводить оценку эффективности деятельности и особенностей взаимодействия с коллегами.

Этап 4. Преодоление производственных и межличностных проблем и переход к стабильной работе. Если процесс адаптации регулировать, то этап эффективного функционирования может наступить через несколько месяцев.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что повысить конкурентоспособность банка можно именно благодаря развитию персонала, что и является основой кадровой политики организации. Поэтому любой банк должен рассматривать главной целью своей кадровой политики подбор, подготовку, повышение квалификации персонала, расстановку с учётом индивидуальных способностей и качеств работника, совершенствования форм и методов морального и материального стимулирования труда, развития корпоративной и правовой культуры.

Использованные источники:

1. А. Агабеков. Мы поменяли парадигму и рассматриваем каждого сотрудника как инвестпроект//Управление персоналом. 2015. № 6. с.13-18
2. В. Нагайцев. Распространенной ошибкой многих компаний является нежелание отпускать старых сотрудников//Управление персоналом. 2015. № 12. с.5-7
3. З.З. Бектурганов. Затраты на персонал – необходимое условие стратегического управления персоналом//Российское предпринимательство. 2015. № 2. с.335-345
4. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник.-2-е изд,, перераб. И доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 447 с.
5. Крюгер, Вольфганг. Руководство командой, пер. с нем. Зись Е.А. – М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2006. - 118 с.
6. С.Р. Мальцева. Адаптация молодых специалистов: законы успеха//Справочник кадровика. 2015. № 4. с.135-141
7. Управление персоналом организации: Учебник/под ред. А.Я. Кибанова. – 4-е изд., доп. И перераб. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 695 с.
8. Шпилина Д.Ю., Котегова Л.А. Особенности кадровой политики коммерческих банков // Гуманитарные научные исследования. 2014. № 1 [Электронный ресурс]. URL: http://human.snauka.ru/2014/01/5551

Симонова Е.Е.
студент 1 курса
Плеханова Т.Г., к.э.н.
доцент
Шахтинский институт (филиал)
ЮРГПУ (НПИ) им. М.И. Платова
Россия, г. Шахты

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОГО СРЕДНЕГО БИЗНЕССА

В статье анализируется экспортный потенциал средних российских компаний и рассматриваются приоритеты по расширению экспортной деятельности.

Ключевые слова: экспорт, средний бизнес

Может ли Россия экспортировать что-то, кроме сырья? Экспорт – лакмусовая бумажка подлинной конкурентоспособности предприятия. Если есть экспорт, значит, предприятие конкурентоспособно. В России достаточно средних компаний, производящих самые разнообразные товары, от высокотехнологичных приборов и экскаваторов до лесоматериалов и продуктов питания, и использующих экспорт как одну из возможностей развития.

Как известно основные цели присутствия на зарубежном рынке ничем не отличаются от работы на внутреннем рынке: зарабатывание прибыли, расширение географии продаж, увеличение числа референций, улучшение деловой репутации. Но у российского бизнеса существует множество барьеров. Эти барьеры — недружественное таможенное регулирование, недоступность финансовых ресурсов, чрезмерная дороговизна кредитов, отсутствие инвестиций и сильная зависимость практически всех производственных отраслей от импорта. Для решения данной проблемы в современной России все больше и больше осуществляется поддержка малого и среднего бизнеса, поддержка экспорта в России.

Российские исследователи в области экономики считают, что:

— в стране достаточно средних компаний, способных поставлять и уже поставляющих продукцию высокого передела на мировые рынки;

—российские товары вполне конкурентоспособны за счет своего качества и/или цены;

—даже демонтаж барьеров, стоящих на пути нашего несырьевого экспорта, вполне способен привести к существенному его росту в ближайшие годы [1].

Поддержке экспорта в последнее время уделяется самое пристальное внимание. Антикризисный план правительства ставит своей целью и развитие несырьевого экспорта, и поддержку среднего бизнеса. Но, по сути, для несырьевых средних компаний-экспортеров план предлагает лишь несколько точечных мер:

—упрощение условий и процедур предоставления госгарантий для

поддержки экспорта промышленной продукции;

—исполнение экспортного контракта;

—упрощение процедуры вывоза товаров, на которые не установлены запреты и ограничения, за счет ускорения и облегчения процедуры получения документов [2].

Однако становится ясным, что, во-первых, точечные меры не позволяют серьезно нарастить экспортный потенциал большого числа компаний, а, во-вторых, системная поддержка несырьевого экспорта средних компаний далеко не всегда требует выделения средств из бюджета — она требует лишь устранения существующих барьеров.

Так, в правительственном антикризисном плане говорится, что одним из ключевых направлений действия правительства России должны стать в числе прочего поддержка экспорта по широкой номенклатуре несырьевых, в том числе высокотехнологичных, товаров, а также содействие развитию малого и среднего предпринимательства. А в декабре 2014 года президент Владимир Путин поручил Агентству стратегических инициатив обеспечить разработку организационного и финансового механизма содействия ускоренному развитию средних несырьевых компаний, имеющих экспортный потенциал.

Говоря о несырьевом экспорте, обычно имеют в виду прежде всего продукцию машиностроения, химической и лесобумажной промышленности, но на самом деле Россия способна экспортировать практически всю номенклатуру товаров — от одежды до инновационных лекарств и информационных технологий.

И главную роль должны сыграть не крупные, а средние компании.

Во-первых, средних предприятий просто больше, чем крупных. Во-вторых, средние предприятия часто работают в определенной нише, и их специализированная продукция будет востребована и за рубежом: таким компаниям легко встроиться в производственные цепочки. В-третьих, нельзя недооценивать фактор низкой базы: если среднемировой показатель экспорта малых и средних предприятий составляет 15-20%, то в России подобные компании поставляют за рубеж не более 5% своей продукции.

Что отнести к понятию средний бизнес? Обычно подразумеваются компании, годовая выручка которых не превосходит 20 млрд рублей в год.

На экспортный потенциал влияет буквально всё. Например, девальвация рубля. Многие производители отмечают, что, этот фактор сыграл значительную роль и им стало легче конкурировать по цене. Одним из примеров является компания RubEx по производству конвейерных лент, промышленных рукавов, или проще говоря «Резинотехника». В связи с девальвацией рубля цены на их продукцию в Европе существенно снизились, и наблюдается повышенный интерес к ней. Для повышения экспортного потенциала негативное воздействие девальвации оказалось меньше, чем положительный эффект от нее.

Например, Смоленская чулочная фабрика (фабрика экспортирует

около 5% своей продукции в Белоруссию, Казахстан, в данный момент выходит на рынок Грузии и рассматривает европейские рынки) признает, что падение курса рубля помогает сделать товар дешевле, но ненамного. Сырье у фабрики импортное, оборудование тоже. В таких условиях конкурентным преимуществом смоленского предприятия остаются дешевый труд и снижение издержек на электроэнергию.

До госгарантий на экспортные контракты, которые предлагает государство, многие из них еще не доросли: при экспорте в 3-5% бюрократическая волокита себя не оправдывает. Им необходимо финансирование на развитие самого производства, но брать кредиты при нынешних ставках – весьма опасно.

Однако, нельзя сказать, что экспорт не получает никакой господдержки. Например, в Липецкой области уже три года действует Клуб экспортёров, созданный областной администрацией совместно с Липецкой торгово-промышленной палатой. По пути широкой поддержки экспортёров идут и в Республике Карелия. И хотя основной торговый партнёр у Карелии традиционно Финляндия, регион старается поддержать компании в выходе и на другие мировые рынки. В 2012 году у них был создан Региональный центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства.

Следует отметить, что подавляющее большинство средних компаний-производителей несырьевой продукции имеет экспортные поставки или активно работает над выходом на зарубежные рынки. Экспорт для таких предприятий является органичным путем расширения их бизнеса, способом повышения его устойчивости и, что особенно важно, лакмусовой бумажкой конкурентоспособности их продукции. Средние российские несырьевые компании могут и хотят производить востребованную продукцию и готовы бороться за место на глобальном рынке.

Использованные источники:

1. Е.Обухова, Е.Огородников, М.Ремизов Преодолеть барьеры// Эксперт 2015-№9-с.39-41
2. Е.Обухова, Е.Огородников, М.Ремизов Зачем вам экспорт?// Эксперт 2015-№9-с.35-37

Симонянц Н.Н., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Голота Д.П.
студент 4-го курса
факультет «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО ФАКТОРИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: статья посвящена вопросам развития банковского факторинга в России. Рассмотрены проблемы и перспективы развития факторинга в современных и неоднозначных условиях рыночных отношений. В статье раскрываются возможные пути преодоления сложившейся кризисной ситуации и, следовательно, рассмотрены возможности улучшения и совершенствования структуры факторинга и факторинговой операции.

Ключевые слова: банковский факторинг, факторинговая операция, факторинг, фактор-фирма.

В современных экономических условиях коммерческие банки укрепляют свои конкурентные позиции путем расширения продуктового предложения. Одним из таких продуктов, ориентированных на финансирование предприятий краткосрочными ресурсами, является факторинг.

Факторинг (англ. factoring) – это вид финансовых услуг, оказываемых коммерческими банками, их дочерними фактор-фирмами, мелким и средним фирмам (клиентам). Суть услуг состоит в том, что фактор-фирма приобретает у клиента право на взыскание долгов и частично оплачивает своим клиентам требования к их должникам, то есть возвращает долги в размере от 70 до 90% долга, до наступления срока их оплаты должником. Остальная часть долга за вычетом вознаграждения фактору возвращается клиентам после погашения должником всего долга. При осуществлении факторинга клиент передает свое право получения долга от должника фактору (банку) [4].

Факторинговые операции незаменимы для компаний, которые работают с покупателями на условиях отсрочки платежа, при осуществлении регулярных поставок. Во-первых, банковский факторинг – это единственный источник краткосрочного беззалогового финансирования по приемлемым ставкам. Во-вторых, размер факторингового финансирования неограничен. В-третьих, факторинговое обслуживание предполагает и дополнительные услуги управления дебиторской задолженностью. Также финансирование при факторинге нецелевое а, следовательно, возможно использовать денежные средства исходя из потребностей бизнеса [3].

Несмотря на потребность развития рынка факторинговых услуг в

Российской Федерации существует ряд нерешенных проблем, которые не позволяют говорить о факторинге как о развитом экономическом рынке. Одной из существенныхпричин, сдерживающих развития факторинга, является низкая информированность потенциальных пользователей о механизме работы факторинга, о его положительных и отрицательных сторонах. Значительная часть клиентов понимают под факторингом кредит под обеспечение дебиторской задолженностью.

Следующей проблемой является то, что факторинг используется как инструмент мошенников. Так, применение факторинговых схем стало важным конкурентным преимуществом для предприятий, функционирующих на региональных рынках. Но по данным предприятиям отсутствует статистика по дебиторам, их бизнес часто непрозрачен. Соответственно появляется возможность возникновения мошеннических схем. Клиенты факторинговых компаний осознают, что факторинг позволяет получить свободные от обязательств средства, путем подделки документов, подтверждающих возникновение дебиторской задолженности, либо, вступив в сговор с дебитором, который за определенное вознаграждение согласиться поставить подпись под накладной.

Максимов М.И. подчеркивает, что для стабильного функционирования факторингового бизнеса нужны специальные технологии, хорошо налаженная система оценки потенциальных клиентов и их дебиторов [2].

Развитие рынка факторинга, по мнению Носова В.А., можно разделить на два этапа. На первом этапе (2011-2013 гг.) восстанавливаются докризисные позиции рынка. Темпы роста объемов рынка в данный период составляли 20% в 2011 г. и 60-70% в последующие годы.

На втором этапе рост будет происходить главным образом, за счет привлечения новых потребителей факторинговых услуг, перераспределения клиентов, оставшихся после банкротства двух крупнейших региональных факторов: Еврокоммерц и МФК [1].

Постепенно начинается адаптация рынка под изменения законодательства. Определенное влияние на рынок факторинга оказывает принятие закона о торговле. С одной стороны упрощается процедура взаимодействия поставщиков и ритейлеров, расширяется список поставщиков торговых сетей и, соответственно, растет потенциал факторингового рынка. С другой, стороны нормы об ограничении сроков оплаты в условиях договоров поставок по группам продовольственных товаров теоретически могут уменьшать сроки финансирования поставок факторами и тем самым последует сокращение не столько стоимости услуги, сколько объемов факторингового рынка.

В развитии банковского факторинга продолжатся тенденция по переориентированию факторинга на розничный рынок, в частности на предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности. Это объясняется тем, что именно для этих предприятий ключевой проблемой является нехватка оборотных средств, кассовые разрывы из-за отсрочек

платежа, которые могут быть ликвидированы только факторингом.

По оценкам экспертов более насыщенным будет период с 2015 по 2020 гг. Данный период будет ознаменован экспансией факторов в регионах. Ожидаетсярост регионального рынка в среднем на 200-250%, что со временем приведет к возрастанию удельной доли регионального рынка факторинга до 40-50% [5].

Постепенно изменится и структура факторингового продукта. Если в настоящее время основную долю рынка занимает факторинг с регрессом, то в указанный период приоритет будет отдан прочим факторинговым продуктам. Доля внутреннего факторинга без регресса сможет увеличиться до 20-30%, международного факторинга до 20%. Вероятно на рынке более востребованными будут новые продукты: инвойс-дискаунтинг, закупочный факторинг и др.

Если в указанный период будут решены основные проблемы факторингового рынка возможно резкого увеличения потребителей данной услуги. Рост рынка может вернуться к докризисному уровню и составлять до 250% в год. Таким образом, к 2020 г. факторинг в структуре ВВП составит более 10%.

Если же проблемы рынка решены не будут, то к указанному периоду рост факторинга будет существенно ниже, его удельный вес составит только 5-6%. При этом преобладающей на рынке услугой так и будет регрессный факторинг с массовой долей 75-90 %.

Таким образом, все рассмотренные проблемы и перспективы развития рынка факторинга тесно взаимосвязаны. И необходимо разрешать проблемы в совокупности все вместе, чтобы обеспечить эффективное развитие в области банковского факторинга.

Использованные источники:

1. Леднев, М. В. Использование маркетинговых технологий при продаже факторинговых продуктов и услуг / М. В. Леднев // Факторинг и торговое финансирование. - 2008. - № 2. - С. 35.
2. Максимов, М. И. Анализ состояния и перспектив развития факторинга в регионах РФ / М. И. Максимов // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2009. - № 7 (57). - С. 65-68.
3. Носов В. А. Банковский факторинг: ответы эксперта на самые сложные вопросы / В. А.Носов // Факторинг ПРО[Интернет-портал]. - Режим доступа: http://www.factoringpro.ru/index.php - 06.03.2015.
4. Филиппчук О. М. Факторинг: ключевой фактор развития бизнеса / О. М. Филиппчук [Интернет-портал]. - Режим доступа: http://www.aup.ru/articles/finance/15.htm - 02.04.2015.
5. Эксперт бизнеса: Состояние и перспективы российского рынка факторинга [Интернет-портал]. - Режим доступа: http://expbiz.ru/biznes-stati/bankovskaya-deyatelnost/sostoyanie-i-perspektivy-rossijskogo-rynka-faktoringa.html - 06.04.2015.

Симонянц Н.Н., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Куликова В.Б.
студент 4-го курса
факультет «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КБ «КУБАНЬ КРЕДИТ» ООО КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Аннотация: статья посвящена особенностям формирования ипотечных продуктов в региональном коммерческом банке, и их влиянию на развитие ипотечного кредитования.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, ипотечная программа, кредит, недвижимость, ипотечные продукты.

В последнее время в России наблюдается резкое возрастание объемов ипотечного кредитования.

Ипотечное кредитование – это предоставление частным лицам долгосрочных кредитов на покупку жилья под залог самого приобретаемого жилья. Для того чтобы ипотека могла осуществляться, необходимо соблюдение как минимум трех условий. Должны иметься, во-первых, долгосрочные финансовые ресурсы, которые можно предоставить клиентам в виде кредитов; во-вторых, потенциальные клиенты, способные подтвердить, что их доходы достаточны для погашения кредита; и наконец, юридическая возможность использования жилья в качестве залога. Если хотя бы одно из этих условий не выполняется, массовая ипотека невозможна [2].

Несмотря на сложный механизм организации ипотечного кредитования в продуктовом предложении почти каждого банка присутствуют ипотечные программы. Интерес к данному виду кредитования вполне объясним.

Ипотечное кредитование является одним из наименее рискованных и затратных видов банковских ссуд: обеспечивается твердым залогом, недвижимость подлежит обязательному страхованию и, соответственно, присутствует возможность сокращения затрат на формирование резерва на возможные потери по ссудной задолженности.

Региональные банки также проявляют активность в операциях ипотечного рынка. На наш взгляд, интересно рассмотреть опыт работы в данном сегменте рынка ведущего регионального банка в Краснодарском крае – КБ «Кубань Кредит» ООО.

Ипотечное кредитование для КБ «Кубань Кредит» – это целевое направление его работы. Ипотека занимает значительную долю в розничном кредитном портфеле банка – 85% (рисунок 1). В 2012-2013 гг. активная работа банка в ипотечном бизнесе была высоко оценена администрацией Краснодарского края. Банку вручена почетная грамота за победу в

номинации «За достижения в сфере ипотечного жилищного кредитования».

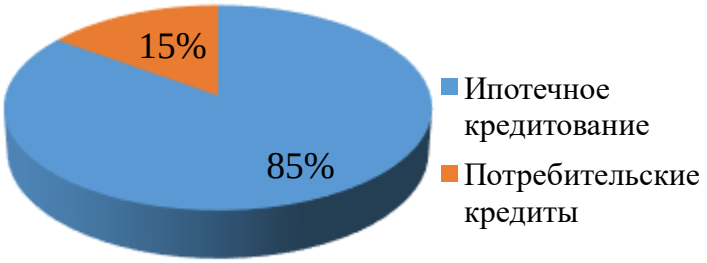


Рисунок 1 – Структура розничного кредитного портфеля по видам кредитов, %

Ипотечные программы КБ «Кубань Кредит» ООО широко диверсифицированы. Они рассчитаны на удовлетворение потребностей физических лиц с различными требованиями к приобретаемому жилью, с разным финансовым положением. Так, банком реализуются четыре ипотечные программы, в рамках которых предлагаются кредиты на приобретение жилья в различных сегментах рынка: готовое жилье, строящиеся жилые комплексы, дома за городом.

- «Новостройка от партнеров» - кредит предоставляется для приобретения квартир на стадии строительства или в сданных в эксплуатацию жилых домах, построенных с участием партнеров банка. В 2014 г. программа обновлена введением нового кредитного продукта «Квартира для студента».
- «Коттедж» - кредит предоставляется для приобретения объекта недвижимости (земельный участок, жилой дом, квартира) в коттеджном поселке в г. Краснодар и г. Гулькевичи у застройщиков – партнеров Банка.
- «Готовое жилье» - кредит предоставляется для приобретения объектов недвижимости (квартиры, жилого дома с земельным участком) у физических лиц на территории присутствия КБ «Кубань кредит» ООО.
- «Ипотека с господдержкой» - кредит предоставляется для приобретения квартир на стадии строительства или в сданных в эксплуатацию многоквартирных жилых домах у застройщиков (юридических лиц) - партнеров Банка.

Более 90% выданных банком ипотечных кредитов – это кредиты, выданные по программе «Новостройка от партнеров». Это говорит о высокой востребованности продукта.

Для удобства клиентов в 2013 году запущен новый проект – «Ипотечное страхование», согласно которому клиент может воспользоваться услугами страховой компании непосредственно в банке.

Ипотечные программы по приобретению недвижимости на первичном рынке предполагают кредитование покупки жилья у застройщиков, аккредитованных банком. Кубань Кредит сотрудничает с группой компаний (застройщиками) на протяжении 20 лет, такими как: ООО «КраснодарИнвестСтрой», ООО «СтройИнвест», ООО «ОБД-Инвест», ОАО «КубаньАгроСтройКомплект», ЗАО «Кубанская Марка», и еще с 32 компаниями.

Информация по ипотечным программам обстоятельно предоставлена на сайте банка ипотечного кредитования КБ «Кубань Кредит» ООО, которое определяется следующими чертами:

- кредитование на всех стадиях строительства, начиная от котлована;
- возможность подтверждения доходов заемщика справкой по форме банка;
- предоставление кредита на приобретение недвижимости в Краснодарском крае жителям других регионов;
- отсутствие комиссии за рассмотрение кредитной заявки и выдачу кредита;
- предоставление возможности досрочного погашения кредита;
- возможность подбора программы кредитования на основе индивидуального подхода к каждому клиенту и др. Последние поступления[3]Монеты иностранных государств

Процентная ставка по ипотечному кредитованию в общих случаях колеблется в интервале от 12% до 19%. Величина процентной ставки дифференцируется по срокам предоставления кредита, размерам первоначального взноса, наличию справки о доходах, оформлению ипотечной страховки, наличию у заемщика положительной кредитной истории и др. Минимальный взнос собственных средств клиента должен быть не менее 15%, а максимальный срок кредитования – не более 30 лет в зависимости от выбранной программы. Ипотечный рынок, на котором функционирует Кубань Кредит, делится на 2 сегмента: г. Краснодар и Краснодарский край. Динамика предоставления ипотечного кредитования, как в Краснодаре, так и в других районах Краснодарского представлена края на рисунке 2.

Объемы выдачи ипотечных кредитов в наибольшей степени сконцентрированы в городе Краснодаре, их доля в совокупном портфеле 72,1%. Анализ динамики выдачи кредитов показывает существенный прирост портфеля в 2012 году – 1024,8 млн. руб. или 105,3%. Темпы роста показателей в 2013 году соответствовали общероссийским, объемы выдач сохранились на уровне 2012 года, так прирост в абсолютном выражении составил 174,8 млн. руб. или 9,6%.

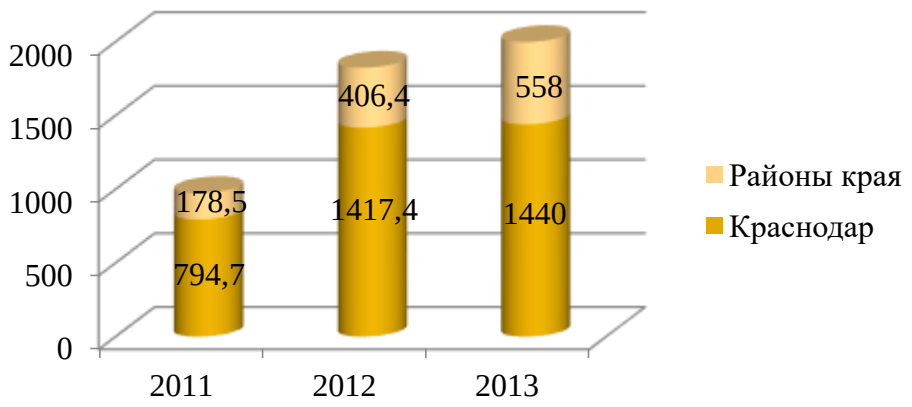


Рисунок 2 – Динамика объемов выдачи ипотечных кредитов КБ «Кубань Кредит» ООО, млн. руб. [1]

Наблюдение и анализ данной тенденции стимулирует «Кубань Кредит» к увеличению данного прироста путем введения новых программ. Пояснения на официальном сайте банка помогают при изучении и выборе банковских продуктов и услуг клиентам. Таким образом, банк увеличивает привлекательность ипотечных продуктов, растет число кредитных заявок, увеличивается кредитный портфель банка.

Характеризуя банк, выделяют следующие достоинства ипотечных продуктов:

– возможность сразу приобрести новую квартиру или дом, не накапливая нужную сумму средств;

– страхование рисков утраты права собственности на квартиру и ее повреждения, а так же потери заемщиком трудоспособности;

– возможность определения индивидуального срока и графика погашения кредита и др.

Таким образом, актуальность развития ипотеки в Краснодарском крае объясняется тем, что для жителей края рассматриваются возможности решить жилищный вопрос в столь густонаселенном регионе посредством получения долгосрочного кредита на приобретение жилья. Ипотечное кредитование имеет большие перспективы развития. Уже сейчас значительная часть населения предпочитает именно такой способ приобретения жилья. Однако нынешняя ситуация на рынке банковских ипотечных продуктов не является наилучшей.

Очевидно, расширение клиентского спроса на ипотечные продукты регионального банка возможно стимулировать как снижением процентных ставок по кредиту, так и разработкой программ кредитования жилья с учетом клиентских потребностей: жилье эконом-класса, элитное жилье. Однако, при прогнозируемых темпах инфляции, банки пока не склонны к снижению процентных ставок.

Использованные источники:

1. Годовой отчет. КБ Кубань Кредит – Итоги деятельности. Депозиты

юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.2013.
2. Горемыкин, В.А. Ипотечное кредитование / учебник / В.А. Горемыкин.- М.:МГИУ, 2007, 34 с.
3. Официальный сайт КБ «Кубань Кредит» ООО/Ипотечное кредитование. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: / http://www.kubankredit.ru/fizicheskim/kreditovanie/ipotechnoe_kreditovanie/

Синева Н.Л., к.п.н.
доцент
кафедра инновационных технологий менеджмента
Томайлы Д.А.
студент 5 к.
факультет управления и социально-технических сервисов
ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный педагогический университет им. Козьмы Минина»
Россия, г. Н. Новгород

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В РАБОТЕ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Аннотация:

В статье предпринята попытка обобщения современных технологий инновационного менеджмента в государственной и муниципальной сфере, рассмотрены наиболее важные аспекты организации социально-экономических процессов на государственном и муниципальном уровнях. Определены интегрированные составляющие системы инновационного менеджмента с точки зрения управления внутренней средой органов местного самоуправления. Отражены проблемы и препятствия реализации современных моделей менеджмента руководителями органов местного самоуправления.

Ключевые слова: инновации, управленческая деятельность местных органов власти, административное управление.

Научное обоснование и практическое изучение управленческой деятельности органов власти на местах затруднено тем фактором, что эта деятельность имеет три фундаментальных основы: 1) управление территорией (муниципальным образованием), 2) финансово-экономическая база и распоряжение лимитированными местными ресурсами, 3) организационный компонент - оперативное и стратегическое управление, направленное на внешние объекты управления, на социально-экономические процессы в муниципальных образованиях, организацию и управление совместной деятельностью муниципальных служащих. Остановимся на третьей составляющей.

В настоящее время считают, что термин «административное управление» относится к административно-командной системе и диктату партийных назначенцев в низовых органах советской власти. При советской

системе управления, сами работники местных органов доказывали, что все функции управления, права и властные полномочия сосредоточили в своих руках партийные органы на основе принципа демократического централизма с жесткой вертикалью единоначалия [2].

На Западе административной наукой называют науку государственного управления, изучающую деятельность государственной администрации. Эту науку противопоставляют другим общественным наукам: социологии администрации, административному праву, теории управления или менеджменту. В предисловии к книге Г.Саймона наши специалисты предлагают переводить термин «public administration» как «административное управление» [2]. В западных университетах эта специальность является основной при подготовке администраторов и консультантов в правительственных учреждениях разного уровня, мэриях, муниципалитетах, школах, больницах и разного рода общественных организациях, фондах, движениях и пр. Под «административным управлением» в отечественных работах понимается деятельность структурных подразделений органов власти разных уровней управления [1].

Распространено мнение, что менеджмент и государственное или административное управление - это разные научные дисциплины, имеющие каждая свой отличный от других предмет исследования. Так, Ф.М.Русинов утверждает, что наука государственного управления изучает, во-первых, управление предприятиями, принадлежащими к государственной форме собственности, и, во-вторых, процессы организации и управления внутри органов государственной власти, включая законодательную, исполнительную и правоохранительную ветви власти, а менеджмент изучает проблемы управления в рыночных структурах. Менеджмент можно рассматривать также как профессиональную деятельность по организации и управлению любыми структурами в условиях рынка [2].

Мэри Паркер Фоллет в своих работах не делала принципиальных различий между коммерческим и некоммерческим менеджментом. Она говорит о менеджменте организации вообще, опирающемся на эффективные, адекватные рыночным условиям хозяйствования и специфике самой организации принципам построения управленческой деятельности.

Некоммерческие организации в наше время не столь гибки и мобильны, как рыночные структуры малого и среднего бизнеса. Наиболее консервативными оказались государственные учреждения. Большинство органов местного самоуправления страдают от бюрократии и продолжают использовать приемы, методы и модели традиционного административного управления. Вместе с тем именно на этом нижнем уровне управления имеются все условия и предпосылки для внедрения концепций и методов современного менеджмента, основанного на эффективных управленческих технологиях, механизмах и методах.

Т.о., под инновационным менеджментом в муниципальном органе власти будем понимать рациональное управление внутренней средой органа

местного самоуправления путем использования современных моделей менеджмента с целью повышения эффективности работы местного органа власти. К системе инновационного менеджмента с точки зрения управления внутренней средой органа местного самоуправления относятся следующие элементы:

- политика и философия, включая стратегические и тактические принципы деятельности, миссия, предназначение, главные цели, перспективные и текущие задачи органа управления;
- управленческая культура - система ценностей, имидж, репутация, деловое и межличностное общение;
- методы управления - организационное развитие и организационные изменения, реинжиниринг, реструктуризация, методы принятия управленческих решений, управленческое консультирование, стиль и методы руководства, рационализация делопроизводства, командообразование;
- система методов мотивации;
- функции управления;
- организационная структура управления;
- технология управления - информационные технологии, техника личной работы, документообеспечение и документооборот, деловые совещания и переговоры, создание организационных структур управления;
- управление человеческими, финансовыми, материально-техническими, информационными и иными ресурсами.

Перечисленные элементы системы менеджмента по своему смысловому содержанию представляют собой незамкнутые понятия, глубоко интегрированные друг в друга на практике. Названные методы управления во внутренней среде органов местной власти вполне можно отнести к технологическим процедурам и приемам воздействия на персонал организации и т.д.

Дадим краткую характеристику остальным базовым элементам системы менеджмента. Организационное развитие органов административного управления сдерживается низким профессионализмом управленческих работников, их низкой общей и корпоративной культурой. Очень остро это сказывается на работе местных органов власти, так как от нарушения социокультурных норм страдает население.

Термин организационная культура возник сравнительно недавно (система ценностей, формальных и неформальных норм делового и межличностного общения, соблюдения административных правил, ритуалов, обычаев и степень усвоения работниками организации философии, делового кредо и их видения задач, миссии, целей и перспектив развития организации). Более узкое по своему смысловому содержанию понятие «управленческая (или деловая) культура» является характеристикой управленческих процессов во внутренней среде органа управления, технологии управления и информационного обеспечения, организации

делопроизводства и техники личной работы, качества труда и эффективности функционирования органа управления.

Деловая этика - стержневой компонент управленческой культуры. К ней относят принципы управленческой деятельности, стиль и методы руководства, этический кодекс, совокупность социальных норм и административных правил организационного поведения.

Носителями организационной культуры являются люди, формируется и вырабатывается она высшим руководством организации. Руководители местных органов власти склонны увлекаться показной стороной управленческой или деловой культуры. Их больше всего волнует отделка офисных помещений, раздача разного рода рекламных буклетов, проведение разного рода PR-мероприятий, особенно в предвыборую компанию, но при этом они пренебрегают культурой человеческих отношений и забывают о социальной ответственности, лежащей на них и на всех служащих в органах местной власти.

Говоря о системе методов мотивации, приходится обратить внимание на многочисленные процессуальные и содержательные теории мотивации, предложенные в учебниках по менеджменту. На самом деле все меры воздействия на поведение человека в организации сводится либо к вознаграждению, либо к наказанию. В качестве мотиваторов организационного поведения могут выступать все элементы системы менеджмента от функций управления и до оформления рабочих кабинетов и интерьеров офиса.

Функции менеджмента в полном объеме должны присутствовать в органах управления на местном уровне, хотя в действительности не всем им в одинаковой степени в настоящее время уделяется должное внимание. Такие базовые функции управления как аналитическая, прогностическая, функция целеполагания и коммуникативная функция, мотивация, координация, контроль, воспитательно-педагогическая функция и несение ответственности за конечные результаты деятельности выполняются в большинстве случаев неудовлетворительно. Пожалуй, самая забытая функция управления в местных органах власти - это аналитическая. В условиях рынка она должна включать такое важнейшее направление, как анализ внешней среды и маркетинговые исследования.

Кроме того, требования современного менеджмента и теории системного анализа об обязательной формулировке видения перспективных целей, миссии и предназначении организации, задании системы приоритетов типовых задач и программно-целевом планировании на местном уровне не выполняются. [1].

Организационная структура управления отражает логические и функциональные связи между сотрудниками местного органа власти, устанавливает отношения субординации и служит основой для регламентации управленческой деятельности. Организационная структура управления должна соответствовать стратегии организации, ее функциям,

целям и задачам, и условиям внешней среды. Оптимальное сочетание местных, региональных и общегосударственных интересов должна обеспечивать организационная структура органов местного самоуправления. Как показывает практика, большинство структур управления строится по иерархическому принципу, что соответствует одному из основных принципов менеджмента - единоначалия.

Важнейшей функцией инновационного менеджмента является постоянное отслеживание адекватности организационной структуры условиям функционирования организации, и ее постоянное совершенствование. Особое значение в органах местной власти приобретает вопрос о создании во внутренней среде современных организационных структур управления с элементами матричных или штабных структур. К ним относят разного рода комиссии, комитеты, проектные группы, советы, фонды и другие общественные организации. Необходимость таких подструктур вызывается сложностью реальных проблем, с которыми приходится сталкиваться руководству на местах. Ни одна реальная жизненная задача не укладывается в жесткие рамки иерархических структур, поэтому их приходится постоянно изменять и добавлять различными матричными и проектными подструктурами, хотя при этом размываются властные отношения, становятся неопределенными полномочия должностных лиц и снижается персональная ответственность [3].

Фундаментальный принцип общего менеджмента, гласящий, что структура обязательно должна соответствовать избранной стратегии, не удается пока реализовать на практике. Все оргструктуры управления местных органов власти приходится ориентировать на конкретные сферы деятельности, обеспечивающие решение задач жизнеобеспечения населения, и согласовывать с местными условиями.

Система инновационного менеджмента муниципального органа власти должна быть ориентирована на формирование и развитие внешней среды. Менеджмент должен быть ориентирован на результаты и эффективность деятельности организации, а результаты любой организации, в том числе и органов местного самоуправления, существуют во внешней среде.

Необходимость повышения уровня жизни местного населения и создание системы социального обеспечения на местах заставляет органы местной власти позаботиться о поиске новых источников и средств пополнения местного бюджета, более целенаправленно и эффективно использовать муниципальную собственность, совершенствовать существующие и внедрять новые научно обоснованные методы управления местным хозяйством и самими органами местного самоуправления. В этом отношении новые и перспективные возможности представляют собой принципы и методы современного менеджмента, особенно применительно к организации и управлению административной деятельностью сотрудников местных органов власти.

Большинство специалистов сходятся в том, что в современных

условиях традиционные управленческие модели директивного или административно-командного управления не работают, а современные западные подходы и методы, никак нельзя использовать в наших переходных экономических и политических условиях. Руководителям организаций приходится выбирать на свой риск и страх те элементы менеджмента, которые по их представлениям лучше всего подходят к конкретным условиям их деятельности и кажутся им наиболее полезными для успешной работы. Построение таких упрощенных моделей менеджмента и разработка стратегии развития организации оказывается делом творческим, зависящим от опыта и знания руководителя в области менеджмента [4].

Именно таких знаний и не хватает многим муниципальным служащим, включая руководителей органов местного самоуправления, а их прошлый опыт часто не пригоден для работы в новых условиях. Отсутствие таких знаний и опыта приводит пока к тому, что сама идея воспользоваться основными положениями теории менеджмента для построения современных систем менеджмента в местных органах власти наталкивается на многие препятствия. На пути организационных изменений стоят, обусловленные консервативными настроениями и усвоенными в прошлые времена механистическими методами научной организации труда и управления. Руководители органов местного самоуправления склонны к бюрократическим схемам организационного управления и плохо знакомы с современными концепциями и принципами современного менеджмента и теорией организационного поведения.

Слабое научное обеспечение вопроса организационного реформирования органов местного самоуправления, отсутствие методологического обеспечения и необходимых научных рекомендаций в этой сфере вносит в деятельность муниципальных органов власти значительный субъективизм, что часто приводит к грубым ошибкам. Все это требует постоянного комплексного анализа особенностей деятельности муниципальных органов власти и тех управленческих и организационных отношений, которые связывают между собой объект и субъект управления на местном уровне с вышестоящими органами власти. Таким образом, уже сегодня необходимо определяться в моделях совершенствования систем управления в муниципальных образованиях. Как показывает мировой опыт, такие модели должны базироваться на подходах современного менеджмента и включать в себя концепции, политику, стратегии, цели и направления организационного развития муниципальных органов власти.

Использованные источники:

1. Современный менеджер: формирование, становление, развитие: монография // Крупица В.В, Яшкова Е.В., Синева Н.Л., Сибирякова Л.В., Хозерова Т.П., Н.Новгород: ВГИПУ, 2011. – 332 с.
2. Стратегии социального управления: учебное пособие / Немова О.А., Синева Н.Л. - Нижний Новгород :ВГИПУ, 2011. - 200 с.

3. Яшкова Е.В., Синева Н.Л. Разработка внутрифирменных социальных программ в системе управления персоналом // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 3 [Электронный ресурс]. URL: http://web.snauka.ru/issues/2015/03/49061 (дата обращения: 08.03.2015).
4. Синева Н.Л., Яшкова Е.В, Перова Т.В. Управление системой креативного менеджмента (менеджмента творчества персонала) как фактор формирования конкурентных преимуществ инновационной организации Интернет-журнал «Науковедение», 2014 № 5(24)[Электронный ресурс] – М.: Науковедение, 2014. – Режим доступа: http://naukovedenie.ru/sbornik 5(24)/pdf, свободный. – Загл. с экрана. - Яз. рус., англ.

Синельникова В.Н.
аспирант
ФГБОУ «Байкальский государственный университет экономики и права»

О КЛАССИФИКАЦИИ ТАРИФОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТЕПЛОЭНЕРГОСНАБЖАЮЩЕГО КОМПЛЕКСА

В статье приведена классификация тарифов (на примере тарифов на электрическую энергию). Даны определения тарифам в электроснабжении, теплоснабжении. Перечислены основные функции и требования к тарифам.

Ключевые слова: тариф; тарифная политика; цена; тепловая энергия; электрическая энергия; электроснабжение; теплоснабжение.

Тарифы в сфере теплоснабжения — система ценовых ставок, по которым осуществляются расчеты за тепловую энергию (мощность), теплоноситель и за услуги по передаче тепловой энергии, теплоносителя [1]. Цены (тарифы) в сфере электроснабжения — система ценовых ставок, по которым осуществляются расчеты за электрическую энергию (мощность), а также услуги, оказываемые на оптовом и розничных рынках электрической энергии. Ценообразование — процесс расчета и установления регулируемых цен (тарифов), применяемых при расчетах за электрическую энергию (мощность), а также за соответствующие услуги, оказываемые организациями, осуществляющими регулируемую деятельность [2].

Цена может быть как регулируемой или свободной (рыночной), а тарифы – это регулируемые государством уровни цен. Тарифная политика осуществляется посредством установления экономически обоснованных тарифов на электрическую и тепловую энергию и их предельных уровней. Тарифная политика является основной частью ценовой политики. Цена – это компромисс между противоречивыми желаниями контрагентами, который может быть условным в случае давления или диктата с какой-либо одной из сторон (продавца или покупателя), в этом случае цена перестает отражать реальное равновесие в трех классических случаях: когда цену диктует продавец, а у покупателя нет выбора (монопольная цена); когда цену

диктует покупатель (монопсония); когда цену диктует (устанавливает, регулирует) государство.

Регулируемый тариф выполняет следующие функции [4]:

1. регулируемый тариф – это экономическое поручение органа государственного регулирования в адрес потребителя, поэтому тариф должен обладать простотой и ясностью для потребителя;
2. регулируемый тариф – это установленная органом государственного регулирования экономическая основа существования и развития самой естественной монополии, поэтому тариф должен соответствовать расходам по бесперебойному энергоснабжению потребителей в текущем времени и в перспективе;
3. регулируемый тариф – это способность выступать в качестве инструмента экономической и социальной политики.

Перечислим основные требования к тарифам [4]:

1. отражение всех видов затрат, планируемых отчислений и накоплений для дальнейшего развития энергетики;
2. снижение народно-хозяйственных затрат, связанных с производством и использованием энергии;
3. дифференцирование по времени суток, дням недели, сезонам года, по регионам страны;
4. стимулирование потребителей к снижению нагрузки в часы пик и повышению в часы ночных провалов графика нагрузки;
5. ясность;
6. простота измерений энергии и расчетов с потребителями.

Таблица 1

Классификация тарифов (на примере тарифов на электрическую энергию)8

№ п/п	Вид	Разновидность	Состав тарифа	Основная формула для расчета
1	Одноставочные	прямой тариф по счетчику	равная стоимость единицы энергии при любом значении потребления энергии.	$П = Э * b$
		ступенчатый тариф по счетчику	для каждой степени устанавливается своя стоимость за единицу энергии, которая с увеличением пределов изменения потребления энергии (переход на	$П = Э * b_n$ $Э_{n-1} \le Э$

[8] Составлено автором согласно [4,6].

			следующие ступени) снижается на все количество потребленной энергии	
		дифференцированный тариф по счетчику	ступенчатая тарифная ставка только для части потребленной энергии в рассматриваемом пределе.	$П = Э_1 * b_1 + (Э - (Э_1 + Э_2 + \ldots + Э_{n-1})) * b_n$
		дифференцированный тариф по времени суток, дням недели, сезонам года	предусматривает три ставки: за энергию, потребленную в часы утреннего и вечернего максимумов, в часы полупиковой нагрузки и часы ночного провала нагрузки.	$П = Э_1 * B_1 + Э_2 * b_2 + Э_3 * b_3$
2	Двуставочные	с основной ставкой за мощность присоединенных электроприемников	включает плату за суммарную мощность присоединенных электроприемников и плату за поотребленную электроэнергию, учтенную счетчиками	$П = P_н * a + Э * b$
		с оплатой максимальной нагрузки	включает плату за максимальную нагрузки потребителя, плату за потребленную энергию, учтенную счетчиками	$П = P_{max} * a + Э * b$
		с основной ставкой за мощность потребителя, участвующего в максимуме энергосистемы	учитывает заявленную единовременную мощность потребителя, участвующего в максимуме ЭЭС	$П = P_{max\ заяв} * a + Э * b$
3	Тройной тариф		включает плату за потребленную мощность и энергию, плату за присоединение к системе электроснабжения.	$П = P * a + Э * b + C$
4	Штрафные тарифы		постоянные или одноразовые экономические санкции за невыполнение договорных обязательств.	
5	Льготные тарифы		льготный «ночной» тариф на электроэнергию и др.	

Таблица 2

Система регулируемых цен (тарифов) на электрическую энергию (мощность)9

№ п/п	Цена (тариф)	
1	Оптовый рынок электрической энергии (мощности)	
1.1.	цены (тарифы)	на поставляемую в условиях ограничения или отсутствия конкуренции электрическую энергию
1.2.	цены (тарифы) на электрическую энергию (мощность)	поставляемую в ценовых зонах оптового рынка субъектами оптового рынка - производителями электрической энергии (мощности) по договорам, заключенным с гарантирующими поставщиками в целях обеспечения потребления электрической энергии населением и (или) приравненными к нему категориями потребителей
1.3.	надбавка, прибавляемая к равновесной цене оптового рынка	для определения цены электрической энергии, произведенной на функционирующих на основе использования возобновляемых источников энергии квалифицированных генерирующих объектах
1.4.	надбавка к цене на мощность и (или) к равновесной цене на электрическую энергию	установленная и применяемая в целях частичной компенсации стоимости мощности и (или) электрической энергии субъектов оптового рынка - производителей электрической энергии (мощности), генерирующее оборудование которых расположено на территориях субъектов Российской Федерации, не имеющих административных границ с другими субъектами Российской Федерации и не относящихся к территориям островов
1.5.	цены (тарифы) на электрическую энергию (мощность)	продаваемую и приобретаемую на оптовом рынке в целях технологического обеспечения совместной работы Единой энергетической системы России и электроэнергетических систем иностранных государств
1.6.	цены (тарифы) и (или) предельные (минимальный и (или) максимальный) уровни цен (тарифов) на электрическую энергию (мощность)	в неценовых зонах оптового рынка, в том числе поставляемую в электроэнергетические системы иностранных государств и приобретаемую у них в целях экспорта или импорта в объеме, учтенном в сводном прогнозном балансе производства и поставок электрической энергии (мощности)

[9] Составлено автором на основании [2].

1.7.	цены (тарифы) на электрическую энергию (мощность), и (или) предельные (минимальный и (или) максимальный) уровни цен (тарифов), и надбавки к таким ценам (тарифам)	в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, в порядке, установленном Правительством Российской Федерации
2	Розничный рынок электрической энергии (мощности)	
2.1.	цены (тарифы) на электрическую энергию	при введении государственного регулирования в чрезвычайных ситуациях
2.2.	цены (тарифы) и предельные (минимальный и (или) максимальный) уровни цен (тарифов) на электрическую энергию (мощность)	поставляемую населению и приравненным к нему категориям потребителей;
2.3.		поставляемую покупателям на розничных рынках на территориях, не объединенных в ценовые зоны оптового рынка;
2.4.		произведенную на функционирующих на основе использования возобновляемых источников энергии квалифицированных генерирующих объектах и приобретаемую в целях компенсации потерь в электрических сетях;
2.5.		поставляемую покупателям, за исключением электрической энергии (мощности), поставляемой населению и приравненным к нему категориям потребителей, на розничных рынках на территориях, не объединенных в ценовые зоны оптового рынка, включая электрическую энергию (мощность), произведенную на функционирующих на основе использования возобновляемых источников энергии квалифицированных генерирующих объектах
2.6.		сбытовые надбавки гарантирующих поставщиков
3	Оптовый и розничный рынок электрической энергии (мощности)	
3.1.	цены (тарифы)	на услуги по обеспечению системной надежности и по обеспечению вывода Единой энергетической системы России из аварийных ситуаций
3.2.		на услуги коммерческого оператора
3.3.		на услуги по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике в части управления технологическими режимами работы объектов электроэнергетики и энергопринимающих устройств потребителей электрической энергии, обеспечения функционирования технологической инфраструктуры оптового и розничных рынков

3.4.	предельные (минимальный и (или) максимальный) уровни цен (тарифов)	на услуги по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике в части организации отбора исполнителей и оплаты услуг по обеспечению системной надежности, услуг по обеспечению вывода Единой энергетической системы России из аварийных ситуаций, услуг по формированию технологического резерва мощностей
3.5.	цены (тарифы) на услуги по передаче электрической энергии	по единой национальной (общероссийской) электрической сети
3.6.	предельные (минимальный и (или) максимальный) уровни цен (тарифов) на услуги по передаче электрической энергии	по электрическим сетям, принадлежащим на праве собственности или на ином законном основании территориальным сетевым организациям;
3.7.	цены (тарифы) на услуги по передаче электрической энергии	по электрическим сетям, принадлежащим на праве собственности или на ином законном основании территориальным сетевым организациям, предусмотренные законодательством Российской Федерации, в том числе:
3.7.1.	цены (тарифы) на услуги по передаче электрической энергии	в целях расчетов с потребителями услуг (кроме сетевых организаций), расположенными на территории соответствующего субъекта Российской - единый (котловой) тариф)
3.7.1.	индивидуальная цена (тариф) на услуги по передаче электрической энергии	тариф взаиморасчетов между 2 сетевыми организациями
3.7.2.	цены (тарифы) на услуги по передаче электрической энергии	для сетевых организаций, обслуживающих преимущественно одного потребителя.
	Кроме того:	
	плата за технологическое присоединениеи (или) стандартизированные тарифные ставки, определяющие ее величину	к единой национальной (общероссийской) электрической сети,
		к электрическим сетям территориальных сетевых организаций

Таблица 3

Система регулируемых цен (тарифов) на товары и услуги в сфере теплоснабжения10

№ п/п	Цена (тариф)

[10] Составлено автором на основании [3].

	Регулируемые цены (тарифы) на товары и услуги в сфере теплоснабжения устанавливаются в отношении каждой регулируемой организации и в отношении каждого регулируемого вида деятельности.	
1	Регулируемые цены (тарифам) на товары и услуги в сфере теплоснабжения	
1.1.	Предельные (минимальные и (или) максимальные) уровни тарифов	на тепловую энергию (мощность), производимую в режиме комбинированной выработки электрической и тепловой энергии источниками тепловой энергии с установленной генерирующей мощностью производства электрической энергии 25 МВт и более
1.2.		на тепловую энергию (мощность), поставляемую теплоснабжающими организациями потребителям
1.3.	Тарифы на тепловую энергию (мощность)	производимую в режиме комбинированной выработки электрической и тепловой энергии источниками тепловой энергии с установленной генерирующей мощностью производства электрической энергии 25 МВт и более, в соответствии с установленными предельными (минимальными и (или) максимальными) уровнями указанных тарифов
1.4.		поставляемую потребителям теплоснабжающими организациями в соответствии с установленными предельными (минимальными и (или) максимальными) уровнями указанных тарифов
1.5.		поставляемую другим теплоснабжающим организациям теплоснабжающими организациями
1.6.	Тарифы	на теплоноситель, поставляемый теплоснабжающими организациями потребителям, другим теплоснабжающим организациям
1.7.		на услуги по передаче тепловой энергии и теплоносителя
1.8.		тарифы на горячую воду в открытых системах теплоснабжения (горячего водоснабжения)
1.9.	Плата	за услуги по поддержанию резервной тепловой мощности при отсутствии потребления тепловой энергии для отдельных категорий (групп) социально значимых потребителей
1.10.		за подключение к системе теплоснабжения
2	Нерегулируемые цены (тарифам) на товары и услуги в сфере теплоснабжения (определяются соглашением сторон и регулированию не подлежат)	
2.1.	цены на тепловую энергию (мощность) и теплоноситель	продажа которых осуществляется по долгосрочным (на срок более 1 года) договорам теплоснабжения, заключенным потребителями тепловой энергии и теплоснабжающими организациями в целях обеспечения потребления тепловой энергии объектами, введенными в эксплуатацию после 1 января 2010 г.
2.2.	цены на тепловую энергию (мощность)	при наличии договоров теплоснабжения, заключенных с потребителями на срок более 12 месяцев в объеме, соответствующем величине мощности источника тепловой энергии, на которую мощность источника была увеличена по согласованию с органом регулирования не за счет тарифов в сфере теплоснабжения, платы за подключение к системе теплоснабжения или средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;

2.3.	цены на услуги по передаче тепловой энергии	при наличии договоров теплоснабжения, заключенных с потребителями на срок более 12 месяцев, оказываемые в пределах величины мощности тепловой сети, на которую мощность тепловой сети была увеличена по согласованию с органом регулирования не за счет тарифов в сфере теплоснабжения, платы за подключение к системе теплоснабжения или средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации
2.4.	цены	на услуги по поддержанию резервной тепловой мощности при отсутствии потребления тепловой энергии по договору теплоснабжения для категорий потребителей, предусмотренных частью 3 статьи 16 Федерального закона "О теплоснабжении" и не относящихся к отдельным категориям социально значимых потребителей;
2.5.	цены	в системе теплоснабжения, в отношении которой отменено регулирование цен (тарифов) в порядке, установленном Федеральным законом "О теплоснабжении"
	Кроме того:	
	повышающие коэффициенты к тарифам на тепловую энергию (мощность)	При нарушении режима потребления тепловой энергии или отсутствии коммерческого учета тепловой энергии и (или) теплоносителя в случае обязательности этого учета в соответствии с федеральными законам

Следует указать на грядущие изменения в сфере теплоснабжения. С 1 января 2018 года не подлежат государственному регулированию и определяются соглашением сторон договора теплоснабжения и (или) договора поставки тепловой энергии (мощности) и (или) теплоносителя следующие цены [1]:

1) цены на тепловую энергию (мощность), производимую и (или) поставляемую с использованием теплоносителя в виде пара теплоснабжающими организациями потребителям, другим теплоснабжающим организациям;

2) цены на теплоноситель в виде пара, поставляемый теплоснабжающими организациями потребителям, другим теплоснабжающим организациям;

3) цены на тепловую энергию (мощность), теплоноситель, поставляемые теплоснабжающей организацией, владеющей на праве собственности или ином законном основании источником тепловой энергии, потребителю, теплопотребляющие установки которого технологически соединены с этим источником тепловой энергии непосредственно или через тепловую сеть, принадлежащую на праве собственности и (или) ином законном основании указанной теплоснабжающей организации или указанному потребителю, если такие теплопотребляющие установки и такая тепловая сеть не имеют иного технологического соединения с системой теплоснабжения и к тепловым сетям указанного потребителя не присоединены теплопотребляющие установки иных потребителей.

Государственному регулированию будут подлежать цены только в двух случаях:

1) реализации тепловой энергии (мощности) и (или) теплоносителя, необходимых для оказания коммунальных услуг по отоплению и горячему водоснабжению населению и приравненным к нему категориям потребителей;

2) производства тепловой энергии (мощности), теплоносителя с использованием источника тепловой энергии, установленная мощность которого составляет менее 10 Гкал./час, и (или) осуществления поставки теплоснабжающей организацией потребителю тепловой энергии в объеме менее 50 000 Гкал. за 2017 год.

Использованные источники:

1. О теплоснабжении : федер. закон от 27 июля 2010 г. № 190-ФЗ (ред. от 29 дек. 2014 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
2. О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике : постановление Правительства РФ от 29 дек. 2011 г. № 1178 // СПС «КонсультантПлюс».
3. О ценообразовании в сфере теплоснабжения [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 22 окт. 2012 г. № 1075 : (в ред. от 21 апр. 2015 г.) // СПС «Консультант Плюс».
4. Бойко Н.Д, Выбор тарифной политики на потребительском рынке электрической энергии: Методическое пособие. –М.: ИПКгосслужбы, 2005-44 с.
5. Михайлов В.В. Тарифы и режимы электропотребления. – 2-е из. перераб. и доп. – М.: Энергоатомиздат, 1986. – 216 с.
6. Самсонов В.С. Экономика предприятий энергетического комплекса: учеб. для вузов/ В.С. Самсонов, М.А. Вяткин. – 2-е изд. – М.: Высш. шк., 2003. – 416 с.

Синельщикова М. Ю.
студент 2го курса
Погоян Т.С.
студент 2го курса
Палькова Ю.А.
студент 2го курса
Дудник Т.А.
преподаватель
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА В РОССИИ

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные проблемы развития бюджетного федерализма в России.

Ключевые слова: бюджетный федерализм, бюджетная система,

вертикальный дисбаланс, бюджетное выравнивание.

Бюджетный федерализм представляет собой систему налогово-бюджетных взаимоотношений между органами власти и управления различных уровней на всех стадиях бюджетного процесса.

Можно выделить основные принципы бюджетного федерализма:

- равноправие субъектов Федерации в их налогово-бюджетных взаимоотношениях с федеральным центром;

- самостоятельность бюджетов разных уровней, (закрепление за каждым уровнем власти и управления собственных источников доходов, право самостоятельно определять направления их использования и расходования, недопустимость изъятия дополнительных доходов и неиспользованных или дополнительно полученных средств вышестоящих бюджетов, право на компенсацию расходов и т.д.);

- законодательное разграничение бюджетной ответственности и расходных полномочий между федеральными, региональными и местными органами власти и управления;

- соответствие финансовых ресурсов органов власти и управления выполняемым им функциям (обеспечение "вертикального" и "горизонтального" выравнивания доходов нижестоящих бюджетов);

- нормативно-расчетные (формализованные) методы регулирования межбюджетных отношений и предоставления финансовой помощи;

- наличие специальных процедур предотвращения и разрешения конфликтов между различными уровнями власти и управлениями, достижения взаимосогласованных решений по вопросам налогово-бюджетной политики.[3]

Обязанностью бюджетного федерализма является обеспечение социально-экономической эффективности, политической стабильности и территориальной справедливости. Сущность бюджетного федерализма как концепции бюджетного устройства заключается в нормативно-законодательном установлении бюджетных прав и обязанностей двух равноправных сторон - федеральных и региональных органов власти и управления, правил их взаимодействия на всех стадиях бюджетного процесса, методов частичного перераспределения бюджетных ресурсов между уровнями бюджетной системы и регионами, "прозрачности" межбюджетных отношений и процедур.[1]

Идеальная схема бюджетного федерализма предполагает, что объем доходных (или налоговых) полномочий субъектов федерации полностью адекватен объему расходных полномочий, закрепленному за конкретным уровнем государственной власти. Однако идеал достижим лишь теоретически, но на практике между доходными возможностями и расходными полномочиями по реализации полномочий всегда существует разрыв. В результате этого возникает «вертикальный дисбаланс», или «вертикальный разрыв», который необходимо покрывать за счет доходных источников, находящихся в распоряжении бюджета более высокого уровня

государственной власти. Со временем каждое государство находит собственный способ корректировки обоих дисбалансов с большей или меньшей степенью эффективности.

Наиболее сложной задачей является обеспечение вертикального выравнивания, которое происходит за счет дотаций, субсидий, субвенций, бюджетной ссуды, и бюджетного кредита. Данная сложность состоит в том, что даже в случае равенства совокупных доходов и расходов бюджетов разных уровней имеются существенные различия в бюджетном положении отдельных территорий и регионов, обусловленные различиями в уровне экономического развития территории, численностью и плотностью населения, природно-климатическими особенностями и др.

Сама система бюджетного выравнивания определяет такое взаимодействие между федеральным бюджетом и субъектами федерации, которое позволяет любому гражданину, проживающему в России, получать определенный уровень государственных услуг, независимо от того, на территории какого региона он проживает.

Организация вертикального бюджетного регулирования сопряжена со значительными трудностями. Так на сегодняшний день в ее основу положены такие принципы, которые в определенной мере стимулируют субъекты Федерации к повышению дефицита своего бюджета. Яркий тому пример - существующая методика распределения средств Федерального фонда финансовой поддержки регионов (трансфертов). Первая его часть направляется в адрес так называемых "нуждающихся" регионов, вторая - в адрес "особо нуждающихся". "Нуждающимся" считается регион, среднедушевые доходы которого ниже, чем в среднем по России, "особо нуждающимся" - регион, бюджетные расходы которого выше его доходов, то есть бюджет с дефицитом. Перерасход средств региональных бюджетов на основе данной методики будет автоматически покрыт из федерального бюджета. Естественным результатом этого является то, что стремление федерального Правительства снизить дефицит бюджета, что наталкивается на экономически обусловленное противостояние регионов.[2]

Из этого следует, что для нормального развития системы бюджетного федерализма способы и приемы бюджетного выравнивания нуждаются в серьезных переменах.

В настоящее время судьба бюджетного федерализма в России зависит от способности государства как единого целого преодолеть разрушительный экономический кризис, спад производства, осуществить переход в масштабах страны к иной рыночной стратегии финансовой стабилизации. Нельзя допустить ситуации, когда развитие бюджетного федерализма само превратится в фактор усиления экономического и политического кризиса: и еще более ослабит федеральный бюджет, вместо борьбы за оздоровление реального сектора экономики активизирует борьбу за дележ федеральных налогов, что приведет к кризису общероссийского рынка ценных бумаг из-за конкуренции федеральных и региональных государственных облигаций, а

так же заблокирует усилия центра в проведении единой эмиссионной, кредитной и процентной политики и политики сокращения бюджетного дефицита.

Бюджетный федерализм необходимо все более осознанно сближать с общей макроэкономической политикой рыночных реформ. Решение проблем бюджетного федерализма в конечном итоге позволит стабилизировать российскую государственность, повысить управляемость и объективность нашей рыночной экономической системы.

Использованные источники:

1. Александров И.М. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник. 2-е изд. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2007. - 486 с.
2. Изабакаров И.Г. Бюджетная система Российской Федерации : Учебное пособие / И.Г. Изабакаров, Ф.И.Ниналалова. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. - 272 с.
3. Лавров А.М. Проблемы становления и развития бюджетного федерализма в России // Становление рыночной экономики в России: Сб. науч. проектов. - М., 1997. Вып. 10. С. 5-6.

Синчилова А.С.
студент 4ого курса
Тимофеева К.Б.
студент 4ого курса
Томский Политехнический Университет
Россия, г. Томск

МЕТОДЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

В статье освещается роль методов построения системы управления персоналом. В ней рассматриваются классификация методов анализа и построения системы управления персоналом организации. В ходе написания статьи были сделаны следующие выводы: высокий результат и наивысшее качество системы управления персоналом бывает тогда, когда вся система методов построения системы управления персоналом реализуется совместно.

Ключевые слова: персонал, управление, система, управление персоналом, методы построения системы.

Успех развития любой организации, независимо от рода и масштабов ее деятельности, напрямую зависит от эффективности работы сотрудников. Высококвалифицированный и компетентный персонал, удовлетворенный условиями и оплатой своей работы, демонстрирует высокую производительность труда. Поэтому грамотно организованный процесс набора, оценки, распределения и мотивации сотрудников позволяет достигать поставленных руководством организации целей.

Как понять, что совершенствование системы управления персоналом

необходимо организации? Необходимо провести анализ существующей системы для выявления ее недостатков, мешающих компании полноценно работать. Как правило, в современных условиях наиболее распространенными «слабыми местами» системы управления считаются:

- низкая корпоративная культура, отсутствие у персонала умения работать для достижения общих целей;
- несовершенство системы подбора и найма работников, высокая текучесть кадров;
- неэффективная система материальной и нематериальной мотивации сотрудников;

Рассматривая совершенствование управления персоналом на примере небольшой компании со штатом до пятидесяти человек или предприятия, состоящего из десятков структурных подразделений, можно заметить, что система руководства кадрами в обоих случаях включает ряд стандартных процессов (подбора, найма, адаптации, распределения и перемещения, развития и обучения, мотивации, оценки и аттестации и т. д). Поэтому целесообразно анализировать каждый процесс отдельно, чтобы выявить возможные недочеты: поочередно исправляя их, вы сможете повлиять на эффективность работы системы в целом.

Совершенствование системы управления персоналом осуществляется с применением широкого спектра методов, среди которых наиболее распространенными считаются:

- системный анализ;
- декомпозиция;
- последовательная подстановка;
- структуризация целей;
- экспертно-аналитический метод;
- нормативный метод;
- параметрический метод;
- функционально-стоимостный анализ;
- опытный метод;
- балансовый метод.
- Метод аналогий
- Метод творческих совещаний

Системный подход предполагает обеспечить результативную базу для мотивации и объединения деятельности участников организации в процессе управления, всё это даёт устойчивую базу для конкретного распределения власти и ответственности при выполнении различных работ.

Метод декомпозиции дает возможность разделения сложных компонентов на гораздо простые. Чем легче элементы, тем лучше проникновение вглубь явления и определение его сущности. Допустим, систему управления персоналом возможно разделить на подсистемы и на функции, функции на процедуры, процедуры на операции. Когда произошло разделение компонентов нужно возобновить систему управления

персоналом в одно целое, обобщить то, что когда было разделено. При этом применяется метод декомпозиционного моделирования, где можно применять модели логические, графические и цифровые.

Метод структуризации целей предполагает количественное и качественное подтверждение целей организации в общем виде и целей системы управления персоналом в соответствии с целями организации.

Экспертно-аналитический метод совершенствования управления персоналом опирается на привлечении высококвалифицированных специалистов по управлению персоналом, управленческого персонала предприятия к этому процессу. При использовании метода важна проработка форм группировки, записи и четкого представления мнений и заключений экспертов.

Нормативный метод заключается в использовании системы нормативов, при котором определяются состав и содержание функций по управлению персоналом, численность работников по функциям, тип организационной структуры, критерии построения структуры аппарата управления организации в целом и системы управления персоналом, разделение и кооперацию труда руководителей и специалистов управления персоналом организации. Не смотря на все это нормативов пока недостаточно.

Параметрический метод предполагает определение функциональных обусловленностей между параметрами частей производственной системы и системы управления персоналом для нахождения ступени их сходства.

Метод функционально-стоимостного анализа предполагает выбор наилучшей системы управления персоналом, которая предполагает меньших затрат и результатом будет являться эффективность.

Опытный метод основывается на исследовании предыдущего этапа управления организацией и опыте в иной сходной системе.

Балансовый метод предполагает сравнение затрат на выполнение управленческих функций плановых с фактическими.

Метод аналогий предполагает разработку стандартных решений (например, типовой организационной структуры управления персоналом) и установление рамок и условий их применения.

Метод творческих совещаний заключается в коллективном рассмотрение группой специалистов и руководителей по направлению развития системы управления персоналом. Цель таких совещаний, обнаружить как можно больше версий путей совершенствования системы управления персоналом.

Таким образом, высокий результат и наивысшее качество системы управления персоналом бывает тогда, когда вся система методов построения системы управления персоналом реализуется совместно. Как правило, при решении проблем какой-то одной компании, наиболее эффективно - это применять несколько методов, комбинируя их для лучшего результата.

Использованные источники:
1. Шахов, В.А. Система работы с кадрами управления. / Под ред. В.А. Шаховой – М. : Мысль, 2011. – 254 с.
2. Скопылатов, И.А. Управление персоналом. / И.А. Скопылатов, О.Ю. Ефремов – СПб. : Издательство «Питер», 2010. – 242 с.
3. Беляцкий, Н.П. Управление персоналом: Учеб.пособие для экон. спец. вузов. / Под ред. Н.П. Беляцкий - М. : Интерпрессервис: Экоперспектива, 2006. - 349 с.

Синь С.
магистрант
факультет СЭП
направление Финансовый Менеджмент
Московский Государственый Педагогический Университет
Китай, г. Урумчи

ВАЛЮТНЫЙ РИСК И ЕГО РОЛЬ

Ключевые слова-- ВАЛЮТНЫЙ РИСК

Валютный риск, или риск курсовых потерь, связан с интернационализацией рынка банковских операций, созданием транснациональных (совместных) предприятий и банковских учреждений и диверсификацией их деятельности и представляет собой возможность денежных потерь в результате колебаний валютных курсов. Котелкин С.В и др. При этом изменение курсов валют по отношению друг к другу происходит в силу многочисленных факторов, например : в связи с изменением внутренней стоимости валют, постоянным переливом денежных потоков из страны в страну, спекуляцией и т.д.

Ключевым фактором характеризующим любую валюту является степень доверия к валюте резидентов и нерезидентов. Доверие к валюте сложный многофакторный критерий состоящий из нескольких показателей, например: показатель доверия к политическому режиму степени открытости страны, либерализации экономики и режима обменного курса, экспортно-импортного баланса страны, базовых макроэкономических показателей и веры инвесторов в стабильность развития страны в будущем.

Управление рисками представляет собой один из динамично развивающихся видов профессиональной деятельности. В штате большинства крупных западных фирм есть особая должность - менеджер по риску, в функциональные обязанности которого входит обеспечение снижения всех видов риска. Менеджер по риску разделяет ответственность за рискованные решения с другими специалистами, отвечающими за ту или иную сферы деятельности. Так, вместе с финансовым менеджером менеджер по риску занимается вопросами определения степени риска и оценкой последствий финансовых решений, выбором видов страхования. Многие вопросы менеджер по риску решает вместе с маркетологом, менеджером, ответственным за работу с персоналом, и т.д.

Операционный риск в основном связан с торговыми операциями, а также с денежными сделками по финансовому инвестированию и дивидендным (процентным) платежам. Операционному риску подвержено как движение денежных средств, так и уровень прибыли.

Этот риск можно определить как возможность недополучить прибыли или понести убытки в результате непосредственного воздействия изменений обменного курса на ожидаемые потоки денежных средств. Экспортер, получающий иностранную валюту за проданный товар, проиграет от снижения курса иностранной валюты по отношению к национальной, тогда как импортер, осуществляющий оплату в иностранной валюте, проиграет от повышения курса иностранной валюты по отношению к национальной.

Неопределенность стоимости экспорта в национальной валюте, если счет-фактура на него оформляется в иностранной валюте, может сдерживать экспорт, т.к. возникают сомнения в том, что экспортируемые товары в конечном счете можно будет реализовать с прибылью. Неопределенность стоимости импорта в национальной валюте, цена на который установлена в иностранной валюте, увеличивает риск потерь от импорта, т.к. в пересчете на национальную валюту цена может оказаться неконкурентной. Таким образом, неопределенность обменного курса может препятствовать международной торговле.

Импортеры, получающие счета-фактуры в иностранной валюте, также сталкиваются с неопределенностью при оценке стоимости импорта в национальной валюте. Для них это становится особенно проблематичным в случае чувствительности сбыта к ценовым изменениям, когда, к примеру, их конкурентами являются внутренние производители, которые не испытывают воздействия изменений в обменных курсах, или импортеры, получающие счета-фактуры в иностранной валюте, курс которой изменяется в благоприятном направлении. Риски, связанные со сделками, предполагающими обмен валют, могут управляться с помощью политики цен, включающей определение как уровня назначаемых цен, так и валют, в которых выражена цена. Также существенное влияние на риск могут оказывать сроки получения или выплаты денег.

Операционный риск можно уменьшить, если валюта (или валюты) поступлений соответствует валюте (валютам) затрат. Простейшим примером может служить экспортер, затраты которого выражены в национальной валюте и который пытается избежать риска, выписывая счета-фактуры также в этой валюте. Трудности, возникающие при данном подходе, связаны с возможным желанием покупателя получать счета- фактуры в валюте своей страны, и если экспортер отказывается выписывать счета в валюте импортера, то сделка может не состояться. Опасно выписывать или получать счета в валютах, для которых не существует надежных способов хеджирования. В частности, если невозможно или чрезмерно дорого заключить форвардный контракт, то в таком случае (если отсутствует указанная выше возможность валютной нейтрализации) компании лучше не

выписывать счета-фактуры в этой валюте. Котелкин С.В и др.

Этот риск известен так же как расчетный, или балансовый риск. Его источником является возможность несоответствия между активами и пассивами, выраженными в валютах разных стран. Например, если британская компания имеет дочерний филиал в США, то у нее есть активы, стоимость которых выражена в долларах США. Если у британской компании нет достаточных пассивов в долларах США, компенсирующих стоимость этих активов, то компания подвержена риску. Обесценение доллара США относительно фунта стерлингов приведет к уменьшению балансовой оценки стоимости активов дочерней фирмы, так как балансовый отчет материнской компании будет выражаться в фунтах стерлингов. Аналогично компания с чистыми пассивами в иностранной валюте будет подвержена риску в случае повышения курса этой валюты.

Экономический риск определяется как вероятность неблагоприятного воздействия изменений обменного курса на экономическое положение компании, например, на вероятность уменьшения объема товарооборота или изменения цен компании на факторы производства и готовую продукцию по сравнению с другими ценами на внутреннем рынке. Риск может возникать вследствие изменения остроты конкурентной борьбы как со стороны производителей аналогичных товаров, так и со стороны производителей другой продукции, а также изменения приверженности потребителей определенной торговой марке. Воздействие могут иметь и другие источники, например, реакция правительства на изменение обменного курса или сдерживание роста заработной платы в результате инфляции, вызванной обесцениванием валюты.

Синяков Д.А., к.э.н.
доцент
Сумина О. О.
студент 5 курса
«Мировая экономика»
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»
Россия, г. Орёл

АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТРАНСМАШ» ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ, Г. БЕЛЕВ)

Рассматриваемая тема является актуальной в рамках современных условий, которые сложились в сфере услуг, по той причине, что стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики в значительной мере обуславливается его деловой активностью.

Оценка финансового состояния, устойчивости и деловой активности предприятия является не просто важным элементом управления. Результаты этой оценки служат визитной карточкой, рекламой, досье, позволяющими определить переговорную позицию предприятия при контактах с

представителями различных партнёрских групп.

Проведенный анализ деятельности ОАО «Трансмаш» показал, что в целом предприятие убыточно. Для повышения эффективности деятельности необходимо провести тщательное исследование рынка сбыта с целью увеличения потребителей продукции, объема выпускаемой продукции и повышения рентабельности и прибыли предприятия.

Производственные мощности предприятия, их наличие и состояние способствуют благоприятному проведению вышеперечисленных мероприятий.

Выгодное расположение ОАО «Трансмаш» дает большие возможности предприятию успешно вести свой бизнес.

ОАО «Трансмаш» располагает высокопрофессиональным кадровым составом в области проектирования, производства и монтажа транспортного оборудования.

Прием и отгрузка продукции осуществляется как автомобильным, так и железнодорожным транспортом. На всю продукцию ОАО «Трансмаш» оформляется сертификат качества.

Маркетинговыми целями ОАО «Трансмаш» являются:

- увеличение объёма сбыта продукции на рынке;
- сохранение и повышение качества выпускаемой продукции;
- расширение сегмента рынка для реализации за счёт увеличения рынков сбыта;
- совершенствование организационной структуры организации, повышение профессионального уровня персонала предприятия.
- получение дополнительной прибыли.

При устанавлении цены учитывается также эластичность спроса на продукцию предприятия, отражающую изменение спроса на продукцию при изменении цены на нее.

Одной из самых весомых положительных сторон в расширения сбыта ОАО «Трансмаш» является система обеспечения качества, которая отвечает требованиям международных стандартов ISO 9001-2008. Качество продукции значительно превосходит качество аналогов конкурентов.

Расширение сбытовой сети ОАО «Трансмаш» и ассортимента продукции позволит найти выход на новые рынки сбыта и даст возможность перехода к более эффективным стратегиям развития.

Используя активную рекламную деятельность и улучшив технологическое обеспечение, компания может преодолеть угрозу появления и роста активности конкурентов, используя низкие цены, предприятие может преодолеть угрозу изменения потребностей и вкусов покупателей.

Результаты анализа внутренней и внешней среды ОАО «Трансмаш»

можно охарактеризовать как неудовлетворительные.

ОАО «Трансмаш» имеет определенные возможности для поддержания и развития бизнеса в будущем. В этих условиях значение выбора правильной стратегии развития приобретает особую ценность. Таким образом, комплекс мер по повышению конкурентоспособности может обеспечить высокие темпы развития компании и расширение ее доли рынка.

Основными заказчиками продукции являются промышленные предприятия: ОАО «БМЗ» (Брянск), ОАО «Завод металлоконструкций», ОАО «АЗТМ» (Армавир) и многие другие. Но вместе с тем, в сложившейся на сегодняшний момент сложной экономической и политической ситуации были потеряны такие рынки сбыта как: ОАО «Азовмаш» (Мариуполь), ОАО «КВЗ» (Кременчуг), ОАО «Днепровагонмаш» (Днепродзержинск), что не могло не оказать влияние на спад производства продукции ОАО «Трансмаш».

Анализ элементов сбытовой политики ОАО «Трансмаш» выявил, что предприятие не уделяет внимание развитию межрегиональной сбытовой сети. А также реклама позволит привлечь покупателей, которая напрямую связана с процессом продажи и предназначена для его ускорения и стимулирования роста объема продаж.

Для этого провели следующие мероприятия:

1. мероприятия по развитию межрегиональной сети сбыта продукции
2. повышение эффективности рекламных компании.

Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент
Закиров А.Р.
студент 4го курса
БашГАУ
Россия, г. Уфа

ИЗМЕНЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В 2015 ГОДУ

В соответствии с новыми законами трудовая пенсия по старости трансформируется в самостоятельные пенсии: страховую пенсию и накопительную пенсию.

По новой формуле будет определяться только страховая пенсия, право на которую будет учитываться не в абсолютных цифрах, а в индивидуальных пенсионных коэффициентах (или как прижилось название индивидуального пенсионного коэффициента среди населения - в баллах).

Установление накопительной пенсии будет производиться в прежнем порядке путем деления суммы ваших пенсионных накоплений на ожидаемый период выплаты накопительной пенсии (до 2016 года – на 228 месяцев, а в дальнейшем эта величина будет определяться отдельным федеральным законом).

Баллы будут устанавливаться и за трудовую деятельность и за «нестраховые» периоды (уход за детьми, престарелыми, достигшими 80 лет,

инвалидами 1 группы, службу в армии по призыву)

Максимально в год можно заработать 10 баллов.

Страховая пенсия до 1 января 2015 года будет определяться по «старой» формуле и преобразовываться в индивидуальные пенсионные коэффициенты (баллы), а с 1 января 2015 года по новой формуле.

Страховая пенсия будет включать в себя фиксированную выплату (аналог фиксированного базового размера страховой части трудовой пенсии по старости).

Новый порядок расчета страховой пенсии будет распространяться на все виды пенсий – по старости, по инвалидности и по случаю потери кормильца

Размер страховой пенсии, будет напрямую зависеть:

- от размера заработной платы: чем выше зарплата, тем выше пенсия. При формировании пенсии учитывается только официальная заработная плата с которой работодатель уплачивал взносы за своего работника в систему обязательного пенсионного страхования;

- от длительности страхового стажа: чем продолжительнее страховой стаж гражданина, тем больше у него будет сформировано пенсионных прав. За каждый год трудовой деятельности будет начисляться определенное количество пенсионных коэффициентов (баллов);

- от возраста обращения за назначением трудовой пенсии. Один из ключевых моментов новой пенсионной формулы - это установление повышающих (премиальных) коэффициентов к пенсии за отложенный выход на пенсию. Премиальные коэффициенты устанавливаются и к страховой пенсии и к фиксированной выплате.

Важно отметить, что пенсионный возраст повышаться не будет (это позиция Президента и Правительства РФ) право на страховую пенсию по старости будут иметь мужчины, достигшие возраста 60 лет, и женщины, достигшие возраста 55 лет. При этом ужесточаются требования по входу в пенсионную систему – право на страховую пенсию по старости будут иметь мужчины, достигшие возраста 60 лет, и женщины, достигшие возраста 55 лет при наличии не менее 15 лет страхового стажа и при наличии величины индивидуального пенсионного коэффициента в размере не менее 30.

Требования по наличию не менее 15 лет стажа и не менее 30 баллов будут вводиться постепенно, в течение 10 лет, с тем, чтобы гражданин сумел адаптироваться к новым условиям и заработать право на пенсию. Так, при выходе на страховую пенсию по старости в 2015 году будет требоваться наличие не менее 6 лет страхового стажа и не менее 6,6 пенсионных коэффициентов.

Введение новой формулы направлено на долгосрочную перспективу и в полной мере будет «работать» для тех, кто приступит к трудовой деятельности с 2015 года.

С 2015 года стимулируется более поздний выход на пенсию. Один из ключевых моментов пенсионной формулы это установление повышающих

(премиальных) коэффициентов к пенсии. Коэффициенты закреплены в законе «О страховых пенсиях». Премиальные коэффициенты будут начисляться с учетом периодов неполучения пенсии (в том числе досрочной), имевших место не ранее чем с 1 января 2015 года. Премиальные коэффициенты устанавливаются и к страховой пенсии и к фиксированной выплате.

К примеру, если человек отложит выход на пенсию на пять лет, то это увеличит его страховую пенсию в 1,45 раза, а фиксированную выплату в 1,36 раза. Повышающие коэффициенты вводятся с тем, чтобы люди отложившие выход на пенсию, получали её впоследствии в более высоком размере.

Для пенсионеров размер пенсии практически не изменится. Органы Пенсионного фонда проведут необходимые процедуры по преобразованию пенсий в пенсионные коэффициенты без участия пенсионеров. С 01.01.2015 в автоматическом режиме будет проведен перерасчет по новым правилам, в том числе с учетом взносов на 01.01.2015 года. Все сформированные на сегодня пенсионные права сохранятся.

Досрочные пенсии будут сохранены в полном объеме.

Условия для назначения страховой пенсии по инвалидности и по случаю потери кормильца останутся прежними.

Сохраняется институт индексации страховых пенсий. Пенсии будут повышаться, как и сейчас, в результате индексации в зависимости от уровня инфляции за прошлый год и доходов ПФР.

Работающим пенсионерам сохраняется право на ежегодный перерасчет с 1 августа, при этом законодатель установил максимальное значение индивидуального пенсионного коэффициента – не свыше 3 баллов

Необходимо отметить, что с 1 января 2015 года установлено положение о зачете в страховой стаж периода ухода одного из родителей за каждым ребенком, до достижения им возраста полутора лет, но не более 6 лет в общей сложности.

Использованные источники:

1.Федеральный закон "О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации" от 15 декабря 2001 г. N 166-ФЗ (с изменениями и дополнения).

2.Федеральный закон "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации" от 15 декабря 2001 г. N 167-ФЗ (с изменениями и дополнения).

3.Федеральный закон "О трудовых пенсиях в Российской Федерации" от 17 декабря 2001 г. N 173-ФЗ (с изменениями и дополнения).

4.Федеральный закон "Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе государственного пенсионного страхования" от 01 апреля 1996 г. N 27-ФЗ (с изменениями и дополнениями).

5.Постановление Правительства РФ «О мерах по организации индивидуального (персонифицированного) учета для целей государственного пенсионного страхования» от 15.03.97 № 318.

6. Консультант плюс http://www.consultant.ru/
7. С 40 Современные пенсионные системы: учебное пособие / Р.Р. Сираева. – Уфа.: Башкирский ГАУ, 2012. – 256 с.

Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент
Александрова Ю.Р.
студент 4го курса
ФГБУ ВПО Башкирский государственный
аграрный университет
Россия, г. Уфа

ПЕНСИИ В ЯПОНИИ

Аннотация: в данной статье мы рассмотрела пенсионную систему в Японии. Предоставила изменения в законопроекте по реформе пенсионной системы в Японии. Так же указала на отрицательные моменты пенсионной системы, для пенсионеров Японии.

Ключевые слова: пенсионная система, взносы, реформа, Япония.

Выход на пенсию для человека является новым этапом в его жизни. Кто-то ждет этого момента с нетерпением, надеясь отдохнуть от работы. А другие с ужасом осознают пенсию. Для нас интересна стала пенсионная система Японии и о ней нам хотелось бы написать.

Пенсионная система Японии разделяет пенсии на два уровня: базовые пенсии и государственные (профессиональные) пенсии.

У базовых пенсий источником финансирования являются пенсионные взносы граждан, работодателей. Для того чтобы получить базовую часть пенсии в Японии нужно следующее:

- достижение возраста 65 лет;
- наличие страхового стажа.

Пенсия это актуальная тема в наше время, так как

Так же в Японии не редко используется механизм гибкого пенсионного возраста. Механизм гибкого пенсионного возраста означает, что японцы в возрасте от 60 до 64 лет при уходе на пенсию получают ее в сокращенном размере. А если же продолжают работать после 65 лет, то размер пенсии каждый год будет увеличиваться. Размер базовой пенсии устанавливается каждый год, которая способна удовлетворить основные жизненные потребности японца.

Источником финансирования государственных (профессиональных) пенсий являются взносы от работодателей и трудящихся. Размер взносов и пенсий вычисляются пропорционально среднемесячной заработной плате, который находится в рамках определенным максимумом. Для того чтобы получить право на получение государственной (профессиональной) пенсии все работники должны в обязательном порядке застраховаться.

В законопроекте по реформе пенсионной системы, которое рассматривало правительство, предусмотрели изменения, такие как:

- возрастание взноса в базовую часть с 13300 иен до 16900 иен в 2017 году. А сумма взноса в трудовую часть пенсии будет увеличиваться с каждым годом на 0,354% и достигнет 18,3% в 2017 году. А доля, которую оплачивают работники, в этом взносе составит 9,15%. В денежном выражении сумма среднего пенсионного возраста с одного служащего будет увеличиваться и достигнет 1 миллиона иен в 2017 году;

- убывание суммы пенсионных выплат по трудовой части пенсии на 0,9% в год. Тогда 2023 году трудовая часть пенсии составит всего лишь 50,29% от прежнего среднегодового дохода пенсионера.

Япония является лидером по продолжительности жизни, на 2014 год средняя продолжительность жизни японца составила 82 года. А это значит, что если японец выйдет на пенсию в 65 лет, он имеет около 17 лет свободной жизни (а то и больше). Именно по этой причине не все жители Японии рады достигнув пенсионного возраста, так как пенсии не хватает. Средняя пенсия в Японии составляет 67 тысяч иен или 21000 рублей. Многие японцы имеют свое жилье, а те у которых жилья нет обычно уезжают за город, так как аренда жилья в городе больше самой пенсии (в среднем 70 тысяч иен). По этим причинам многие японские пенсионеры не спешат выходить на пенсию и продолжают трудиться [1].

Таким образом, пенсионная система Японии нуждается в совершенствовании. На наш взгляд можно совершенствовать пенсионную систему, выполнив следующее:

- увеличить пенсию для пенсионеров Японии;
- увеличить пенсионный возраст японца.

Используемые источники:

1. Япония. Одна из «старейших» стран мира. Электрнный ресурс «Новый пенсионер» - http://www.pencioner.ru/.

2. Шангареева А.Ф., Сираева Р.Р. Надежда на реформирование пенсионной системы// Актуальные вопросы социально-экономического развития современного общества в условиях реформ Материалы Международной научно-практической конференции. – Саратов: Академия Бизнеса. - 2011. - С. 211-213.

Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент
Гафарова А.З.
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ

Управление финансами стало важнейшей сферой деятельности любого субъекта социально-рыночного хозяйства. В качестве примера можно привести пенсионный фонд РФ. Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР)- крупнейшая и самая эффективная система оказания социальных

услуг в РФ и был образован 22 декабря 1990 года постановлением Верховного Совета РСФСР №442-1 «Об организации Пенсионного фонда РСФСР» для государственного управления финансами пенсионного обеспечения. Подразделения ПФР (свыше 2,5 тыс. территориальных органов) действуют в каждом регионе и в каждом районном центре России. В настоящее время, ПФР осуществляет такие функции, как:

- установление и выплата страховых пенсий (по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца), накопительной пенсии, пенсии по государственному пенсионному обеспечению, пенсии военнослужащих и их семей, социальных пенсий, пенсии госслужащих;
- выдача государственных сертификатов на материнский (семейный) капитал;
- назначение и реализация социальных выплат отдельным категориям граждан: ветеранам, инвалидам, Героям Российской Федерации и др.;
- администрирование страховых взносов на обязательное пенсионное и медицинское страхование;
- формирование, инвестирование и выплата средств пенсионных накоплений и т.д. [2].

Пенсионный фонд имеет огромное влияние на экономику страны, так как главной целью его является - обеспечить заработанный человеком уровень жизненных благ путем перераспределения и накопления средств во времени и в пространстве - где бы человек ни жил, он своим трудом и прошлыми социальными отчислениями гарантирует себе определенный прожиточный уровень в будущем. В процессе формирования и управления финансовой системой данной организации решаются вопросы получения, управления финансовых ресурсов и их использования [1].

Рассмотрим состав и структуру доходов и расходов ПФР. В качестве доходов бюджета ПФР выступают:

- страховые взносы;
- средства федерального бюджета, поступающие из федерального бюджета на выплату базовой части трудовой пенсии;
- средства, полученные из негосударственных пенсионных фондов;
- средства Федеральной службы по труду и занятости на выплату пенсий, назначенных досрочно граждан, признанных безработными, пособий;
- прочих налоговых поступлений и т.д.

Если рассмотреть доходы бюджета за 2013г, то доходы бюджета ПФР увеличились и составили 6,39 трл руб (9,5% к ВВП РФ), что на 0,5 трлн руб. больше, чем в 2012 году. Основная часть доходов ПФР приходится на распределительную часть бюджета. В 2013 году они составили 5,8 трлн рублей. На обязательное пенсионное страхование (ОПС) поступило 3,46 трлн рублей, что превышает показатель 2012 года на 0,43 трлн рублей. Страховые взносы по ОПС поступили на страховую и накопительную части пенсии в соотношении 2,94 трлн и 0,52 трлн рублей соответственно. При

этом по сравнению с 2012 годом поступления на страховую часть увеличились на 358,1 млрд рублей, на накопительную часть – на 74,5 млрд рублей. В целом доходы по накопительной части бюджета ПФР поступили в сумме 590,2 млрд рублей, что на 113,3 млрд рублей больше, чем в 2012 году.

Рассмотрим расходы бюджета ПФР. В 2013г. они составили 6,38 трлн рублей (9,4% к ВВП РФ), что на 0,93 трлн рублей больше, чем в 2012 году.

Рисунок 1 Основные направления расходов ПРФ за 2013г.

Из данного рисунка видно, что наибольшую часть расходов ПФР за 2013г. занимает страховая часть трудовой пенсии и составляет 4833 млрд руб. За следом страховой части трудовой пенсии, идут социальные ежемесячные платежи - 353 млрд руб, пенсии по государственному обеспечению- 327 млрд руб и материнский капитал – 237 млрд руб.

Стоит отметить, что на пенсионное обеспечение направлено 5,3 трлн рублей. Основная часть расходов бюджета ПФР связана с выплатой трудовых пенсий. На эти цели направлено 4,8 трлн рублей, который на 675,3 млрд рублей больше по сравнению с 2012 годом, а также к расходам ПФР относятся такие виды, как государственные пенсии, социальные ежемесячные денежные выплаты, материнский капитал, федеральная социальная доплата к пенсии. Однако сокращение расходов бюджета отмечено по таким направлениям, как ведение специальной части лицевых счетов граждан – 76,3 млн (сокращение на 97%, 2,4 млрд в 2012 году), а также выплата досрочных пенсий гражданам, признанным безработными, – 3,4 млрд рублей (сокращение на 12,7%, 3,9 млрд в 2012 году). Рассмотрим долю доходов и расходов ПРФ подробнее (рисунок 2)

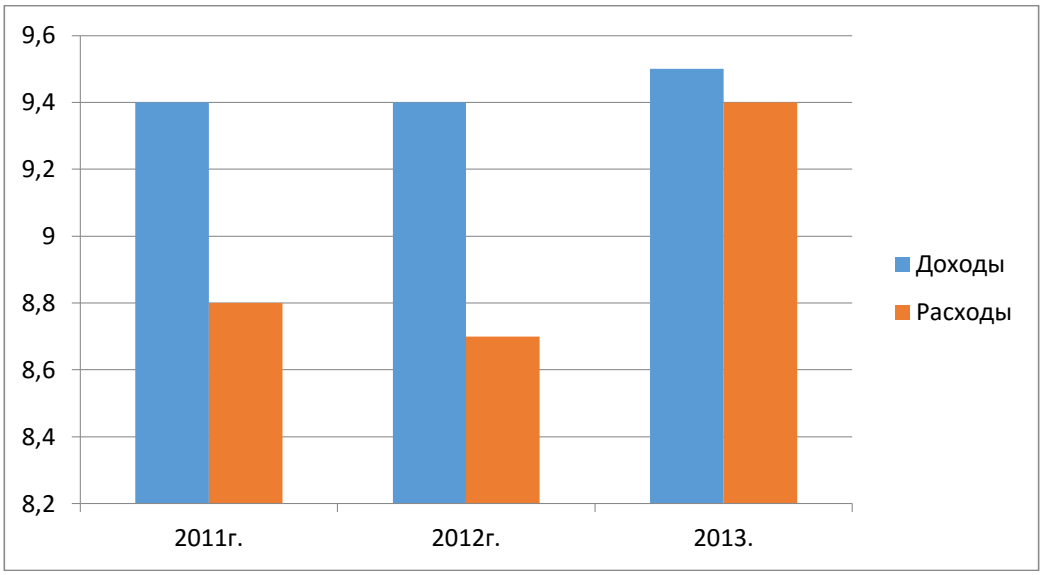


Рисунок 2 Доля доходов и расходов ПРФ,%

Из рисунка 2 видно, что за данный период преобладают доходы по сравнению с расходами и за 2013г. составили 9,5%. Резкое увеличение расходов характеризуется тем, что за последний год расходы по распределительной части бюджета увеличились на 0,8 трлн рублей и составили 6 трлн рублей, а также увеличение можно увидеть по накопительной части- 391,7 млрд рублей [3].

Таким образом, ПФР — это масштабная и важная организация в России по оказанию социально значимых государственных услуг гражданам. Однако, в ходе анализа выяснилось, что расходы за 2013г. по сравнению с другими резко увеличились и в будущем может привести к дефициту. Данная проблема характеризуется такими причинами, как: двойная бухгалтерия, кризис, из-за чего производство сворачивается, а также скрывание работодателями заработную плату рабочих и др. Для предотвращения данной проблемы необходимо:

- привлечь средства Фонда национального благосостояния;
- повысить порог зарплат, облагаемых страховыми взносами

Если ПФР будет прислушаться к вышеперечисленным рекомендациям, то в результате данная организация станет более доходным, развитым и успешным.

Использованные источники:

1. Борисенко Н.Ю.Пенсионное обеспечение [Текст] / Н.Ю.Борисенко-М: Дашков и К, 2009-576с.
2. Сираева Р.Р. Современные пенсионные системы [Текст] / Р.Р.Сираева-Уфа: БГАУ,2012-256с.
3. Пенсионный фонд РФ [Электронный ресурс] / - режим доступа: www.pfrf.ru - 31.03.15 г.

Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент
Кадырова А. Ф.
студент 4го курса
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа

ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА ГЕРМАНИИ

Пенсионная система в Германии построена по принципу солидарности поколений, согласно которому, работающее население отчисляет платежи в пенсионный фонд для содержания нынешних пенсионеров. В связи с увеличением в Германии продолжительности жизни и снижению рождаемости размер обязательных отчислений в государственный пенсионный фонд регулярно повышается и на сегодняшний день составляет 20% от заработной платы работника.

В Германии существует как обязательное государственное пенсионное страхование, так и система частных пенсионных фондов, участие в которых предусмотрено на добровольной основе.

Пенсионный возраст в Германии составляет **67 лет** для женщин и для мужчин. Правительство Германии серьезно намерено повысить возраст выхода на пенсию до 70 лет в 2015 году.

В связи с пенсионной реформой, прошедшей в 2014 году, с 1 июля вступил в силу закон «**Rentenpaket-2014», который выделяет четыре вида пенсий:** «полная пенсия с 63 лет», «материнская пенсия», «пенсия в связи с частичной потерей трудоспособности», «бюджет реабилитационных мероприятий».

Полная пенсия с 63 лет предназначается для тех, кто родился до 1 января 1953 года, был застрахован в течение 45 лет и еще не получал пенсию по возрасту, станет получать свободную от вычетов пенсию с 63 лет. Тем самым пенсия с 63 лет действует только для застрахованных лиц, которые родились до 1953 года и выходят на пенсию после 1 июля 2014 года. Для застрахованных лиц, родившихся позже предусматривается ступенчатая возрастная граница выхода на пенсию до 65 лет, и уже с 2016 года пошагово каждые два месяца за год. Для плательщиков пенсионных взносов, родившихся с 1964 года, возраст выхода на пенсию, свободной от вычетов, предусматривается с 65 лет. Тем самым только лица, родившиеся в период с 1951 по 1963 годы, имеют возможность с 1 июля 2014 года преждевременно получать пенсию, свободную от вычетов. Таким образом, от пенсии с 63 лет получают выгоду только лица, родившиеся в период с 1 июля 1951 года и до 31 декабря 1952 года. Лица, которые родились начиная с 1 января 1953 года должны работать соответственно несколько месяцев сверх 63-летнего возраста. Для получения пенсии по старости необходимо иметь не менее пяти лет трудового стажа, но не менее 45 ежемесячных выплат. Стаж работы влияет на размер пенсии и учитывается в поправочных коэффициентах при ее ежемесячном расчете. Пенсионеры могут продолжать трудовую

деятельность и получать пенсию, но при этом ее размер будет уменьшаться в зависимости от размера заработной платы пенсионера.

Материнская пенсия по возрасту . Матери, дети у которых родились до 1 января 1992 года и за которыми они ухаживали и воспитывали, получают за каждого ребенка с 1 июля 2014 года один т.н. **добавочный пункт** к своему пенсионному счету или денежную добавку к текущей пенсии. Один добавочный пункт означает брутто-добавку в размере 28,61 евро за одного ребенка к месячной пенсии по возрасту. Если женщина во время работы подлежала обязательному социальному страхованию и уплачивала взносы в установленное законом пенсионное страхование, то ее пенсия с 1 июля текущего года существенно возрастет. При этом важно, что причисляется к пенсии по случаю утраты кормильца семьи и к базовому пособию на материальное содержание. Доходы сверх освобождаемой от учета суммы в 742,90 евро в месяц в западных федеральных землях и 679,54 евро в месяц в восточных землях причисляются к 40% вдовьей пенсии. Кто к 1 июля 2014 года уже получает пенсию, не должен подавать заявление на новый ее расчет. То же действительно и для лиц, которые только еще после 1 июля 2014 года выходят на пенсию, но у которых время ухода за детьми было учтено соответствующим образом в пенсионном счете.

Кто прежде не предъявлял своего права на учет времени воспитания детей при выплате ему пенсии по возрасту, напротив, должен немедленно это сделать и внести соответствующее заявление. Право на материнскую пенсию по возрасту существует, только тогда, когда соответствующее лицо в течение, по крайней мере, пяти лет уплачивала взносы на пенсионное страхование в период воспитания ребенка. Причем недостающие до минимальной предела страховые взносы можно доплатить добровольно.

Пенсия в связи с частичной потерей трудоспособности. Кто по состоянию здоровья, больше не может регулярно работать по крайней мере в течение 6 часов в день, может с 1 июля 2014 года рассчитывать на существенные улучшения при получении пенсии в связи с частичной потерей трудоспособности. В полном размере эту пенсию получают те лица, которые согласно врачебному обследованию ежедневно могут трудиться менее трех часов в день.

Размер пенсии рассчитывается индивидуально исходя из периода времени уплаты пенсионных страховых взносов до наступления частичной потери трудоспособности. При наступлении такой потери трудоспособности в молодые годы с периодом причисления поступают таким образом, как если бы эта потеря произошла до исполнения 60-летнего возраста, а с 1 июля 2014 года - соответственно, до достижения 62 лет. С помощью периода причисления учитывается также дополнительное время, в течение которого не уплачивались пенсионные страховые взносы. Средний размер пенсии в связи с частичной потерей трудоспособности составлял в 2012 году 607 евро в месяц, сегодня – уже 676 евро. Согласно новому законоположению размер этой пенсии еще возрастет, но только, конечно, для тех лиц, которые станут

ее получать впервые после 1 июля 2014 года.

Пенсию в связи с частичной потерей трудоспособности получают заболевшие лица, как правило, тогда, когда они по крайней мере в течение 5 лет уплачивали страховые взносы в пенсионную кассу и в последние 5 лет перед наступлением потери трудоспособности в течение, по крайней мере, трех лет платили обязательные страховые взносы. Кто на основании самостоятельной трудовой деятельности или по семейным обстоятельствам в течение длительного времени не уплачивал страховые взносы в пенсионную кассу, теряет при этих обстоятельствах право на получение такой пенсии.

Государство предусматривает значительные средства для осуществления этих оздоровительных мероприятий и тем самым надеется на то, что с помощью этих мероприятий можно будет восстановить здоровье и избежать выплаты пенсии в связи с частичной потерей трудоспособности.

Размер средней пенсии устанавливается законодательно и ежегодно публикуется комитетом по статистике Германии. В период уплаты индивидуальных пенсионных взносов для каждого работника ежегодно рассчитывается индивидуальный коэффициент пенсии как отношение среднегодовой заработной платы к средней пенсии по стране. Данные коэффициенты накапливаются, и их среднее значение влияет на расчет ежегодно начисляемой базовой пенсии в будущем. Таким образом, те, кто в течение трудового стажа уплачивал большие взносы в пенсионный фонд, получают прибавку к собственной пенсии в будущем.

Государственная пенсионная система гарантирует пожилым людям достойный уровень жизни, система расчета пенсии проста и логична. Кроме того, каждому работающему гражданину ясно, каким образом его трудовая деятельность скажется на его дальнейшем благосостоянии.

Использованные источники:

1. Страна плюс - http://www.stranaplus.ru/pensionnaya-sistema-v-germanii.html
2. Сираева Р.Р., Карамова Г.А. -Управление накопительной частью пенсии.- Актуальные вопросы социально-экономического развития современного общества в условиях реформ Материалы Международной научно-практической конференции. 2011. С. 126-127.
3. Сафина М.И., Сираева Р.Р. - Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) - Социально-экономические аспекты развития современного общества Материалы Международной научно-практической конференции. 2012. С. 153-154.
4. Шангареева А.Ф., Сираева Р.Р.- Надежда на реформирование пенсионной системы - Актуальные вопросы социально-экономического развития современного общества в условиях реформ Материалы Международной научно-практической конференции. 2011. С. 211-213

Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент
Калимуллина А.Ш.
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа

СОЦИАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕНСИОННЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация

В данной работе рассмотрено понятие социального управления пенсионным обеспечением. Определено, что социальное управление пенсионным обеспечением представляет собой процесс организации пенсионного обеспечения где главным субъектом социального управления является государство. Также рассмотрено социальное страхование и его элементы.

Ключевые слова: социальное управление пенсионным обеспечением, социальное страхование, эффективность социального управления пенсионным обеспечением.

В социальном управлении пенсионным обеспечением государству отведена определяющая роль. Социальное государство обязано организовать и обеспечить финансирование соответствующей общегосударственной системы социального обеспечения, гарантировать ее ритмичное функционирование, способствовать более активным действиям негосударственных пенсионных организаций, что является глобальным направлением в социальной политике государства.

Социальное управление пенсионным обеспечением - это организационная деятельность государства и негосударственных учреждений, направленная на обеспечение жизнедеятельности лиц, которые стали инвалидами или длительное время занимавшихся определенной профессиональной деятельностью, лиц, достигших пенсионного возраста, а также нетрудоспособных, потерявших кормильца, с целью создания условий для их достойной жизни.[1]

Главным субъектом социального управления является государство. Ему отводится ведущая роль в этом процессе, при том, что в системе социального управления пенсионным обеспечением все более заметное участие принимают общественные организации и негосударственные пенсионные фонды, осуществляющие как сам процесс пенсионного обеспечения, так и контролирующие многие аспекты пенсионной реформы, формирующие предложения по совершенствованию пенсионной системы.

Можно считать, что основой системы социального управления пенсионным обеспечением является, прежде всего, социальное страхование. Социальное страхование — система экономических отношений, посредством которых формируются и расходуются фонды денежных средств, предназначенных для материального обеспечения

нетрудоспособных. Базу социального страхования обычно составляют следующие элементы:

- пенсионное страхование;
- медицинское страхование;
- страхование несчастных случаев на производстве;
- страхование по безработице.

Для повышения эффективности социального управления пенсионным обеспечением необходимо создание единой системы государственных органов, выполняющих функции управления пенсионным обеспечением с учетом того, что эффективность пенсионного обеспечения напрямую зависит от экономической политики государства, а также правовых механизмов, действующих в сфере социального обеспечения

Использованные источники:

1. Борисенко, Н.Ю. Пенсионное обеспечение [Текст] : Учебник / Н.Ю. Борисенко: М. Дашков и К -2009г.
2. Каримова А.М., Сираева Р.Р. Пенсионная система РФ. NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 32. С. 70-73.
3. Базитова Т.Н., Сираева Р.Р. На пути совершенствования пенсионной системы России. NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 30. С. 68-75.

Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент
Файрушина Л.В.
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ

Развитая пенсионная система, основным элементом которой является обязательное пенсионное страхование, представляет собой важнейшую социальную гарантию любого общества. Она финансирует содержание нетрудоспособных граждан,, численность которых превышает более четверти населения большинства стран мира, при наступлении старости и инвалидности, и затрагивает интересы практически всего работающего населения, за счет деятельности которого 1 осуществляется их материальное обеспечение. Четко функционирующая система обязательного пенсионного страхования является залогом социальной стабильности и согласия в обществе.

Обязательное пенсионное страхование - система создаваемых государством экономических, организационных и правовых и мер, направленных на компенсацию гражданам заработка (выплат, вознаграждений в пользу застрахованного лица), получаемого ими до установления обязательного страхового обеспечения.

Субъектами обязательного пенсионного страхования являются:

1)страхователи;

2)страховщик;

3)застрахованные лица

Обязательное пенсионное страхование в РФ осуществляется страховщиком, которым является Пенсионный фонд РФ или негосударственные пенсионные фонды.

Федеральный закон от 15 декабря 2001 г. N 167-ФЗ "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации" устанавливает основы государственного регулирования обязательного пенсионного страхования в Российской Федерации, регулирует правоотношения в системе обязательного пенсионного страхования, а также определяет правовое положение субъектов обязательного пенсионного страхования, основания возникновения и порядок осуществления их прав и обязанностей, ответственность субъектов обязательного пенсионного страхования.[1]

Следует отметить, что на сегодняшний момент в России еще имеются нерешенные проблемы, связанные с состоянием и развитием теоретических основ функционирования механизма ОПС, которые в целом затрудняют разработку стратегии реформирования финансовой и социальной сфер на начальном этапе перехода к рыночной экономике. Предлагаемые варианты решений подчас слепо копируют опыт той или иной страны, который не всегда может быть адаптирован к российской действительности, а применение этих вариантов на практике приводит к финансовой неустойчивости пенсионной системы и, как следствие, социальной напряженности в обществе.

Мировой опыт формирования и развития различных пенсионных моделей показывает, что все они, в той или иной степени, базируются на принципах обязательного пенсионного страхования. Такое явление объясняется тем, что система ОПС наиболее адаптирована к требованиям рыночной экономики и отвечает интересам различных слоев населения общества.

В большинстве стран национальные пенсионные системы, основанные на обязательном пенсионном страховании имеют следующие главные признаки:

1)Пенсионное страхование носит обязательный характер (принудительный) характер и не зависит от желание страхователя (работодателя) и застрахованного лица (наемного работника). Государство назначает и определяет субъектов и участников ОПС;

2)ОПС финансируется за счет страховых взносов и (или) застрахованных лиц с возможным дополнительным участием государства;

3)Страховые взносы аккумулируются в специальных фондах (кассах), которые назначают и выплачивают пенсии при наступлении страхового случая;

4)Размер страховых взносов и размер выплат зависят в основном

от заработной платы или дохода застрахованного лица;

Насущной необходимостью Совершенствование системы управления обязательным пенсионным страхованием является повышение эффективности управления системой обязательного пенсионного страхования в Российской Федерации. Для этого предстоит разработать меры, направленные:

1)на реализацию принципа трипартизма и оптимизацию механизма взаимодействия социальных партнеров при принятии решений по развитию пенсионного законодательства;

2)на функционирование обязательного пенсионного страхования и иных видов обязательного социального страхования на базе единых принципов с использованием общей информационной основы;

3)на синхронизацию обязательного пенсионного страхования с другими видами обязательного социального страхования;

4)на формирование единой системы актуарного оценивания, включая стандартизацию актуарной деятельности;

5)на совершенствование законодательства, регулирующего деятельность и правовой статус Пенсионного фонда Российской Федерации.

Кроме того, в целях повышения адресности предоставления социальных гарантий и легализации теневого рынка труда необходимо совершенствование системы персонифицированного учета граждан в сфере обязательного пенсионного страхования, ведение трудовой и социальной документации граждан в электронном виде.

Государственные пенсии являются основным источником существования для определённых слоёв населения. Для другого круга социально незащищенных граждан они являются не основным, но существенным доходом бюджета семьи. Поэтому, пенсионное обеспечение на территории нашей страны должно быть всегда устойчивым и стабильным. В завершении следует сказать, что государственные пенсии на территории нашей страны урегулированы нормами права, которые постоянно обновляются и усовершенствуются. Пенсионная система функционирует стабильно и рационально. Но для более эффективной пенсионной деятельности необходимо внести некоторые изменения в нормативную базу, что приведёт к существенным улучшениям.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 15 декабря 2001 г. N 167-ФЗ "Об обязательном пенсионном страховании в РФ

2.Пенсионная система РФ . Каримова А.М., Сираева Р.Р. NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 32. С. 70-73.

3. Негосударственные пенсионные фонды и их роль в пенсионной реформе. Михайлова А.В., Сираева Р.Р. Novainfo.ru. 2014. № 28. с. 165-167.

4. http://base.garant.ru/70290226/

Скнарь Н.К., к.э.н.
доцент
Просандеев В.А., к.э.н.
доцент
Куликов С.А., к.э.н.
зам. управляющего
АКБ «Абсолют»
старший преподаватель
ДГТУ
Иванов Г.И., к.э.н.
профессор, доцент
ЧОУ ВО "ЮУ (ИУБИП)"
Россия, г. Ростов-на-Дону

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация

В работе рассматривается конкурентоспособность товара, определяемая совокупностью его характеристик. Эти характеристики учитываются потребителем, и тогда, конкурентоспособность товара проявляется в результате сравнения с товарами-аналогами.

Ключевые слова:

Конкурентоспособность товара, потребитель, принципы конкуренции, конкурентное преимущество, качество товара, экономическая категория.

В целом, под теорией конкурентоспособности понимается совокупность научных положений, отражающих отношения и связи между явлениями объективной реальности в области конкурентоспособности экономических объектов в сфере торговли. Это – форма интегрального, экономического знания, в котором отдельные экономические понятия, гипотезы и законы являются элементами целостной научной системы.

Методология исследования конкурентоспособности – система понятий базисных принципов, методов, методик, способов, средств изучения и реализации в виде программы (алгоритма), приёмов и способов достижения практической цели. Эффективность методологии управления конкурентоспособностью экономических объектов проявляется в качестве решения научно – практических задач, принципах достижения цели.

Соответственно, теоретико-методологические основы изучения конкурентоспособности предприятий торговли – это система понятий, гипотез, отношений и законов в области конкурентоспособности экономических объектов, связанная между собой принципами, методами, способами и средствами их реализации в научно–практической деятельности.

Принципы конкуренции, конечно же, фундаментальны для многих сфер экономики России, в том числе для торговли. В условиях, когда многие

предприятия предлагают покупателям аналогичные товары и услуги, покупатели, в первую очередь, будут приобретать их там, где цены более низкие или не выше, чем в других предприятиях торговли, а предлагаемые товары и услуги более качественные. Конкуренция предполагает потребителям возможность выбора из достаточно широкого ассортимента товаров и услуг. В связи с этим она обязывает другие предприятия и организации принимать действенные меры по повышению своей конкурентоспособности, улучшению качества обслуживания клиентов и качества своих товаров и услуг. Это способствует привлечению покупателей и соответственно увеличению товарооборота и прибыли.

Основой успешной конкурентной борьбы выступает конкурентоспособность продукции и предприятия в целом. Анализ литературных источников позволяет сделать вывод о том, что не существует единого подхода к пониманию конкурентоспособности и общего определения этого понятия. Терминология в сфере исследования конкурентоспособности различных объектов до сих пор не стандартизирована, однако предпосылкой к выявлению сущности понятий в любой области является их систематизация.

Сравнительно недавнее формирование и развитие теории конкурентоспособности обусловило тот факт, что в настоящее время общепринятого определения конкурентоспособности нет, и данное понятие трактуется в зависимости от того, к какому объекту (предмету) оно относится. В самом общем виде конкурентоспособность в экономической науке понимается, как способность конкурировать с аналогичными объектами на конкретном рынке, используя конкурентные преимущества для достижения поставленных целей.

Важнейшим фактором в рыночной экономике является дух соперничества, который в значительной степени определяет формы хозяйственной деятельности людей и наиболее ярко проявляется в такой экономической категории, как конкуренция. [1,с.6; 2, с.222; с.63]

Конкуренция – процесс управления предприятием своими конкурентными преимуществами для одержания победы или достижения других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных и субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях.

Конкурентное преимущество – это те характеристики, свойства услуг, которые создают для фирмы определенное превосходство над своими прямыми конкурентами. Эти характеристики могут быть самыми различными и относиться как к самой услуге, так и к дополнительным услугам, сопровождающим базовую.

Как экономическая категория, конкуренция характеризуется предметом, в качестве которого выступает услуга, посредством которой фирмы-соперники стремятся завоевать признание и деньги потребителя. Узкое понимание предмета конкуренции ведет к выявлению конкурентов,

оказывающих услуги-аналоги. В широком смысле это представляется в виде удовлетворения потребности. Данное понимание приводит к более широкому набору конкурентов – здесь действуют все те, кто так или иначе может удовлетворить данную потребность услугой или перевести ее в какую-то иную потребность. [1, с 13]

В роли объекта конкуренции выступает потребитель и покупатель. Именно в этом качестве они имеют возможность сказать свое последнее и решающее слово на рынке. Разделение предмета и объекта конкуренции показывает, что в конкурентной борьбе не одна, а две сферы воздействия: услуга, с одной стороны, и потребитель – с другой.

Конечная цель любого предприятия – достижение определенных результатов в конкурентной борьбе, базирующихся на закономерном итоге систематических и комплексных усилий, зависящих от конкурентоспособности услуг предприятия, т.е. от того, насколько они лучше по сравнению с услугами других предприятий.

Конкурентоспособность – сложная экономическая категория, которая может рассматриваться на нескольких уровнях. Наиболее изучена конкурентоспособность товаров. При этом в большинстве работ это понятие, в первую очередь, связывается с качеством товара. Одной из первых работ в данном направлении является монография М. Г. Долинской и И. А. Соловьева, где авторы дают следующее определение конкурентоспособности товара: это «характеристика услуг, которая отражает ее отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение». [3,с.56-61]

При анализе понятия «конкурентоспособность товара» рассматриваются, помимо качества, такие характеристики, как цена товара и условия ее реализации. Отечественными авторами широко используется подход к определению конкурентоспособности, основанный на сравнении качественных и стоимостных характеристик. Так, в работе Е.А. Горбашко под конкурентоспособностью товара понимается «комплекс потребительских, ценовых и качественных характеристик, определяющих его успех на внутреннем и внешнем рынке». [4,с.34-41]

Таким образом, конкурентоспособность товара/услуги определяется совокупностью его характеристик, которые учитываются потребителем, и проявляется в результате сравнения с товарами/услугами-аналогами.

Конкурентоспособность на микро- (предприятия, организации) и мезоуровне (объединения предприятий, отрасли) определяется характеристиками, отличными от используемых при анализе конкурентоспособности товара.

Использованные источники:

1. Чайникова, Л.Н. Конкурентоспособность предприятия : учеб. пособие / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. Ун-та, 2011.

2. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. - М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2009.
3. Долинская М. Г., Соловьев И. А. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции. – М.: Издательство стандартов, 2009.
4. Горбашко Е.А. Менеджмент качества и конкурентоспособности: Учеб. пособие. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008.

Скнарь Н.К., к.э.н.
доцент
ДГТУ
Иванов Г.И., к.э.н.
профессор, доцент
ИУБиП
Просандеев В.А., к.э.н.
доцент
ДГТУ
Россия, г. Ростов-на-Дону

МОДЕЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В работе говорится о многоуровневой модели инвестиционной привлекательности, которая должна включать в себя параметры инвестиционной привлекательности, инвестиционных потоков, инвестиционного процесса и эффективности инвестиций.

Ключевые слова:

Инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск, уровень инвестиционной привлекательности.

Инвестиционный климат представляет собой среду, в которой протекают инвестиционные процессы. Она формируется под влиянием политических, экономических, юридических, социальных и других факторов, определяющих условия инвестиционной деятельности в регионе и степень риска инвестиций.

На региональном уровне инвестиционный климат проявляется через двусторонние отношения предпринимательских структур, банков, профсоюзов, органов власти и других участников процесса. На этом уровне конкретизируется обобщенная оценка инвестиционного климата в ходе реальных экономических, юридических, культурных контактов инвестора и среды.

В докладе «К концепции и программе социально экономического развития России до 2015 года» о состоянии инвестиционного климата на федеральном уровне отмечено, что, несмотря на высокие темпы прироста инвестиций в основной капитал (10,5 процентов в среднем за год за период 1999-2006 годы), их абсолютный уровень ныне составляет не более

половины дореформенного, причем, согласно прогнозу Минэкономразвития России, к 2017 году сохранится не менее чем 30-процентное отставание [1, с. 6].

Такая инвестиционная ситуация не позволяет решить задачи радикального обновления технологической базы экономического роста. По мнению большинства экспертов, для этого необходимо минимум удвоение темпов, о которых идет речь.

Отсутствие же искомых темпов, роста инвестиций вызвано рядом причин, в том числе недостаточно благоприятным для инвесторов «климатом» - совокупностью экономических, правовых, организационных, политических и социальных условий, воздействующих на динамику и структуру инвестиций [2, с. 187]. Об этом, в частности, свидетельствуют как объем экспорта (в разных формах) инвестиций из России, так и несопоставимо малый в сравнении с другими развивающимися экономиками объем инвестиционного импорта.

Многоуровневая модель инвестиционной привлекательности, должна, по нашему мнению, включать в себя параметры инвестиционной привлекательности, инвестиционных потоков, инвестиционного процесса и эффективности инвестиций.

Содержанием инвестиционного климата регионов является:

- инвестиционный потенциал - объективные предпосылки, открытость региона для инвестиций, т.е. насыщенность территории факторами, которые могут быть выражены количественно;
- инвестиционный риск - условия деятельности инвесторов с точки зрения возможности потери инвестиций и дохода от них.

Для всех разновидностей инвестиций необходим разный инвестиционный климат. Получатель инвестиций и инвестор преследуют не одинаковые цели. Так, первый стремится решить комплекс социально-экономических задач при минимуме привлекаемых средств, второй извлечь максимальную прибыль и закрепиться на рынках в экономических системах на длительный период. Таким образом, инвестиционный климат должен соответствовать балансу интересов.

Под инвестиционным климатом в рамках разработанной программы по повышению инвестиционной привлекательности понимаются условия использования инвестиций в экономике, в частности [3, с. 411]:

- нормативно-правовая база;
- налоговый режим;
- институциональные условия инвестиционной деятельности, наличие инфраструктур поддержки инвестора;
- уровень административных барьеров и т.д.

Современная структура инвестиционного климата учитывает:

- объективные факторы;

- дифференциацию инвестиционного климата по разным уровням экономики;
- несводимость инвестиционного климата национальной экономики к совокупности инвестиционных климатов регионов (свойство синергизма);
- включение инвестиционного климата в экономическую систему региона;
- возникновение различных рисков как следствие определенных условий.

В связи с динамизмом инвестиционного климата актуальной становится задача его мониторинга. В практике получили распространение три варианта мониторинга инвестиционного климата:

- первый вариант отслеживает состояние инвестиционного климата без выделения отдельных хозяйственных систем (регионов);
- второй вариант (двухуровневый) предусматривает осуществление мониторинга для страны в целом и для региона в частности;
- третий вариант предполагает проведение мониторинга по укрупненным межрегиональным экономическим зонам, регионам и отраслям (трех, четырехуровневый мониторинг).

Уровень инвестиционной привлекательности территории определяется совокупностью факторов, с одной стороны, содействующих инвестиционной деятельности, а с другой, препятствующих ей. Инвестиционную привлекательность территории формируют 4 блока факторов:

- инвестиционный потенциал;
- инвестиционный риск;
- инвестиционная активность;
- инвестиционный климат.

Инвестиционный потенциал оценивается, исходя из совокупности «частных» видов потенциала:

- ресурсно-сырьевого;
- производственного;
- инфраструктурного;
- инновационного;
- трудового и других.

В рамках программы оцениваются такие составляющие инвестиционного риска, как: экономический, социальный, криминальный, экологический, финансовый и законодательный. Инвестиционная активность характеризует интенсивность и масштаб инвестиционной деятельности на территории.

Инвестиционная активность представляет собой положительную рыночную реакцию и означает формирование предпосылок для улучшения

инвестиционной привлекательности.

К факторам инвестиционной активности, с нашей точки зрения, относятся:

- интеграция производственной деятельности;
- концепция и распределение инвестиционного капитала;
- активизация введения новых производственных мощностей;
- развитие прямых и портфельных инвестиций;

Использованные источники:

1. Шахназаров А. Г. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. - М.: НПКЦ «Теринвест», 2012

2.Тумусов Ф.С.Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика. – М.: Финансы и статистика, 2011

3.Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2012. -М.: Госкомстат России, 2013

Скорик Ю.С.
студент 5 курса
Институт управления
Белгородский государственный национальный исследовательский университет
РФ, г. Белгород

ПРОБЛЕМЫ СОДЕРЖАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ КЛАДБИЩ

В настоящее время наряду со многими социальными проблемами, ставится вопрос организации содержания муниципальных кладбищ. Это связано с тем, что на протяжении жизни всего человечества одни люди умирают, другие рождаются.

Кладбище - градостроительный комплекс или объект, содержащий места (территории) для погребения умерших или их праха после кремации.

Основная роль в содержании кладбищ отводится специализированным службам по вопросам похоронного дела, созданным органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления, которые осуществляют погребение умерших, благоустройство кладбищ, а также оказывают услуги, связанные с вопросами погребения.

Данные службы действуют на основе Федерального закона «О погребении и похоронном деле» (от 12 января 1996 г. № 8-ФЗ) и Правил бытового обслуживания населения в Российской Федерации (утверждены Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 августа 1997 г. № 1025).

Однако, несмотря на существование данных служб, в сфере содержания и благоустройства муниципальных кладбищ имеется ряд проблем, которые требую незамедлительного решения – это переполнение сельских кладбищ; недостаточность площадей для захоронения на городских

кладбищах; обнаружение неучтенных захоронений; хищение имущества; появление бесхозных могил и т.д. Зачастую возникновение данных проблем связано с неэффективной деятельностью органов местного самоуправления по организации содержания муниципальных кладбищ.

Большинство людей, сталкиваясь с вопросом погребения, уже имеют представление о внешнем облике кладбищ. В статье мы предлагаем сравнить данное сложившееся представление и то, каким на самом деле должно быть кладбище.

На кладбищах следует предусматривать: стенд с планом кладбища. На плане должны быть обозначены основные зоны кладбища, здания и сооружения, кварталы и секторы захоронений и дана их нумерация. Стенд с планом следует устанавливать на территории кладбища у главного входа; указатели расположения зданий и сооружений, пункта выдачи инвентаря, общественных туалетов; стенд для помещения объявлений и распоряжений администрации, правил посещения кладбищ, прав и обязанностей граждан; показательный участок с примерами современных способов захоронений и оформления мест захоронений гроба с телом и праха после кремации; общественное место захоронения «невостребованного праха», которое отмечают стелой или обелиском без указания фамилий похороненных; стационарные скамьи, садовые диваны, которые устанавливают у основных зданий, на аллеях, кварталах захоронений и на площадках для отдыха; переносные стулья, которые должны находиться в секторах захоронений (6-8 на один сектор); теневые навесы для отдыха посетителей; телефоны-автоматы; автоматы газированной воды; чаши с кранами для полива зеленых насаждений; общественные туалеты; домики для птиц; мусоросборники и урны для мусора.

На наш взгляд, одна из главных ролей по содержанию и благоустройству кладбищ отводится зеленым насаждениям, площадь которых должна составлять не менее 20 % площади кладбищ и крематориев. Работы по озеленению или реконструкции существующих насаждений должны осуществляться по проектам, утвержденным в установленном порядке. Озеленение территории в должном порядке помогло бы решить ряд проблем, связанных с благоустройством муниципальных кладбищ.

В заключении хотелось бы отметить, что систему похоронного обслуживания, по нашему мнению, следует ориентировать преимущественно на внедрение кремации, а именно строительство крематориев и экономичные способы захоронения после кремации.

Данный способ позволил бы решить действительно многие проблемы: финансовые, территориальные и даже вопрос с кражами.

Для этого органы похоронного обслуживания - специализированные службы по вопросам похоронного дела - должны разъяснять населению санитарно-гигиенические, экономические и другие преимущества кремации по сравнению с захоронением гроба в землю, а также по возможности проводить работу с представителями религиозных организаций с целью

привлечения к этому православной церкви и других религиозных конфессий.

Скулкина Ю.Н.
магистрант
Маслихина В.Ю., к.э.н.
доцент
Поволжский государственный
технологический университет
Россия, г. Йошкар-Ола

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА В ПРАКТИКЕ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены основы разработки государственных программ, проанализирована подпрограмма «Совершенствование социальной поддержки семьи и детей» государственной программы «Социальная поддержка граждан» в Республики Марий Эл, ее структура, постановка проблем, целевые показатели, рассмотрены недостатки. Предлагаются пути их устранения.

Ключевые слова: программно-целевой метод, показатели эффективности.

Программно-целевой подход становится одним из основных методов государственного управления, позволяя сконцентрировать ресурсы и направить их на решение стратегических социально-экономических задач в масштабах государства или его отдельных регионов и отраслей. В современных условиях необходимость вмешательства государства в социально-экономические процессы обусловлена «провалами» рынка, в частности, в социальной сфере. Государство вынуждено осуществлять регулирование, чтобы нивелировать отрицательные социальные явления и снизить социальную напряженность. Например: в сфере социального обслуживания населения на федеральном уровне принята государственная программа «Социальная поддержка граждан»[1], аналогичные программы разработаны в субъектах Российской Федерации, в частности в Республике Марий Эл реализуется государственная программа Республики Марий Эл «Социальная поддержка граждан» на 2013-2020 гг. [2], в рамках которой разработана и реализуется подпрограмма «Совершенствование социальной поддержки семьи и детей».

Целью нашего исследования является анализ данной подпрограммы и определение путей ее совершенствования. Поставленная цель предполагает решение следующих задач: анализ структуры и содержания подпрограммы, оценку ее эффективности, разработку предложений по ее совершенствованию.

Подпрограмма«Совершенствование социальной поддержки семьи и детей» направлена на обеспечение социальной и экономической

устойчивости семьи и повышение рождаемости.Мероприятия подпрограммы охватывают три целевые группы:

1) непосредственно семьи и несовершеннолетних;

2) специалистов, работающих с детьми;

3) организации социального обслуживания семьи и детей.

Подпрограмма реализуется в следующих областях: социальная поддержка семьи и детей; противодействие наркотизации; улучшение демографической ситуации; профилактика семейного неблагополучия, социального сиротства и безнадзорности детей; оздоровление детей; борьба с беспризорностью, опека и попечительство.

Анализ подпрограммы позволил выявить ее «узкие места». Прежде всего, необходимо отметить слабую проработку проблемной области, в результате которой не удалось выделить наиболее значимые проблемы и обосновать необходимость их решения.Постановка задач и разработка путей их решения тоже вызывает вопросы: задачи несогласованны с мероприятиями, количество мероприятий необоснованно высоко, мероприятия не связаны между собой.

В подпрограмме отсутствует логическая привязка мероприятий к поставленным задачам в некоторых случаях. Во-первых, в подпрограмме указано несколько задач, однако, отсутствуют мероприятия для их решения. Данный блок задач направлен на улучшение положения семей, воспитывающих детей-инвалидов: повышение уровня социального обслуживания детей-инвалидов, повышение качества и доступности социальных услуг для семей с детьми инвалидами, оказание помощи семьям с детьми-инвалидами в реализации собственных возможностей по преодолению сложных жизненных ситуаций, улучшение качества жизни семей с детьми-инвалидами.Во-вторых, предлагаются мероприятия, которые не соотносятся ни с одной задачей подпрограммы. К ним относятся следующие мероприятия: комплексные меры по противодействию злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту, борьба с беспризорностью, опека и попечительство.

Затруднена оценка эффективности реализованных мероприятий программы, так как для отдельных мероприятий не предусматривается целевой индикатор или разработан индикатор, который не соответствует конкретному мероприятию. Например: непонятно какое мероприятие характеризует показатель «Удельный вес детей-инвалидов, получивших социальные услуги в учреждениях социального обслуживания для детей-инвалидов, в общей численности детей-инвалидов».Оценка достижения данного показателя проводилась на основе результатов текущей деятельности социальных учреждений, не являющейся программным мероприятием.

Подпрограммой не предусматривается межведомственное взаимодействие органов исполнительной власти республики Марий Эл для решения проблем, заявленных подпрограммой в области профилактики

безнадзорности несовершеннолетних, что снижает эффективность подпрограммы. Данное обстоятельство обусловлено тем, что единственным исполнителем подпрограммы определено Министерство социальной защиты населения и труда Республики Марий Эл, хотя при наличии соисполнителей от подпрограммы можно было бы получить мультипликативный эффект.

Рассмотренные недостатки программы не умаляют ее социального значения и полученных результатов. Результаты достижения целевых индикаторов подпрограммы, реализованной в республике Марий Эл в 2014 году, представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Сведения о достижении значений показателей, %

№ п/п	Наименование показателя	Значения показателей		Обоснование отклонений значений показателя
		план	факт	
1.	Суммарный коэффициент рождаемости	1,88	-	Показатель суммарного коэффициента рождаемости будет представлен Росстатом в августе 2015 г. В 2014 г. родилось 10100 чел., умерло 9414 человек, естественный прирост составил 686 чел., показатель увеличился на 6,2% по сравнению с 2013 г.
2	Доля детей из семей с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, установленного в Республике Марий Эл, от общей численности детей, проживающих в Республике Марий Эл	31,0	28,5	Показатель улучшился на 2,5 %
3	Доля детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, переданных на воспитание в семьи, в общей численности детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей	80,0	84,3	Показатель улучшился на 4,3 %
4	Удельный вес безнадзорных и беспризорных несовершеннолетних детей в общей численности детей	0,35	0,29	Показатель улучшился на 0,06 %
5	Доля детей, оздоровленных в рамках	54,5	55,7	Показатель улучшился на 1,2 %

	мер социальной поддержки, в общей численности детей школьного возраста			
6	Удельный вес детей-инвалидов, получивших социальные услуги в учреждениях социального обслуживания для детей-инвалидов, в общей численности детей-инвалидов	13,0	22,3	Показатель улучшился на 9,3 %
7	Рост численности третьих и последующих детей, родившихся в отчетном финансовом году, к численности детей указанной категории, родившихся в предшествующем году	106,9	111,3	Показатель улучшился на 4,4 %

Проведенный анализ подпрограммы «Совершенствование социальной поддержки семьи и детей» позволяет сделать следующие выводы:

1. Программно-целевой метод требует детальной структуризации проблемного поля и выделения наиболее значимых проблем.
2. Цели и задачи программ должны отвечать критериям SMART.
3. Необходима логическая привязка предлагаемых мероприятий к задачам программы.
4. Программа будет успешной при организации эффективного межведомственного взаимодействия при решении поставленных ею задач.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 296 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социальная поддержка граждан».
2. Постановление Правительства Республики Марий Эл от 30 ноября 2012 г. № 450 «Об утверждении государственной программы Республики Марий Эл «Социальная поддержка граждан» на 2013 -2020 гг.

Слободянюк Т.С.
студент 3-его курса
Галкина М.Н.
научный руководитель, ассистент
кафедра бухгалтерского учёта, анализа и аудита
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА АУДИТА: МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ И ПРАКТИКА РБ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы осуществления внешнего и внутреннего контроля качества аудиторской деятельности с учетом белорусских и международных стандартов.

Ключевые слова: аудит, контроль качества аудита, стандарты аудита.

Понятие «качество» является одной из важнейших категорий в любой сфере профессиональной деятельности, и аудиторская не является исключением.

Данная дефиниция применительно к аудиту интересует многих отечественных и зарубежных исследователей. Так, например, М.А. Азарская полагает, что качество аудита может быть определено на основании его комплексной характеристики, что предполагает разделение понятий «качество аудита» как общей категории, «качество процесса аудита» и «качество аудиторской услуги» как составляющих сущность аудита. [1] Контролю качества аудиторских услуг в системе международных стандартов аудита придается большое значение. Данный вопрос рассматривается в следующих документах:

Закон Республики Беларусь от 5 января 2015 г. № 231-З «Об аудиторской деятельности» Принят Палатой представителей 19 июня 2013 года.

Контроль качества аудита должен быть реализован на трех уровнях:

- на уровне профессионального аудиторского объединения;
- на уровне аудиторской фирмы;
- на уровне отдельного аудиторского задания.

Сведения о соответствии международных стандартов, на которые даны ссылки, государственным стандартам, принятым в качестве идентичных и модифицированных государственных стандартов представлены в таблице ниже.

Примечание – Источник [2]

Обращает на себя внимание тот факт, что при оценке результатов

Обозначение и наименование международного стандарта	Степень соответствия	Обозначение и наименование государственного стандарта
ИСО 9000:2000 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь	IDT	СТБ ИСО 9000-2000 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь
ИСО 14050:2002 Экологический менеджмент. Словарь	MOD	СТБ ИСО 14050-2000 Управление окружающей средой. Термины и определения

проверок саморегулируемые организации оказались к аудиторам гораздо более лояльны, чем представители органа государственного финансового контроля. Впрочем, учитывая, что членские взносы являются для большинства СРО основной статьей доходов, и чрезмерная строгость к своим членам может привести к их оттоку из организации, это вполне объяснимо. Наиболее существенные недостатки в работе аудиторских организаций и аудиторов, выявлены при внешнем контроле качества в 2014 г. в следующих областях:

- организация и осуществление внутреннего контроля качества работы;
- проведение аудита бухгалтерской отчетности;
- составление аудиторского заключения;
- независимость и профессиональная этика. Настораживает, что эти недостатки являются типичными уже на протяжении ряда лет.

Также, как справедливо отмечают В.Т. Чая, Н.В. Кобозева, В.И. Винидиктова, «значимой проблемой при осуществлении ВККР аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов в настоящий момент является отсутствие нормативных критериев существенности или несущественности выявляемых в ходе внешней проверки нарушений аудитора (кроме выдачи заведомо ложного аудиторского заключения)» [3].

Обязанность аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов устанавливать и соблюдать правила внутреннего контроля качества работы закреплена законом Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности»[4].

Единые требования к системе внутреннего контроля качества аудиторских услуг содержатся (стандарте) об аудиторской деятельности «Контроль качества услуг в аудиторских организациях», которое указывает, что система контроля качества должна быть основана на принципах, обеспечивающих достижение разумной уверенности в том, что аудиторские услуги оказываются в соответствии с требованиями законодательных и иных нормативных документов. Вопросы осуществления контроля качества на уровне отдельного аудиторского задания регламентируются (стандартом) об аудиторской деятельности «Контроль качества выполнения заданий по аудиту». Несмотря на то, что грамотно организованная система внутреннего контроля качества позволяет аудиторам обеспечить необходимое качество оказываемых услуг и содействует удовлетворению требований различных групп пользователей этих услуг, как уже отмечалось, внутренний контроль на уровне аудиторских организаций порой организован весьма слабо. В области внутреннего контроля качества аудита наблюдаются следующие наиболее существенные недостатки:

1) формальный подход к осуществлению внутреннего контроля качества работы;

2) отсутствие факта или документального свидетельства осуществления внутреннего контроля качества работы;

3) недостаточная информированность сотрудников аудиторской

организации об установленных процедурах внутреннего контроля качества работы;

4) отсутствие факта или документального свидетельства выполнения процедур, регулирующих порядок решения вопроса о принятии на обслуживание нового клиента или продолжении сотрудничества с уже существующим клиентом. Всё это требует дальнейшего развития методического обеспечения внешнего контроля качества работы аудиторов, а также повышения квалификации как тех, кто непосредственно осуществляет аудиторскую деятельность, так и тех, кто эту деятельность контролирует.

Использованные источники:

1. Азарская М.А. Анализ качества аудита и аудиторских услуг // Аудитор. 2012. № 7. С. 24-31 [Цит. по: Филипповская О.В. Анализ организации внешнего и внутреннего контроля качества работы аудиторских организаций и аудиторов // Аудитор. – 2014. - № 1]
2. Минфин РБ / Контроль и качество аудиторской деятельности.
3. Чая Т.В., Кобозева Н.В., Винидиктова В.И. Внешний контроль качества работы аудиторов // Аудиторские ведомости. – 2014. - № 1. – С. 19-28
4. Закон РБ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ

Смаков В.А.
студент 2 курса
ФЭИ ТюмГУ
Россия, г. Тюмень

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В ЕВРОПЕ

Аннотация Статья посвящена особенностям регулирования жилищно-коммунального хозяйства в странах Европы. Автором анализируются методы и подходы регулирования жилищно-коммунального хозяйства за рубежом.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, регулирование, тарифное регулирование, управление.

Сфера жилищно-коммунального хозяйства является важнейшей частью социально-экономического развития страны. В Российской Федерации проводимые последнее десятилетие реформы не смогли решить проблемы отрасли. Задолженность за жилищно-коммунальные услуги в России в 2014 году достигли 933 миллиардов рублей. До сих пор сохраняются проблемы в управлении коммунальными объектами, что, в свою очередь, провоцирует ежегодный рост тарифов на ресурсы и содержание распределительных сетей, а также увеличение субсидий со стороны государства.

Реформы, нацеленные на регулирование и модернизацию жилищно-коммунальной системы, стали приоритетными и в большинстве стран

Центральной и Восточной Европы. Несмотря на похожие проблемы пути их реализации различались в зависимости от финансового состояния конкретной страны.

В большинстве европейских стран коммунальные предприятия передавались в частное управление, но с сохранением имущественных прав за государством. Таким образом частные инвесторы «приватизировали» бизнес, а не отрасль.

Во Франции в первую очередь частными управляющими были «приватизированы» наиболее конкурентоспособные и доходные направления коммунальной сферы: уборочные работы, ремонт и обслуживание дорог, озеленение, вывоз и переработка мусора, оказание ремонтных услуг. По остаточному принципу были «приватизированы» коммунальные предприятия – монополии. Таким образом власти оставили за собой право корректировать работу организаций законодательными актами и тарифами за пользование коммунальными услугами.

Во Франции наиболее часто при взаимодействии государства и инвесторов стал договор концессии. В рамках него концедент (государство) предоставляет право управления недвижимым имуществом, принадлежащим ему, на установленный срок концессионеру (инвестору), который обязуется за собственные средства создавать или поддерживать в рабочем состоянии принимаемое имущество, используя его для осуществления соответствующей деятельности.

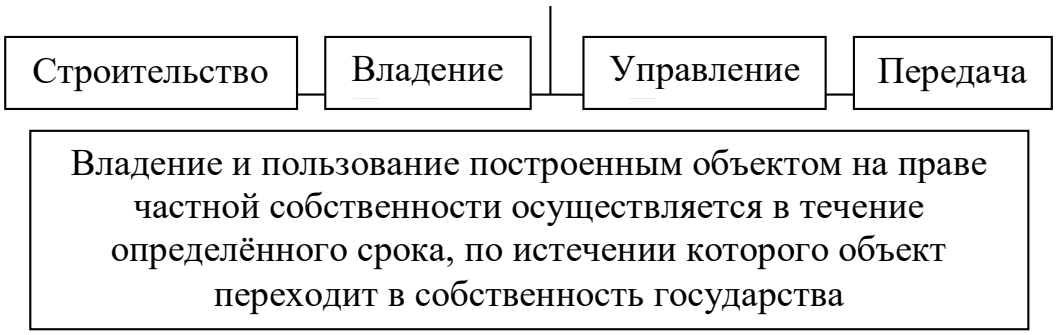


Схема 1. Системы концессионных соглашений в Европе

Концессионные соглашения в России на данный момент слабо распространены и представлены лишь в Лесном кодексе. Внедрение их в жилищно-коммунальную сферу позволит привлечь инвесторов в отрасль, а государство сможет сохранить за собой социальную функцию, защищая права своих граждан.

Для того чтобы сделать жилищно-коммунальную систему Российской Федерации эффективной необходимо провести обширную работу по доработке отдельных нормативных и правовых актов и законодательства в целом, при этом используя успешный опыт зарубежных коллег в рамках регулирования оказания услуг и ценообразования тарифов.

Использованные источники:

1. Ушанова, Н. А. Особенности решения жилищной проблемы в России и в развитых странах в современных условиях / Н. А. Ушанова // Экономические науки. Научно-информационный журнал. - 2011. - № 2 (75).
2. Ясин, Е. Г. Политическая экономия реформы ЖКХ / Е. Г. Ясин. - М.: «Либеральная миссия», 2006

Смаков В.А.
студент 2 курса
ФЭИ ТюмГУ
Россия, г. Тюмень

О СОСТОЯНИИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье рассмотрены ключевые проблемы сферы жилищно-коммунального хозяйства страны, проанализированы статистические данные и предложены пути решения проблем.

Ключевые слова: Жилищно-коммунальное хозяйство, регулирование, управление, жилищная политика.

Государственное регулирование экономики - это система экономических мероприятий государства, направленная на создание условий

для оптимального функционирования рынка. Различают четыре вида регулирования: административное, правовое, прямое и косвенное. Все эти методы направлены на реформирование системы жилищно-коммунального хозяйства и поддержание должного качества оказываемых коммунальных услуг.

К сожалению, реформирование отрасли происходит крайне медленно и неэффективно. На конец 2014 года износ основных фондов системы жилищно-коммунального хозяйства составил около 60%. В свою очередь это является причиной систематических аварий, что увеличивает расходы на эксплуатацию, которые перекладываются на плечи потребителей. Также озадачивает состояние магистралей, при транспортировке в которых теряется до 27% воды и около 15% тепла. Такие потери закладываются в тарифах, определяемых профильными органами государственной власти субъектов Федерации, и в дальнейшем используются поставщиками при оказании услуг.

	2010	2011	2012	2013
Плата за жилье в домах государственного и муниципального жилищных фондов, м2 общей площади	14,28	16,57	17,83	19,34
Отопление, м2 общей площади	21,03	22,61	24,86	27,98
Водоснабжение холодное1), месяц с человека	212,98	238,59	123,06	125,99
Водоснабжение горячее, месяц с человека	267,84	310,20	351,72	379,48
Водоснабжение горячее, м3	71,10	77,42	92,18	103,00
Газ сетевой, месяц с человека	43,81	48,32	55,36	63,63
Газ сжиженный, месяц с человека	165,79	182,05	210,85	241,51
Газ сжиженный в баллонах, 50 л	466,26	494,37	544,28	614,80
Электроэнергия в квартирах без электроплит, 100 кВт.ч	232,03	249,69	269,02	302,64
Электроэнергия в квартирах с электроплитами, 100 кВт.ч	166,83	184,99	190,65	214,32

Таблица 1. Динамика роста тарифов на услуги ЖКХ

Такая система взаимодействия ежегодно стимулирует повышение государственных расходов на поддержку незащищенных слоев населения. Не смотря на объемы финансирования, субсидии не способны полностью удовлетворить потребности населения. Просроченная задолженность за коммунальные услуги в 2014 году по сравнению с 2013 годом увеличилась на 13% и составила 193 млрд. рублей.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Получили субсидии, млн. семей	5,46	4,56	4,09	4,27	3,76	3,74	3,76	3,55
Удельный вес семей, пользующихся субсидиями, в общем числе семей, процентов	10,6	8,8	7,9	8,3	7,3	7,2	6,9	6,4
Сумма начисленных субсидий, млрд. руб.	44,3	44,9	43,7	52,9	55,7	58,2	56,6	59,1
Среднемесячный размер субсидий на семью, руб.	675	641	668	809	896	1029	1013	1096

Таблица 2. Предоставление гражданам субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг

Все это свидетельствует о недоработках в проводимых реформах и методах регулирования отрасли.

Возможными способами решения большинства проблем могут стать:

- развитие законодательства в рамках концессионных соглашений и открытие отрасли для зарубежных компаний; это повлияет на развитие конкурентной среды на рынке поставщиков услуг и ресурсов;
- внедрение современных энергосберегающих технологий в жилых домах и в коммерческих объектах; это способствует снижению количества потребляемых ресурсов, а, значит, суммы ежемесячных платежей за услуги ЖКХ;
- введение жесткого сертифицирования специалистов отрасли, управляющих компаний, включая ежегодные аудиторские проверки; на данный момент большинство управляющих компаний не предоставляют отчеты о своей деятельности для своих нанимателей, из-за чего возникает проблема с оценкой их эффективности деятельности;
- предоставление долгосрочных займов под низкий процент для ТСЖ для капитального ремонта объектов недвижимости;
- развитие социального жилья; постройка социального жилья для незащищенных слоев населения, обслуживание

которого осуществлялось бы за счет федерального бюджета;

- установка счетчиков нового поколения; в Европе получили распространение счетчики, к которым привязаны сим-карты жильцов, ежемесячно с них снимается плата за коммунальные услуги, и при отсутствие денег на счете, они автоматически блокируют подачу воды/газа/электроэнергии до поступления денежных средств на счет, такая технология позволит уменьшить задолженность за услуги ЖКХ.

Таким образом, не смотря на все существующие проблемы отрасли, при поддержке государства и заинтересованности граждан страны в ближайшие 10 лет жилищно-коммунальная система способна претерпеть глобальные изменения в лучшую сторону.

Использованные источники:

1. Бобровская Н.И. Нормативно-правовые проблемы жилищно-коммунального хозяйства России. Регионы Евразии: стратегии и механизмы модернизации, инновационно-технологического развития сотрудничества. Тр. Первой междунар. науч.-практ. конф. / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества и междунар. связей; Отв. ред. Ю.С. Пивоваров. М., 2013.
2. Статистический сборник «Цены в России». Федеральная служба государственной статистики М., 2014.

Сметанина И.Н.
магистрант
ФГБОУ ВО «Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина»
главный эксперт
Управление культуры и туризма МР «Печора»
Швецова И.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВО «Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина»
Россия

АНАЛИЗ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ РЕСПУБЛИКИ КОМИ

Анализ формирования доходных поступлений органов местного самоуправления имеет принципиальное значение для исследования особенностей функционирования местных бюджетов. Доходы формируют доходную часть бюджета, поступая в распоряжение органов государственной власти. Постоянные изменения финансовой обстановки, налогового и бюджетного законодательства и других параметров внешней среды приводит к изменениям в доходах бюджета муниципального образования. Территория Республики Коми состоит из 15 муниципальных районов. Рассмотрим бюджеты 6 муниципальных районов Республики Коми, в том числе МР «Печора». Данные сравнительного анализа доходов

муниципальных образований представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Сравнительный анализ доходов муниципальных районов Республики Коми за 2014 г [1].

Показатели	Сумма, тыс. руб.					
	МР «Печора»	МР «Усть-Куломский»	МР «Сосно-горск»	МР «Корткерос-ский»	МР «Сыктыв-динский»	МР «Княжпо-гостский»
Доходы бюджета - всего, тыс.руб. в т.ч.:	2273548	1267304	1152489	1148688	1174469	761625
- Налоговые и неналоговые поступления	600331	254566	235169	206746	252395	216831
- Безвозмездные Поступления	1673217	1012738	917320	941942	922074	544794
Расходы бюджета - всего	2324383	1347561	1217735	1165401	1093782	716836
Профицит (+), дефицит (-)	-50835	-80257	-65246	-16713	80687	44789

Профицит бюджета наблюдался у таких муниципальных районов, как «Сыктывдинский», «Княжпогостский». Данные свидетельствуют о том, что МР «Сыктывдинский» и МР «Княжпогостский» в целом покрывают расходы бюджета его доходами, а также о достаточно устойчивой ситуации в сфере формирования доходной части районных бюджетов. Дефицит бюджета наблюдался у таких муниципальных районов, как «Печора», «Усть-Куломский», «Сосногорск», «Корткеросский».

Доходы местных бюджетов формируются за счет собственных доходов и доходов за счет отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов, а также неналоговых доходов и безвозмездных перечислений. Рассмотрим более подробно структуру доходов бюджетов муниципальных районов Республики Коми (таблица 2).

Таблица 2 - Структура доходов бюджетов муниципальных районов Республики Коми за 2014 г.

Доходы местного бюджета	Доля, %					
	МР «Печора»	МР «Усть-Куломский»	МР «Сосно-горск»	МР «Кортке-росский»	МР «Сыктыв-динский»	МР «Княжпо-гостский»
Налоговые поступления, в т.ч.:	24,4	19,6	16,4	17,0	21,3	25,4
Налог на доходы физических лиц	15,4	15,9	7,5	14,4	15,0	21,0
Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории	0,4	1,5	-	0,4	1,0	0,8

РФ						
Налоги на совокупный доход	5,0	1,4	5,6	1,3	3,1	2,0
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	2,6	0,8	2,9	0,8	0,8	1,4
Единый сельскохозяйственный налог	0,01	0,02	0,01	0,02	0,73	0,01
Налоги на имущество	-	-	-	-	-	0,001
Земельный налог	-	-	-	-	-	0,001
Государственная пошлина	0,3	0,1	0,5	0,1	0,2	0,2
Неналоговые поступления, в т.ч.:	4,5	0,9	6,2	1,2	1,4	4,0
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	1,9	0,5	3,7	0,6	0,4	2,8
Платежи при пользовании природными ресурсами	1,2	0,1	1,0	0,1	0,1	0,5
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	1,2	0,3	1,6	0,6	0,7	0,7
Безвозмездные поступления, в т.ч.:	74,1	79,4	77,4	81,8	79,9	70,7
Дотации	21,0	20,8	34,2	12,1	13,0	27,9
Субсидии	35,3	27,9	6,9	34,2	34,3	27,5
Субвенции	41,8	48,6	55,0	36,7	46,7	43,2
Иные межбюджетные трансферты	1,9	2,6	3,9	16,9	6,0	1,3
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

По исполнению доходной части за 2014 г. во всех муниципальных районах Республики Коми наблюдался значительный удельный вес безвозмездных поступлений. В основном такое соотношение было за счет субвенций и субсидий, за исключением МР «Сосногорск», где субсидии составили всего 6,9 %. Наибольшая доля налоговых поступлений в рассматриваемых муниципальных районах Республики Коми была в МР «Княжпогостский» - 25,4 % и МР «Печора» - 24,4 %, в структуре которых самыми важными источником дохода являлся налог на доходы физических лиц. Это позволяет сделать вывод: чем больше будут доходы у жителей Республики Коми, тем больше будут доходы в местный бюджет. Наибольшая доля неналоговых доходов в общей сумме доходов наблюдается в МР «Сосногорск» - 6,2 % и в МР «Печора» - 4,5%. Одним из основных источников неналоговых доходов, зачисляемых в бюджеты данных муниципальных образований, является доход от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности.

Бюджетная политика состоит не только в определении доходов, но и в формировании расходной части. Одним из показателей эффективного расходования бюджетных ресурсов является структура расходной части бюджета. Проанализируем структуру расходов бюджетов муниципальных районов Республики Коми (таблица 3).

Таблица 3 - Структура расходов бюджетов муниципальных районов Республики Коми за 2014 г.

Расходы муниципального бюджета, фактически исполнено	Доля, %					
	МР «Печора»	МР «Усть-Куломский»	МР «Сосно-горск»	МР «Кортке-росский»	МР «Сыктыв-динский»	МР «Княжпо-гостский»
Общегосударственные вопросы	8,75	4,42	7,65	6,73	4,68	9,40
Национальная оборона	0,06	0,19	0,07	0,16	0,22	0,16
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	0,57	0,22	1,13	0,002	-	-
Национальная экономика	3,46	5,34	6,76	2,94	5,20	1,40
Жилищно-коммунальное хозяйство	29,20	5,60	3,30	31,39	6,98	17,92
Охрана окружающей среды	-	2,00	-	1,46	-	0,18
Образование	46,88	61,21	68,48	44,74	66,34	51,90
Культура, кинематография	5,64	8,30	5,78	6,73	9,94	8,83
Социальная политика	2,04	1,33	2,14	1,23	1,66	1,60
Физическая культура и спорт	1,13	4,77	3,27	1,36	0,20	0,31
Средства массовой информации	-	-	-	-	-	0,03
Обслуживание государственного и муниципального долга	-	0,01	0,0002	0,12	0,03	-
Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований	2,27	6,60	1,41	3,14	4,76	8,27
Всего	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Значительный удельный вес в расходах бюджетов составляют расходы

на образование: наибольшая доля среди рассматриваемых районов в МР «Сыктывдинский» - 66,34 %, наименьшая - в МР «Корткеросский», которая составляет 44,74 %, в МР «Печора» данный показатель составляет 46,88 %. Следующим по величине удельного веса в общей сумме расходов муниципальных районов «Корткеросский», «Печора» и «Княжпогостский» составляют расходы на жилищно-коммунальное хозяйство – 31,39 %, 29,20 % и 17,92 % - соответственно, в МР «Усть-Куломский» и МР «Сыктывдинский» на культуру и кинематографию, в МР «Сосногорск» на общегосударственные вопросы и национальную экономику. На социальную сферу в 2014 г. было выделено в общем объеме расходов незначительная доля.

Плановые показатели бюджетов муниципальных районов Республики Коми показывают, что в 2015 г. по всем рассматриваемым районам, кроме МР «Корткеросский», ожидается дефицит бюджета. Это связано с экономической ситуацией в мире, а именно санкциями США и Европейского Союза, стремительным оттоком капитала, падением цен на нефть, ситуацией с Украиной. В 2016 году ожидается улучшение ситуации в муниципальных районах: лишь у МР «Печора» и МР «Княжпогостский» будет наблюдаться дефицит бюджета, у МР «Сыктывдинский» бюджет – сбалансированный. В 2017 г. профицит бюджета планируется у МР «Корткеросский», МР «Сыктывдинский» как и в 2016 г. планируется остаться сбалансированным.

В идеале большая часть средств должна быть направлена на социальные цели и поддержку производства, а доля расходов на управление, обслуживание государственного и муниципального долга и т. п. должна стремиться к минимуму. Для этого анализируют экономическую ситуацию в районе и эффективность бюджетных расходов за прошлые периоды. В муниципальных районах Республики Коми следует разрабатывать такую структуру бюджета, при которой расходы наиболее эффективны.

Использованные источники:

1. База данных показателей муниципальных образований Республики Коми Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst87/DBInet.cgi

Смирнов Т.А., к.ф.н.
доцент, зав.кафедрой Философии, истории и иностранных языков
Майорова Е.В., доктор экономических наук
профессор, декан
факультет Электроэнергетики, Экономики и Управления
Михайлов Ю.В., к.техн.н.
доцент
ФГБОУВПО «Норильский индустриальный институт»
Россия, г. Норильск

РОССИЯ В МИРЕ: УГРОЗЫ И РЕШЕНИЯ

Россия в международной политике столкнулась с серьезными угрозами-вызовами и дает ответ–решение на эти вызовы. Международная политика России структурирована и условно разделяется на политику ближайшего окружения и геополитику. Ближайшие задачи политического характера, которые решает Россия это отношения со странами членами Таможенного Союза, ОДКБ, ЕврАзЭС. Геополитические задачи решаются с партнерами в ШОС, БРИКС, ЕС и США. Некоторые игроки на международном поле пытаются реализовать постмодернистскую картину мира, в которой доминируют непредсказуемость, хаотичность, мифологичность, деконструкция, сценарная драматичность, катастрофичность будущего.

Главным геополитическим событием стал государственный переворот на Украине, организованный США при поддержке ряда европейских государств. В сложных условиях внешней среды Россия создает новый геополитический локус. Вокруг России сегодня происходит сразу несколько интеграционных формирований, способных укрепить как лично ее позиции на международной арене в качестве самостоятельного и сильного геополитического игрока, так и заложить матрицу для смены парадигмы всей системы международных отношений в будущем.

Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) — международная экономическая организация ряда бывших республик СССР. Создана для эффективного продвижения её участниками процесса формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также реализации других целей и задач, связанных с углублением интеграции в экономической и гуманитарной областях. В августе 2006 года на Межгосударственном совете ЕврАзЭс было принято принципиальное решение о создании Таможенного союза в составе лишь трёх государств, готовых к этому, — Белоруссии, России и Казахстана. Таможенный союз ЕАЭС — форма торгово-экономической интеграции Белоруссии, Казахстана и России, Армении и Киргизии, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. Несмотря на партнерские отношения стран

Таможенного Союза, между ними сохраняются отношения конкурентности, собственной выгоды, утилитаризма. И в трудные периоды кто-то все хочет половить рыбку в мутной воде, как например Белоруссия. Страны БРИКС являются крупнейшими производителями и потребителями в мире и обладают общими характеристиками, среди которых: значимая роль в международной торговле, интенсивном процессе урбанизации и модернизации промышленности, а также огромная численность населения, огромная территория и большое количество природных ресурсов.[1]. Так, в Бразилии хорошо развита сельскохозяйственная отрасль, Россия является крупнейшим в мире экспортером энергетического сырья, Индия располагает значительными интеллектуальными ресурсами, а Китай – трудовыми. Территория стран БРИКС составляет 26 процентов территории Земли, а население превышает 40 процентов от населения мира. Согласно последним исследованиям, на эти страны приходится восемь процентов глобальных экономических ресурсов и 45 процентов всей рабочей силы планеты. Совокупный ВВП – 15 трлн. долларов (примерно 25 процентов мирового ВВП).

На сегодняшний день ШОС (Шанхайская организация сотрудничества) объединяет Россию, Китай, Казахстан, Киргизию, Таджикистан и Узбекистан. Организация была создана в 2001 году в Шанхае в ходе встречи глав шести государств. Штаб-квартира ШОС расположена в Пекине. Совет глав-государств является высшим органом управления. Официальными рабочими языками организации приняты русский и китайский. Государствами-наблюдателями при ШОС являются Монголия (с 2004 года), Индия, Иран и Пакистан (с 2005 года). Официальные заявки на получение статуса наблюдателя при ШОС направили также Белоруссия, Шри-Ланка, Азербайджан, Армения и Бангладеш. Общая территория входящих в ШОС стран составляет 61% территории Евразии, ее демографический потенциал – четверть населения мира. ШОС не является военным блоком. Целями ШОС являются: укрепление взаимного доверия и добрососедства между странами-участницами; содействие их эффективному сотрудничеству в политической, торгово-экономической, научно-технической и культурной областях, а также в сфере образования, энергетики, транспорта, туризма, защиты окружающей среды и других; совместное обеспечение и поддержание мира, безопасности и стабильности в регионе; продвижение к созданию демократического, справедливого и рационального нового международного политического и экономического порядка. Можно сказать, что среди важнейших направлений работы ШОС выработка унифицированной законодательной базы, касающейся экономической сферы, финансов, туризма, добычи и транспортировки нефти и газа. В ШОС рассматривают экономическое сотрудничество между странами-участницами в качестве одного из важнейших приоритетов организации. В 2015 году состоится 15 саммит ШОС; общая территория стран «шосовской семьи» составляет 30 млн. кв. километров, то есть 60% территории Евразии; общая численность стран,

входящих в ШОС, 1 млрд. 562 млн. человек, то есть одна четвёртая часть населения Земли; на долю Китая и России приходится 98% населения ШОС и 97% суммарного ВВП; ШОС имеет соглашения о партнёрстве с ООН, ОДКБ (Организация Договора о коллективной безопасности), СВМДА (Совещание по взаимодействию и мерам доверия в Азии), ЕврАзЭС (Евразийское Экономическое Сообщество), СНГ, АСЕАН (Ассоциация стран юго-восточной Азии).

Мир сегодня стоит на пороге глобальных геополитических трансформаций. Совокупность процессов в мировой политике позволяет говорить о том, что происходит смена парадигмы системы международных отношений. Характерной особенностью таких изменений является смена статусных ролей в целом и позиций лидерства на международной арене в частности. Так, аналитики и прогнозисты пророчат потерю США статуса мирового гегемона и занятием свободного места Россией, Китаем и Индией, образующих ядро БРИКС. Предполагается, что именно эти страны будут формировать главную повестку на евразийском пространстве, а также оказывать существенное влияние на все мировые процессы. На сегодняшний день отчетливо видно, как двусторонние отношения России, Китая и Индии все больше укрепляются на фоне усиления давления Запада на Россию и введения против нее санкций. Цель США и союзной Европы понятна – это ослабление позиций России, посредством оказания негативного воздействия на ее экономику, и как следствие на торгово-экономические отношения с ее партнерами по БРИКС, ЕАЭС и т.д. Следовательно, нанося удар не только по России, но и по всем интеграционным процессам вокруг нее, коллективный Запад автоматически признает конкуренцию и опасность, исходящую от этих объединений (БРИКС, ШОС, ЕАЭС).

США являются самой мощной в экономическом и военном отношении державой мира. США имеют военные базы как опорные пункты своего влияния в 130 странах мира. Военные расходы США больше чем всех остальных членов НАТО вместе взятых[2]. У США самый мощный в мире флот и вторая по численности армия. По стратегическому ядерному арсеналу – США первые в мире. Такие очень значительные на мировой арене государства как Япония, Англия и Германия находятся под сильным американским влиянием, не говоря уже про всю Центральную Европу.

Во внешнеполитической сфере в 2015-2016 годах рост противоречий между КНР и США будет дополнительно стимулироваться политикой ряда государств Восточной и Юго-Восточной Азии, рассчитывающих на получение выгод от конкуренции двух сильнейших держав и обострения противоречий между ними. Особое значение здесь будут иметь попытки втянуть США в качестве арбитра или участника в их территориальные споры с КНР.

Для развития политики США на Ближнем Востоке в 2015-м ключевое значение будут иметь три основных фактора:

1) Состояние мирового рынка углеводородов;

2) Расширение зоны деятельности и укрепление военного и политического потенциала «Исламского государства» и других радикальных исламистских организаций.

3) Отношения с Ираном и характер диалога с другими ведущими государствами региона. Одним из важнейших факторов развития политики США на Ближнем Востоке останется динамика развития отношений в формате США — Иран — Саудовская Аравия — Израиль.

4) Одной из важных проблем внешней политики США в 2015-м будет развитие политической ситуации в Афганистане после вывода большей части войск Международных сил содействия безопасности. Правовая база для пребывания больших западных воинских контингентов создана в 2014-м в виде соглашений о долгосрочном сотрудничестве в области безопасности с США и НАТО, которые подписал новый афганский президент Ашраф Гани Ахмадзай и ратифицировал парламент.

Вашингтон продолжит придерживаться в 2015-м достаточно жесткой политической линии в отношении России даже в случае улучшения экономической ситуации и прекращения боевых действий на Украине. Внешнеполитическая стратегия США выходит по своим масштабам за пределы собственно давления на Россию в связи с развитием ситуации на Юго-Востоке Украины. Администрация Обамы стремится демонстративно наказать Москву за «неправильное поведение», под которым подразумевается весь комплекс позиций и действий по целому ряду вопросов международно-политической повестки на протяжении 2012-2014 годах: ситуации в Сирии, экономическому и политическому взаимодействию с Ираном; большинства проблем в отношениях России и НАТО; по делу Эдварда Сноудена и другим эпизодам.

Наиболее лояльно к России в настоящее время настроены Италия и Греция[3]. Это обусловлено переплетением экономических и политических интересов, культурно-исторических традиций, взаимной симпатией народов. За нормализацию отношений с Россией, по мнению заведующей отделом Центра европейской интеграции Института мировой экономики и международных отношений РАН Надежды Арбатовой, также выступают страны-евроскептики — Чехия, Словакия и Венгрия. «Они критически настроены к руководству ЕС и проводимой им политике. Соответственно, более лояльны к Москве. В Германии и Франции также есть те, кто признает ошибки ЕС, допущенные в осуществлении проекта "Восточного партнерства", и выступает за смягчение позиций», — заявила она.

Сейчас Германия формулирует свою новую позицию, как там говорят, новую ответственность. Берлину кажется, что Россия разрушает многие принципы европейского устройства. Это системный сдвиг, который, к слову, не означает, что Германия превращается в оголтелую антироссийскую силу. Интересы, существовавшие ранее, — а это экономические связи, газ, рынок,

— сохраняются. Но в настоящее время первична политика, все остальное — вторично. Бизнес, хранящий сейчас молчание, еще напомнит о своих интересах. Однако модель, основанная на приоритете экономических выгод, уходит в прошлое. Союзником России Германия никогда не была. Даже если считать, что раньше Германия была дружественно настроенным государством, теперь это не так. Общественное мнение и политическая элита настроены против всего, что исходит от России. Германия останется страной, у которой будут особые отношения с нами.

Министр обороны Соединенных Штатов Чак Хейгел, призвал американских военнослужащих быть готовыми к тому, чтобы «иметь дело» с российской армией, которая, по его словам, стоит «на пороге НАТО». «Требования к армии (США) будут становиться все более разнообразными и сложными. Угроза со стороны террористов и мятежников будет существовать для нас еще долгое время, но мы также должны иметь дело с ревизионистской Россией, с ее современной и боеспособной армией, стоящей на пороге НАТО», — сказал Хейгел. Выступая на слушаниях в комитете палаты представителей американского Конгресса по делам вооруженных сил США, заместитель госсекретаря Роуз Геттемюллер публично сообщила, что Белый дом не исключает военных вариантов ответа на политику РФ[4]. Заявила она это, рассуждая о том, как Вашингтон собирается заставить Москву соблюдать Договор о ликвидации ракет средней и меньшей дальности, который, как считают в США, Россия нарушает. При этом она признала, что остальные договоренности в сфере вооружений, такие как Договор о всеобъемлющем запрещении ядерных испытаний, россияне соблюдают. Непредсказуемость внешней политики США и военное вмешательство в результате слома существовавшей в этих странах (Грузия, Украина, Афганистан, Ирак и Ливия) государственной системы и замены ее на условно «демократическую» произошла катастрофическая деградация сложившейся системы властных полномочий и социальных институтов.

Ответом на вызов внешних угроз будут военные расходы РФ, которые имеют несколько категорий приоритетности. Официально эти приоритеты никогда не закреплялись в публичных документах, однако их иерархия достаточно легко устанавливается по заявлениям руководства страны и анализу поставок новой техники и вооружения в войска. Безусловным приоритетом в текущей госпрограмме вооружений пользуются стратегические ядерные силы (СЯС), расходы на которые делятся между тремя видами Вооруженных сил России: РВСН, военно-морским флотом и ВВС.

Пользуясь положением лидера мировой экономики, США частенько прибегают к санкциям, иначе говоря, к принудительным экономическим мерам. В 1998 году Штаты применили подобные меры к 75 странам, где проживает половина населения планеты. Американские санкции России не в новинку — еще в 1939 году президент

Рузвельт после начала Зимней войны запретил продавать Москве современные технологии, применявшиеся при производстве авиационных моторов. Жители СССР и России 38 лет, можно сказать, жили в подсанкционном режиме: с 1974 года действовала поправка Джексона-Вэника, устанавливавшая дискриминационные тарифы и сборы на советские, а потом и российские товары. Она была отменена только в 2012 году. Простые россияне, впрочем, от нее почти не страдали. Нынешние ограничения — совсем другое дело[5]. В американской политике по отношению к России произошел поворот. К такому же мнению пришли и другие аналитики. Если прежде у кого-то оставались сомнения, то поток дезинформации, а порой откровенной клеветы, которая доминировала в западных СМИ убедили их в этом. США поняли, что Россия не пойдет, как там надеялись, в русле общезападной политики. Запад продолжал экспансию на зоны российских интересов, расширял свою зону влияния и контроля.

Почему Запад вдруг воспылал кровожадностью и захотел нас уничтожить? Почему он организовал нацистский переворот, рукоплещет массовым убийствам, воюет своими наемниками, осуществляет геноцид в Донбассе? Ответ прост: Россия – это 2% населения мира, которые контролируют 20% его ресурсов. Не будем забывать, что современный либерализм как идеология служения государства глобальному бизнесу, а не какому-то там народу, – это сегодняшняя реинкарнация нацизма. Россия должна отстаивать свои ценности.

Президент России Владимир Путин заявил, что США хотят подчинить Россию своему влиянию. Об этом глава государства заявил на форуме Общероссийского народного фронта в ответ на выступление режиссера Юрия Кары, сказавшего, что Соединенные Штаты пытаются унизить Россию, передает ТАСС[6]. «Никогда ни у кого этого в истории в отношении России не получалось и ни у кого не получится», — подчеркнул Путин. Действующая на данный момент в России военная доктрина была принята 5 февраля 2010 года. В ней содержится положение, согласно которому Российская Федерация оставляет за собой право нанесения превентивного ядерного удара в ответ на использование против России или ее союзников ядерного или иного оружия массового поражения[7]. Также превентивный удар допускается в случае крупномасштабной агрессии с применением обычного оружия, когда само существование государства поставлено под угрозу. Сама же обновленная доктрина условно делится на три составляющие: краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного планирования.

Выводы:1. Россия на международной арене должна отстаивать свои ценности. 2. Раскрывать планы противника, наступательно участвовать в идеологической войне. 3. Помогать дружески настроенным странам, но с осторожностью.

Использованные источники:

1. ШОС-БРИКС.htm
2. Чего ждать от США. http://lenta.ru
3. Остались ли у России друзья в Европе? http://lenta.ru
4. Е. Давыдов. Россия: военно-политические итоги 2014 года. http://lenta.ru
5. США готовят цветные революции по всему миру. Глобальный БРИКС.htm
6.Путин объявил войну США. http://www/utro.ru/articles/2014/10/27/219013.shtml
7. Россия обновила Военную доктрину и совершенствует стратегические ядерные силы. www.vpoanalitics.com

Смирнова Е.А., к.э.н.
доцент
Коновалов А. В.
студент 1 курса
Зиневич Т. Ю.
студент 1 курса
Гайсина К.Ф.
студент 1 курса
биотехнологический факультет
ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П. А. Столыпина»
Россия, г. Ульяновск

СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ РФ

Ключевые слова: структура экономики, структурные сдвиги, структурная перестройка экономики, сценарий развития.

Аннотация: в статье проведен анализ ключевых понятий структуры экономики и структурных изменений на примере экономики РФ.

Актуальность исследования структуры экономики определяется наличием структурных сдвигов, сформировавшихся в результате объективных структурных изменений, усиливающих уже имеющуюся деформацию структуры национального хозяйства. Негативные последствия финансового кризиса на экономику и приоритеты инновационного сценария развития экономики РФ повышают необходимость изучения структуры экономики для определения проблем и разработки мер для повышения качества экономического роста.

Структура экономики - это соотношение различных элементов экономической системы, которое характеризует пропорции народного хозяйства и состояние общественного разделения труда [1].

Количественно характеристику структуры можно определить как долю отдельных структурных элементов в составе всей структуры. Структура экономики имеет важное значение для обеспечения сбалансированного развития национального производства, эффективного и устойчивого его развития, удовлетворения потребностей общества в кратко - и долгосрочном периодах [2].

Для характеристики структуры экономики используют понятие

отраслевой, производственно-стоимостной, функционально-вещевой, воспроизводственной, территориальной структуры национального производства.

Отраслевая структура экономики отражает разделение производственной сферы на отдельные отрасли, подотрасли, а национальной экономики - на виды экономической деятельности. В составе национальной экономики выделяют следующие виды экономической деятельности: промышленность; сельское хозяйство; транспорт; связь; строительство; материально-техническое обеспечение (МТО) и сбыт; торговлю и общественное питание; заготовку; информационно-вычислительное обслуживание; операции с недвижимостью; общую коммерческую деятельность; геологию и разведку недр.

Отраслевая структура характеризует вклад отдельных видов экономической деятельности, отдельных производств, отраслей, подотраслей в воспроизводство ВВП; количество объектов каждого вида деятельности в общем их реестре и т.д.

Производственно-стоимостная структура общественного производства определяет соотношение между фондом замещения и национальным доходом.

Функционально-вещественная (воспроизводственная) структура экономики предусматривает разделение народного хозяйства на производственную и непроизводственную сферы общественного продукта - на фонды замещения, накопления, потребления; промышленной продукции по материально-вещественным составом - на средства производства и предметы потребления.

Территориальная (региональная структура) экономики характеризует разделение производственной сферы в административных разрезах, оценивает вклад каждой административной единицы в создаваемый валовой продукт.

Экономическая (социальная структура) дает возможность оценить соотношение между основными формами собственности - государственной, коммунальной, частной, коллективной собственностью, международных организаций [1].

При макроэкономическом анализе по мнению Б. Н. Кузык, особое внимание уделяется на отраслевую, территориальную и воспроизводственную структуры экономики. Отраслевую и территориальную структуры оценивают на основании данных о производстве и потреблении продукции и услуг по отраслям и регионам в динамике, а воспроизводственную структуру по данным о стоимостных элементах воспроизводства (фонды возмещения, накопления, потребления и т.д.) [3].

На основе исследования содержания развития отраслевой структуры экономики Г. А. Барышева сформировала организационный механизм развития структуры посредством воспроизведения механизма структурного

сдвига [4].

Рассматривая применение данной модели на реалиях России, то можно выделить следующие периоды развития структуры экономики РФ. До 1990 г. структура экономики РФ развивалась в идентичных направлениях, что экономика в мире. В тот период лидирующие позиции занимали потребительский и инновационно-инвестиционный секторы. В России более высокий, чем в мире и в развитых странах, была доля энергосырьевого сектора, что обуславливалось высоким уровнем

Рис. 1. Процесс развития структуры экономики

обеспеченности экономики минеральными и лесными ресурсами и увеличением их экспорта. Доля сектора инфраструктуры (в первую очередь торговли) была ниже среднемировой, что было связано с неразвитость рыночных отношений в стране.

В период с 1992-1995 годы в результате распада СССР и либеральными реформами рыночной экономики, произошла глубокая структурная деформация экономики России. При этом произошло резкое сокращение доли инновационно-инвестиционного сектора, в частности оборонно-промышленного комплекса и машиностроения, что дало начало технологической деградации экономики страны. В связи с вытеснением рынка продукции сельского хозяйства и легкой промышленности сократилась доля потребительского сектора с 39% до 27%. Выше перечисленные изменения привели к росту доли энергосырьевого сектора, в особенности нефтегазовой промышленности и металлургии,

ориентированного на экспорт. Положительным моментом можно отметить рост доли сектора инфраструктуры, в части торговли, так как он был необходим в условиях перехода к рыночной экономике. Но в российских условиях рост был чрезмерным, так как многократно выросло количество посредников, что усилило перераспределение средств в их пользу [5].

Период с 1999 г. можно назвать фазой оживления в связи с высокими темпами экономического роста, однако структурная деградация продолжалась. Доля инновационно-инвестиционного и потребительского секторов продолжала снижаться, а доля инфраструктурного и энергосырьевого секторов продолжала расти. Такая ситуация привела к большей зависимости экономики РФ от колебаний конъюнктуры мирового рынка, так как за счет собственного производства было невозможно обеспечить инновационное развитие и удовлетворение потребностей населения. Экономика России развивается по инерционному сценарию, что ведет усугублению деформации структуры экономики и исчерпыванию лучших месторождений нефти, газа, минеральных и лесных ресурсов.

Отрицательно сказываются на экономике и мировые кризисы. Так на фоне оттисков мирового финансово-экономического кризиса 2008 г. наблюдался процесс структурной деградации промышленности, выразившийся в трансформации структуры в сторону первичных, неквалифицированных, менее сложных в технологическом отношении производств, что, безусловно, повлекло за собой как усиление зависимости национальной экономики от мирового рынка, так и последующую деградацию научно-технического потенциала страны. Отечественная экономика все сильнее втягивается в худший вариант международного разделения труда в качестве поставщика топливных и сырьевых ресурсов и потребителя готовых промышленных изделий [4].

По данным Росстата можно сделать вывод, что в 2009 г. в связи с мировым кризисом ликвидности, ВВП в России имел темп снижения (значение менее 100%). В период с 2010 г. до 2013 г. ВВП России характеризуется ростом. Однако темпы роста замедляются, так в 2010 г. темп роста ВВП составил 104,5%, а в 2011 г. темп роста ВВП сократился до 104,3%, в 2012 г. - 103,4%, в 2013 г. - 101,3%. За 9 месяцев 2014 г. темп роста ВВП составил 100,8%. [6]. На основании полученных данных можно отметить, что к концу 2014 г. темп роста ВВП заметно снизился. (рис. 2).

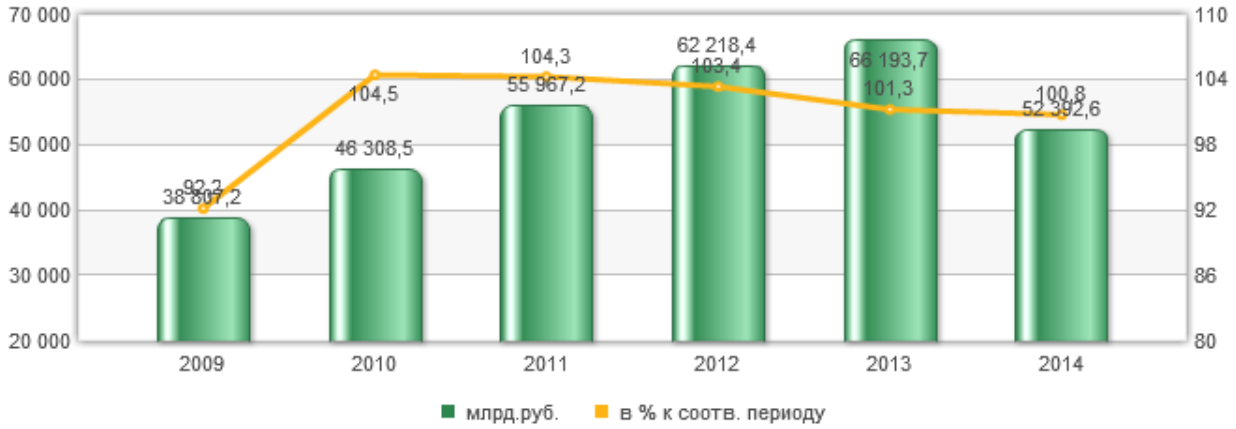


Рис. 2. Динамика валового внутреннего продукта РФ

Если экономика России будет развиваться и дальше по инерционному сценарию, и тенденции сохраняться в долгосрочном периоде, то в мировой экономике останется донором энерго-сырьевых ресурсов и рынком сбыта научно-технической продукции, продовольствия и промтоваров для западноевропейских, японских и китайских производителей. Но и эта перспектива не долговременна, так как к середине XXI века страна может окончательно потерять возможности самостоятельно обеспечить потребности населения и осуществлять инновации и инвестиции. Переломить данную тенденцию возможно только реализовав инновационно-прорывный сценарий развития экономики.

Использованные источники:

1. Швайка Л. А.Государственное регулирование экономики - Казань: Знание, 2009. - 344 с.
2. Государственное регулирование рыночной экономики: федеральный, региональный и муниципальный уровень / Под ред. В.И. Кушлина. М.: Экономика, 2011. – С. 75.
3. Кузык Б. Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование / Б. Н. Кузык, В. И. Кушлин, Ю. В. Яковец. - М.: Экономика, 2015. - 575 с.
4. Барышева Г. А. Анализ структуры экономики в условиях глобализации / Г. А. Барышева // Вестник Томского государственного педагогического университета. - 2012. - №12. - С. 57-60
5. Зяблицкая Н. В. Вопросы структурных преобразований экономических систем / Н. В. Зяблицкая // Теория и практика общественного развития. - 2010. №4. - С. 283-286
6. Финансовая аналитика [Электронный ресурс] URL: http://info.minfin.ru/gdp.php
7. Чупахина Е.Ю. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / Е.Ю. Чупахина, Е.А. Смирнова, В.М. Бухарова. – Ульяновск: ГСХА. – 2011. - 250 с.
8. Макроэкономика: учебное пособие / под общ. ред. Т.Е. Плюсниной. – Ульяновск: УГСХА им. П.А. Столыпина, 2012. – 202 с.

Смоленская С.В., к.э.н.
Светов И.О.
студент 2ого курса
УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

СУЩНОСТЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ЕГО ЦЕЛИ И ФУНКЦИИ

Ключевые слова: бюджет, ресурсы, финансовое планирование, стратегия развития предприятия, управленческий учет.

Без финансового планирования и контроля за выполнением разработанных финансовых планов невозможно управление предприятием. Планирование и контроль, в свою очередь, невозможны без формирования бюджета, который является основным инструментом гибкого управления и обеспечивает достоверной информацией. В нём отражаются результаты планирования и контроля в виде определённых финансовых данных.

Бюджетирование позволяет руководству организации оценить эффективность принимаемых решений, распределить ресурсы предприятия, нащупать пути развития персонала и предприятия, а также избегать кризисных ситуаций.

Бюджет может разрабатываться на разные периоды, поэтому существуют стратегические, тактические и операционные бюджеты [3, с.7].

Стратегическое бюджетирование, обычно не детализируется и охватывает основные направления развития организации в рамках значительного временного периода.

Тактические и операционные бюджеты составляются на более короткий период, чем стратегический бюджет и необходимы для детализации стратегического бюджета. При этом собирается информация о наиболее эффективном пути достижения поставленных целей.

Система бюджетирования определяет порядок и схему расчётов всех показателей бюджетных форм принятых в организации.

Финансовая модель – это методика планирования, учёта, контроля и анализа исполнения бюджетов [4, с.500]. Она включает в себя систему нормативов и ограничений, управленческий учёт, модель каждого бюджета и модель консолидации каждого бюджета.

Финансовая модель бюджетирования необходима для составления бюджетов и обеспечения персонала организации информацией, необходимой для анализа и контроля исполнения бюджета.

Цели системы бюджетирования определяются исходя из целей организации. Так, в зависимости от характера и масштаба деятельности организации определяют: общие, главные, частные цели.

Можно сформулировать и общие цели бюджетирования:

- разработка концепции ведения бизнеса (миссии);
- планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия на определенный период;
- оптимизация затрат и прибыли предприятия;

- координация - согласование деятельности различных подразделений предприятия;

- коммуникация - доведение планов до сведения руководителей разных уровней;

- мотивация руководителей на местах на достижение целей организации;

- контроль и оценка эффективности работы руководителей на местах путем сравнения фактических затрат с нормативом;

- выявление потребностей в денежных ресурсах и оптимизация финансовых потоков [1, с. 8].

Отсюда, главные цели бюджетирования можно сформулировать следующим образом:

1. Планирование и контроль. Бюджет является воплощением долгосрочного плана в текущем периоде. Контроль за результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия осуществляется путем сопоставления плановых и фактических результатов деятельности и последующим их детальным анализом причин отклонений.

2. Распределение ответственности – делегирование ответственности за понесенные издержки, полученные доходы и прибыль.

3. Оптимизация. Бюджет обеспечивает наилучшее использование ограниченных ресурсов.

4. Мотивация персонала. Бюджет предоставляет сотрудникам информацию о намеченных целях в количественном выражении и обеспечивает возможность оценить эффективность их работы [2, с. 8].

К частным целям бюджетирования относятся:

- максимизация выручки (дохода); -минимизация затрат; -удержание и расширение рынка сбыта;

- достижение и поддержание определённых темпов роста экономических показателей организации;

- технологическое лидерство в отрасли;

- создание определённого имиджа организации;

- максимизация рыночной стоимости организации и другие [3, с.31].

Бюджетирование может являться одной из целей организации, но, в то же время, система бюджетирования должна достигать несколько поставленных целей в зависимости от временных границ их функционирования, сферы применения и степени детализации.

Система бюджетирования ориентирована на анализ существующих вариантов финансовых последствий реализации намеченных планов, также предусматривается анализ различных вариантов динамики финансового состояния предприятия и оценки финансовой устойчивости.

Бюджетирование выполняет следующие основные функции:

1. Функция планирования. Рассматривая стратегические цели предприятия, система бюджетирования решает задачи распределения финансовых ресурсов. Формируется количественная определенность

выбранным перспективам развития предприятия, все затраты и результаты приобретают денежное выражение.

2. Функция учёта. Формирует основу управленческого учёта. Позволяет проводить сравнение намеченных целей с действительными результатами работы предприятия.

3. Функция контроля. Бюджет представляет собой набор показателей, которые используются при контроле деятельности предприятия. Также, бюджетное планирование позволяет выявить отклонения от плановых показателей и скорректировать действия.

Бюджеты должны постоянно пересматриваться и корректироваться по мере необходимости для установления объективности затрат по достижению поставленных целей.

Система бюджетирования в управленческом учёте позволяет отражать движение денежных средств, финансовых ресурсов, а так же активов предприятия.

Таким образом, управленческий учет необходим для выявления, измерения, накопления, анализа, переработки и передачи информации о хозяйственной деятельности, используемой в управлении организацией и служит для планирования затрат и контроля результатов деятельности организации.

В финансовом планировании роль финансов проявляется как функции распределения и контроля. В то же время, финансовое планирование является частью системы планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Использованные источники:

1. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием. –К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. 672 с.
2. Виталкова А.П., Миллер, Д.П./Бюджетирование и контроль затрат в организации. -М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2006. 104 с.
3. Волкова О.Н. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях. –М.: Финансы и статистика, 2005. 272 с.
4. Карпов А.Е. Финансовая модель бюджетирования. –М.: «Результат и качество», 2007. 528 с.

Согомонян Л.М.
студент 3 курса
факультет экономики, истории и права
направление «Педагогическое образование»
профиль «Экономика» и «Право»
Гиль О. В.
научный руководитель, ст. преподаватель
кафедра социально-экономических дисциплин
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»
филиал в г. Славянске-на-Кубани
Российская Федерация, г. Славянске-на-Кубани

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ Г. СЛАВЯНСКА-НА-КУБАНИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В настоящее время целесообразно рассматривать персонал как важнейший потенциал любой организации. От его качества и полноты реализации зависит в значительной степени успех в достижении поставленных перед организацией целей.

Управление персоналом – это совокупность логически связанных действий, направленных на оптимизацию трудовых ресурсов предприятия (персонала) в аспекте их деятельности, качественных и количественных характеристик, с целью рационального достижения поставленных перед организацией целей [1, с.23].

В г. Славянске-на-Кубани Краснодарского края более 10 крупных предприятий. Большинство из них успешно развивается на рынке, благодаря умелому управлению руководства и квалифицированным сотрудникам.

Рассмотрим предприятия ОАО «Сад-Гигант», ООО «Славянский консервный комбинат» и ЗАО швейная фабрика «Славянская», проанализируем существующие системы управления персоналом, оценим их роль для успешного развития организаций.

В 1929 году в станице Славянской было создано одно из крупнейших в мире плодовых хозяйств – совхоз «Сад-Гигант» [2].

В 1988 году впервые в истории хозяйства директор совхоза избирается трудовым коллективом. Руководителем хозяйства избран Александр Анатольевич Кладь.

На сегодняшний день А.А. Кладь – генеральный директор

Исполнительный директор – Савин Павел Петрович.

Основным видом деятельности ОАО «Сад-Гигант» является «Выращивание плодовых и ягодных культур». Организация также осуществляет деятельность по следующим неосновным направлениям: «Выращивание зерновых и зернобобовых культур», «Выращивание картофеля, столовых корнеплодных и клубнеплодных культур и т.д. [2].

Кадровыми вопросами занимаются специалист по кадрам Осадчая Людмила Николаевна и специалист по трудовым вопросам Рыжов

Александр Николаевич.

В основные обязанности специалиста по кадрам входит:

1) осуществление ежедневного руководства работниками отдела работы с персоналом;

2) консультирование руководителей структурных подразделений Общества в вопросах подбора кадров рабочих, служащих и специалистов требуемых профессий;

3) оказание необходимой помощи специалисту по трудовым ресурсам в вопросах профориентационной работы, связи с учебными заведениями;

4) осуществление взаимодействий с Центром занятости населения в вопросах поиска работников для трудоустройства по имеющимся вакансиям и профессиям необходимых Обществу

В основные обязанности специалиста по трудовым вопросам входит:

1) осуществление работы по своевременному оформлению документов о приеме, переводе и увольнении работников;

2) подготовка необходимых материалов для квалификационных, аттестационных комиссий;

3) оказание практической помощи структурным подразделениям в вопросах проведения аттестации работников и т.д.

В ОАО «Сад-Гигант» существует 4 подразделения. За каждым подразделением закреплен управляющий отделением. Также на отделении есть административный блок (агроном, главный бухгалтер, бухгалтер, инженер, тракторист бригады, бригадир, рабочая категория).

На предприятии существуют 3 основные категории работников:

руководители; специалисты; рабочая категория [2].

Рассмотрим возрастной состав работников и специалистов ОАО «Сад-Гигант» по состоянию на 01.01.2010 г.; 01.01.2011г, 01.01.2012г. представленный в таблице 1 и таблице.2

Таблица 1 – Возрастной состав специалистов ОАО «Сад-Гигант»

N п/п	Возраст до 20 лет	на 01.01.2010г		на 01.01.2011г		на 01.01.2012г	
		количество человек	процентное выражение	количество человек	процентное выражение	количество человек	процентное выражение
1.	20-30 лет	29	22	32	22	37	23
2.	30-40 лет	31	23	33	23	45	28
3.	40-50 лет	38	29	43	30	39	25
4.	50-60 лет	26	20	28	19	30	19
5.	60-70 лет	8	6	8	6	6	4

6.	старше 70 лет	-	-	-	-	1	0,6
7.	Итого	132	-	144	-	158	-

Из данных таблицы 1 видим, что возрастной состав специалистов ОАО «Сад-Гигант» с каждым годом увеличивается, а именно на 01.01.2010г. – 132 человека, на 01.01.2011г. – 144 человека и на 2012г. – 158 человек. При этом преобладающей возрастной группой является возраст от 40-50 лет. Наименьшим показателем по численности являются специалисты в возрасте от 60-70 лет и старше 70 лет.

Таблица 2 – Возрастной состав работников ОАО «Сад-Гигант»

N п/п	Возраст до 20 лет	на 01.01.2010г		на 01.01.2011г		на 01.01.2012г	
		количество человек	процентное выражение	количество человек	процентное выражение	количество человек	процентное выражение
1.	20-30 лет	188	17	196	18	210	18
2.	30-40 лет	254	23	219	21	264	23
3.	40-50 лет	318	28	288	27	285	25
4.	50-60 лет	292	26	281	26	299	26
5.	60-70 лет	58	5	64	6	78	7
6.	старше 70 лет	5	0,5	4	0,4	4	0,3
7.	Итого	1121	-	1082	-	1145	-

Из данных таблицы 2 видим, что возрастной состав работников ОАО «Сад-Гигант» с каждым годом увеличивается, а именно на 01.01.2010г. – 1121 человек, на 01.01.2011г. – 1082 человека и в 01.01.2012г. – 1145 человек. При этом можно заметить, что возраст от 40-50 лет и от 50-60 лет в каждом из годов составляет наибольшее количество работников, например возрастной показатель от 40-50 лет в 2010г. – 318 человек (28%), в 2011г. – 288 человек (27%), а на 2012г. – 285 человек (25%). Возрастной показатель от 50-60 лет в 2010г. – 292 человек (26%), в 2011г. – 281 человек (26%), а на 2012г. – 299 человек (26%).

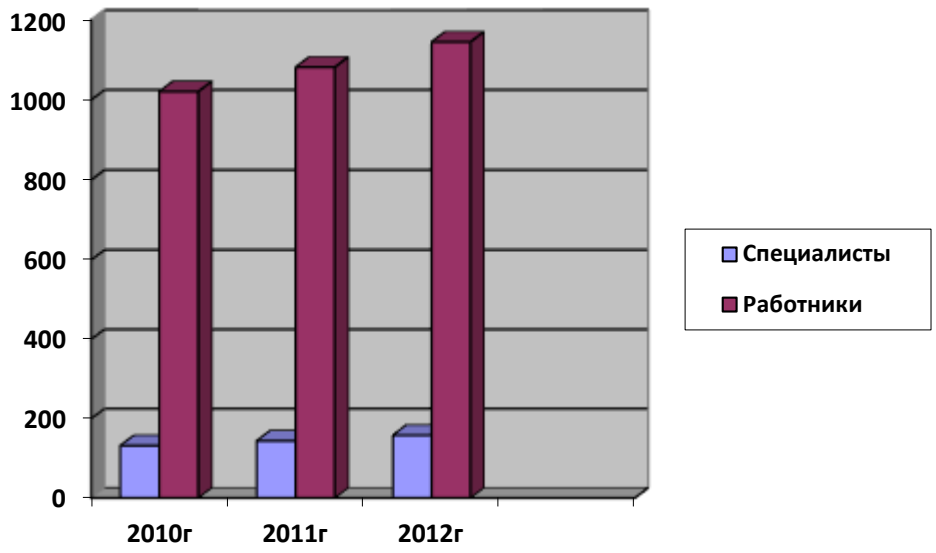


Рисунок 3 – Отражение изменения количественного состава специалистов и работников по годам.

В ОАО «Сад-Гиганте» по временному периоду выделяют 3 категории работников:

- временные – до 2-х месяцев
- сезонные – до 6 месяцев
- постоянные.

Специалист по трудовым ресурсам занимается сезонными и временными работниками, он непосредственно держит связь с ними и осуществляет подбор тех работников, которые нужны на предприятии. Люди заранее владеют информацией, когда начинаются сезонные работы и поэтому обращаются на предприятие.

Также подбор персонала осуществляется через центр занятости, СМИ (газеты, телевидение).

Наиболее востребованной вакансией в ОАО «Сад-Гигант» является специальность «тракторист».

Раньше на предприятии в период уборки привлекались от 600 до 900 человек украинцев. С января 2015г. после утверждения закона, согласно которому за иностранных рабочих по затратам оплата составляет 45 тыс. руб. за год, вынуждены были отказаться от иностранной рабочей силы. На сегодняшний день в приоритете российские работники [2].

Активно привлекается молодежь на временные и сезонные работы: сбор клубники, уборка урожая. Работают также категория людей с уголовной ответственностью, которые стоят на учете в полиции условно.

Процедуре аттестации на предприятии подлежат все работники. Мастера сада и работники, пройдя аттестацию, могут получить надбавки к заработной плате ежемесячно в размере 20%. Аттестация проходит 1 раз в год несколько дней. Создается локальная комиссия.

Можно повысить классность (3 классности), каждый год проверяются теоретические знания, а затем апробируются на практике. У административного блока аттестация происходит 1 раз в 5 лет и также создается локальная комиссия, проходят ее на предприятии .

В ОАО «Сад-Гигант» постоянно работают с аутсорсингом. Структура трудовых ресурсов регулярно пересматривается специалистами по кадровым вопросам.

Ежедневно в определенное время (в 14.00ч) на предприятии проводится радио-час. Все руководители структурных подразделений без отрыва от рабочего места совещаются в течение часа о проделанной работе, возникающих проблемах, принимают стратегические решения.

Руководители отделений каждое утро в начале смены дают задание (наряд). В течение дня прослеживается работа рабочих. По завершении рабочего дня предоставляется отчет о проделанной работе.

Административное совещание собирается по мере необходимости, участниками являются генеральный директор, исполнительный директор и главные специалисты.

Планерное совещание по вопросам организации производства проводится 1 раз в неделю или в 2 недели.

Методы управления персоналом, которые распространены на предприятии: экономические, организационно-распорядительные, социально-психологические [2].

В ОАО «Сад-Гигант» по отношению к работникам и специалистам применяется индивидуальный подход.

На предприятии имеется столовая, где временные и сезонные работники питаются бесплатно 3 раза в день, общая сумма в день на одного человека составляет 200 рублей. Сотрудники, которые занимаются обрезкой сада питаются также за счет предприятия 1 раз в день в обед и сумма затрат на одного человека в день составляет 60 рублей.

Для работников, проживающих вне города, осуществляется бесплатно подвоз. Выделяют 19 автобусов, в сезонные дни арендуют около 25 автобусов. Для иногородних предлагается проживание в общежитии за счет денежных средств ЗАО «Сад-Гигант» .

У всех работников есть перерыв с 12.00-13.00 ч. Сменный график прослеживается у отдельных категорий работников (управление экономической безопасностью); 2 смены дневная и ночная.

Категории работников:

Штатная, маршрутная, иногородняя рабочая сила ЛТО (лагерь трудового отдыха) [24].

Заработная плата выплачивается ежемесячно 2 раза в месяц без задержек. Присутствуют доплаты за вредные условия труда, например, для трактористов, опрыскивающих растения. Премиальные выплаты в конце года, особо отличившимся работникам. Также выплачивается надбавка за непрерывный стаж работы в конце года:

1) от 2 до 5 лет – 8% от оклада;
2) от 5 до 10 лет – 10% от оклада;
3) от 10 до 15 лет – 13% от оклада;
4) свыше 15 лет – 16% от оклада.

Охарактеризуем среднюю заработную плату сотрудников ОАО «Сад-Гигант» в период с 2011 по 2013гг. (таблица 4).

Таблица 4 – Средняя заработная плата работников ОАО «Сад-Гигант»

Категории работников:	2011г	2012г	2013г
Садоводы			
всего:	14700 руб.	15500 руб.	17400 руб.
оклад	12200 руб.	13300 руб.	15700 руб.
премиальные выплаты	2500 руб.	2200 руб.	1700 руб.
Трактористы			
всего:	30300 руб.	29800 руб.	32350 руб.
оклад	20500 руб.	21600 руб.	24750 руб.
доплата за стаж	2100 руб.	2000 руб.	2200 руб.
премиальные выплаты	7700 руб.	6200 руб.	5400 руб.
Специалисты			
всего:	22300 руб.	23500 руб.	24000 руб.
оклад	17000 руб.	19500 руб.	20500 руб.
премиальные выплаты	5300 руб.	4000 руб.	3500 руб.

Из данных таблицы 4 видим, что изменение средней заработной платы работников по категориям ОАО «Сад-Гигант» с 2011 года по 2013 год в сторону увеличения.

У садоводов средняя заработная плата в месяц в 2011г. составила – 14700 рублей, учитывая оклад (12200 рублей) и премиальные выплаты (2500 рублей). В 2012г. составила – 15500 рублей, учитывая оклад (13300 рублей) и премиальные выплаты (2200 рублей). В 2013г. составила 17400 рублей, с учетом оклада (15700 рублей) и премиальных выплат (1700 рублей).

У трактористов средняя заработная плата за месяц составила в 2011г. – 30300 рублей, учитывая оклад (20500 рублей), доплату за стаж (2100 рублей) и премиальные выплаты (7700 рублей). В 2012г. составила – 29800 рублей, учитывая оклад (21600 рублей), доплату за стаж (2000 рублей) и премиальные выплаты (6200 рублей). В 2013г. составила – 32350 рублей, с учетом оклада (24750 рублей), доплат за стаж (2200 рублей), а также премиальных выплат (5400 рублей).

Средняя заработная плата за месяц специалистов составила в 2011г. – 22300 рублей, учитывая оклад (17000 рублей) и премиальные выплаты (5300 рублей). В 2012г. составила – 23500 рублей, учитывая оклад (19500 рублей) и премиальные выплаты (4000 рублей). В 2013г. составила – 24000 рублей, с учетом оклада (20500 рублей) и премиальных выплат (3500 рублей).

В период с 2011г. по 2013г. произошло увеличение заработной платы садоводов на 2700 рублей, трактористов на 2050 рублей и специалистов на

1700 рублей.

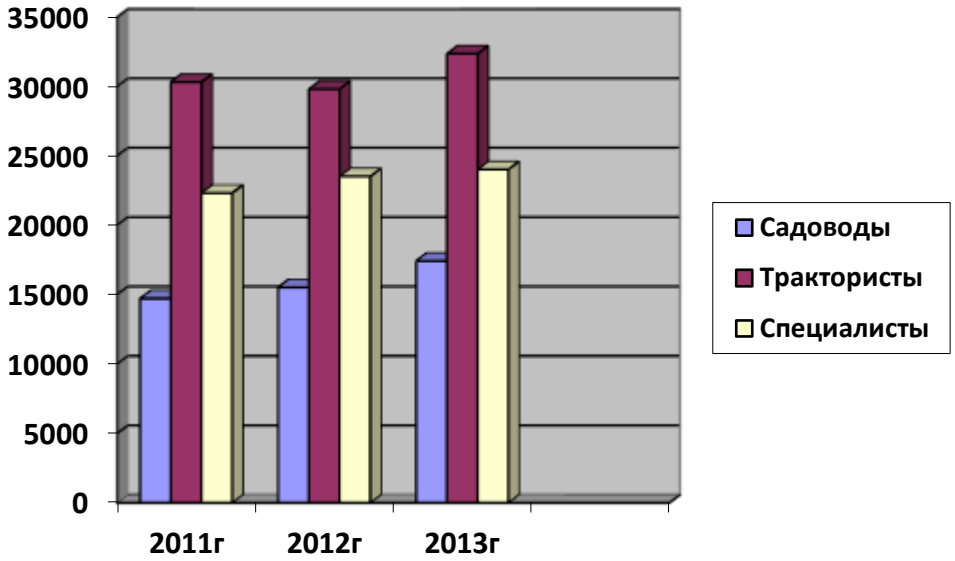


Рисунок 5 – Средняя заработная плата работников ОАО «Сад-Гигант».

ОАО «Сад-Гигант» оказывает материальную помощь сотрудникам в трудных ситуациях (например, на погребение 5000 тыс. руб.). Всем ветеранам труда, труженикам тыла в день рождения предприятие делает ценный подарок. Работники пенсионеры поощряются с выходом на пенсию (ценный подарок, материальная помощь). До 2013г. при рождении детей сотрудникам предоставляли бесплатно в качестве подарка коляску и телевизор.

На предприятии ведомственных работников поощряют Краевой ведомственной наградой. Ко дню урожая глава муниципального образования Славянского района поощряет наиболее отличившихся работников [2].

ОАО «Сад-Гигант» – производственное предприятие, основной деятельностью которого является выращивание фруктов и овощей. Затраты, прибыль от продаж и т.д. зависит, прежде всего, от погодных условий в целом. Поэтому чистая прибыль постоянно варьируется, за последние годы она составила 100-200 млн. рублей.

Рассмотрим систему управления персоналом в ООО «Славянский консервный комбинат», которое является одним из старейших консервных заводов в России, основан в 1929 г. [3].

В 2007 г. на заводе началась масштабная программа реконструкции предприятия, которая подразумевала строительство новых корпусов. На сегодняшний день – это одно из крупнейших предприятий в России по производству продуктов питания из овощей и фруктов. Завод выпускает более 200 наименований плодоовощных, фруктовых, грибных и растительных консервов [3].

В ассортименте предприятия более восьмидесяти видов консервированной продукции. Комбинат экспортирует свою продукцию в

Германию, Голландию, продолжает налаживать долгосрочные и взаимовыгодные связи с партнёрами.

Чтобы эффективно управлять персоналом организации, компания должна иметь четкую цель и продуманную стратегию своего развития.

В новых производственных цехах установлено современное оборудование: новые линии для консервирования и переработки плодоовощной продукции, автоматизированная система стерилизации консервов, высокоскоростные упаковочные и этикировочные машины.

Генеральный директор ООО «Славянский консервный комбинат» Степанян Армен Аркадьевич [3].

На предприятии функции управления персоналом выполняет зам. директора по труду, кадрам и социальным вопросам Сязина Марина Владимировна.

В ее обязанности входит:

1) организация и направление всей работы по укомплектованию организации кадрами, повышению их квалификации;
2) организация работы по обеспечению надлежащих условий работы и бытовых условий работающих;
3) проведение работы по формированию и подготовке резерва кадров для выдвижения на руководящие должности.

Процесс управления в ООО «Славянский консервный комбинат» можно разделить на три составляющие: привлечение персонала; задействование персонала; управление мотивацией работников.

В ООО «Славянский консервный комбинат» применяются различные методы набора и отбора персонала: источники СМИ (реклама, центр занятости, газеты, телевидение и т.д.) .

Для сотрудников комбината действует испытательный срок продолжительностью в 3 месяца, по истечении которого работника или оформляют на должность или не принимают.

В комбинате работают как постоянные, так и сезонные работники. С сезонными работниками заключается договор на период 0,5 года. По истечении этого отработанного срока, у высококвалифицированных работников имеется возможность перейти на постоянное место работы, если есть необходимость в них на заводе. С сезонными работниками держат связь при помощи телефонных номеров.

Таблица 6 – Количественный состав рабочих ООО «Славянский консервный комбинат» по итогам 2012-2014гг.

Персонал (чел.)	2012г.	2013г.	2014г.
постоянные работники	257	247	256

сезонные работники	300	250	300

Из данных таблицы 6 видим, что количественный состав как постоянных, так и сезонных работников комбината за период 2012-2014г. практически не изменился.

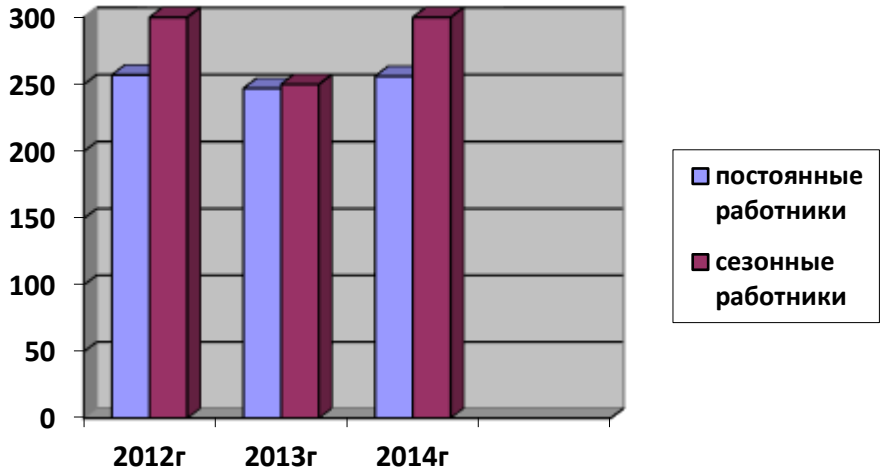


Рис унок 7 —

Количественный состав рабочих ООО «Славянский консервный комбинат» по итогам 2012-2014гг.

Из данных рисунка 7 видим, что численность постоянных работников практически не изменилась. Но численность сезонных работников меняется, при этом значительных изменений не проявляется.

Сегодня комбинат смог не только перейти на европейский стандарт качества продукции и управления HACP, BRS, но и обеспечить непрерывную, круглогодичную загрузку производственных мощностей, не зависящую от сезона. Производственная мощность увеличилась почти в 1,5 раза – до 120 млн. банок качественных консервов в год [3].

В работе по привлечению персонала в ООО «Славянский консервный комбинат» важное место отводится обучению и переобучению работников, в том числе по категориям.

Для высокоэффективной работы на новом оборудовании предприятие организует повышение квалификации сотрудников.

Переквалификация или повышение квалификации работников цеха осуществляется в течение 1-2 месяцев. Сотрудники лаборатории проходят переквалификацию 1 раз в 5 лет. Оплата происходит за счет организации.

Для квалифицированных работников цеха возможно продвижение по службе. У рабочих – 4 разряда, затем идет оператор линии – 3 разряда.

Карьерный рост административного персонала практически не наблюдается, так как все сотрудники устраиваются на работу без перехода на другую должность, но в случае ухода на пенсию одного из работников, для другого предоставляется возможность перейти на его должность.

В ООО «Славянский консервном комбинате» используются: административные, экономические и социально-психологические методы управления персоналом.

По инициативе директора комбината работников увольняют за особо тяжкие нарушения в ходе производства, неоднократные опоздания (если при этом уже существовали выговоры). В данном случае к каждому сотруднику применяют индивидуальный подход.

К экономическим методам управления относят: премиальные выплаты особо отличившимся сотрудникам в размере от 1 до 10 тысяч рублей.

Средний уровень заработной платы работников цеха зависит от разряда и составляет 16-17 тысяч рублей.

Заработная плата у других сотрудников соответственно зависит, от их занимаемой должности в среднем составляет 25000 рублей.

На заводе осуществляется своевременная выплата заработной платы и премиальных выплат.

На заводе есть столовая для сотрудников. Здесь предлагают широкий ассортимент блюд. Для работников цеха питание организовано бесплатно, а для сотрудников административного корпуса платно (в среднем около 60 рублей).

Текучести кадров в ООО «Славянский консервный комбинат» практически нет. Имеется текучесть лишь у сезонных работников около 50%.

Повышение квалификации положительным образом влияет на показатели производительности в ООО «Славянский консервный комбинат».

В таблице 8 представлена структура прибыли предприятия за 2011г. и 2013г.

Таблица 8 – Структура прибыли ООО «Славянский консервный комбинат» 2011-2013гг.

Показатель (тыс. руб.)	2011г.	2012г.	2013г.
Выручка от продаж	65610	70984	87522
Себестоимость продукции	60300	66990	81750
Валовая прибыль	5161	3994	5772
Коммерческие расходы	2320	1717	1689
Управленческие расходы	1063	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	1778	2277	4083
Прочие расходы	2722	3106	3246
Прочие доходы	3254	3819	3973
Прибыль (убыток) до налогообложения	2310	2990	4810
Налог на прибыль	440	410	660
Чистая прибыль	1870	2580	4150

Чистая прибыль ООО «Славянский консервный комбинат» за 2012 год снизилась до 2580 тыс. руб. с 1870 тыс. руб. годом ранее.

Себестоимость продукции за отчетный составила 66990 тыс. руб. ООО «Славянский консервный комбинат» за 2012 год получила прибыль до налогообложения в 2990 тыс. руб., что на 33,66% меньше показателя за аналогичный период прошлого года.

Чистая прибыль ООО «Славянский консервный комбинат» за 2013 год по сравнению с 2012г. увеличилась на 1,57 тыс. рублей и составила 4150 тыс. рублей.

Себестоимость продукции в 2013 г. увеличилась на 14,76 и составила 81750 тыс. рублей. Компания «Славянский консервный комбинат» за 2013 год получила прибыль до налогообложения в 4810 тыс. рублей.

Охарактеризуем процесс управления персоналом на швейной фабрике «Славянская», основанной 10 апреля 1954 года [4].

В 1994 году фабрика в соответствии с Федеральными законами РФ преобразована в швейную фабрику «Славянская» и является самостоятельным предприятием как юридическое лицо, действующее в соответствии с законами и Уставом общества [4].

С 1996 года фабрика стабильно специализируется по направлениям: выпуск изделий, средств индивидуальной защиты кожи человека изолирующего и фильтрующего типа [4].

С 2000 года фабрика «Славянская» является основным исполнителем в России изделий, средств индивидуальной защиты кожи человека [12].

Подъем производства, стабильное и качественное выполнение договорных обязательств позволило фабрике завоевать авторитет и получить высокую оценку от основных заказчиков.

За высокие производственные показатели за 2002 год фабрика признана лидером среди предприятий легкой промышленности Кубани. В 2003 году генеральному директору Н.И. Юркину вручен диплом «Лидер экономики Кубани-2002» [4].

В 2009г. компания зарегистрировалась как ЗАО швейная фабрика «Славянская».

Чистая прибыль ЗАО швейная фабрика «Славянская» за 2012 год выросла в 4,61 раза, достигнув 61,18 млн. руб.

Прибыль от продаж компании ЗАО швейная фабрика «Славянская» за 2012 год выросла в 4,24 раза до 76,13 млн. руб. по сравнению с 17,97 млн. руб. годом ранее.

Уставный капитал компании по состоянию на 1 июля 2012 года составил 326106240 руб.

На сегодняшний день основными видами деятельности ЗАО швейная фабрика «Славянская» являются: производство спецодежды (18.21), производство верхней одежды из тканей для мужчин и мальчиков (18.22.2), производство верхней одежды из тканей для женщин и девочек (18.22.3) [4].

Генеральный директор ЗАО швейная фабрика «Славянская» Полежаева Валерия Валентиновна.

Зам. директора по строительству: Овсянников Виктор Иванович.

Зам. директора по производству: Шамрай Наталья Сергеевна.

Управление персоналом на швейной фабрике осуществляет директор и начальник отдела кадров Крутикова Вера Петровна.

В ее обязанности входит:

– работа по комплектованию организации кадрами рабочих, служащих и специалистов требуемых профессий, специальностей и квалификации в соответствии с целями, стратегией и профилем организации, изменяющимися внешними внутренними условиями его деятельности, формированию и ведению банка данных о количественном и качественном составе кадров;

– организация разработки прогнозов, определение текущей потребности в кадрах и источниках ее удовлетворения на основе изучения рынка труда;

– принятие участия в разработке кадровой политики и стратегии организации;

– координация деятельности сотрудников в соответствии с общими целями;

– контроль за персоналом и соответствием результатов его деятельности, поставленным задачам;

– интерактивное, контактное взаимодействие (коммуникация) – деловое общение с целью получение информации, консультирования, оказания помощи и т.п.

– формирование системы стимулирования сотрудников и их мотивации.

– делегирование задач, компетенций, ответственности.

Карьерный рост на фабрике осуществляется при освобождении места, либо ухода на пенсию.

На территории ЗАО швейная фабрика «Славянская» работает бесплатная столовая для работников.

Премиальные выплаты выплачиваются по итогам работы за год.

Таблица 9 – Количественный состав рабочих ЗАО швейная фабрика «Славянская» по итогам 2012-2014гг.

Персонал (чел.)	2012 г.	2013г.	2014г.
постоянные работники	393	412	386

Численность сотрудников на 2012 год составила 393 человека, а на

2013 год составила 412 человек. На 2014 год численность сотрудников уменьшилась и составила 386 человек.

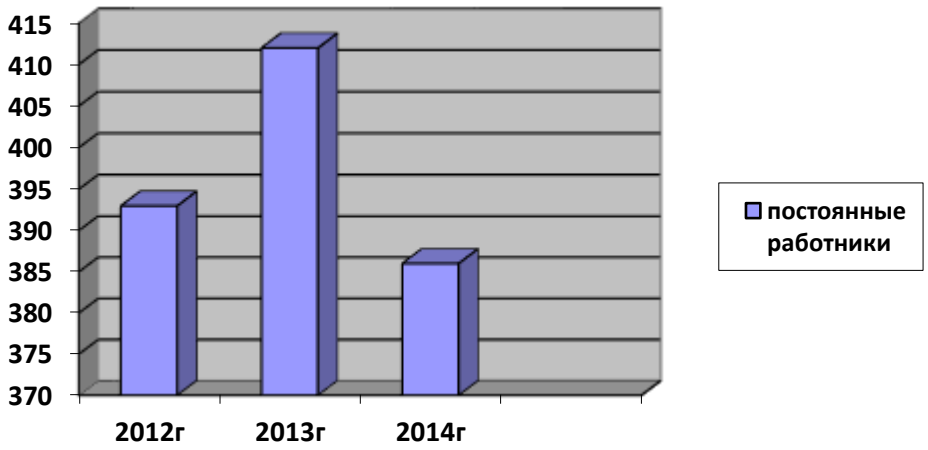


Рисунок 10 – Численность постоянных работников.

На предприятиях ОАО «Сад-Гигант», ООО «Славянский консервный комбинат» и ЗАО швейная фабрика «Славянская» применяются методы организации управления персоналом: организационные, экономические, социально-психологические (таблица 11).

Таблица 11- Сравнительная характеристика систем управления персоналом

ОАО «Сад-Гигант»	ООО «Славянский консервный комбинат»	ЗАО швейная фабрика «Славянская»
– карьерный рост; – повышение; квалификации; – своевременная заработная плата; – премиальные выплаты; – социальный пакет; – социальные блага для сотрудников; – увеличение численности	– карьерный рост; – повышение; квалификации; – своевременная заработная плата; – премиальные выплаты; – социальный пакет; – социальные блага для сотрудников; – увеличение численности персонала	– повышение; квалификации; – премиальные выплаты; – социальный пакет; – социальные блага для сотрудников;

Развиты социальные льготы для сотрудников организации: бесплатные столовые, предоставляемое временное жилье, материальное обеспечение, которое влияет на мотивацию сотрудников. В результате, наблюдаем, увеличение прибыли, выручки на предприятиях.

Предложить какой-либо эффективный проект совершенствования системы управления невозможно, так как многое зависит от профиля деятельности предприятия, экономической и политической конъюнктуры,

социально-психологического климата в организации. Однако, основные потребности человека, такие как материальное благополучие, защищённость, желание самоутвердиться остаются неизменными. Этим и следует руководствоваться, строя систему управления организацией.

Использованные источники:

1. Райзберг, Б. А. Словарь современных экономических терминов [Текст] : / Б. А. Райзберг. – М. : Айрис-пресс, 2009. – 608 с.
2. ОАО «Сад-Гигант» : сайт [Электронный ресурс]. – URL : http://www.sadgigant.ru/
3. Союз «Консервы Кубани». ООО «Славянский консервный комбинат» : сайт. – URL: http://konservikubani.ru/reestr/skk/
4. ЗАО Швейная фабрика «Славянская» : сайт [Электронный ресурс]. – URL: http://www.slavyanca.ru/

Соковнина Д. М., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра маркетинга
Уманский национальный университет садоводства
Украина, г. Умань

ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация. В статье рассматриваются практические подходы к формированию маркетинговой информационной системы предприятия. Уточнена сущность маркетинговой информационной системы. Предложена структура маркетинговой информационной системы предприятия.

Ключевые слова: маркетинг, предприятие, маркетинговая информационная система

В современных условиях эффективность функционирования субъектов рыночных отношений, в значительной степени, зависит от адекватности методов планирования и прогнозирования хозяйственной деятельности.

Реформирование национальной экономики, активизация процессов глобализации и усиление конкурентной борьбы обуславливают объективную необходимость использования субъектами хозяйствования маркетингового инструментария.

Энтропия внешней среды способствует появлению новых специфических требований к процессу принятия управленческих решений.

Среди основных элементов, которые определяют эффективность реализации маркетинговой стратегии фирмы является маркетинговая информационная система.

Различные аспекты циркулирования маркетинговой информации рассматриваются в научных трудах Р. Брауна, Ф. Котлера, С. Мхитаряна, Дж. О'Брайена и других.

Целью данной статьи является обоснование практических подходов к

формированию маркетинговой информационной системы.

Разработка теоретико-методологических основ информационного обеспечения маркетинговой деятельности предприятий, обуславливает необходимость решения следующих задач [1]:

- изучение теоретических подходов к определению роли информации в процессе принятия решений;
- обоснование потребности предприятий в маркетинговой информации;
- изучение рынка маркетинговой информации;
- разработка классификации источников маркетинговой информации;
- определение возможных форм организации работы с маркетинговой информацией;
- обоснование методического инструментария создания и функционирования маркетинговых информационных систем (МИС) на основе определения их сущности, выполняемых функций и тенденций развития;
- определение основных выгод от внедрения МИС;
- разработка методики исследования влияния информационных систем на изменение маркетинговой деятельности предприятия.

В современной экономической литературе не существует единого подхода к трактовке научной категории «маркетинговая информационная система». В зависимости от используемых методологических подходов, ученые по-разному определяют сущность данной дефиниции.

Так, несколько упрощенный подход представлен в электронном словаре экономических терминов [2]. Маркетинговая информационная система – это система, которая анализирует и оценивает маркетинговую информацию непрерывно аккумулирующуюся от внутренних и внешних, по отношению к фирме, источников.

Достаточно интересный подход описан в научном труде [3]. В соответствии с ним, маркетинговая информационная система представляет собой взаимодействие машин, процедур и персонала для создания упорядоченного потока соответствующей информации, полученной от внутренних и внешних источников для использования при принятии решений.

Исследователь Ф. Котлер рассматривает маркетинговую информационную систему как постоянно действующую систему взаимосвязи людей, оборудования и методических приемов, предназначенную для сбора, классификации, анализа, оценки и распространения актуальной, своевременной и точной информации для использования ее распорядителями сферы маркетинга с целью совершенствования планирования, претворения в жизнь и контроля за исполнением маркетинговых мероприятий [4, С. 79].

По мнению М.В. Макаренка, роль маркетинговой информационной системы заключается в тщательном изучении информационных

потребностей, разработке соответствующей информационной системы, а также централизации имеющейся информации и организации ее распределения [5].

Мы не можем полностью согласиться с данным подходом, поскольку, по нашему мнению, роль маркетинговой информационной системы заключается в информационном сопровождении управленческих решений, связанных с решением маркетинговых задач.

Обобщение вышеизложенных подходов к определению сущности маркетинговой информационной системы, позволило нам предложить следующую трактовку. Маркетинговая информационная система – это совокупность технических, технологических, интеллектуальных элементов, результат взаимодействия которых сопровождает процесс принятия управленческого решения. Под результатом взаимодействия мы понимаем информационный продукт, который формируется в процессе сбора и анализа маркетинговой информации.

Необходимо акцентировать внимание на бесконечность процесса формирования информации, поскольку уменьшение неопределенности, в той или иной области знаний, порождает новые проблемы, а, следовательно, и неопределенность.

Используя научный подход, изложенный в [6, С.12; 7], целесообразно выделить основные характеристики информационного продукта МИС:

- сложность оценки стоимости полученного объема информации;
- специфический механизм старения информации;
- необходимость отбора информации;
- определенная самостоятельность [8, С.308];
- возможность многократного использования;
- пригодность к обработке, интеграция и уменьшение объема за счет исключения дублирующей, параллельной информации;
- возможность компьютерной обработки;
- системность, формализация;
- коммуникативность;
- четкая структурированность.

В свою очередь, для формирования объективной оценки стоимости информационного продукта МИС целесообразно учитывать следующие характеристики [1]:

- полезность (ценность) информации. В литературе по маркетингу [9, С. 74] можно найти определение ценности информации как разницы между результатами решений, принятых с использованием данной информации, и теми, которые были получены без ее использования. Под «результатами» подразумеваются экономические и другие последствия управленческих решений, измеряемые объективными экономическими показателями (например, EBITDA);
- затраты на информационное обеспечение. Следует оценить затраты (финансовые и временные), которые предполагается выделить на разработку

и эксплуатацию системы информационного обеспечения маркетинговой деятельности;

- степень агрегирования информации. Это направление связано с учетом запросов на разных уровнях управления маркетингом.

Исследователь Ф. Котлер выделяет четыре основных блока в структуре МИС [4]: подсистема внутренней отчетности, подсистема маркетингового наблюдения, подсистема маркетингового анализа и маркетинговых исследований.

В то же время, мы согласны с подходом [10], в рамках которого структура и функциональные возможности МИС должны зависеть от специфики и масштабов деятельности конкретного предприятия.

Мы считаем, что для предприятий малого и среднего бизнеса наиболее рациональным является трёхэлементный вариант построения маркетинговой информационной системы.

Подсистема сбора данных МИС аккумулирует информацию от внешних, по отношению к фирме, источников. В свою очередь, подсистема аналитического обеспечения формирует информационный продукт, который используется в процессе реализации маркетинговой стратегии и тактики фирмы.

Главным связующим звеном, определяющим структуру системы, является информационная единица, которая содержит количественные показатели и / или качественные характеристики исследуемого объекта. Эффективное функционирование маркетинговой информационной системы предприятия невозможно без управляющего и координирующего элемента [11, С.153-154]. Поэтому в системе целесообразно выделить также подсистему управления информацией.

Таким образом, функции МИС в структуре предприятия могут быть представлены в виде маркетинговой системы поддержки принятия решений (MDSS — marketing decision support system), которая является начальным и конечным элементом информационных процессов [10].

Выводы. Эффективность реализации маркетинговой стратегии фирмы, в значительной степени, зависит от информационного обеспечения процесса управления. На каждой его стадии формируется определенная маркетинговая информация, которая может является основой для функционирования следующей стадии [12].

Функционирование маркетинговой информационной системы способствует удовлетворению потребностей конкретных пользователей в специфической информации.

При этом функционирование МИС предполагает наличие обратной связи, обеспечивает передачу информации об изменениях состояния наблюдаемого объекта во времени.

Использованные источники:

1. Бушуева Л.И. Маркетинговые информационные системы в управлении предприятием /Л.И. Бушуева //Корпоративное управление и инновационное

развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://koet.syktsu.ru/vestnik/2006/2006-1/7.htm
2. Marketing information system //Business Dictionary [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.businessdictionary.com/definition/marketing-information-system.html#ixzz3cAigEPcW
3. O'Brien James A. Management Information System: A Managerial End User Perspective/ James A. O'Brien. - Galgatia Publications Private Ltd.,N.D., 1998. – P.321-322.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс/Ф. Котлер. – М.: Издательство «Вильямс», 2007. — 656 с.
5. Макаренко М.В. Маркетинговая информационная система – основа конкурентного развития регионов / М.В. Макаренко // Устойчивое развитие городов. Управление проектами и программами городского и регионального развития: материалы X Международной научно-практической Интернет-конференции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://eprints.kname.edu.ua/29731/1/39.pdf
6. Курмаев П.Ю. Информационные технологии экономического развития /П.Ю. Курмаев, С. А. Музыченко, Н.В. Игнатенко. – Тернополь: Астон, 2008. – 180 с.
7. Курмаев П.Ю. Практические аспекты информационного обеспечения процесса государственного регулирования /П.Ю. Курмаев// Nauki economiczne. – 2015. - №21. – 195-203.
8. Гаман Т.Ф. К вопросу обеспечения информацией органов государственного управления /Т.Ф. Гаман// Вестник Хмельницкого регионального института управления и права. – 2004. - №12. – С.308
9. Баззел Р.Д. Информация и риск в маркетинге /Р.Д. Баззел, Д.Ф. Кокс, Р.В. Браун. – М.: Финстатинформ, 1993. – 502 с.
10. Николаев А. Маркетинговая информационная система [Электронный ресурс]/А. Николаев. – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/soft/marketing_inform_system.htm
11. Наденко И. Формирование маркетинговой информационной системы региона /И. Наденко //Научный вестник Херсонского государственного университета. – 2014. – №5. – С.153-154
12. Гончаренко Н. Определение основных подходов к формированию маркетинговой информационной системы как предпосылки развития региона [Электронный ресурс]/Н. Гончаренко. – Режим доступа: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2014-1/doc/2/15.pdf
13. Мхитарян С.В. Маркетинговая информационная система/С.В. Мхитарян. - М.: Эксмо, 2006. — 336 с.
14. Соковнина Д.М. Формирование системы маркетингового менеджмента на кооперативных основах /Д.М. Соковнина, О.В. Макушок, С.Д. Скуртол //Формирование рыночной экономики. – 2012. – №29. – С. 69-78.

Соколов А.С.
студент 2 курса
Насибов З.
студент 2 курса
ИЭиФ ВПО ОмГАУ имени П.А. Столыпина
Голова Е.Е., к.э.н.
доцент
ИЭиФ ВПО ОмГАУ имени П.А. Столыпина
Россия, г. Омск

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И НАПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация. Произведено исследование теоретических аспектов внешнего финансового контроля. Дано определение контроля, обозначены задачи внешнего финансового контроля.

Ключевые слова: контроль, финансы, аудит.

Экономическая политика государства осуществляется с помощью финансово-кредитных рычагов. Один из наиболее важных рычагов управления финансовой системы является финансовый контроль.

Контроль является составной частью управления общественным воспроизводством. Любое общество не может нормально функционировать и развиваться без четко организованной системы контроля за производством и распределением общественного продукта и другими сферами общественной жизни.

Контроль - это процесс, обеспечивающий соответствие функционирования управляемого объекта принятым управленческим решениям и направленный на успешное достижение поставленных целей. Основная цель контроля состоит в объективном изучении фактического положения дел различных областей общественной и государственной жизни, в выявлении факторов и условий, которые принципиально сказываются на выполнении принятых решений и достижении поставленных целей.

Контроль дает информацию о процессах происходящих в обществе, помогает выработать наиболее целесообразные решения общих и специальных вопросов развития экономики, предоставляет возможность судить о правильности принятых решений, своевременности и результативности их выполнения.

Контроль как функция управления позволяет своевременно выявить и устранить те условия и факторы, которые не способствуют эффективному ведению производства и достижению поставленной цели.

Он способствует укреплению законности, правопорядка, государственной, договорной и исполнительской дисциплины. Хорошо организованный контроль формирует у работников всех звеньев управления высокий профессионализм, компетентность, деловитость и оперативность, что является немаловажным фактором успешного решения политических и

экономических задач в условиях рыночной экономики.[1]

По организационным формам внешний финансовый контроль подразделяется на государственный (вневедомственный), ведомственный и аудиторский.

Государственный контроль осуществляется государственными и административными органами контроля.

Ведомственный контроль проводится министерствами, комитетами и другими органами государственного управления за деятельностью подведомственных им предприятий, организаций и учреждений. Такой контроль осуществляется путем проведения ревизий и тематических проверок в подведомственных предприятиях и организациях.

Аудиторский контроль осуществляется за деятельностью предприятий независимыми специализированными аудиторскими фирмами или частными лицами, имеющими лицензию на проведение контроля. Его цель состоит в том, чтобы проверить достоверность финансовой отчетности и бухгалтерского баланса, установить соблюдение действующего порядка финансовых и хозяйственных операций, правильность их отражения в аудите.

Порядок проведения аудиторского финансового контроля урегулирован Указом Президента Российской Федерации «Об аудиторской деятельности в Российской Федерации». Согласно этим актам аудиторская деятельность определяется как независимый вневедомственный финансовый контроль. Его могут проводить как отдельные физические лица, прошедшие государственную аттестацию, так и аудиторские фирмы (в том числе, иностранные), которые могут иметь любую организационно-правовую форму, предусмотренную Российским законодательством. После получения лицензии на право осуществления аудиторской деятельности они включаются в Государственный реестр аудиторов и аудиторских фирм. Организация государственного регулирования аудиторской деятельностью возложена на комиссию по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации.

Все услуги аудиторских организаций платные. Как правило отношения аудитора и клиента оформляются договором с оплатой услуг по договорным ценам. Результат аудиторской проверки оформляется в виде заключения. Этот документ имеет юридическую силу для всех юридических и физических лиц, государственных и судебных органов.

Внешний аудит выполняют специальные аудиторские фирмы по договору с государственными, налоговыми и другими органами, предприятиями, другими пользователями – банками, иностранными партнерами, акционерами, страховыми обществами т.д. Основной их задачей является установление достоверности финансовой отчетности проверяемых объектов, а также разработка рекомендаций по устранению имеющихся недостатков в деятельности хозорганов, улучшению их финансово хозяйственной деятельности и коммерческих результатов.[2]

Для достижения поставленных задач и целей аудиторские фирмы осуществляют: финансовые экспертизы; проверки и ревизии финансово хозяйственной деятельности и коммерческой деятельности предприятий и организаций; контроль за правильностью определения доходов, подлежащих налогообложению; предотвращение их занижения и возможность избежания штрафных санкций.

В нашей стране аудиторство, как принципиально новая форма организации финансового контроля, только начинает делать свои первые шаги.

В развитых странах независимое аудитоство является ведущей формой внешнего финансового контроля. Такая форма контроля получила широкое распространение, вплоть до создания международных аудиторских фирм. Международная ассоциация фирм дипломированных общественных бухгалтеров объединяет более 4,2 тыс. аудиторских фирм, функционирующих в 147 странах. При ООН создана Международная организация высших органов государственного финансового контроля.

Во многих государствах действуют транснациональные аудиторско-консультационные фирмы с представительством в других странах. Кроме того, существуют малые аналогичные службы, а также структуры для оказания индивидуальных аудиторских услуг. Во многих фирмах существует внутренний аудит для осуществления самоконтроля за уровнем затрат, рентабельности, соблюдением оптимального режима экономии и высокого качества оказываемых услуг. Внутренний аудит используют и в транснациональных корпорациях.

Основная задача аудиторских служб состоит в контроле за соблюдением законодательства, регулирующего финансовую и хозяйственную деятельность предприятия, ведение бухгалтерского учета, составление отчетности и обеспечение государственных органов и собственников объективной информацией о финансовом положении. В условиях бизнеса никто в деловом мире не принимает всерьез предпринимателей, чьи отчетные данные не подтверждены аудиторскими заключениями.[3]

В условиях рыночной экономики возрастает потребность в достоверной информации по основным связям предприятий, фирм, компаний и т.д. со своими кредиторами, поставщиками и акционерами. Объективная информация нужна: коммерческим банкам для компетентного решения вопросов о выдаче кредитов; акционерам для контроля за деятельностью акционерного общества; поставщикам, чтобы иметь дело с клиентами, гарантирующими полную и своевременную оплату полученных товаров и услуг; инвесторам для избежания риска при вложении своих капиталов. Рынок также предполагает рекламу предприятиям, что достигается публикацией балансов и финансовых отчетов. Публикуемые данные подтверждаются аудитором.[4]

Использованные источники:
1. Аудит предприятия. Учебное пособие/Сост. В.В. Нитецкий, Н.Н. Кудрявцев М.: Дело, 2011.
2. Аудит и ревизия. Справ. Пособие/Под ред. И.Н. Белого. Мн.: ООО «Мисанта», 2012.
3. Аудит: Учебник для вузов/ Под ред. проф. В.И.Подольского.-М.: Аудит, ЮНИТИ, 2011.
4. В помощь бухгалтеру и аудитору/справочно-методическое пособие/ Авт. - сост. Н.П.Барышников. Том 1,2 . Изд-е 3-е.- М.:Инфориационно-издательский дом “Филин”, 2013.

Соколова Ю.В.
студент
Национальный исследовательский
Томский политехнический университет
Россия, г. Томск

ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ

Миграция населения – сложный по своей природе, многообразный по формам и последствиям социальный процесс. При этом, оказывая огромное влияние на общественное развитие, он сам подпадает под воздействие политических, социально-экономических, демографических и иных трансформаций. Естественен и тот процесс, который возникает в отношении всех массовых проявлений миграции. Рано или поздно это явление должно было стать предметом изучения самостоятельной науки, но прежде всего оно оказалось в центре внимания географов и статистиков, и лишь позднее – демографов и социологов. На первых порах исследования миграции носили сугубо прикладной характер, что определялось, как это особенно хорошо видно из истории России, практическими нуждами государственного строительства.

В России миграционные процессы изначально играли огромную политическую и социально-экономическую роль.

Миграции населения – перемещения населения, связанные с переменой места жительства. Миграции населения являются одной из важнейших проблем народонаселения и рассматриваются не только как простое механическое передвижение людей, а как сложный общественный процесс, затрагивающий не только Россию, а также другие многие страны социально-экономической жизни. Миграции населения сыграли выдающуюся роль в истории человечества, с ними связаны процессы заселения, а также хозяйственного освоения земли, развития производительных сил, образования и смешения рас, языков и народов. Миграции населения имеют разнообразные аспекты; их характер и структуру, последствия, которые они вызывают, исследуют ряд наук – демография, экономика, география, социология, статистика, этнография и др. прикладное значение имеют исследования миграций населения для целей

общеэкономического и регионального планирования, использования трудовых ресурсов.

Различают следующие миграции населения:

- Эпизодические миграции – это деловые, туристические, рекреационные и т.п. поездки, не имеющие регулярного временного характера. Их значение с переходом к рыночной экономике существенно возросло. По своим масштабам этот вид миграции превосходит все остальные, хотя по своей значимости, особенно демографической, существенно им уступает. В настоящее время он изучен, за исключением зарубежных туристических поездок, весьма слабо.
- Маятниковые (челночные) миграции – регулярные, ежедневные или еженедельные поездки населения от мест жительства до мест работы (учебы) и обратно. Их главные направления: из села – в город, из малого города – в крупный. Значительная маятниковая миграция наблюдается в пригородных зонах крупных городов, а также в зоне средних и малых городов, в сельской местности урбанизированных территорий. В целом в пригородных районах городов формируются зоны устойчивой маятниковой миграции, ее важное условие – развитие транспорта. Такой вид миграции является серьезным источником формирования трудовых ресурсов в городах (почти 20% потребности крупных городов в рабочей силе покрывается за счет маятниковой миграции); повышает эффективность использования трудовых ресурсов высокой квалификации за счет пополнения работниками более низких квалификаций; расширяет зону непосредственного влияния крупных городов – центров материальной и духовной культуры, приобщая население, преимущественно сельских районов, к городским занятиям и образу жизни, к социальной мобильности; создает возможность более широкого выбора профессии и занятий; способствует развитию новых форм поселений, сочетающих элементы городского и сельского расселения. Отрицательные черты маятниковой миграции – непроизводительные затраты свободного времени, продолжительность поездок на работу и обратно вызывает «транспортную усталость», ведущую к понижению производительности труда.
- Сезонные миграции – перемещения главным образом экономически активного населения к местам временной работы и жительства на срок в несколько месяцев с сохранением возможности возвращения в места постоянного жительства. С одной стороны, сезонные миграции обеспечивают их участникам получение более выгодного дохода, чем они имеют в местах выхода, а, с другой – удовлетворяют потребности производства, испытывающего дефицит в рабочей силе. Подобные миграции связаны со спецификой экономики отдельных регионов, где доминируют отрасли, в которых потребность

в труде неравномерна во времени. К ним относится прежде всего сельское хозяйство, где в сезон посевных и уборочных работ потребность в рабочей силе намного больше, чем в остальное, особенно зимнее, время. К сезонным относятся также отрасли по переработке сельскохозяйственного сырья, лесозаготовительная (сплавные работы), рыбодобывающая (прибрежный лов), горно-металлургическая (в части, касающейся работы на приисках) и др.

- Безвозвратные миграции – это понимание миграции в узком смысле (как переселение) в отличие от представления миграции как любого пространственного перемещения населения. Она отвечает двум основным условиям: во-первых, население перемещается из одних населенных пунктов в другие, во-вторых, перемещение сопровождаются сменой постоянного места жительства, а в последние годы и гражданства. Объемы и интенсивность безвозвратных миграций зависят от многих условий, прежде всего, факторов миграции, в числе которых преобладают экономические, социальные, политические и др. До 70-х гг. XX в. объем валовой миграции рос, а затем началось его сокращение. В 90-е гг., в связи с начавшимся процессом реформирования социально-экономического уклада в России, интенсивность безвозвратной миграции резко сократилась (в 2,5 раза в конце 90-х гг. по сравнению с началом 80-х гг.)
- Вынужденные миграции – своеобразный вид современных миграций, обусловленный массовым перемещением людей, связанным с постоянными или временными изменениями места жительства по независящим от них обстоятельствам и вопреки желанию (стихийные бедствия, экономические и техногенные катастрофы; рост нетерпимости, ведущий к гражданским столкновениям и региональным войнам; изменения политической ситуации, ведущие к конфронтации отдельных социальных групп с органами власти, социальным окружением). Основными причинами вынужденной миграции являются различного рода вооруженные конфликты, нарушение прав и свобод человека, разрушение единых государственных пространств, как, к примеру, в СССР, Югославии и др. В истории СССР разновидностью вынужденной миграции стала депортация отдельных народов и народностей с их исконно родных мест в отдельные районы страны в 30-40-е гг. К вынужденным мигрантам относят беженцев, вынужденных переселенцев, перемещенных лиц, а также лиц, ищущих убежище. В отличие от добровольной миграции вынужденные переселения носят ярко выраженную политическую окраску и принудительный характер.
- Незаконные миграции – своеобразный вид внешней миграции. Незаконные мигранты – лица, которые в поисках работы выезжают в другую страну как нелегально (например, из Мексики в США незаконно переходят границу более 1 млн человек ежегодно),

так и на законных основаниях (по частным приглашениям, в качестве туристов и т.п.) с последующим переходом на незаконное положение и нелегальное трудоустройство. Со второй половины 70-х гг. XX в. в мире наблюдается небывалый рост числа нелегалов.

- Внешние (межконтинентальные и межгосударственные)
- Внутренние (межрайонные и переселения населения из сельской местности в города)

Статистика ООН (Организация Объединенных Наций) признает мигрантами лиц, проживающих на новом месте более 6 месяцев. Иногда к миграции населения относят туризм, курортные поездки, паломничество и др., что, однако, неправильно, ибо здесь нет смены места жительства. Также нельзя относить к миграциям населения так называемую маятниковую миграцию – дальние каждодневные поездки на работу.

Факторы и причины миграции подразделяются на негативные (выталкивающие) и позитивные (притягивающие). Однозначно выявить, какие из них определяют миграционный акт, весьма сложно. Так, на первой стадии наряду с факторами, формулирующими установку на переселение (выталкивающими), действуют и факторы, определяющие, куда конкретно, в какую страну, регион человек переселится (притягивающие). Если в принятии решения о переселении преобладает влияние первой группы факторов («уеду куда угодно, лишь бы не оставаться здесь»), то миграция определяется преимущественно действием выталкивающих факторов. Если же преобладает потребность переселиться именно в конкретный регион («уеду туда, что бы это ни стоило»), то решающими оказываются факторы притяжения.

Миграция населения остается одной из основных проблем каждого государства, выражаясь в различной форме. Главной причиной миграции населения является плохое экономическое положение страны. В связи, с чем падает численность населения. Но, с другой стороны, это выгодно для государств, в которых хорошее экономическое положение, и куда население прибывает большими потоками, а это значит, что прибывает новая рабочая сила. Россия, как одно из крупных государств, находится в зоне, охваченной этим явлением.

Использованные источники:

1. Агрба А.А. Изменения в сфере миграционного законодательства, вступившие в силу с 1 июля 2010 г. // Закон. – 2010. – №1. – С.98-103.
2. Баньковская С.П. Миграция, свобода и гражданство: парадоксы маргинализации // Власть. – 2006. – №4. – С.120-126.
3. Александров Ю. Чужие в нашем огороде // Новое время. – 2001. – №47. – С.14-15.
4. Волох В. Миграционная политика России // Власть. – 2009. – №4. – С.81-85.

Солдатенко А.И.
студент 3-го курса
Югорский Государственный Университет
специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
специализация «Анализ хозяйственной деятельности предприятия»
Богомолова Л.Л., к.э.н.
научный руководитель, доцент, профессор
кафедра экономики
Россия, г. Ханты-Мансийск

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОАО «ХАНТЫМАНСИЙСКГЕОФИЗИКА»

Аннотация: Данная статья посвящена анализу финансовых результатов предприятия на примере ОАО «Хантымансийскгеофизика».

Ключевые слова: Анализ хозяйственной деятельности, анализ финансовых результатов, ОАО «Хантымансийскгеофизика».

ОАО «Хантымансийскгеофизика» является коммерческой организацией, соответственно основной целью Общества выступает извлечение прибыли.

Уставный капитал Общества, который разделен на обыкновенные акции номиналом 1 рубль, составляет 202 101 рубль [2].

Анализ финансовых результатов предприятия является, одной из важнейших составляющих анализа финансового состояния предприятия. Анализ финансовых результатов – это исследование полученной организацией прибыли или убытка как в абсолютной величине, так и коэффициентов относительно других финансовых показателей организации.

Выручка от реализации продукции и себестоимость реализованной продукции ОАО «Хантымансийскгеофизика» имеют тенденцию роста (максимальные значения достигаются в 2011 г.) и темпы роста выше 100%, что же касательно остальных показателей, темпы роста не поднимаются выше 30%, несмотря на то, что эти показатели являются результативными (итоговыми) по отношению к выручке и себестоимости реализованной продукции.

Выручка от реализации продукции в 2009 г. составила 3,4 млрд. руб., в 2010 г. данный показатель составил 3,3 млрд. руб. (уменьшение на 161 млн. руб.). В 2011 г. выручка от реализации достигла 5 млрд. руб., что на 1,8 млрд. руб. больше, чем в предыдущем году и на 1,6 млрд. руб. больше, чем в базисном году. В последующий период наблюдается тенденция спада выручки от реализации продукции. Так, в 2012 г. показатель упал на 822 млн. руб. и составил 4,2 млрд. руб. В 2013 г. выручка от реализации снизилась еще на 91 млн. руб. и составила 4,1 млрд. руб.

Таблица 1 – Анализ динамики финансовых результатов ОАО «Хантымансийскгеофизика» [1].

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Темп роста, %
Выручка от реализации, тыс. руб.	3 443 021	3 281 958	5 045 242	4 223 235	4 132 294	120
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	2 269 458	2 226 139	4 171 100	3 276 710	3 837 549	169
Валовая прибыль, тыс. руб.	973 563	1 055 819	874 142	946 625	294 746	30
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	530 022	548 147	542 233	586 292	13 495	2,5
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	171 983	161 761	134 737	119 604	52 680	30
Рентабельность продаж, %.	15,4	16,7	10,7	13,9	0,3	1,9
Рентабельность затрат, %.	7,6	7,3	3,2	3,7	1,4	18

Себестоимость реализованной продукции в 2009 г. составила 2,3 млрд. руб., в 2010 г. себестоимость снизилась на 43 млн. руб. и составила 2,2 млрд. руб. Наибольшее значение себестоимость от реализации принимает в 2011 г., где она составляет 4,2 млрд. руб., что на 1,9 млрд. руб. больше, чем в предыдущих периодах. Далее наблюдается спад затрат на реализацию продукции, а именно в 2012 г. себестоимость составляла 3,3 млрд. руб., что на 894 млн. руб. меньше, чем в 2011 г., но на 1 млрд. руб. больше, чем в 2009 г. В отчетном году себестоимость реализованной продукции составила 3,8 млрд. руб., что на 560 млн. больше, чем в предыдущем году, на 1,6 млрд. руб. больше, чем в базисном году, но на 1,2 млрд. руб. меньше, чем в 2011 г. В общем, показатели себестоимости и выручки от реализации продукции возрастают.

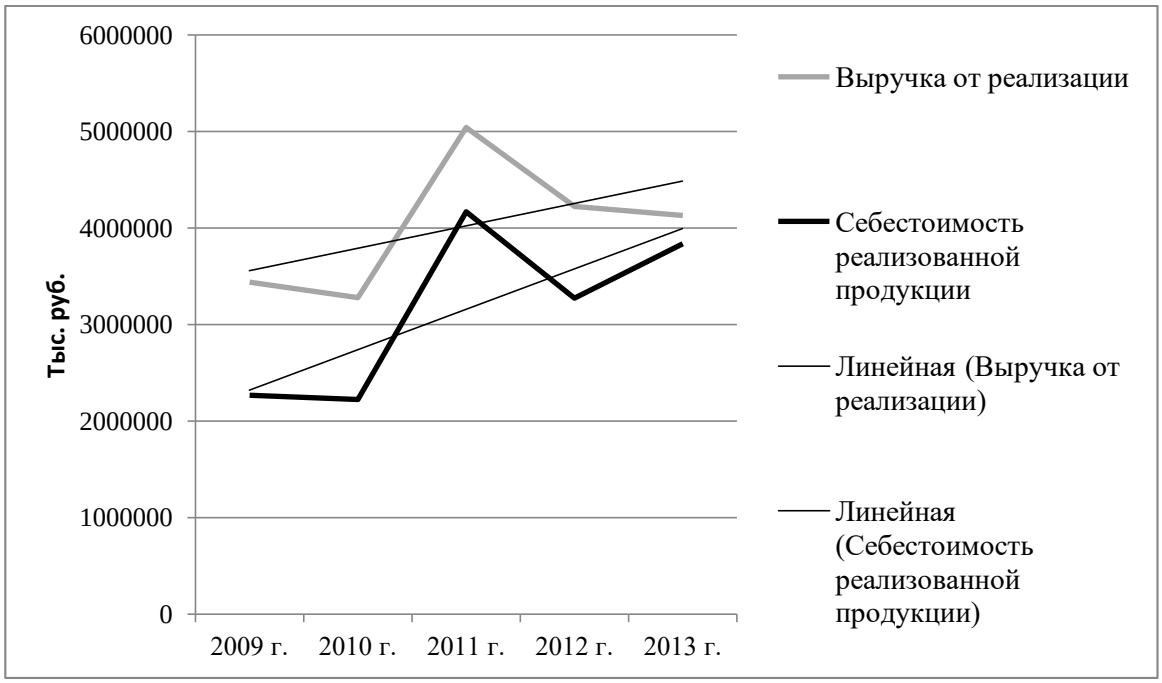


Рисунок 1 – Анализ динамики изменения факторов формирования валовой прибыли

Валовая прибыль является таким финансовым результатом, который показывает, сколько денег предприятие непосредственно получило от продажи продукции до учета других затрат. Наибольшее значение валовой прибыли было в 2010 г., оно составило 1 млрд. руб. В 2009 г. значение валовой прибыли составляло 974 млн. руб., то есть на 82 млн. руб. меньше, чем в 2010 г. Показатель валовой прибыли в 2011 г. составлял 874 млн. руб., что на 182 млн. руб. меньше, чем в 2010 г. и на 1 млн. руб. меньше, чем в базисном году. В 2012 г. произошел рост валовой прибыли, в основном за счет снижения издержек, на 73 млн. руб. относительно 2011 г., но это меньше, чем в 2010 г. на 106 млн. руб., и меньше, чем в 2009 г. на 27 млн. руб. 2013 год – самый низко прибыльный, валовая прибыль в этот год составила лишь 295 млн. руб., что на 652 млн. руб. меньше, чем в предыдущем году и на 761 млн. руб. меньше, чем в 2010 г. Это самый низкий показатель за всю динамику изменения показателя. Темп роста составил лишь 30%, из чего можно сделать вывод о неэффективности продаж продукции, в большей степени за счет снижения объема продаж и повышения себестоимости в последний – 2013 г.

Прибыль от продаж – это разность между валовым доходом и затратами на продажу товаров (издержками обращения). Прибыль от продаж ОАО «Хантымансийскгеофизика» стабильно держалась в районе 550 млн. руб. на протяжении всего периода до 2013 г., в котором она составила лишь 13,5 млн. руб., это на 573 млн. руб. меньше, чем в 2012 г. (когда прибыль от продаж имела максимальное значение). Темп роста прибыли от продаж составил 2,5%.

Рисунок 1 – Анализ динамики изменения показателя "Прибыль от продаж" в разрезе за 5 лет

Если соотнести эти данные с данными предыдущего абзаца, то можно сделать вывод о значительных коммерческих и управленческих расходах на продажу продукции. Для увеличения эффективности работы предприятия можно рекомендовать снизить данные расходы или увеличить эффективность затрат на продажу продукции.

Прибыль до налогообложения (операционная прибыль) - это разница между маржинальной (валовой) прибылью и расходами непроизводственного назначения, к которым относятся административно-управленческие расходы и расходы по сбыту произведенной продукции [3]. Прибыль до вычета процентов и налогов в 2009 г. составила 172 млн. руб. и это значение является наибольшим показателем за рассматриваемый период. В 2010 г. прибыль до налогообложения уменьшилась на 10 млн. руб. и составила 162 млн. руб. В 2011 г. прибыль снизилась еще на 27 млн. руб. относительно 2010 г., значение прибыли до налогообложения в этом году составило 135 млн. руб., что на 37 млн. руб. меньше, чем в 2009 г. В 2012 г. операционная прибыль составила 119 млн. руб., это на 16 млн. меньше, чем в предыдущем году и на 53 млн. руб. меньше, чем в базисном году. В отчетном году прибыль до налогообложения составила 53 млн. руб., что на 66 млн. руб. меньше, чем в предыдущем году, и на 119 млн. руб. меньше, чем в 2009 г.

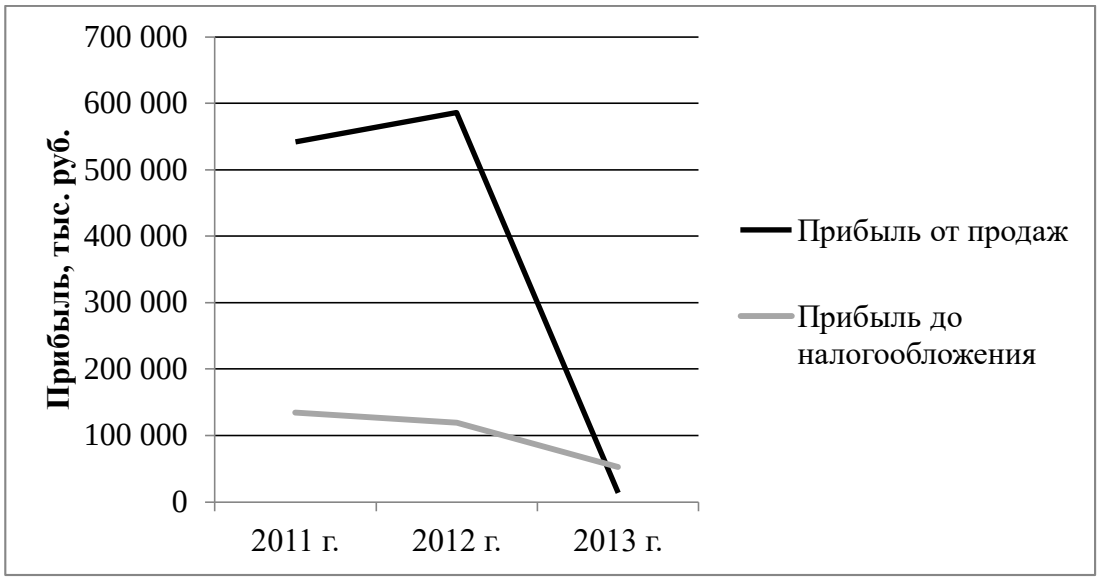


Рисунок 2 – Анализ динамики изменения прибыли ОАО "Хантымансийскгеофизика"

Показатель прибыли до налогообложения занимает важное место в финансовом менеджменте, поскольку данный показатель является источником покрытия постоянных финансовых расходов (проценты по кредитам и займам и лизинговые платежи), которые организации необходимо нести при любых обстоятельствах, несмотря на складывающееся финансовое положение, возможные спады в объемах реализации и др.

Рентабельность продаж показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции [3]. В 2009 г. данный показатель составил 15,4%. В 2010 г. рентабельность продаж принимает максимальное значение – 16,7%, что больше на 1,3% по сравнению с 2009 г. В 2011 г. рентабельность продаж снизилась до 10,7%, что на 6% ниже по сравнению с предыдущим периодом и на 5,4% меньше, чем в базисном – 2009 – году. В 2012 г. рентабельность продаж выросла по сравнению с 2011 г. на 3,2%, но снизилась по сравнению с 2010 г. на 2,8% и составила 13,9%.

К 2013 г. рентабельность продаж упала, и составила лишь 0,3%. Показатель рентабельности продаж характеризует важнейший аспект деятельности компании - реализацию основной продукции. Поскольку объемы продаж в последний год упали незначительно, а себестоимость продукции возросла можно сказать, что интерес покупателей к продукции снизился.

Рентабельность затрат показывает сколько предприятие (организация) имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции [3]. Рентабельность затрат ОАО «Хантымансийскгеофизика» в 2009 г. составила 7,6% и это наибольшее значение рентабельности затрат в рассматриваемом периоде. Как видно по таблице 8, показатель имеет тенденцию снижения. В 2010 г. рентабельность затрат составила 7,3% (спад на 0,3%). В 2011 г. значение рентабельности

затрат составило 3,2%, это на 4,4% меньше, чем в 2009 г. В 2012 г. рентабельность затрат увеличилась на 0,5% и составила 3,7%, это ниже значения рентабельности затрат в базисном году на 3,9%. В 2013 г. данный показатель значительно упал и составляет лишь 1,4%. В связи с падением прибыли в 2013 г. и увеличением затрат на продажу продукции, заметен спад данного коэффициента, то есть затраты за последний год особенно неэффективны.

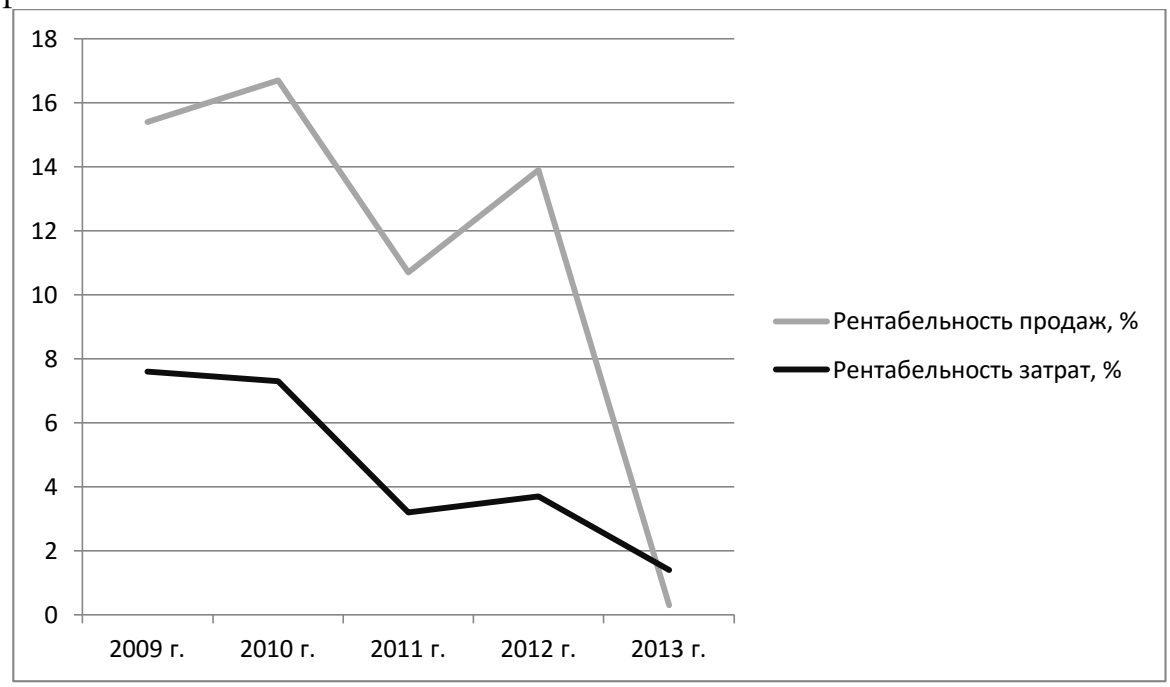


Рисунок 3 – Анализ динамики изменения коэффициентов экономической эффективности

Все результативные (итоговые) показатели и коэффициенты имеют темп роста ниже 100%, что говорит о снижении эффективности деятельности предприятия в целом.

Можно так же сказать, что в скором времени предприятие ОАО «Хантымансийскгеофизика» обанкротится, если не предпримет меры по улучшению финансового состояния предприятия.

Использованные источники:

1. Бухгалтерская (финансовая) отчетность ОАО «Хантымансийскгеофизика» за 2011 – 2013 гг.
2. Учетная политика ОАО «Хантымансийскгеофизика».
3. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: Л.Т. Гиляровская и др. – М.: ТК Велби, Проспект // 2011. – 360 с.

Соловьева А.Я.
старший преподаватель
Егомина С.С.
студент
Арктический государственный
институт искусств и культуры
Россия, г. Якутск

УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ У СОТРУДНИКОВ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ОРТО ДОЙДУ»)

Аннотация:

В этой статье будет рассматриваться управление мотивацией у сотрудников ООО «Орто Дойду» испытывающих трудности при устройстве на работу после окончания учебного заведения. Выявлены результаты проведенного автором учебно-социологического опроса.

Ключевые слова: мотивация, сотрудники, работа, заработная плата

Egomina Sardana Spartakovna
Student, Arctic state institute of arts and culture
Yakutsk, Russia

MANAGEMENT MOTIVATION STAFF (FOR EXAMPLE, LLC "ORTHO DOYDU")

Abstract:

This article will consider the motivation of the management staff of "Ortho Doydu" experiencing difficulties in finding employment after graduation. Revealed the results of the authors of the sociological survey.

Key words: motivation, employees, work, wages

Важнейшую роль в системе управления персоналом играют мотивация и стимулирование работника. Обеспечение соответствующего уровня мотивации позволяет решать такие задачи, как повышение результативности труда каждого сотрудника и эффективности всего производства, обеспечение систематического роста квалификации кадров, стабилизации коллектива. Мотивация включает в себя внутреннее состояние человека, называемое потребностью, и нечто вне его, определяемое как стимул или задача.

Основная деятельность человека - это труд, который занимает, как минимум, треть взрослой самостоятельной жизни. Становится очевидным, что труд, а, следовательно, и все вопросы с ним связанные имеют большое значение для любого человека и всегда находятся в поле внимания.

Нужно мотивировать сотрудника, чтобы он работал именно в этой компании и занимался конкретной деятельностью, понимая, что возможен служебный рост, большее вознаграждение и признание.[1]

В марте 2015г. мною проведено учебно-социологический опрос на

тему: «Управление мотивацией у сотрудников» (на примере ООО «Орто Дойду»).

Социологическое исследование осуществлялся методом анкетного опроса. Целью исследования являлось изучение управления мотивации у сотрудников ООО «Орто Дойду»

В анкетировании принимали сотрудники ООО «Орто Дойду». Количество опрошенных респондентов было всего 20.

Рассматривая ответы респондентов на вопрос «Довольны ли вы своей работой?» ответы респондентов показали,

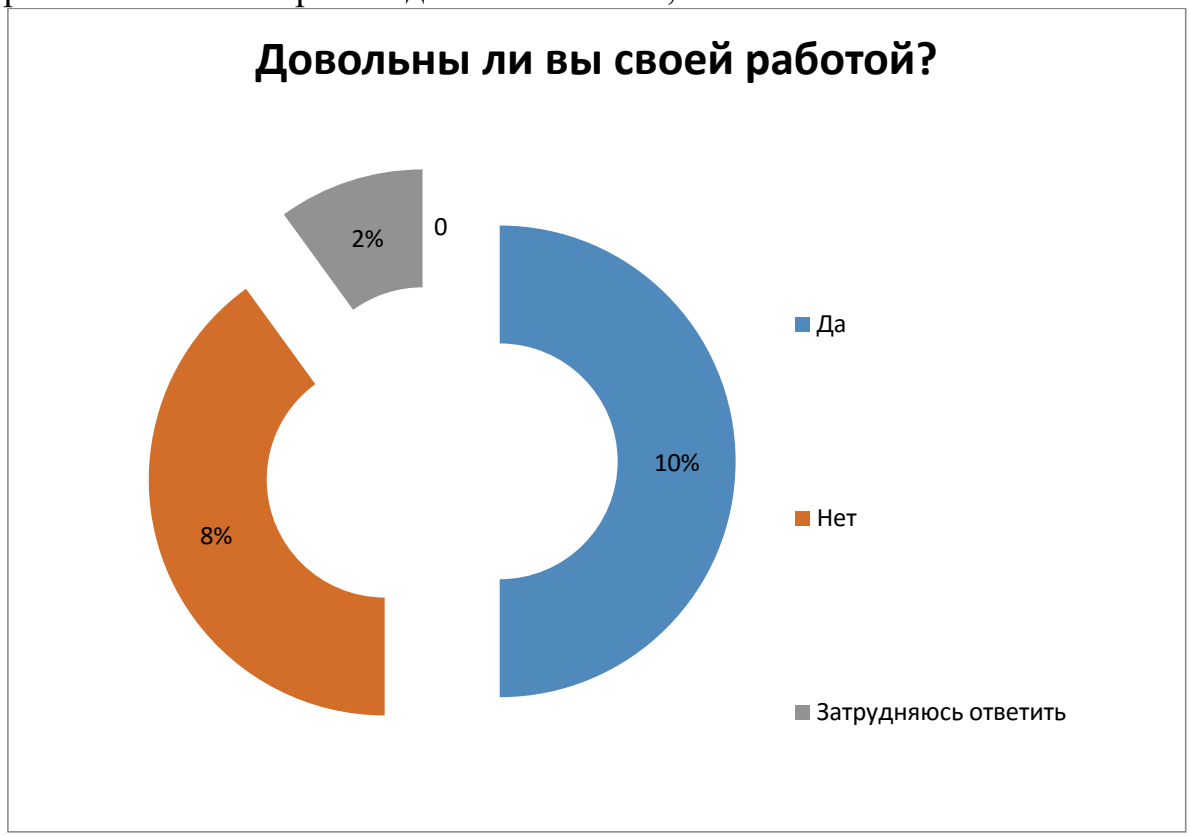
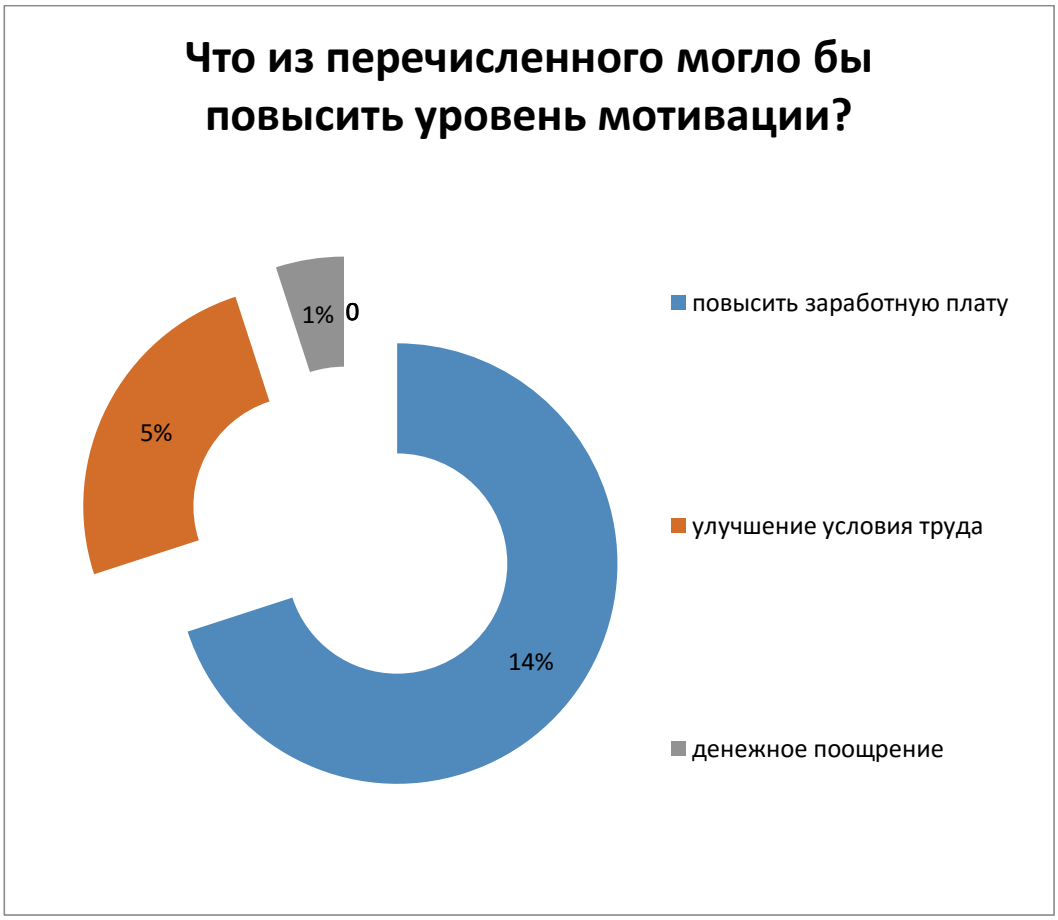


Диаграмма 1.«Довольны ли вы своей работой?»

что основная причина, которая влияет в трудоустройстве, по мнению сотрудников - довольны своей работой(10%); не удовлетворены своей работой(8%);затруднились ответить(2%).



Следующий вопрос, на которую ответили респонденты : «Что из перечисленного могло бы повысить уровень мотивации ?»

- 14% сотрудников хотели бы чтобы повысили заработную плату
- 5% сотрудников на улучшение условия работы
- 1% сотрудников желали бы социально-психологический климат был благоприятным.

Использованные источники:

1. Максимцев И.А. «Управление человеческими ресурсами: учебник для бакалавров/ У66. – М.: Издательство Юрайт. 2012.
2. http://vestnik.igps.ru/wp-content/uploads/V64/20.pdf

Солодкий И.В.
студент 1 курса магистратуры
ФГОБУ ВПО Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

АНАЛИЗ МИРОВОЙ ПРАКТИКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ КАК ИСТОЧНИКА ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ (НА ПРИМЕРЕ АВСТРАЛИИ)

Аннотация: *Данная работа посвящена рассмотрению опыта организации пенсионного обеспечения в Австралии. В статье проанализированы основные показатели деятельности трастовых пенсионных фондов и проведено их сравнение с российскими*

негосударственными пенсионными фондами. Определены основные направления реформирования российской пенсионной системы на основе зарубежного опыта.

Ключевые слова: *пенсионная система, негосударственный пенсионный фонд, трастовый пенсионный фонд, инвестиции, Австралия.*

Для разработки предложений по совершенствованию российской пенсионной системы стоит обратить внимание на зарубежный опыт деятельности пенсионных фондов. В качестве объекта анализа мы будем использовать пенсионную систему Австралии, так как она является самой надежной по мнению многих рейтинговых агентств. Австралия является примером успешного решения проблем создания не только накопительной пенсионной системы, но и фондового рынка, опирающегося на внутренних институциональных инвесторов. При этом накопительная пенсионная система начала создаваться начиная с 1980-х гг.

Согласно исследованию, проведенному международной страховой группой Allianz, Австралия занимает 1-е место в мире по общему рейтингу самодостаточности, устойчивости и эффективности пенсионной системы (см. рисунок 1). Активы частных пенсионных фондов в этой стране составляют более 90% ВВП в последние годы. Из 62 стран, по которым Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) ведет подобную статистику, Австралия занимает 5-е место по доле активов частных пенсионных фондов в ВВП, уступая лишь Нидерландам, Исландии, Швейцарии и Великобритании. [3, с. 11]

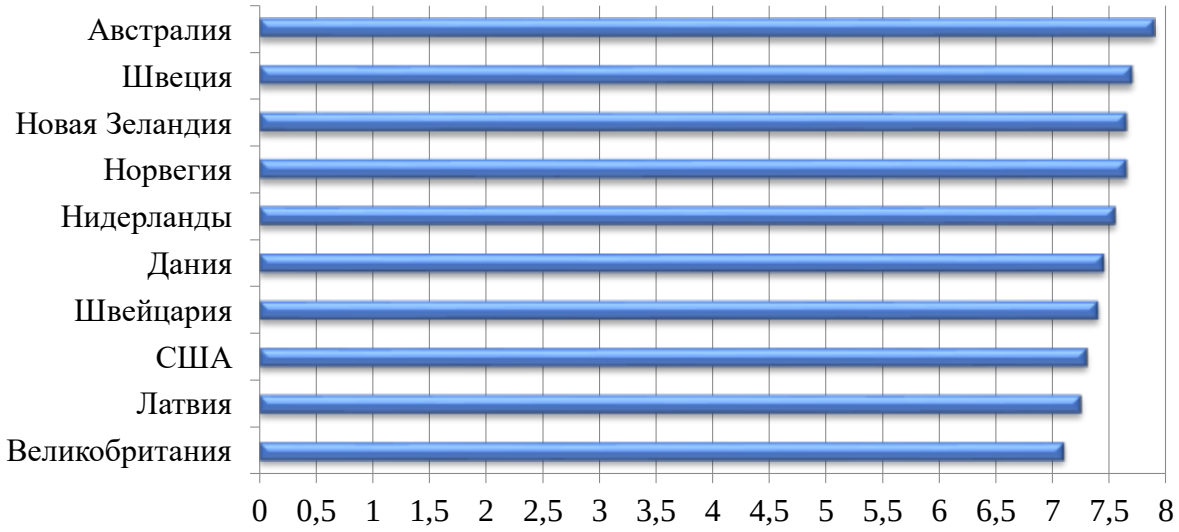


Рисунок 1 – Страны с наиболее устойчивой пенсионной системой [4, с. 6]

Рост пенсионных накоплений в этой стране благоприятно влияет на развитие взаимных фондов. Так, доля взаимных фондов в портфелях пенсионных фондов, по данным ОЭСР, составляла 53,8%, в то время как в среднем в мире данный показатель составляет 31,7%. Доля активов

австралийских взаимных фондов в ВВП за 2001-2010 гг. в среднем составила 104,4%, в том числе 118,1% ВВП в 2010 г. Из 48 стран, по которым составляется данная статистика, Австралия занимает 5-е место, уступая лишь таким оффшорным зонам, как Люксембург, Лихтенштейн, Ирландия и Гонконг. [2] Ускоренный рост взаимных фондов в Австралии наглядно иллюстрирует следующий принцип: предоставление права участникам пенсионной системы самостоятельно принимать решение о составе и структуре портфеля пенсионных накоплений неизбежно ведет к тому, что большая часть данных средств будет вкладываться в акции или паи взаимных фондов. Около половины портфеля вложений в акции австралийских пенсионных фондов составляют акции внутренних компаний, в портфеле инструментов с фиксированной доходностью данный показатель составляет около 60%. [1, с. 38]

Второй и третий уровни пенсионного обеспечения в Австралии реализуются на базе трастовых пенсионных фондов (ТПФ). Данные фонды имеют некоторые общие черты с НПФ в России. В большинстве случаев ТПФ являются юридическими лицами, они аккумулируют как «пенсионные накопления», т. е. обязательные взносы работодателей в пользу работников, так и «пенсионные резервы», представленные третьим уровнем в виде добровольных взносов работников и работодателей. Количество ТПФ в Австралии представлено в таблице 3. Можно заметить общий тренд – уменьшение численности всех ТПФ, кроме самоуправляемых пенсионных фондов.

Таблица 3 – Количество ТПФ в Австралии в 2008-2013 гг [1, с. 20]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Корпоративные	226	190	168	143	122	108
Отраслевые	70	67	65	61	56	52
Государственные	40	40	39	39	39	38
Розничные	169	166	154	143	135	127
Самоуправляемые пенсионные фонды (SMSF)	381 322	403 899	418 431	444 587	479 091	512 375
Объединенные пенсионные трасты	90	82	79	77	67	61
Всего	381 927	404 444	418 936	445 050	479 510	512 761

Индивидуальные пенсионные счета (ИПС) в ТПФ ведутся администраторами счетов, в качестве которых могут выступать как собственные структуры финансовых холдингов, так и независимые компании, предоставляющие услуги на аутсорсинге. Благодаря реформе 2005 года работники получили право выбирать собственный ТПФ, в который работодатель будет переводить пенсионные взносы.

Однако между ТПФ в Австралии и НПФ в России имеется значительно больше отличий, чем сходств, что делает модель пенсионного обеспечения в Австралии скорее ближе к пенсионным планам типа 401-k и IRA в США, чем к системе отдельных пенсионных фондов в России, странах Латинской

Америки и Юго-Восточной Азии. Это связано с рядом факторов.

Обязательные взносы работодателей в ТПФ в пользу работников осуществляются напрямую, минуя государственный пенсионный фонд как в России. Солидарная часть пенсионного обеспечения в Австралии финансируется за счет общих налогов. Такой порядок делает австралийскую систему более эффективной как инструмент поддержания лояльности работников к работодателям. Кроме того, даже действующий уровень платежей в размере 12% от заработной платы существенно выше, чем 6% отчислений на накопительную часть в России.

В австралийских ТПФ право выбора личной инвестиционной стратегии лежит непосредственно на участнике пенсионной системы – владельце ИПС. Это позволяет ему из множества предлагаемых вариантов (например, в розничных ТПФ – из около 255 стратегий) выбрать ту стратегию, которая наиболее полно отвечает его персональным инвестиционным предпочтениям. То есть владелец счета в ТПФ имеет возможность приспособить ту или иную стратегию к своему персональному профилю инвестора, определяемому спецификой имущественного положения, горизонтов инвестирования, возраста, образования, опыта работы на рынке ценных бумаг, склонности к рискам.

Большой популярностью у участников пенсионной системы пользуются инвестиционные стратегии, составленные из взаимных фондов. Около 80-90% граждан, исключая участников самоуправляемых фондов, выбирают базовую стратегию, предполагающую заранее определенную модель инвестирования в отечественные и международные акции, инструменты с фиксированной доходностью, инструменты денежного рынка и недвижимость. Бремя ответственности за принимаемые инвестиционные решения также лежит на владельцах ИПС.

В Австралии отсутствуют требования к минимальной доходности пенсионных портфелей, гарантии доходности со стороны государства, а также обязательства по компенсации убытков на ИПС.

В австралийских ТПФ, создаваемых в виде трастов, более четко определены права и обязанности пенсионного фонда. Он отвечает за надлежащее функционирование фонда, а также контроль за инвестированием пенсионных средств с соблюдением требований по диверсификации и ликвидности. Фонд хранит пенсионные накопления, а также осуществляет ведение операций по ИПС владельцев. Он не оказывает услуг по доверительному управлению, формированию инвестиционных стратегий и портфелей, продажами аннуитетов. Этим на конкурентных условиях занимаются другие специализированные компании, предлагающие свои продукты и услуги владельцам ИПС. В российских НПФ отсутствует подобное обособление функций пенсионного фонда, портфельного и доверительного управляющего. НПФ самостоятельно формирует один или несколько портфелей, общих для всех владельцев ИПС без предоставления своим клиентам возможности приспособления инвестиционного портфеля к

персональному профилю.

Подводя итог анализу различий австралийских и российских пенсионных фондов, можно высказать предположение о том, что модель ТПФ может рассматриваться как одно из направлений модернизации системы действующих НПФ в России.

В зависимости от круга обслуживаемых клиентов австралийские ТПФ бывают нескольких видов: розничные, корпоративные, отраслевые, самоуправляемые пенсионные фонды (Self-Managed Super Funds, или SMSF), государственный фонд для госслужащих, Пенсионные сберегательные счета (RSA).

Розничные фонды представляют собой независимые юридические лица, функционирующие на коммерческой основе, они предлагают пенсионные продукты широкому кругу населения. Их доля в общей стоимости чистых активов пенсионных фондов в 2013 г. составляла 40,5%, они обслуживали 14,4 млн. клиентских счетов. Провайдерами финансовых услуг в этих фондах выступают страховые компании, управляющие компании, дисконтные брокеры. Число розничных фондов составляет 127. Данные фонды предлагают клиентам выбор в среднем из примерно 255 стратегий. Крупнейшие розничные фонды – AMP Superannuation Saving Trust (2,9 млн. участников), Colonian First State Choice Superannuation Trust (0,7 млн. участников), The Universal Super Scheme (1,2 млн. участников). Среднегодовая доходность вложений в розничные фонды за последние 10 лет колеблется в диапазоне от 0,5% до 7,1% годовых. [5, с. 5-9]

Отраслевые фонды представляют собой некоммерческие организации или взаимные фонды, открытые для работников определенной отрасли. Они ориентированы в целом на менее образованных людей. В данных фондах хранится около 30,4% чистых активов пенсионной системы. Число фондов немногим больше 50. Среднее количество предлагаемых инвестиционных стратегий для владельцев ИПС составляет около 10. Крупнейшие отраслевые фонды – Australian Super (2 млн. участников, среднегодовая доходность за последние 10 лет – 7,2%) и Unisuper (0,5 млн. участников, 8,0% годовых). [5, с. 5-9]

Корпоративные фонды созданы как некоммерческие организации или взаимные фонды. Предназначены для работников какого-либо определенного юридического лица или группы юридических лиц. На их долю приходится около 5,7% чистых активов пенсионной системы Австралии. Число фондов превышает 140. Среднее количество предлагаемых стратегий – около 6, часто структура портфеля данных стратегий смещается в сторону акций и альтернативных инвестиций. Примеры корпоративных фондов – Commonwealth Bank Group Super (68,4 тыс. участников, среднегодовая доходность за 10 лет 8,1% годовых), Reserve Bank of Australia Officers Superannuation Fund (2,7 тыс. участников, среднегодовая доходность за 10 лет 7,3% годовых), Goldman Sachs & JBWere Superannuation Fund (2 тыс. участников, доходность за 10 лет 10,5%

годовых). [5, с. 5-9]

Государственные фонды представляют собой юридические лица, функционирующие на некоммерческой основе. Они применяют пенсионные схемы с установленными выплатами. Предназначены для сотрудников федерального правительства и государственных служащих. На долю 38 государственных фондов приходится около 23,5% пенсионных активов. Среднее число предлагаемых инвестиционных стратегий – 9. Крупнейшими фондами являются – State Public Sector Superannuation Scheme (44,5 млрд. долл. США), First State Superannuation Scheme (40,4 млрд. долл. США) и Public Sector Superannuation Scheme (15,0 млрд. долл. США). [5, с. 5-9]

Самоуправляемые пенсионные фонды (SMSF) создаются для доверительного управления накоплениями и резервами ограниченного круга лиц. Они создаются в форме юридических лиц с числом участников менее пяти, каждый из которых является соуправляющим фонда или его директором. Обычно это состоятельные люди с высоким уровнем знаний. Это самый быстрорастущий сектор пенсионной системы в стране. В настоящее время зарегистрировано свыше 512 тыс. самоуправляемых фондов. Средний размер счета в SMSF составляет около 484 тыс. австралийских долларов. [5, с. 5-9]

Возрастная структура владельцев ИПС в ТПФ приводится в таблице 4. Основными возрастными категориями для данной формы пенсионных сбережения являются лица в возрасте до 35 лет или в возрасте 35-49 лет. На них приходится соответственно 38% и 35% ИПС в Австралии. Это говорит о большом доверии населения к данному инструменту, поскольку для указанных поколений сбережения на ИПС являются «замороженными» на наиболее длительные сроки 20-30 лет

Таблица 4 – Возрастная структура владельцев ИПС в ТПФ в июне 2013 г. [1, с. 23]

Тип ТПФ	Меньше 35 лет	35-49 лет	50-59 лет	60-65 лет	Свыше 65 лет	Всего
Корпоративные	32%	40%	18%	5%	4%	100%
Отраслевые	50%	30%	13%	4%	2%	100%
Государственные	22%	35%	24%	9%	10%	100%
Розничные	32%	38%	17%	7%	5%	100%
Всего	38%	35%	17%	6%	5%	100%

С 1997 г. вместо традиционных ТПФ граждане получили возможность открывать Пенсионные сберегательные счета (RSA). Они представляют собой один из видов низкозатратных банковских депозитов. Несомненным плюсом RSA является государственная гарантия сохранности средств на счетах, которые открываются в сберегательных институтах и компаниях по страхованию жизни. Схема организации RSA похожа на традиционный ТПФ, только вместо вложений в разные активы пенсионные накопления и сбережения на счете инвестируются в полисы страховой компании.

Надзор за формированием и деятельностью ТПФ и RSA осуществляет

созданный в июле 1998 г. мегарегулятор – Австралийское агентство пруденциального регулирования (Australian Prudential Regulation Authority, APRA), занимающееся помимо пенсионных схем также надзором за банками, кредитными союзами, строительными обществами, страховыми компаниями, взаимными фондами. Основным источником финансирования APRA являются взносы поднадзорных организаций.

Функции регулирования финансового рынка и обеспечения раскрытия информации осуществляет созданная в 2001 г. Австралийская комиссия по ценным бумагам и инвестициям (ASIC). Она занимается регулированием банков, кредитных союзов, пенсионных фондов, страховых организаций, пенсионных фондов и других участников финансового рынка.

Если анализировать структуру вложений ТПФ в различные активы, то можно увидеть одну общую закономерность для всех видов ТПФ – высокая доля вложений в акции, в том числе и зарубежные, а также в прочие активы, а также крайне низкая доля инструментов с фиксированным доходом (см. таблицу 5). Наиболее рисковый портфель можно наблюдать у отраслевых ТПФ: он состоит на 54% из акций, на 30% из прочих активов и лишь на 17% из облигаций и депозитов в банках. Наиболее безрисковыми являются розничные ТПФ: в них наблюдается более высокая доля депозитов и облигаций в общей стоимости портфеля – 36%, в то же время вложения в акции составляют 48%, в прочие активы – 15%.

Таблица 5 – Структура портфелей ТПФ [1, с. 38]

Вид актива	Корпоративные	Отраслевые	Государственные	Розничные	Всего
Национальные акции	30%	29%	22%	26%	26%
Зарубежные акции	28%	25%	27%	22%	25%
Национальные облигации	14%	6%	7%	15%	9%
Зарубежные облигации	6%	5%	7%	7%	6%
Депозиты	6%	6%	9%	14%	8%
Прочие активы	16%	30%	28%	15%	25%
Всего	100%	100%	100%	100%	100%

Анализируя степень рискованности портфеля ТПФ следует обратить внимание на корреляцию с доходностью соответствующих фондов (см. таблицу 6). Как можно видеть, в данном случае полностью реализуется формула «чем больше риск, тем больше доходность». Так, наибольшую среднегодовую доходность за период 2004-2013 гг. показывают отраслевые и государственные ТПФ, которые имеют наиболее рискованный портфель активов. В то же время розничные ТПФ, у которых был замечен наименее рисковый портфель, получают наименьшую среднегодовую доходность в размере 4,9%. В среднем по всем видам, ТПФ получили среднегодовую доходность в размере 6,0%.

Таблица 6 – Среднегодовая доходность ТПФ [1, с. 33]

Вид ТПФ	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Среднегодовая доходность (2004-2013гг)
Корпоративные	-9,3%	-8,2%	9,4%	8,0%	1,7%	12,3%	6,5%
Отраслевые	-6,0%	-11,7%	8,5%	9,0%	0,9%	14,4%	6,7%
Государственные	-5,8%	-12,3%	9,8%	8,9%	1,7%	14,2%	7,0%
Розничные	-10,2%	-11,5%	8,7%	6,5%	-0,5%	13,1%	4,9%
Всего	-8,1%	-11,5%	8,9%	7,8%	0,6%	13,7%	6,0%

В 2011 г. австралийское правительство приступило к реформе системы ТПФ, целью которой является постепенная замена традиционных ТПФ их новой моделью, которая называется «MySuper». Целью данной реформы является унификация системы ТПФ, введение более дешевого, простого, технологичного и экономически эффективного для участников пенсионной системы продукта. Предполагается, что с июля 2017 г. он заменит все остальные формы добровольных пенсионных планов с установленными выплатами в Австралии. По этой причине целесообразно рассмотреть эту форму добровольного пенсионного обеспечения более подробно.

Основными преимуществами «MySuper» по сравнению с традиционными ТПФ являются существенно более низкие комиссионные, которые участники выплачивают предоставляющим соответствующую услугу организациям, а также более высокий уровень технологичности данного продукта. Существенно упрощена процедура открытия индивидуального счета, обеспечен онлайн доступ к счету и основным услугам по Интернету, колл-центр работает в режиме 24/7. Инвестор самостоятельно контролирует свои инвестиции и получает доступ к простым и надежным опциям по портфельному инвестированию или продвинутые сервисы, помогающие инвестировать в акции и ETF напрямую. При инвестициях в портфели с владельца пенсионного счета не взимается плата за открытие и ведения счета, вознаграждение за управление портфелем. Вознаграждение управляющим портфелей взимается в виде спредов при операциях входа-выхода из инвестиционных портфелей. Простые и прозрачные комиссии взимаются только за фактически оказанные дополнительные услуги по инвестиционному и финансовому консультированию, страхования жизни, услуги брокера при совершении прямых сделок с акциями и ETF, премиальной аналитике.

Рассмотрев опыт самой стабильной пенсионной системы в мире, можно сделать вывод о наличии качественной схемы организации ТПФ в Австралии, а также грамотного выбора инвестиционного портфеля фондов. Инвестируя в высокорисковые активы, ТПФ получают доходность, превышающую инфляцию, что привлекает еще больше клиентов в систему добровольного пенсионного обеспечения. Опыт Австралии может быть крайне полезен для России, поскольку система организации трастовых

пенсионных фондов очень похожа на российскую систему НПФ.

Использованные источники:

1. Annual Superannuation Bulletin [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. (1,6 Мб). – APRA, 2014. – Режим доступа: http://www.apra.gov.au/Super/Publications/Documents/Revised%202013%20Annual%20Superannuation%20Bulletin%2005-02-14.pdf , свободный. – Загл. с экрана.
2. OECD Pensions Outlook [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. (4,96 Мб). – OECD, 2012. – Режим доступа: http://www.aafp.cl/wp-content/uploads/2012/10/OECD-Pensions-Outlook.pdf, свободный. – Загл. с экрана. – 234 p. – ISBN 978-92-64-16940-1
3. Pension Markets In Focus [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. (3,74 Мб). – OECD, 2013. – Режим доступа: http://www.oecd.org/pensions/PensionMarketsInFocus2013.pdf, свободный. – Загл. с экрана.
4. Pension Sustainability Index [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. (453 Кб). – Allianz, 2014. – Режим доступа: https://www.allianz.com/v_1396002521000/media/press/document/2014_PSI_ES_final.pdf, свободный. – Загл. с экрана.
5. Superannuation Fund-level Rates of return [Электронный ресурс] – Электрон. текстовые дан. (1,11 Мб). – APRA, 2014 – Режим доступа: http://www.apra.gov.au/Super/Publications/Documents/2013%20Superannuation%20Rates%20of%20return.pdf, свободный. – Загл. с экрана.

Солодовник А.И., к.э.н.
доцент
Калашникова А.С.
студент 5 курса
ФБГОУ ВПО ОрелГАУ
Россия, г. Орел

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИВЕНСКОГО ХЛЕБОКОМБИНАТА ФИЛИАЛА ООО «ОРЕЛОБЛХЛЕБ» И ОЦЕНКА ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Ключевые слова: реклама, прибыль, стоимость, экономическая эффективность

Реклама – самый действенный инструмент в попытках предприятия модифицировать поведение покупателей, привлечь их внимание к его товарам, создать положительный образ самого предприятия, показать его общественную полезность. Для того чтобы реклама была более эффективной надо правильно выбрать канал распространения. Для Ливенского хлебокомбината наиболее приемлемыми будет реклама в газете, радио, изготовление рекламной продукции, и реклама на баннерах.

В местных газетах объявлений стоимость одного модуля (минимальная площадь) различна:

- в газете «Уездный город» – 750 руб.;
- в газете «Принт ТВ» – 660 руб.;
- в газете «Ливенская реклама» – 500 руб.

Допустим, размер объявления в Ливенском хлебокомбинате достигает в среднем 8 модулей:

Р2 = 750*8/250+660*8/250+500*8/200= (0,02112+0,024+0,02)*100=6,51

В среднем в месяц реклама в газете будет стоить 2000 руб.

2. Радиореклама является самыми массовыми по охвату потребителей средствами рекламы, они конкурируют с другими средствами рекламы, постоянно развиваясь и совершенствуясь.

Преимущества радиорекламы:
- наиболее экономичное и оперативное;
- на подготовку рекламы не требуется много времени;
- относительно дешевая цена.

Легко восприниматься будет рекламное объявление непродолжительное по времени – от 30 секунд до 1 минуты, желательно, чтобы оно сопровождалось музыкой. Также реклама будет наиболее эффективной, если она будет транслироваться в строго определенное время.

Для большей эффективности можно предложить, чтобы рекламные объявления выходили в эфир не менее 8 раз в месяц. Один день рекламы по радио стоит 6250 рублей, отсюда следует, что радиореклама обойдется фирме:

8 * 6250 = 50000 рублей

3. Печатная реклама – одно из основных средств, которое рассчитано исключительно на зрительное восприятие.

В художественном оформлении выделяются различные элементы фирменной символики организации, указываются адреса, телефоны и т.д.

В стоимость буклета входят стоимость дизайна и печать 3 000 и 10 000 руб., соответственно за количество буклетов в 1 000 штук.(13000 рублей за 6 месяцев).

Листовка стоит около 0,5 руб. за 1 шт.

10 000 шт. листовок будет стоить 5 000 руб.(1 раз в 6 месяцев)

4. Наружная реклама является эффективным средством для рекламы потребительских товаров, так как она рассчитана на восприятие широкими слоями населения. В связи с тем, что наружная реклама воспринимается на значительном расстоянии и на ходу, она представляет собой краткие и выразительные сообщения, в художественном оформлении должны крупно выделяться основные элементы фирменной символики.

В стоимость наружной рекламы входит стоимость изготовления -13 000 руб. и стоимость аренды щита – 12 000 руб.

Количество щитов – 2 шт., соответственно, стоимость наружной рекламы составляет:

2 * (12000 + 13000) = 50 000 руб. в месяц.

В ходе проведенных мероприятий ожидаемый объем продаж

увеличится на 10%. Если раньше количество звонков, поступаемых в данную фирму в день составляло 50, из которых заканчивались продажей 12, то после мероприятий по активизации рекламной деятельности количество звонков должно увеличиться в 2 раза, из которых результативными были 20.

Таким образом, сумма всех затрат на рекламу равна:

2000 + 50000 + 50000 + 5000 = 107000 рублей. Первоначально прибыль предприятия составляла 491135 руб., за счет рекламы объем продаж увеличился на 8% и, следовательно, прибыль предприятия от реализации составит: 491135*1,08 = 530425,8 руб.

Рассчитаем экономическую эффективность от активизации рекламной деятельности:

Ээф = (530425,8 -491135)/491135 * 100% = 8%

Таким образом, эффективность от предлагаемых рекламных мероприятий увеличится на 8%.

Предложенные мероприятия будут способствовать увеличению прибыли предприятия и улучшению финансовой устойчивости, что находит свое подтверждение в полученном экономическом эффекте для Ливенского хлебокомбината филиал ООО «Орелоблхлеб».

Солодовник А.И., к.э.н.
Кокош Е.В.
студент 5 курса
ФБГОУ ВПО ОрелГАУ
Россия, г. Орел

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, деловая активность, конкурентоспособность.

Для оценки финансового состояния необходимо проанализировать несколько групп показателей, таких как показатели финансовой устойчивости (показывают уровень независимости предприятия от внешних источников финансирования), платежеспособности (показывают насколько безболезненно предприятие может погасить текущие обязательства за счет реализации своих активов), деловой активности (показывают насколько быстро и эффективно используются предприятием имеющиеся у него ресурсы, в частности, оборотные средства).

Для ООО «Хлебокомбинат» оценка финансового состояния является очень актуальной, так как основным источником дохода перерабатывающего предприятия являются основные средства, которые обладают слабой ликвидностью, дорого стоят и требуют для своего приобретения и содержания достаточно значительных финансовых ресурсов.

Таблица 1 – Показатели финансового положения в ООО «Хлебокомбинат» за 2012-2014 годы

Показатели	Годы			Норм. значение	Темп роста, %
	2012	2013	2014		
Показатели финансовой устойчивости					
Коэффициент автономии	0,07	0,06	0,27	>=0,5	более чем в 3 раза
Коэффициент маневренности	8,28	7,98	1,42	>=1	17,1
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,50	0,90	0,93	>=0,1	186,3
Коэффициент задолженности	13,4	16,2	2,7	<=1	20,4
Показатели платежеспособности Продолжение таблицы 1					
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,06	0,01	0,01	0,2-0,5	11,0
Коэффициент покрытия	0,57	0,53	0,52	>=2	90,2
Показатели деловой активности					
Капиталоотдача	5,39	5,45	5,18	-	96,0
Продолжительность оборота (дней)	67,7	67,0	70,5	-	104,1
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	19,57	28,20	34,23	-	174,9
Продолжительность оборота дебиторской задолженности (дней)	18,6	12,9	10,7	-	57,2

Финансовое положение ООО «Хлебокомбинат» является не достаточно устойчивым, о чем свидетельствуют рассчитанные показатели. Коэффициент задолженности в 2014 году по сравнению с 2012 годом сократился на 79,6%, однако, несмотря на это показатель существенно превышает нормативное значение, которое равно 1. Это говорит о том, более чем на 50% деятельность ООО «Хлебокомбинат» финансируется за счет средств заемных источников.

Значение коэффициента маневренности снизилось более чем в 7 раз, однако на протяжении всего периода исследования выше нормативного уровня. Это говорит о том, что все собственные средства предприятия вложены в наиболее мобильные активы. Соответственно чем выше доля этих средств, тем больше у предприятия возможности для маневрирования своими средствами.

Коэффициент автономии за изучаемый период возрос более чем в 3 раза, вследствие роста доли собственных средств в общем объеме ресурсов предприятия. Вместе с тем даже это значение существенно ниже нормативного. Все это говорит о достаточно высокой финансовой зависимости от кредиторов и высоком риске финансовых затруднений в

будущих периодах.

При изучении основных показателей, характеризующих состояние платежеспособности данного предприятия, было выявлено следующее. Коэффициент абсолютной ликвидности свидетельствует о том, что ООО «Хлебокомбинат» не может погасить свою краткосрочную задолженность за счет быстрореализуемых активов в случае предъявления к нему требований со стороны всех кредиторов одновременно. Вместе с тем отметим, что коэффициент абсолютной ликвидности за последние три года сократился практически в 5раз. Коэффициент общего покрытия в период с 2012 года по 2014 год сократился на 11,1%, однако он меньше нормативного показателя, равного 2, что говорит о том, что платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной продажи, но и продажи в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств не покроют краткосрочную кредиторскую задолженность.

Кроме того, проведённые расчёты показали, что капиталоотдача снизилась на 4% и составила 5,18. Это негативно повлияло на продолжительность оборота капитала, который увеличился на 3 дня и в 2013 году составил 70,5 дня.

Для повышения конкурентоспособности предприятия стратегически важным является использование резервов производственно-технологического потенциала предприятия. Если рассматривать данную группу резервов более детально, то можно выделить в ней следующие элементы:

– резервы использования основных фондов (резервы использования производственных площадей, фонда времени работы оборудования, инструмента и приспособлений);
– резервы обновления структуры основных фондов;
– резервы совершенствования использования оборотных фондов (интенсификация технологических процессов, сокращения технологической подготовки производства, рост автоматизации производства);

Солодовник А.И., к.э.н.
Цуприкова А.Д.
студент 5 курса
ФБГОУ ВПО ОрелГАУ
Россия, г. Орел

ОЦЕНКА РИСКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Ключевые слова: риск, внешнеэкономическая деятельность, страновые и региональные риски.

Деятельность фирм, компаний, предприятий во всех ее аспектах связана со многими трудностями и критическими состояниями. Здесь и

пресловутые стихийные бедствия, и техногенные аварии, и ошибки и злоупотребления служащих, и отсутствие необходимого опыта у руководящих кадров, и нарушение условий контрактов, и возможные изменения в законодательстве.

Все эти риски многократно усиливаются и умножаются при проведении предприятием внешнеэкономической деятельности, которая вбирает в себя не только внутренние риски, но и риски, присущие мировым экономическим системам. В связи с этим для российских предприятий, принимающих активное участие в международных отношениях, проблема рисков во внешнеэкономической деятельности сейчас стоит как никогда актуально.

Существует большое разнообразие мнений по поводу понятия определения, сущности и природы риска. Это связано с многоаспектностью этого явления, недостаточным использованием в реальной деятельности, игнорированием в существующем законодательстве.

Более полно риск определяют как деятельность, связанную с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.

Принятие проекта связанного с риском предполагает выявление и сопоставление возможных потерь и доходов. Если риск не подкреплен расчетами, то он преимущественно кончается неудачей и сопровождается определенными потерями. Чтобы сладить негативные явления, связанные с риском, необходимо выявить: основные черты и источники его возникновения, наиболее важные его виды, допустимый уровень риска, методы измерения риска, методы снижения риска.

Условия возникновения риска - это ситуация риска, появлению которой всегда сопутствуют три взаимосвязанных условия: наличие неопределенности, выбор альтернатив, возможность оценки вероятности осуществления выбираемых результатов.

На уровень риска оказывают влияние многие факторы:

· объемы финансово-хозяйственной деятельности;

· профессиональная подготовка специалистов предприятия;

· стиль руководства и квалификация персонала;

· разнообразие видов деятельности предприятия;

· число нестандартных для данной фирмы операций,

· деловое окружение и др.

Основные риски, с которыми сталкиваются предприятия, можно рассмотреть на примере ООО «Дружба», расположенной в Курской области.

Занимаясь активной внешнеэкономической деятельностью, ООО«Дружба» сталкивается с различными рисками, среди которых важное место занимает риск снижения выручки предприятия.

В деятельности ООО «Дружба» имеют место следующие риски.

Отраслевые риски

- усиление ценовой конкуренции
- увеличение импортного сырья;
- рост неплатежей;
- снижение государственной поддержки

Страновые и региональные риски

В последнее время наметились положительные тенденции совершенствования организации торговых процессов, основными направлениями которых стали:

- формирование крупных торговых сетей,
-универсализация продовольственной торговли.

Вероятность возникновения рисков, связанных с географическими особенностями, оценивается как минимально возможная. Столичный регион не имеет географических особенностей, способных создать повышенную опасность стихийных бедствий, а также вызвать прекращение транспортного сообщения.

Таким образом, неблагоприятных изменений непосредственно в самом регионе осуществления основной деятельности, не прогнозируется. Для минимизации страновых и региональных рисков ООО "Дружба" ведет активную региональную торговлю, а также продолжает развивать сеть сбыта продукции по всей России и стран СНГ.

Солодовник А.И., к.э.н.
Некрасова А.А.
студент 5 курса
«Мировая экономика»
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»
Россия, г. Орёл

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЗНАМЕНСКИЙ СЕЛЕКЦИОННО-ГЕНЕТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР»

Полное официальное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Знаменский селекционно-гибридный центр».

ООО Знаменский селекционно – генетический центр является крупнейший производитель племенного чистопородного и гибридного родительского поголовья свиней на территории Российской Федерации и стран СНГ, входящий в состав агрохолдинга ЗАО «АВК «ЭКСИМА», который является одним из крупнейших производителей и поставщиков продовольствия на Российском рынке.

ООО «Знаменский СГЦ» - это:

- лучший партнер мировой генетической компании «Хайпор» – одного из лидеров в производстве генетики свиней;
- имеет сеть собственных племенных заводов, племенных

репродукторов, станций искусственного осеменения, товарных комплексов, комбикормовых заводов, убойных и мясоперерабатывающих производств, а так же на сегодняшний день 5 магазинов розничной продажи;

- действующие и создаваемые производства в Орловской, Владимирской, Ивановской областях, Республики Башкирия;
- племенное поголовье с высоким статусом здоровья:

3 материнские линии (Крупная Белая, Ландас, Свинка F-1);

4 отцовские линии (Дюрок, Боди, Дюрок «Магнус», Пьетрен «Макстер»);

- один из лидеров в продаже племенного и гибридного поголовья на территории Российской Федерации;
- соблюдение «правил биобезопасности», которые регламентируют режим работы людей и специализированной техники, расписание предупредительных и превентивных мер по недопущению заноса инфекционного начала на территорию ферм, специальную обработку людей и техники при выполнении каждодневных обязанностей;
- регулярный (не реже одного раза в месяц) мониторинг здоровья животных в аккредитованных учреждениях (ФГБУ «ВНИИЗЖ», г. Владимир, ФГБУ «Орловский референтный центр» Россельхознадзора), выполнение санитарно-профилактических, противоэпизоотических мероприятий, работа в строгом режиме биобезопасности на всех технологических этапах подтверждают и обеспечивают высокий статус здоровья племенных свиней. Исследования проводятся по большинству инфекционных агентов по все объектам и половозрастным группам;

работа в рамках единой структурной генетической пирамиды (полного цикла воспроизводства племенных животных) позволяет селекционно-генетическому центру оптимизировать маточный состав на всех уровнях и обеспечить максимальный выход товарной продукции, получая наибольшую эффективность на всех этапах производства.

Работа Знаменского Селекционно-Генетического Центра направлена на постоянное совершенствование продуктивных характеристик племенного и товарного поголовья свиней. Получаемый генетический прогресс, направленный на совершенствование производства и конечного продукта свиноводства, передается на маточное поголовье свиней промышленных комплексов наших партнеров. Данные факторы помогают производителям быть всегда конкурентоспособными на рынке промышленного производства свинины. Знаменский Селекционно-Генетический Центр занимается селекционной работой в свиноводстве в партнерстве с ведущими мировыми генетическими компаниями.

Одним из основных стратегических партнёров в генетической работе

Знаменского СГЦ является ведущий производитель и поставщик генетики для мирового свиноводства компания Hypor, которая является частью многоотраслевой генетической компании Hendrix Genetics.

В настоящее время Знаменский СГЦ занимается продажами племенного поголовья, как на Российском рынке, так и на зарубежном: 45 регионов в России, а так же Республики Казахстана, Кыргызстан, более 100 клиентов.

Партнёрами Знаменского СГЦ являются более 100 компаний, например, такие компании как АПК ООО «Сельский продуктъ», Брянский мясоперерабатывающий комбинат, ООО «Сибирь АПК», Великолукский свиноводческий комплекс, ООО «Донской бекон», ООО Агрофирма «Слобода», ОАО «Шуваевский племенной завод», Комсомольский свиноводческий комплекс, ОАО Агрофирма «Ливенское мясо» и т.д.

Национальный Союз Свиноводов России опубликовал рейтинг 20 крупнейших производителей свинины в России, среди которых 10 место занимает ЗАО АВК «Эксима». По результатам 2014 года, общее производство свинины на убой в живом весе 20 крупнейших производителей составило 1738 тыс. тонн (59,60% от общей массы).

ЗАО АВК «Эксима» (ООО «Знаменский СГЦ», входящий в состав данного агрохолдинга) занимает 10 место в рейтинге крупнейших производителей свинины в России по результатам 2014 года, производство свинины данного агрохолдинга на убой в живом весе составляет 58,3 тыс. тонн или 2,00 % от общего промышленного производства свинины в России в 2014 году.

Солодовникова У.Н.
доцент
кафедра экономики
Ходулина Д. Д.
студент 3 курса
Югорский государственный университет
Институт менеджмента и экономики
Россия, г. Ханты-Мансийск

ДОСУДЕБНОЕ УРЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ

На данный момент, в России существует большое количество спорных ситуаций, которые можно разрешить без вмешательства судов.

При досудебном урегулировании налогового спора между налоговым органом и налогоплательщиком разрешение конфликта непосредственно происходит во время возникновения спора. Обычно, налоговый конфликт происходит в связи с несогласием налогоплательщика с решением налогового органа по итогам камеральной, выездной налоговой проверки а также в связи с отказом каких- либо юридических действий в отношении налогоплательщика (возврат налога, постановка на налоговый учет, возмещение НДС). При этом если для налоговых органов законодательство о

налогах и сборах устанавливает обязательные требования о досудебном урегулировании споров, то в отношении налогоплательщиков в определенных категориях дел предусмотрено еще право на досудебное урегулирование[1].

В соответствии со ст. 148 АПК РФ арбитражный суд может оставить заявление только тогда, когда установит, что истцом не был соблюден досудебный порядок, предусмотренный договором или федеральным законом РФ. Только в случае уклонения или отказа налогоплательщика от добровольной уплаты налогов

Налоговый орган может обратиться в суд для взыскания суммы налоговых санкций только в том случае, когда налогоплательщик добровольно отказывается уплатить всю сумму налога или же пропустит срок уплаты указанный в требовании об уплате налоговой санкции (ст.104 НК РФ). Если в иск налогового органа включено требование о взыскании пени, и к моменту подачи иска оно не было уплачено, то досудебное урегулирование спора состоит в указании налоговым органом в ранее направленном налогоплательщику требовании размера недоимки с даты, с которой начисляется пеня[2].

Несоблюдение налоговым органом указанной процедуры влечет за собой оставление иска без какого- либо движения.

Вообще, налоговые органы на имя должника отправляют не только требование об уплате налога, но и решение о привлечении данного налогоплательщика к налоговой ответственности, в котором прописан срок уплаты налоговой санкции.

Другим обязательным условием досудебного урегулирования спора суды считают вручение требования только уполномоченному налогоплательщиком лицу[4].

Соблюдение досудебного порядка взыскания недоимки путем выставления требования является обязательным. Требование об уплате налога включает в себя: сведения о сумме задолженности по налогу, размере пеней, начисленных на момент направленного требования; сроке уплаты налога, установленного законодательством о налогах и сборах; сроке исполнения требования, а также мерах по взысканию налога и обеспечению исполнения обязанности по уплате налога, которые применяются в случае неисполнения требования налогоплательщиком (ст.69 НК РФ).

Каждый налогоплательщик может (если таковые имеются) обжаловать ненормативные акты налоговых органов, а также незаконные действия (бездействие) должностных лиц налоговых органов. Для этого ему необходимо написать жалобу должностному лицу вышестоящего органа. Аналогично, налогоплательщик может подать жалобу в арбитражный суд. Исходя из ст. 137 НК РФ: если права налогоплательщика не нарушены, ему не следует подавать жалобу на налоговую инспекцию, так как она рассматриваться не будет[6].

Досудебное разрешения того или иного налогового конфликта,

порядок обжалования актов налоговых органов имеет ряд преимуществ со стороны налогоплательщика:

- простота и оперативность рассмотрения;
- отсутствие уплаты государственной пошлины;
- возможность определить позицию вышестоящего налогового органа.

В том случае, если жалоба рассмотрена и ее итог будет отрицательным, налогоплательщику стоит основательно готовиться к судебному процессу. Порядок досудебного обжалования актов налогового органа ненормативного характера, действий или бездействия их должностных лиц регламентирован НК РФ, а также разъяснен письмами и Регламентом ФНС России. В Налоговом кодексе РФ административный порядок обжалования актов налоговых органов, действий или бездействия их должностных лиц регулируется статьями 137, 139 - 141. Однако необходимо учесть, что НК РФ не предусматривает подачу жалобы налогоплательщика как обязательное условие досудебного порядка урегулирования налогового спора[3].

Подача жалобы осуществляется в течении трех месяцев со дня, когда он узнал о нарушении своих прав.

По итогам жалобы налоговый орган вправе (ст.140 НК РФ):

- оставить жалобу без удовлетворения;
- отменить акт налогового органа и назначить дополнительную проверку;
- отменить решение и прекратить производство по делу о налоговом правонарушении;
- изменить решение или вынести новое решение.

Если уплаченная налогоплательщиком сумма денежных средств превысила размер налога (который необходимо уплатить), то зачет сумм, излишне уплаченного налога в счет предстоящих платежей осуществляется на основании письменного заявления налогоплательщика по решению налогового органа. Таким же образом производится возврат взысканных сумм, которые были излишне уплачены (ст.79 НК РФ). В случае отказа на возврат или зачет сумм излишне взысканных или уплаченных налогоплательщик имеет право обжаловать данные действия налоговых органов.

Если по окончанию налогового периода сумма различных налоговых вычетов превышает общую сумму налога, то текущая, не зачтенная разница подлежит возврату или возмещению, по письменному заявлению налогоплательщика (ст. 176 НК РФ)[5].

В настоящее время в Российской Федерации существуют варианты досудебного урегулирования налоговых споров методами согласования различных доказательств и фактов с помощью посредника.

В соответствии с п.2 ч.1 ст.135, ч.2 ст.158 АПК РФ стороны по спору могут урегулировать спор с помощью посредника. Посредничество

представляет собой урегулирование разногласий с помощью незаинтересованного лица, именуемого посредником, который оказывает сторонам содействие в ведении переговоров и способствует достижению соглашения между ними.

Посредничество принимает форму переговоров между сторонами с участием третьей стороны - судебного сотрудника или иного лица, которое помогает им добровольно прийти к взаимоприемлемому разрешению спора или решению отдельных спорных вопросов. В связи с этим важная роль отводится стадии подготовки дела к судебному разбирательству, особенно собеседованию судьи со сторонами или их представителями. В процессе собеседования судья непосредственно сам может содействовать сторонам в урегулировании спора через конкретизацию спорных моментов, сближение позиций сторон, а также согласование и фиксирование доказательственных фактов[4].

И налоговые органы, и налогоплательщик при обращении в суд должны раскрыть доказательства, на которые ссылаются как на основание своих требований и возражений, до начала судебного заседания.

Досудебная подготовка дел при раскрытии доказательств

В соответствии с п.6 ст.100 НК РФ налогоплательщик имеет право составить письменные возражения по акту выездной налоговой проверки, в которых представляются дополнительные доказательства правоты налогоплательщика, а также судебные прецеденты по рассмотрению аналогичных ситуаций. Это могут быть письменные доказательства, такие как бухгалтерские документы, судебные акты других судов по рассмотрению аналогичных ситуаций по налоговым спорам, более точное применение норм материального права: гражданского, налогового, таможенного, банковского, валютного законодательства, а также применение закона, имеющего более высокую юридическую силу. Если в российском законодательстве не предусмотрена такая норма, то необходимо руководствоваться международным законодательством, т.к. в соответствии со ст.15 Конституции РФ нормы международного права включаются в правовую систему Российской Федерации.

После получения письменных возражений налоговые органы, изучив представленные дополнительные доказательства, снимают частично или полностью все разногласия. Таким образом, налоговый спор досудебной процедурой составления письменных возражений будет урегулирован полностью или частично, в любом случае до судебного рассмотрения дойдет меньше спорных моментов.

Рассмотрим статистику показателей за 2011-2013 год по урегулированию налоговых споров в ХМАО-Югре[2].

Таблица 1

Анализ составленных и оспоренных актов по результатам налоговых проверок по ХМАО-Югре (2011-2013г.г.)

Показатели	2011		2012		2013	
	Количество актов	**Уд. вес**	**Кол-во актов**	**Уд. вес**	**Количество актов**	**Уд. вес**
Количество актов, составленных по налоговым проверкам (всего, ед.), в том числе:	**75 128**	**100**	**69 205**	**100**	**59 854**	**100**
по камеральным налоговым проверкам	49 012	65,2	43 954	63,5	37 980	63,5
по выездным налоговым проверкам	790	1	661	0,95	519	0,87
по результатам обнаружения фактов, свидетельствующих о налоговых правонарушениях (статья 101.4 НК РФ)	26 990	35,9	24 590	35,5	21 355	35,7
Количество актов, оспоренных налогоплательщиками на стадии рассмотрения материалов налогового контроля (всего, ед), в том числе:	**2 056**	**2,7**	**1 554**	**2,25**	**1 535**	**2,6**
по камеральным налоговым проверкам	912	1,2	836	1,2	785	1,3
по выездным налоговым проверкам	356	0,47	272	0,39	223	0,38
по результатам обнаружения фактов, свидетельствующих о налоговых правонарушениях (статья 101.4 НК РФ)	405	0,54	446	0,64	527	0,88

Исходя из данных таблицы 1, можно отметить, что количество актов налоговых органов сокращается, основную численность которых составляют камеральные проверки, что свидетельствует об улучшении работы ФНС ХМАО-Югры.

По данным УФНС по Ханты-Мансийскому автономному округу всего на территории округа налоговыми органами составлено 59 854 акта по налоговым проверкам за 2013 года, это на 20 % меньше чем в 2011 году (75128) и на 13 % меньше чем в 2012 году (69 205).

При подведении итогов за 2013 год, отмечено, что эффективность данной системы досудебного урегулирования повлияла на продолжающуюся по сей день тенденцию уменьшения количества споров с участием налоговых органов. Количество споров, которые рассматривает ежегодно арбитражный суд сокращается в среднем на 17%.

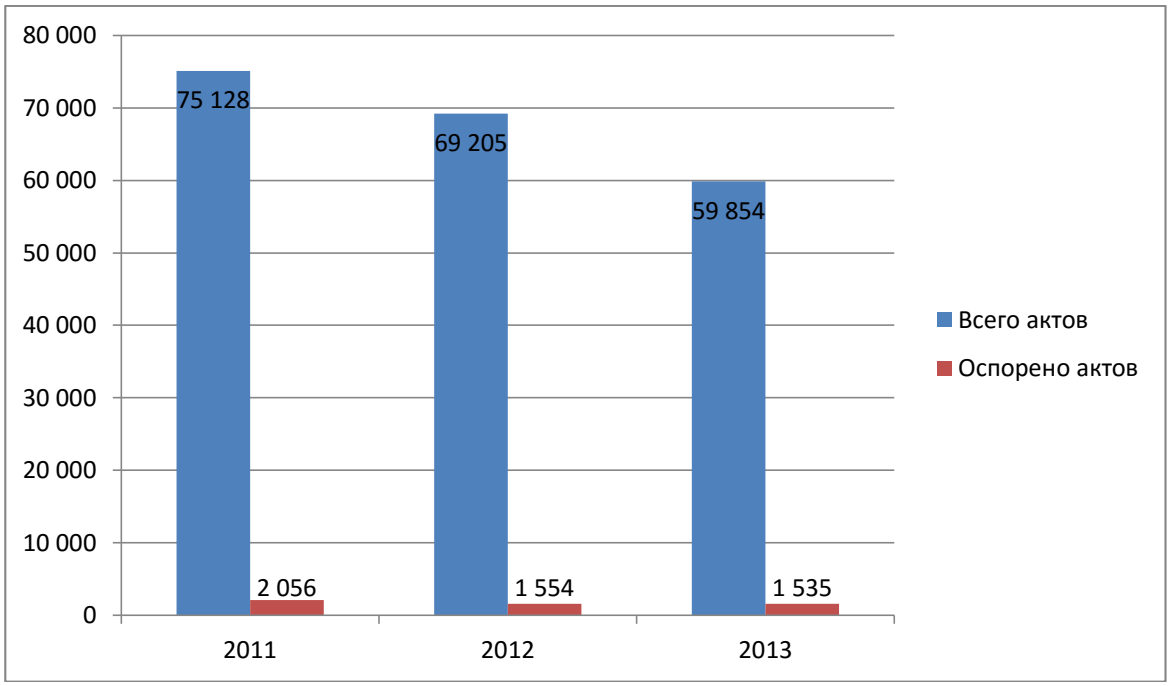


Рисунок 1 – Наглядное изменение количества актов (2011-2013 года), составленных по результатом налоговых проверок

Как показывает рисунок, наблюдается значительное уменьшение актов налоговых проверок и, соответственно, уменьшение количества оспоренных актов.

Данный факт, сокращения количества актов, связан с многими факторами, одним из которых является – сокращение налоговых проверок (как камеральных, так и выездных). Данное сокращение связано с работой налоговых органов, а именно: точечными выездными налоговыми проверками, которые способствуют проведению предпроверочного анализа.

Другим, наиболее влиятельным факторам, является уменьшение индивидуальных предпринимателей (около 7%)[7].

Таблица 2

Анализ количества удовлетворенных возражений по ХМАО-Югре (2011-2013г.г.)

Показатель	2011	2012	2013
Количество актов налоговых органов, оспоренных налогоплательщиками на стадии рассмотрения материалов проверки	2 056	1 554	1 535
Количество удовлетворенных возражений:	1 413	1 093	1070
Полностью	921	580	534
Частично	492	513	536

Процент удовлетворенных возражений от общего количества	68.7	70.3	69.7

1) 2011год- 2056 возражений, из них: 921 полностью удовлетворенных и 492 частично удовлетворенных (68,7%);

2) 2012 год- 1554 возражений, из них: 580 полностью удовлетворенных и 513 частично удовлетворенных (70,3%);

3) 2013 год- 1535 возражений, из них: 534 полностью удовлетворенных и 536 частично удовлетворенных (69.7%).

Анализ показывает, что наблюдается снижение количества поданных налогоплательщиками возражений. В 2013 году налогоплательщиками оспорено 1 535 актов из 59 854 актов налоговых органов (2,6%), в 2012 году- 1 554 акта из 69 205 актов (2,2 %)[7].

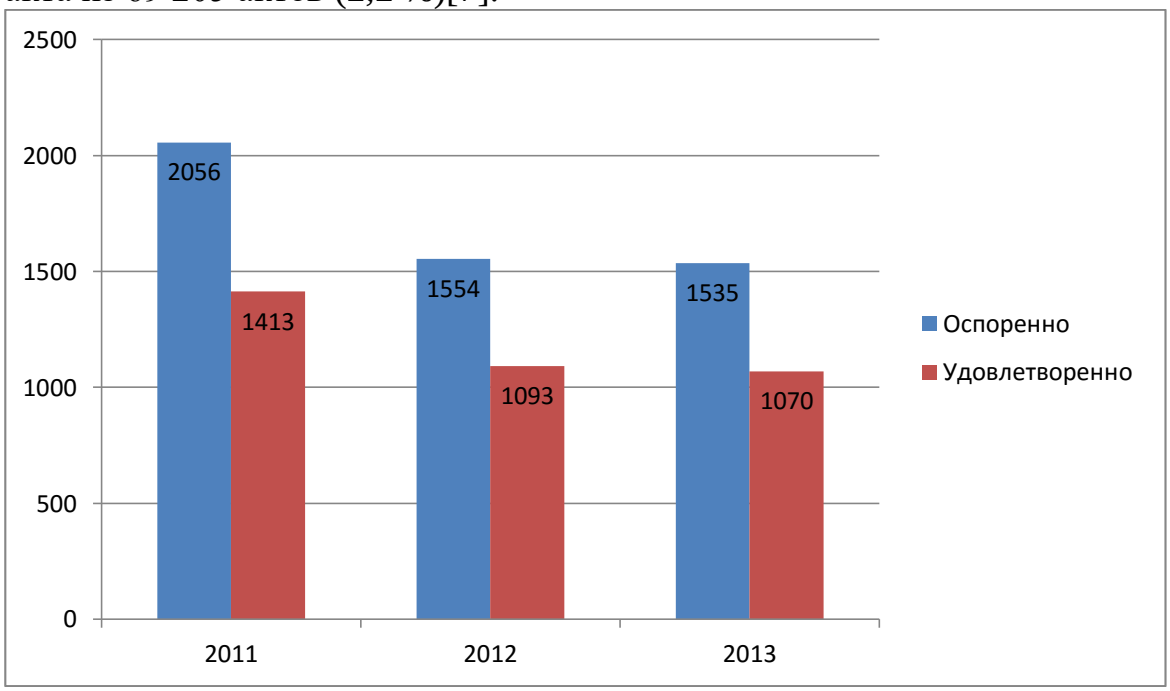


Рисунок 2 – Визуальное соотношение удовлетворенных возражений налогоплательщиков к общему числу актов

Рисунок показывает соотношение общего числа оспоренных актов к числу удовлетворенных. Рассматривая 2013 год: оспорено 1535 актов(2,6%) от общего числа 59 854 актов, из которых 1070 было удовлетворено. В 2012 году мы наблюдаем аналогичную ситуацию 1554 акта (2,2 %) оспорено из общего количества- 69 205. Исходя из представленного анализа, можно сделать вывод, о наличии тенденции к снижению количества возражений, поданных налогоплательщиками.

По словам руководителя ФНС России М.В. Мишустина: «ФНС России уже добилась определенных положительных результатов в этом направлении. За последние четыре года количество ежегодных проверок сократилось на 32%. Благодаря введению процедуры обязательного досудебного урегулирования налоговых споров их количество за четыре года снизилось с 70 до 50 тысяч. Если до сих пор этот порядок

распространялся на решения по налоговым проверкам, то с 2014 года он действует на все виды налоговых споров, отметил Руководитель Налоговой службы. При этом законом введен ускоренный порядок рассмотрения споров по всем видам действий (бездействия) в 15-дневный срок, а налогоплательщикам увеличен срок подачи жалобы с 10 дней до одного месяца»[7].

Использованные источники:

1. Абанин М.А. Специальные налоговые режимы как инструмент налогового планирования. // Хозяйство и право, 2010, №10. - С.76-86
2. Панскoв В.Г. Налоги и налогообложение в РФ. - М.: Книжный мир, 2009. - 245с.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 07.04.2004 №185 "Вопросы Министерства финансов Российской Федерации" (в ред. Постановления Правительства РФ от 30.11.2005 №704).
4. Приказ Министерства Российской Федерации по налогам и сборам от 17.08.2001 №БГ-3-14/290 "Об утверждении регламента рассмотрения споров в досудебном порядке"
5. Федеральный закон Российской Федерации от 29.06.2004 №58-ФЗ "О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию государственного управления" (в ред. Федерального закона от 30.12.2006 №266-ФЗ
6. Федеральный закон от 27.07.2010 N 229-ФЗ "О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса РФ и некоторые другие законодательные акты РФ, а также о признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) РФ в связи с урегулированием задолженности по уплате налогов, сборов, пеней и штрафов и некоторых иных вопросов налогового администрирования"
7. Электронный ресурс: www.nalog.ru

Солодовников А.П., д-р с.-х. наук
профессор
Дусанова А.А.
магистр 2 курса
ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ им. Н.И. Вавилова»
Россия, г. Саратов

ДИНАМИКА ВОДОПОТРЕБЛЕНИЯ ЧЕЧЕВИЦЫ ПРИ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ОБРАБОТКАХ ПОЧВЫ НА ЧЕРНОЗЕМЕ ЮЖНОМ

Исследование динамики водопотребления чечевицы при энергосберегающих обработках почвы выполнялись в 2013-2014 гг. на опытном поле Саратовского ГАУ имени Н.И.Вавилова.

Рост и развитие чечевицы во многом определяется водным режимом

почвы. При недостатке влаги растения чечевицы очень низкорослые, что осложняет уборку данной культуры. При избыточном увлажнении (более 240 мм осадков за период вегетации) она не дает хорошего урожая за счет полегания, загнивания и зарастания сорняками [2]. Благоприятные условия для вегетации чечевицы складываются при выпадении 100-180 мм осадков за период от всходов до хозяйственной спелости [3].

Поэтому изучение водопотребления растений чечевицы по фазам развития при внедрении энергосберегающих приемов основной обработки почвы является актуальным.

Научные исследования выполнялись в 2013-2014 гг. на опытном поле Саратовского ГАУ имени Н.И.Вавилова по следующей схеме:

1. Вспашка плугом ПЛН-5-35 на глубину 23-25 см (контроль); 2. Минимальная обработка почвы (Catros -3001) на 10-12 см; 3. Нулевая обработка почвы.

Посевная площадь делянок составляла 125 м2, учетная 100 м2. Повторность четырехкратная. Расположение делянок рендомизированное. Предшественник – ячмень. Сорт чечевицы - Веховская (ПСЕ – 4).

Почвы были представлены слабосмытыми южными чернозёмами, среднемощными, слабо гумусированными, среднесуглинистыми по гранулометрическому составу, содержание гумуса 3,26%.

По средним многолетним данным за период с мая по август выпадает 132 мм осадков. В 2013 году за период вегетации чечевицы (май-июль) выпало 222,2 мм осадков, в 2014 году – 104,6 мм, что на 27,4 мм ниже среднемноголетней нормы.

В богарных условиях главным лимитирующим фактором урожайности чечевицы выступает доступная почвенная влага. Поэтому основная обработка является основополагающим показателем регулирования водного режима почвы, которая оказывает влияние на суммарное водопотребление, среднесуточные расходы воды и коэффициенты водопотребления.

В среднем за два года в период «посев-ветвление» суммарный расход воды на варианте с минимальной обработкой составлял 26,3%, на прямом посеве 27,7%, на контроле 26,6% от общего водопотребления. Расход воды в среднем за сутки колебался от 18,2 м3/га на участках обработанных дисковой бороной до 20,9 м3/га на нулевой обработке. В период от ветвления до цветения растения чечевицы использовали максимальное количество влаги (45,2-52,1%) от суммарного расхода воды. Среднесуточный расход воды в этот период возрастал до 38,3 – 41,2 м3/га. К уборочной спелости данный показатель снижался и был равен 21,8 м3/га на вспашке, 17,1 м3/га на минимальной обработке и 13,8 м3/га на прямом посеве (таблица 1).

На вспаханных вариантах использование влаги из почвы составляла 37,2% от суммарного водопотребления. На участках с нулевой обработкой водообеспеченность растений в большей мере зависела от осадков в период вегетации, которые удовлетворяли потребность растений в воде на 66,9%. На

минимальной обработке доля атмосферных осадков в суммарном расходе воды составляла 65,4%.

Наибольший суммарный расход воды отмечался на вспашке – 2757 м3/га, что превышало соответственно другие варианты на 109; 168 м3/га или на 3,9; 6,1%.

Максимальное значение коэффициента водопотребления было отмечено на варианте с нулевой обработкой 3596 м3/т, что превышало вспашку на 77%. Это можно объяснить боле высокой плотностью почвы на нулевой обработке [1], что снижало водопроницаемость и как следствие уменьшало поступление воды в почву при выпадении осадков, поэтому растения чечевицы на данном варианте испытывали недостаток влаги для формирования хорошего урожая. На контрольном варианте данный показатель был равен – 2027 м3/т, а на участках обработанных Catros 3001 – 2475 м3/т.

Таблица 1 - Суммарное водопотребление, среднесуточный расход воды, коэффициент водопотребления, в среднем за 2013-2014 гг.

Феноло гические фазы развития	Использо вание влаги из почвы		Осадки		Суммарный расход воды		Расход воды в среднем за сутки, м3/га	Коэффи циент водопот ребления, м3/т
	м3/га	%	м3/га	%	м3/га	%		
ПЛН-5-35 на 23-25 см (контроль)								
Посев - ветвление	418	40,8	315	18,2	733	26,6	19,8	
Ветвление-цветение	72	7,0	1175	67,8	1247	45,2	38,3	
Цветение - уборка	535	52,2	242	14,0	777	28,2	21,8	
Посев - уборка	1025	37,2	1732	62,8	2757	100	26,8	2027
Catros 3001 на 10-12 см								
Посев - ветвление	382	41,7	315	18,2	697	26,3	18,2	
Ветвление-цветение	130	14,2	1175	67,8	1305	49,3	40,1	
Цветение - уборка	404	44,1	242	14,0	646	24,4	17,1	
Посев - уборка	916	34,6	1732	65,4	2648	100	25,7	2475
Нулевая обработка								
Посев - ветвление	403	47,0	315	18,2	718	27,7	20,9	
Ветвление-цветение	173	20,2	1175	67,8	1348	52,1	41,2	
Цветение - уборка	281	50,8	242	14,0	523	20,2	13,8	
Посев - уборка	857	33,1	1732	66,9	2589	100	25,3	3596

Учет урожайности чечевицы показал, что во влажном 2013 году максимальная продуктивность отмечалась на вспашке – 1,56 т/га. На варианте, обработанном дисковой бороной, различия по урожайности находились в пределах ошибки опыта. Отмечено значительное снижение урожайности чечевицы на прямом посеве. Отклонение от контроля составило – 0,55 т/га или 35,2%.

Таблица 4 - Урожайность зерна чечевицы по вариантам опыта, т/га

Варианты опыта	Урожайность, т/га			Отклонения от контроля	
	2013 г.	2014 г.	средняя	т/га	%
ПЛН-5-35 на 23-25 см (контроль)	1,56	1,16	1,36	-	-
Catros- 3001 на 10-12 см	1,49	0,65	1,07	-0,29	21,3
Нулевая обработка	1,01	0,43	0,72	-0,64	47,0
НСР05	0,09	0,12	0,10		

В 2014 году контрольный вариант превышал минимальную обработку на 44%, а нулевую – 63%.

В среднем за два года наибольшая урожайность чечевицы по различным способам основной обработки отмечена на контрольном варианте – 1,36 т/га. Минимальная урожайность зафиксирована на варианте с нулевой обработкой 0,72 т/га, что ниже контроля на 47%. Вариант обработанный дисковой бороной (Catros-3001) снижал продуктивность чечевицы на 21,3%.

Таким образом, расчеты по суммарному расходу воды и коэффициенту водопотребления позволяют сделать следующие заключения:

1. На минимальной и нулевой обработке водообеспеченность растений в большей мере зависела от осадков в период вегетации, по сравнению со вспашкой. Атмосферные осадки на данных вариантах удовлетворяли потребность растений в воде на 65,4-66,9%, а на вспашке – 62,8%.

2. Суммарное водопотребление на вспашке превышало минимальную и нулевую обработку на 3,9-6,1%.

3. Нулевая обработка почвы повышала коэффициент водопотребления растений чечевицы на 77% по сравнению со вспашкой.

Использованные источники:

1. Динамика плотности почвы чернозема южного при минимализации основной обработки/ А.П. Солодовников, А.В. Летучий, Д.С. Степанов, Б.З. Шагиев, А.С. Линьков// земледелие. – 2015. - №1. – С. 5-7.

2. Сорокин, С.И. Возродить былую славу чечевичного поля России / С.И. Сорокин // Достижения науки и техники. – 2005. - №2. – С. 4-5.

3. Шевцова, Л.П. Зернобобовые культуры /Л.П. Шевцова, Н.А. Шьюрова, А.И. Марухненко. – Учебно-практическое руководство по выращиванию зернобобовых культур: ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ им. Н.И. Вавилова.

– 2012. – 240 с.

Сорокин Д.И.
аспирант
кафедра УЭ-4
«Маркетинг и коммерция»
Московский государственный университет информационных технологий, радиотехники и электроники
Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: в статье систематизируются актуальные проблемы обеспечения развития малых промышленных предприятий в условиях конкуренции.

Ключевые слова: промышленность, предпринимательство, государство, стратегическое развитие.

PROBLEMS OF EFFECTIVE DEVELOPMENT OF SMALL INDUSTRIAL ENTERPRISES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Abstract: This article systematized topical problems of development of small industrial enterprises in a competitive environment.

Keywords: industry, business, government, strategic development

На сегодняшний день общая модернизация промышленности стала одним из ключевых векторов социально-экономического развития страны и инструментом для осуществления перехода от экспортно-сырьевой модели экономики к инновационной. В концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года подчеркивается, что такой переход возможен только при создании новой «конкурентной модели», основными направлениями которой будут развитие отечественного промышленного производства, сокращение издержек, совершенствование социальной системы и т.д. [1] Малому промышленному производству в рамках этой концепции отведена особая роль. За счет небольшого парка оборудования и немассового выпуска продукции, малые промышленные предприятия затрачивают не столь значительный объём финансовых средств и времени на изменение технологического процесса, чем крупные, таким образом, выявляя наиболее эффективные инновационные решения.

Но на фоне возрастающей конкуренции, обусловленной различными факторами внешней и внутренней среды, отечественные малые промышленные предприятия испытывают ряд серьезных проблем, сдерживающих их развитие, что, в свою очередь, замедляет развитие

экономики страны в целом.

Первоначальным этапом алгоритма разработки качественных и эффективных решений по обеспечению развития малых промышленных предприятий является структуризация и систематизация имеющихся сдерживающих факторов.

Общие проблемы субъектов малого бизнеса возникают в связи с тем, что для эффективного функционирования любой организации, в т.ч. промышленного предприятия, необходимы определенные условия, которые можно сгруппировать следующим образом:

а) правовые;
б) политические;
в) экономические;
г) финансовые;
д) имущественные;
е) социальные;
ж) организационные [2].

Вместе с тем в промышленном секторе экономики в рамках сгруппированных проблем существуют специфические проблемы, с которыми сталкиваются субъекты малого промышленного бизнеса. Эти проблемы систематизированы в таблице 1.

Таблица 1 - Проблемы обеспечения развития малых промышленных предприятий

Виды проблем	Общие проблемы малого бизнеса	Проблемы, характерные для малых промышленных предприятий
Правовые	Недостаточная и несовершенная законодательная и иная нормативная правовая база	Отсутствие законодательной и иной нормативной правовой базы применительно к малому промышленному бизнесу
Политические	1.Недостатки действующей социально-экономической политики, ориентированной преимущественно на сырьевой характер реальной экономики. 2. Слабая роль малого предпринимательства в формировании среднего класса — базы политической стабильности в обществе	1. Отсутствие конкретной промышленной политики вообще и, как следствие, отсутствие в ней приоритетов в сфере развития малого бизнеса в частности. 2.Среди приоритетов развития малого предпринимательства, как правило, отсутствует малый промышленный бизнес
Экономические	1. Высокие тарифы и цены на продукцию и услуги	1.Инвестиции окупаются через более длительный

	естественных и локальных монопольных структур. 2. Высокий уровень налогообложения. 3. Рост тарифов за аренду земли, транспортные услуги	срок. 2.Капитальные вложения носят наиболее рисковый характер. 3.Затрудненный доступ на рынок товаров, продукции и услуг. 4.В ресурсных регионах в промышленном секторе преобладает крупный бизнес и, как правило, отсутствуют центры субконтрактации. 5.Ресурсные регионы имеют относительно ограниченный потенциал для развития малого производственного предпринимательства. 6.Недостаточная экономическая поддержка мелких товаропроизводителей в легкой, пищевой, лесной, рыбной, обрабатывающей и других отраслях промышленности
Финансовые	1. Отсутствие системы самофинансирования (кредитные союзы, общества взаимного страхования) и микрокредитования. 2. Жесткие требования банков к малым предприятиям по предоставлению гарантий возврата кредита из-за отсутствия длительной кредитной истории и повышенных рисков. 3. Повышенные процентные ставки по кредитам. 4. Отсутствие доступа к	1. Для открытия малого бизнеса требуется значительный стартовый капитал. 2. Специфика деятельности малых промышленных предприятий связана с ограниченностью предоставляемых финансовых ресурсов. 3.Высокая стоимость сырьевых ресурсов

	иностранным инвестиционным, кредитно-финансовым ресурсам	
Имущественные	Сложный доступ к материально-техническим ресурсам	1.Трудности в приобретении или в получении в аренду производственных площадей и оборудования. 2. Отсутствие долгосрочных и взаимовыгодных условий аренды недвижимого имущества в производственной сфере. 3.Сложный доступ к сырьевым ресурсам
Социальные	Отсутствие справедливой системы трудовых отношений и социальной защиты предпринимателей и работников, соответствующей рыночным требованиям	1.Острый недостаток квалифицированных кадров. 2. Низкая заработная плата. 3. Частые задержки выплаты заработной платы
Организационные	1. Недостаточно разветвленная и эффективная институциональная инфраструктура государственной и муниципальной поддержки. 2. Отсутствие эффективного механизма международного сотрудничества в области малого предпринимательства. 3. Наличие административных барьеров	1. Отсутствие региональных и муниципальных целевых программ поддержки и развития малого промышленного бизнеса. 2. Отсутствие региональной стратегии развития малого производственного и инновационного бизнеса. 3. Нехватка инфраструктуры поддержки, ориентированной на развитие малого

	(трудности при сертификации, лицензировании, получении иных разрешительных документов). 4. Слабое информационно-консультационное, маркетинговое обеспечение. 5. Низкая роль объединений предпринимателей в разработке региональных и муниципальных нормативных правовых актов в сфере малой экономики, региональных и муниципальных целевых программ. 6. Многочисленные проверки различных контролирующих органов	производственного и инновационного бизнеса. 4. Отсутствие механизма стимулирования к развитию кооперационных связей с крупными предприятиями. 5. Недостаточная изученность реального состояния малого промышленного бизнеса

Сравнительно низкая активность малого производственного предпринимательства и его недостаточная роль в реструктуризации и подъеме промышленности объясняется разными причинами, среди которых можно выделить следующие:

- для открытия малого бизнеса в промышленной сфере требуется более значительный стартовый капитал, чем в иных видах экономической деятельности;
- инвестиции в малом бизнесе в промышленности окупаются медленнее и, как правило, через более длительный срок, чем в иных видах экономической деятельности;
- капитальные вложения в малый бизнес в промышленности более рискованны, чем в иных видах экономической деятельности;
- в промышленности более значительно влияние на малый бизнес монопольных структур, чем это ощущается в иных видах экономической деятельности;
- субъектам малого бизнеса, ведущим предпринимательскую деятельность в промышленности, особенно в ее сырьевом секторе, сложнее выйти на рынок и занять в нем свою нишу без внешней, в том числе финансовой и технической, поддержки;
- малые предприятия, занятые в промышленности, испытывают большую сложность в получении длинных кредитов и в микрофинансировании, чем в иных видах экономической деятельности;
- малый бизнес в промышленности несет большие финансовые

затраты на подключение к инженерным, коммунальным и энергетическим сетям инфраструктуры, что крайне отрицательно влияет на его становление и развитие;

● малый бизнес в промышленности испытывает большие трудности в получении в аренду или приобретении в собственность производственных площадей и оборудования;

● сложившаяся в последние годы система государственной и муниципальной поддержки малого предпринимательства и принимаемые в регионах целевые программы направлены преимущественно на стимулирование малого бизнеса не в промышленном секторе реальной экономики, а в иных видах экономической деятельности;

● механизм частно-государственного партнерства, разработанный и ныне действующий в регионах, ориентирован, к примеру, при создании промышленных центров и кластеров, особых экономических зон промышленно-производственного и технико-внедренческого типа, прежде всего на крупный и средний бизнес, но не на субъекты малого предпринимательства, занятые в промышленности;

● добывающие и обрабатывающие малые предприятия испытывают острый недостаток квалифицированных рабочих и инженерно-технических кадров;

● на становление и развитие малого сектора в промышленности отрицательно влияет высокая стоимость сырьевых ресурсов.

Таким образом, государственным и муниципальным органам власти в процессе регулирования развития малого производственного сектора следует учитывать не только общие для малого предпринимательства существующие и возникающие проблемы, но и те, которые присущи исключительно малому промышленному бизнесу.

Использованные источники:

1. Клейнер Г.Б., Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики, Серия: Экономическая наука современной России, Издательство: Наука, 2002 г.
2. Симонов С.В., Желтенков А.В., Теоретические основы формирования механизма развития системы управления промышленной организацией, Монография - М: МГОУ, 2009 г.
3. Невская М.А., Малое предпринимательство: взаимоотношения с финансовыми и налоговыми органами, Изд.: Юрайт, 2009 г.

Сорокина Е.А.
студент
СТИ НИТУ МИСиС
Россия, г. Старый Оскол

НОРМАТИВНОЕ РЕЗУЛИРОВАНИЕ УЧЕТА ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА

Аннотация

Существование большого количества нормативно-правовых

документов регулирования финансового результата обусловлено тем, что существует огромное количество нюансов. Во избежении ошибок Министерством финансов РФ были разработаны четыре уровня системы регулирования.

Ключевые слова : нормативно-правовое регулирование, финансовый результат, Гражданский Кодекс РФ, Налоговый Кодекс РФ, ФЗ «О бухгалтерском учете», Положения по бухгалтерскому учету, приказ Минфина «О формах бухгалтерской отчетности организации.

В настоящее время существует большое количество документов, регулирующих учет формирования финансового результата. Министерством финансов РФ разработана устойчивая четырехуровневая система регулирования, которая состоит из законодательного, нормативного, методологического и организационного уровней. Разграничение документов, напрямую регулирующих учет формирования финансового результата, по уровням системы регулирования показано на рисунке 1.

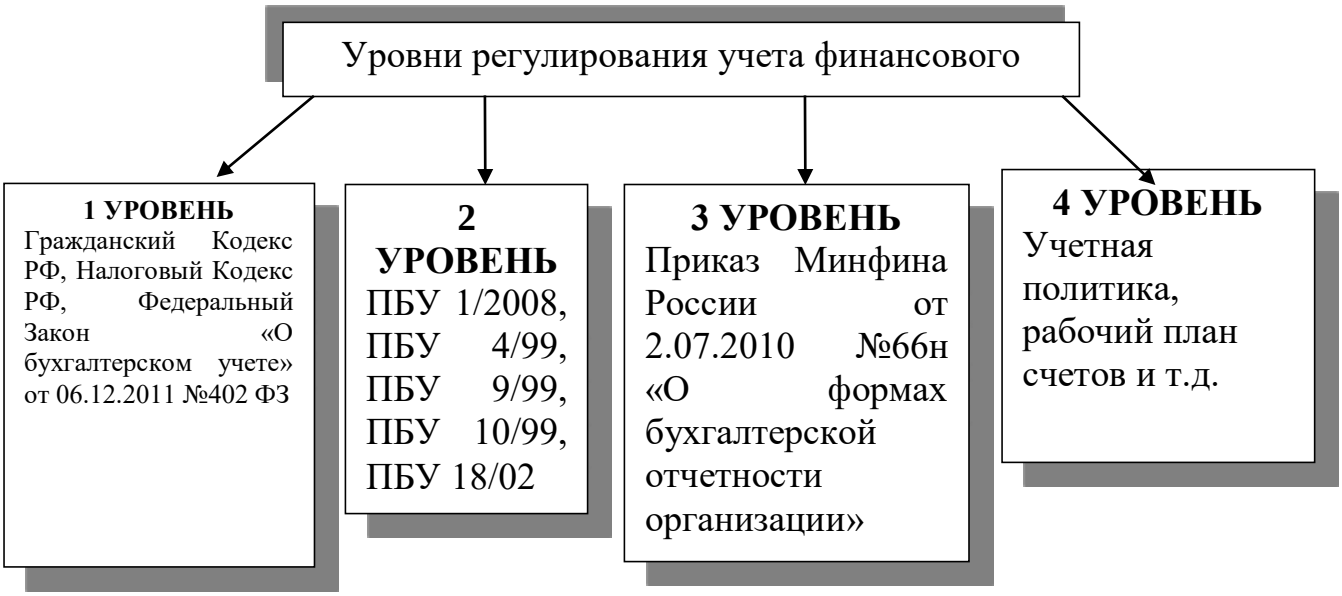


Рисунок 1- Документы, регулирующие учет формирования финансового результата

В Гражданском Кодексе РФ в главе 4, статья 48 прописано, что организация признается юридическим лицом тогда, когда имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам и зарегистрировано в едином государственном реестре юридических лиц. Статья 50 данного кодекса указывает на то, что юридическим лицом являются организации, которые имеют своей целью извлечение прибыли как основной вид деятельности [1].

Налоговый Кодекс РФ часть 2, глава 25, статья 247 обозначает объект налогообложения по налогу на прибыль. Статья 248 определяет классификацию доходов. Определение доходов от реализации прописано в статье 249 данного кодекса. Группировка расходов описана в статье 252 НК

РФ [2]. Более подробный состав 25 Главы Налогового Кодекса РФ показан на рисунке 2.

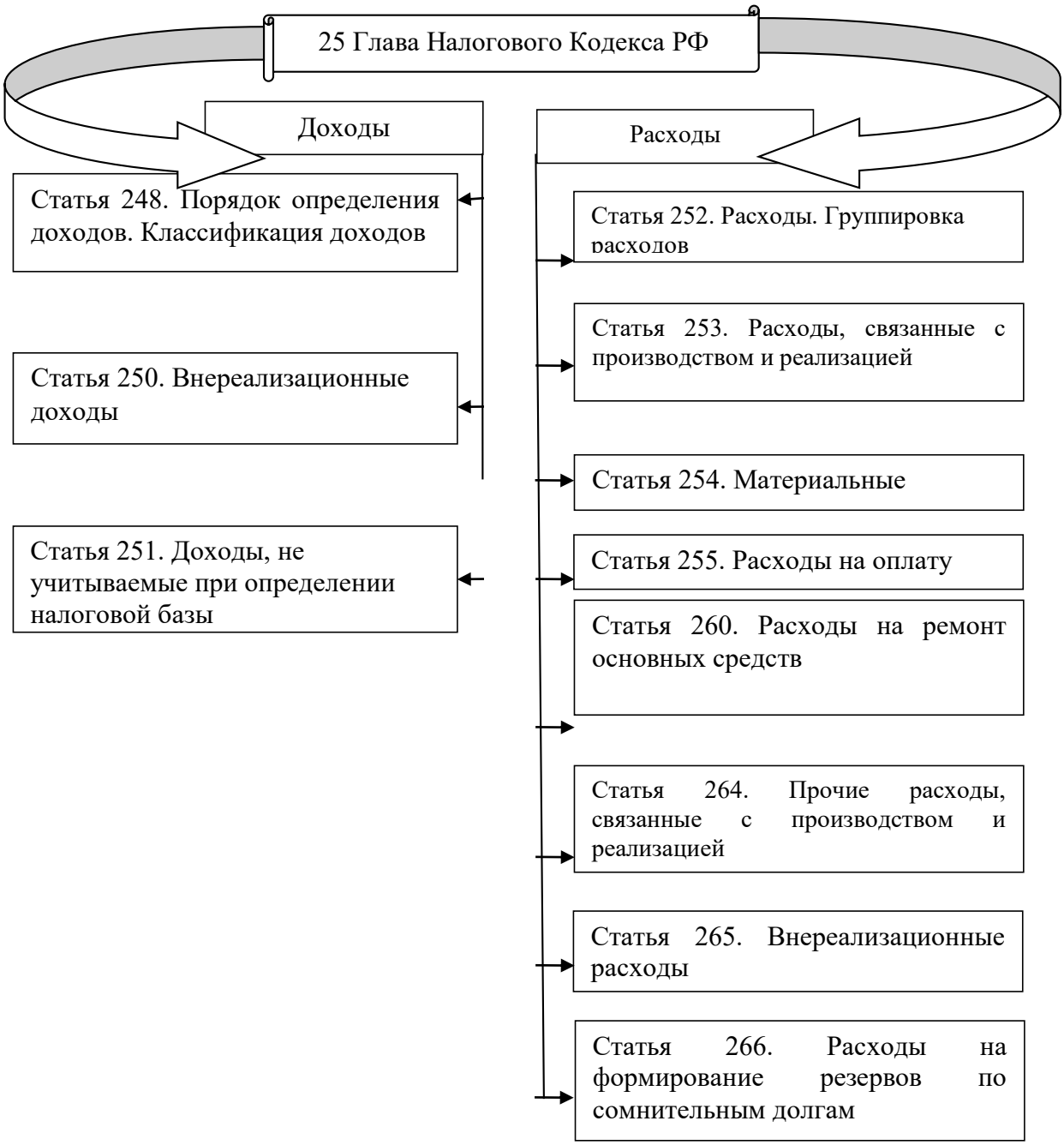


Рисунок 2- Содержание Главы 25 Налогового Кодекса РФ

Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» №402- ФЗ устанавливает единые требования к бухгалтерскому учету, в том числе бухгалтерской (финансовой) отчетности. В статье 3 дается определение бухгалтерской (финансовой) отчетности. Общие требования к бухгалтерской (финансовой) отчетности прописаны в статье 13. В ней говориться о том, что бухгалтерская (финансовая) отчетность должна содержать достоверную информацию об экономическом состоянии предприятия. Статья 14 содержит

требования к составу бухгалтерской (финансовой) отчетности, которая состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к ним. Статья 15, данного закона, устанавливает отчетный период и отчетную дату[3].

Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» устанавливает правила формирования учетной политики организации и ее раскрытие [4].

Состав, содержание и методические основы формирования бухгалтерской отчетности организации установлен в ПБУ 4/99. В четвертой главе изложено содержание числовых показателей бухгалтерского баланса. В пятой главе содержится информация о содержании отчета о прибылях и убытках[5].

ПБУ 9/99 «Доходы организации» устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах коммерческих организаций (корме кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству РФ. Данное положение разделяет доходы организации на доходы от обычных видов деятельности (глава 2) и прочие доходы (глава 3). Так же устанавливает признание доходов в главе 4 данного положения и раскрытие информации в 5 главе [6].

Информация о расходах коммерческих организаций (корме кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству РФ содержится ПБУ 10/99. Данное положение подразделяет расходы организации на расходы по обычным видам деятельности (глава 2) и прочие расходы (глава 3). Также содержит информацию о признании расходов в четвертой главе и раскрытие информации в бухгалтерской отчетности в пятой главе [7].

Что касается правил формирования в бухгалтерском учете и порядка раскрытия в бухгалтерской отчетности информации расчетов по налогу на прибыль, то данная информация содержится в ПБУ 18/02, а также данное положение определяет взаимосвязь показателя, отражающего прибыль (убыток) [8].

Приказ Минфина России от 2.07.2010 №66н «О формах бухгалтерской отчетности организации» утверждает формы бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах [9].

Использованные источники:

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 23.05.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.06.2015)
2. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 06.04.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2015)
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете»
4. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением

по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 N 12522)
5. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)»
6. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791)
7. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790)
8. Приказ Минфина России от 19.11.2002 N 114н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.12.2002 N 4090)
9. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету"» (вместе с "Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 N 12522)

Сорокина Е.М.
магистрант
специальность «Учет, анализ, аудит»
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, г. Казань

АНАЛИЗ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ С ПРИМЕНЕНИЕМ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕОРИИ ИГР

Аннотация

Данная статья посвящена использованию элементов теории игр при в анализе вознаграждений работникам на предприятии. Внедрение данной методики является перспективным инструментом экономического анализа вознаграждений работникам и позволяет руководству организации принимать оптимальные управленческие решения.

Ключевые слова: вознаграждения работникам, теория игр, конфликт «руководитель» - «работник», оптимальные стратегии поведения

В процессе анализа вознаграждений работникам организации зачастую сталкиваются с проблемой того, что работники не удовлетворены величиной своего вознаграждения. Это связано с тем, что категорию «вознаграждения работникам» следует рассматривать с двух противоположных сторон: со стороны наемного работника и со стороны работодателя. Вознаграждение – это основная составная часть дохода работника, в связи с этим он

заинтересован в его увеличении. С точки зрения работодателя, вознаграждение – это один из основных элементов издержек производства. В связи с этим, любая организация экономически заинтересована в снижении расходов на выплату вознаграждений своим работникам. Таким образом, возникает конфликт интересов двух сторон, разрешению которого во многих российских организациях уделяется недостаточное внимание.

Удобным инструментом для решения подобных конфликтных ситуаций и определения оптимальных моделей поведения двух сторон может являться анализ с использованием элементов теории игр [1, с. 32].

При рассмотрении ситуации «руководитель организации – работник» с точки зрения теории игр можно выделить 2 участвующих стороны (игрока): А – руководитель организации, стремящийся к эффективному использованию средств на вознаграждения работникам, и В – работник, желающий получать достойное вознаграждение за свой труд. Смысл игры заключается в том, что игроки изолировано выбирают одну из своих стратегий поведения. Выигрыши по каждому сочетанию стратегий поведения игроков аккумулируются в платежной матрице, на основании которой будут определены оптимальные стратегии для каждой из сторон конфликта [2, с. 176]. Рассмотрим описанную на условном примере.

Исходные данные: Пономарев А.В. является мастером 5-го квалификационного разряда на предприятии. При выполнении своего рабочего задания сумма его вознаграждения за месяц составляет 25 630 руб. Однако он не совсем удовлетворен величиной своего вознаграждения.

У работника (В) существуют следующие стратегии поведения:

В1 - уволиться по собственному желанию из-за низкой заработной платы;

В2 - продолжать работать на своей должности и выполнять задания;

В3 – просить у руководителя повышение в должности, вследствие чего доплата составит 600 руб.

У руководителя (А) существуют следующие стратегии поведения:

А1 – уволить работника по собственному желанию;

А2 - повысить квалификационный разряд работника, вследствие чего доплата составит 750 руб.

А3 – перевести работника в другой цех, где работа более трудоемкая и высокооплачиваемая, вследствие чего доплата составит 400 руб.

Таблица 1 - Возможные исходы при выборе каждым игроком определенной стратегии

Стратегия	Описание стратегии
А1В1	Если работник решает уволиться (стратегия В1), и руководитель выбирает первую стратегию А1 и принимает решение уволить работника, то расходы на вознаграждение руководителя за текущий месяц сократятся на сумму вознаграждения работника, т.е. платежи

	равны минус 25 630 руб.
A1B2	Если работник не желает увольняться и выполняет производственное задание, то оснований для увольнения нет, платеж составит ноль.
A1B3	Если работник просит у руководителя повышение в должности, то администрации требуется повысить расходы на вознаграждение работнику на 600 руб. Поэтому при данном поведении работника руководить выполняет свое решение – увольняет работника. При этом расходы на вознаграждения за текущий месяц сократятся на сумму вознаграждения работника и доплаты (платеж равен минус 26 230 руб.).
A2B1	Если работник решает уволиться (стратегия B1), то руководителю не требуется повышать его квалификационный разряд. В связи с этим, расходы на вознаграждение сократятся на 26 380 руб.
A2B2	Если работник продолжает выполнять свое производственное задание, то руководитель считает, что работника устраивает его оплата, и поэтому руководителю нет необходимости повышать квалификационный разряд работника. Платеж руководителя составит минус 750 руб.
A2B3	Если работник просит у руководителя повышение в должности, то руководителю нет необходимости повышать квалификационный разряд работника. К тому же, доплата в случае повышения в должности ниже доплаты в случае повышения разряда. Платеж руководителя составит 600 руб.
A3B1	Если работник решает уволиться (стратегия B1), то руководитель наверняка не станет переводить его в другой цех. Таким образом, платеж руководителя составит минус 26 030 руб.
A3B2	Если работник продолжает выполнять свое задание, то руководителю нет необходимости переводить работника на более высокооплачиваемую работу. Поэтому никаких изменений не произойдет и платеж составит минус 400 руб.
A3B3	Если работник просит у руководителя повышение в должности, то руководителю будет выгоднее перевести его на более высокооплачиваемую работу в другой цех и произвести ему доплату в размере 400 руб. Платеж руководителя составит минус 200 руб.

Таким образом, матрица платежей примет следующий вид:

Таблица 2 – Платежная матрица

	B1	B2	B3
A1	-25 630	0	-26 230
A2	-26 380	-750	-600
A3	-26 030	400	-200

Необходимо отметить, что в смоделированной ситуации зависимое решение принимается только одной из участвующих сторон (игроком А – руководителем организации), а существующие стратегии поведения игрока В – работника – не зависят от действий руководителя и в связи с этим могут приниматься независимо от его поведения. Поэтому перед заинтересованной стороной (руководителем) стоит задача выбрать ту стратегию поведения, которая будет для него оптимальной. Причем выбор оптимальной стратегии

должен производиться только с учетом собственных интересов, не принимая во внимание интересы работника.

Решение матрицы производится с помощью критерия Вальда, в соответствии с которым оптимальной для руководителя является та стратегия (Аопт.), при которой минимальный выигрыш максимален:

Таблица 3 – Решение матрицы платежей

	B1	B2	B3	min	
A1	-25 630	0	-26 230	-26 230	
A2	-26 380	-750	-600	-26 380	
A3	-26 030	400	-200	-26 030	Аопт.

Таким образом, оптимальным для организации будет выбор стратегии А3, при которой работнику будет предложен перевод в другой цех, где работа более трудоемкая и высокооплачиваемая, вследствие чего доплата составит 400 руб. Выбор данной стратегии руководителем, позволяет найти оптимальное решение возникшей проблемы.

Таким образом, применение элементов теории игр для разрешения конфликта интересов «руководитель-работник» позволяет решить важную задачу анализа расходов на вознаграждения работникам: какой стратегии поведения следует придерживаться руководству организации по отношении к работникам для того, чтобы оптимизировать средства, направляемые на вознаграждения. В связи с этим, применение данной методики является перспективным направлением анализа. Применение элементов теории игр может быть целесообразно к использованию и для решения других проблем на предприятии, затрагивающих интересы двух сторон. Выстраивание оптимальных стратегий поведения в отношении вознаграждений работникам позволяет организациям решать вопросы по привлечению и удержанию высококвалифицированного персонала, по повышению производительности труда, по снижению текучести кадров.

Использованные источники:

1. Немчинов В.С. Экономико-математические методы и модели / В.С. Немчинов. – М.: Мысль, 1965. – 479 с.
2. Саркисян С.А. Теория прогнозирования и принятия решений / Под ред. С.А. Саркисян. – М.: Высшая школа, 1977. – 351 с.

Сорокина Е.А.
студент
СТИ НИТУ МИСиС
Россия, г. Старый Оскол

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АУДИТА ФОРМИРОВАНИЯФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА

Аннотация

Аудит нужен для доказательства целесообразности и эффективности

использования части финансовых ресурсов (все более значительной) в качестве финансового результата.

В законодательстве Российской Федерации существует большое количество документов, регулирующих данный вопрос.

Ключевые слова: аудит, нормативно-правовое регулирование аудита, ФЗ «Об аудиторской деятельности», Постановление правительства РФ «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности».

Нормативно-правовое регулирование аудита состоит из следующих законов и федеральных правил аудиторской деятельности, которые изображены на рисунке 3.

Рисунок 3- Нормативно-правовое регулирование аудита финансового результата

В Федеральном Законе «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 №307-ФЗ в 1 статье дается определение «аудиторской деятельности» и «аудита». В 3 статье дается определение «аудиторской организации», а в 4 статье «аудитора». Формирование аудиторского заключение прописано в статье 6 данного закона[2].

Правило (стандарт) №1 Цель и основные принципы аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности определяет цель аудита, общие принципы аудита, объем аудита, разумную уверенность и ответственность за финансовую (бухгалтерскую) отчетность.

Форма и содержание рабочих документов и конфиденциальность, обеспечение сохранности рабочих документов и право собственности на них указаны в правиле (стандарте) №2 Документирование аудита.

В правиле (стандарте) №3 Планирование аудита прописаны такие аспекты, как планирование работы, общий план аудита, программа аудита и изменения в общем плане и программе аудита.

Единые требования в отношении рассмотрения в ходе аудита сопоставимых данных в финансовой (бухгалтерской) отчетности прописаны в правиле (стандарте) №26 Сопоставимые данные в финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Общие принципы выполнения обзорной проверки, условия проведения, процедуры и доказательства, подготовка заключения по результатам обзорной проверки содержатся в правиле (стандарте) №33 Обзорная проверка финансовой (бухгалтерской) отчетности [3].

Использованные источники:

1. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету"» (вместе с "Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)") (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 N 12522)
2. Приказ Минфина РФ от 27.11.2006 N 154н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006)" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 17.01.2007 N 8788)
3. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.04.2015) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023)

Соян Ш.Ч., к.э.н.
доцент
Житков И.В.
студент
ФГБОУ ВПО «Тувинский государственный университет»
Россия, г. Кызыл

SWOT-АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ПО ЦЕНТРАМ ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Аннотация. В современной практике хозяйствования, в настоящее время можно наблюдать повышение роста интереса к широко распространенным понятиям финансовой структуры, центров финансовой ответственности. Это связанно с необходимостью реализации и регламентации финансовой структуры в области управленческого учета и в частности бюджетирования.

Ключевые слова. SWOT- анализ, центр финансовой ответственности, экономический анализ.

В данной статье уделим особое внимание анализу сильных и слабых сторон использования центров финансовой ответственности, поскольку именно в сравнении можно качественно сформировать наиболее четкое и достоверное представление о финансовой структуре предприятия (организации).

В целом, смысл управления по центрам финансовой ответственности можно раскрыть по следующим четырем функциям.

1. Планирование. Каждый центр финансовой ответственности планирует свою деятельность в стоимостных показателях по статьям, консолидация которых позволяет сформировать соответствующие бюджеты для предприятия в целом. Утвержденный руководителем организации, консолидированный бюджет является директивой или указным планом развития на очередной период, для исполнения всеми включенными в него центрами финансовой ответственности.

2. Контроль. Фактическое исполнение своего бюджета. Центр финансовой ответственности сравнивают с планом в целях повышения качества контроля над установленными показателями и предупреждения от неблагоприятного развития ситуации, относящееся как для руководства центра финансовой ответственности, так и для топ-менеджера предприятия.

3. Отчетность. По окончании периода центра финансовой ответственности делают отчеты об исполнении бюджета в должном формате (план-факторных) отклонений. Практически все отклонения анализируются, выявляются практически все причины их возникновения, разрабатываются меры по их устранению.

4. Мотивация. Выполнение бюджета отдельными центрами финансовой ответственности в основном направлено на эффективное достижение поставленных целей, в связи, с чем устанавливается зависимость материального вознаграждения от соблюдения (несоблюдения) бюджета, которое должно эффективно мотивировать руководство организации и персонал центра финансовой ответственности, с чем добиваться точного исполнения (или улучшения) бюджетных показателей.

Методы SWOT-анализа предполагают, во-первых, это выявление внутренних слабых и сильных сторон организации, а также внешних возможностей и угроз, и, во-вторых, это установление потенциальных связей между ними.

Рассмотрим сильные и слабые стороны управления по центрам ответственности (рисунок 1).

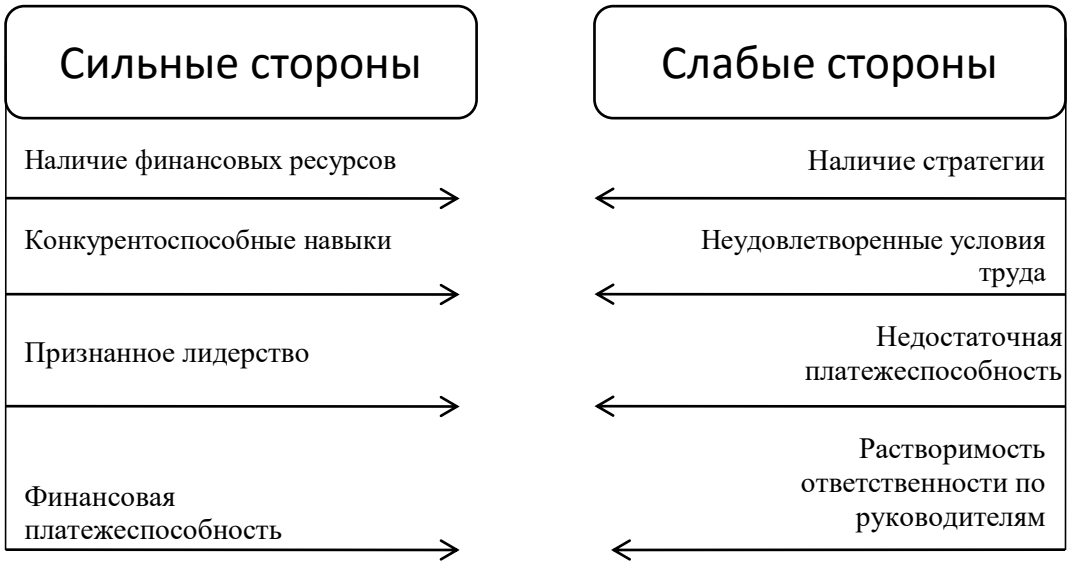


Рис 1. Сильные и слабые стороны управления по центрам ответственности

Возможности: Возможность оценки результатов работы конкретного подразделения, сравнение эффективности деятельности различных подразделений в соответствующих финансовых показателях:

- в первую очередь высокий спрос;
- выход на новый рынок;
- увеличение темпов роста рынка.

Угрозы: факторы, которые по всей вероятности могут нанести ущерб организации:

- неплатежеспособность покупателей на рынке;
- высокий уровень налогообложения;
- значительный спад в экономике.

В заключении хотелось бы отметить, что основные методы SWOT-анализа в управлении по центрам финансовой ответственности, это есть самый доступный и надежный способ изучить и понять существующие на рынке возможности, дать оценку личным способностям по их преодолению. Также при таковом анализе рассматриваются вероятные угрозы, способствующие изменить или же отодвинуть позиции организации. Сильные и слабые стороны рассматриваются со стороны покупателей, что дает возможность под решение о распределении ресурсов и благоприятно способствует организации извлечь максимальную выгоду из уже имеющихся у нее возможностей, а так же в перспективе.

Использованные источники:

1. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2005.
2. Кокин А.С., Чепчук О.Р. Разработка стратегии и развитие компании на базе концепции управления стоимостью // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 12.

3. Севек В.К. Бизнес-планирование: как обосновать и реализовать бизнес-план: Учебное пособие. – Кызыл: Издательство ТывГУ, 2010.
4. Соян Ш.Ч., Сырбыкай А.О. Роль малого предпринимательства в экономике региона. Сборник статей Международной научно-практической конференции, г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014г.
5.Комбу У.Б., Соян Ш.Ч. Применение моделей для анализа сбалансированности денежных потоков инновационно-ориентированного предприятия. Комбу У.Б., Соян Ш.Ч. В сборнике: Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права: Материалы V международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 29-30.

Соян Ш.Ч., к.э.н.
доцент
Ооржак Ш.Н.
студент
ФГБОУ ВПО «Тувинский государственный университет»
Россия, г. Кызыл

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Финансовый менеджмент реализуется в рамках отдельно взятой или частично обособленной предпринимательской структуры. Предпринимательская структура является самоокупающейся или самофинансируемой системой, которая должна обеспечивать рентабельную работу. В связи с этим особое значение приобретают способы финансирования предпринимательской структуры.

Ключевые слова. Финансовые ресурсы, самоокупаемость, финансовое обеспечение, предприятие.

Основным звеном экономики в условиях рыночной экономики являются предприятия, выступающие в роли хозяйствующих субъектов.

В экономической литературе представлены различные варианты определения финансового обеспечения предприятия. В целом финансовое обеспечение предпринимательства – управление, привлечение, использование денежных средств предприятия.

Финансовое обеспечение предпринимательства основано на реализации принципов самоокупаемости и самофинансирования.

Самоокупаемость представляет собой возмещение затрат за счет полученных доходов. В условиях рыночной экономики самоокупаемость обеспечивается без помощи государства. Поэтому самоокупаемость возможна лишь в том случае, когда есть спрос на продукцию, а цены устанавливаются на основе спроса и предложения.

Самофинансирование – это финансовая стратегия управления фондами денежных средств хозяйствующего субъекта, в целях накопления капитала.

Предприятия, для получения прибыли, накоплений используют

финансовые ресурсы. От того, насколько целесообразно и своевременно они будут использовать ресурсы, зависит финансовое состояние предприятия.

В экономической литературе представлены различные варианты определения финансового обеспечения предприятия. В целом финансовое обеспечение предпринимательства – управление, привлечение, использование денежных средств предприятия.

Финансовые ресурсы – это денежные фонды предприятия с различными источниками формирования, предназначенные для выполнения различных финансовых обязательств

Финансовые ресурсы предприятия используется в двух формах таких как, фондовые и нефондовые ресурсы. Большая часть средств связана с формированием денежных фондов целевого назначения. Финансовые ресурсы на выплату налогов, отчислений, процентов осуществляется в нефондовой форме.

Все финансовые средства предприятия состоят из нескольких групп: собственных, заемных и поступающие в порядке перераспределения средств.

В группе собственных средств основную роль играет прибыль предприятия. Преимущество данного источника является то, что предприятие самостоятельно может определить и использовать собственную прибыль.

В состав привлеченных средств входит банковские кредиты и денежные средства, мобилизуемые на фондовом рынке. Выпуск ценных бумаг обеспечивает капитальное вложение предприятия для реконструкции и дальнейшего развития предприятия, но данный вариант требует тщательного анализа конъюнктуры финансового рынка.

Рациональное использование и формирование финансовых ресурсов имеют огромное значение для развития предприятия.

Уровень развития и эффективность предприятия связана с объемом и структурой финансовых ресурсов. В зависимости от того, куда и в каких объемах направляются финансовые ресурсы, формируются возможности создать дополнительные мощности.

В условиях экономической и финансовой самостоятельности субъекты предпринимательской деятельности расширяют свои финансовые ресурсы. Все перечисленные виды финансовых ресурсов могут применяться одновременно.

Использованные источники:

1. Карасева И.М., Ревякина М.А. Финансовый менеджмент. Учебное пособие / И.М.Карасева, М.А.Ревякина. – М.: Омега-Л, 2008. – С.25-33.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1. – К.: Эльга; Ника-Центр, 2004.
3. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебное пособие/В. В. Ковалев.- М.: ТК Велби, Проспект, 2007.- С.865.
4. Монгуш Т.С. Методика представления в балансе и отчете о прибылях и убытках / Монгуш Т.С., Соян Ш.Ч. В сборнике: Мировая наука и

современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права материалы V международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 40-41.

Соян Ш.Ч., к.э.н.
доцент
Чооду Я.К.
студент
ФГБОУ ВПО «Тувинский государственный университет»
Россия, г. Кызыл

ЧТО ВЫГОДНЕЕ: ЛИЗИНГ ИЛИ КРЕДИТ?

Аннотация. Вопрос о том, что выгоднее лизинг или кредит часто возникает при необходимости использования заемных средств. Это неудивительно, учитывая, что кредит и лизинг имеет схожую природу. Вместе с тем данные финансовые инструменты имеют и ряд принципиальных различий.

Ключевые слова. Лизинг, кредит, право собственности.

Лизинг – это комплексные экономико-правовые отношения по приобретению в собственность имущества и последующей сдаче его в аренду [1, с.7].

Кредит - это сделка, заключаемая между кредитной организацией и заемщиком, по предоставлению денежных средств кредитором заемщику в виде ссуды на определенных условиях [2, с.6].

Вопрос о том, что выгоднее лизинг или кредит часто возникает при необходимости использования заемных средств. Определить что выгоднее очень сложно. Так как, лизинг и кредит имеют свои преимущества и недостатки. В конце концов, что предпочесть кредит или лизинг разрешается в зависимости от конкретных обстоятельств предстоящей сделки, т.е. от объекта сделки.

В настоящее время лизинг получает всё большее распространение по сравнению с кредитом. Процедура получения лизинга гораздо проще и удобнее, чем получение кредита. Лизинговые компании предъявляют гораздо менее жесткие требования к заемщику и не требуют дополнительных залогов. И еще ряд преимуществ такие как, большая доступность для клиента, более долгий срок договора, гибкие платежные условия, сокращение дополнительных расходов, сохранение стабильных показателей финансовой устойчивости предприятия и налог на добавленную стоимость берется в зачет по каждому лизинговому платежу. А при покупке средства в кредит налог на добавленную стоимость берется в зачет единовременно при приобретении объекта и в процентах банка налог на добавленную стоимость отсутствует. Ведь, само оборудование обеспечивает сделку, а значит, никаких дополнительных гарантий от арендатора лизингодатели не требуют, а в случае невыполнении обязательств

арендатором, оно у него изымается. Условия лизингового договора намного гибче, удобнее, нежели кредитное соглашение. Условия выплаты кредитных платежей жёсткие и определяются банком, тогда как при лизинге план выплат разрабатывается совместно арендодателем и арендатором, учитывая все возможные нюансы. Лизинг не предполагает немедленной выплаты платежей, договор заключается на полную стоимость товара. При оформлении кредита требуется некоторая сумма денег для первоначального взноса, что исключено при лизинге. В связи с тем, что оборудование принадлежит арендодателю, риск его изнашивания будет находиться на нём и, соответственно, лизингодатель имеет возможность его обновлять.

Все это делает лизинг более дешевым в отличие от кредита. Но эти преимущества будут оценены только юридическими лицами, работающими на стандартной системе налогообложения. Компании, работающие по УСН и ЕНВД, к сожалению, не будут выгодными при получении лизинга.

Именно поэтому лизинг гораздо выгодней кредита.

У лизинга есть и свои недостатки. При финансовом лизинге в случае устаревания или выхода из строя оборудования платежи должны производиться лизингополучателем в указанные сроки, не смотря на то, в каком состоянии находится имущество или оборудование, а при оперативном лизинге этот риск ложится на арендодателя, что сказывается в увеличении платы с лизингополучателя. Также необходимо знать, что в лизинг не передаётся жилая недвижимость и земельные участки [3,с.16].

Для таких предприятий лизинг и кредит нужно сравнивать, как равнозначные инструменты. Может быть дешевле лизинг, а может - и кредит. Все зависит от того, какой кредит и какой лизинг, в каком банке и в какой лизинговой компании, на какой срок и т.д.

Таким образом, для развития малого и среднего бизнеса более выгодно заключать договор лизинга, что даёт возможность для увеличения объёмов производства, покупки высоко технологического нового оборудования и т.д.

Учитывая все вышесказанное, можно сделать однозначный вывод, что же более выгодно - кредит или лизинг, - достаточно сложно. Как видно, у каждого есть свои плюсы и минусы. Все зависит от того, чего предприятия хотят – сэкономить на первоначальных затратах, но платить большие ежемесячные платежи; получить «комплексную услугу» или просто финансирование.

Использованные источники:

1. Лизинг: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления/ Т.Г. Филосова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012, - 7 с.
2. Финансы и кредит: Учебное пособие / Кузнецова Е.В. Моск. гос. ин-т электроники и математики. - М., 2011. - 6 с.
3. Лизинг / Щеголева Н.Г. М.: МФПА, 2005.—16 с.
4. Комбу У.Б. Применение моделей для анализа сбалансированности денежных потоков инновационно-ориентированного предприятия / Комбу

У.Б., Соян Ш.Ч. В сборнике: Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права материалы V международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 29-30.

Старостин В.П., к. филос. н.
доцент
кафедра философии
ФГБОУ ВО «Якутская госсельхозакадемия»
Россия, г. Якутск

ЭТИКА И ПСИХОЛОГИЯ МИФОЛОГИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ

Аннотация: Автор считает фактом существование в любом периоде развития общества мифологического сознания, влияющего на групповое моральное сознание. Особенно важно учитывать данное обстоятельство в современном технократическом и глобализирующемся мире. Но часто на уровень мифа переходят и политические идеи и убеждения. Однако в идеологии происходит смерть мифа. Это происходит оттого, что нравственность, переходя на уровень социального измерения, меняют первоначальное значение.

Ключевые слова: групповое моральное сознание, миф, человеколюбие.

Сущность мифа универсальна и в проекции к индивиду миф всегда проявляется как скрытый нравственный императив, проявляясь только в некой «форме жизни», «жизненной философии», экзистенции. В этом отношении значение мифа нельзя отвергнуть и отрицать. Однако, объективизируясь в социокультурных институтах, становясь неким внешним принуждающим мировоззренческим стереотипом, миф деградирует в системе идеологии. Чем можно объяснить этот противоречивый процесс?

Скорее всего, дело заключается в том, что на уровне личностном мифология всегда сопровождается латентной императивностью: хотя индивид не признает объективно мифологичности своего сознания (так как многими людьми миф воспринимается многими только как феномен архаический, не имеющий отношения к современности), но часто допускает возможности мифологического осознания фактов, вещей и событий. Он полагает, что в любом моменте факта, содержании речи, сущности текста скрыта более глубокая реальность, подразумевая под ним необходимость раскрытия персонально-обращенной именно ему, «здесь и сейчас» истинной сути. Мифологическое сознание вообще отличается большей консервативностью, табуированностью и догматизмом. При определенных условиях миф может стать всеобъемлющим тотальным иррационально сформулированным этическим призванием и долженствованием. В этом можно видеть самую главную опасность современной мифизации и мифологизации общественного сознания: проявление коллективной мифо-магической убежденности, способность к отысканию в событиях знамений будущего-должного, совершенная оторванность повисшего над коллективом

политического сознания от научного дискурса и обоснования могут стать базой создания новых абстракций и социальных утопий. Личностное восприятие мифа – внутренняя убежденность в общении с предками, Богом, всеобщим разумом – на уровне объективизации и социализации превращается в институциональную нормативность: становится образовательной и воспитательной практикой, штампованной политической риторикой, довлеющей над всеми тематикой искусства и культуры. Особенно опасно влияние мифа на сознание в период кризиса устоявшихся мировоззренческих ориентиров. Например, сегодня есть опасность, что там, «где ослаблены универсалии культуры и морали, там у личности значительно меньше шансов устоять и перед внешними искушениями зазывал «морали успеха» и перед внутренним давлением собственных инстинктов» [3, с. 445].

Но миф никогда не существует, не живет. Миф всегда значит. Следовательно, не может быть подвергнут никакой критике или пере-осмыслению, пере-живанию. Вырождение мифа в идеологию означает смерть мифа. Это происходит потому, что определенные личностные характеристики, воспринимаемые нами как суть нравственные, переходя на уровень социального измерения, порой меняют первоначальные морально-нравственные ориентиры. В реальном мире не существует мирового сознания, общечеловеческого коллективного мозга. Данный вывод о влиянии мифа на мораль давно был исследован учеными, придерживающимися философско-культурологического подхода к этой проблематике [1, с. 5-216]. Следует иметь ввиду, что мифологическое сознание порой имеет особое значение в духовной жизни конкретного общества, даже в современное время. Например, российский философ А.А. Мамедов говорит об актуальной гуманистической роли зороастризма в современной культуре, в межрелигиозном и национальном взаимодействии и взаимопроникновении, в понимании основополагающих принципов человеческого общежития, приоритета ненасилия, любви к труду и т.д. [2].

Психологами замечено, что не всегда культивируемые в обществе этические и моральные нормы становятся свойствами личности, которая, порой, крайне критически может воспринимать эти образцы и модели. Иногда мы замечаем, как при одних и тех же социальных условиях, при одинаковых способах воздействия на индивида, сопоставимых методах воспитания мы получаем совершенно разные типы личности. Значит, возможно и обратное: скажем, из одного и того же «количества» нравственного, совокупности одних и тех же частей всеобщего морального, возможно получить различные качественные характеристики социального целого.

Групповое моральное сознание, базирующееся на массах и осуществляющее нравственное творчество в рамках соответствующего сообщества, может породить как неописуемую красоту и гармонию отношений, так и невообразимую мерзость и безумие толпы, в зависимости

от того, какой выбор сделают сами люди. Можно как бараны идти на заклание под звуки горнов и стук барабанов. Но можно пытаться осмысленно построить свое мировоззрение, в котором из бесконечного опыта человеческого извлечь уроки для себя. Но это возможно только тогда, когда боль и неудачи не только «их», но и «наша», а значит и твоя; радость не чья-то «другая», а «наша», соответственно и твоя. Это и является истинным человеколюбием, истинным гуманизмом.

Использованные источники:

1. Лосев А.Ф. Диалектика мифа //Миф – Число – Сущность/ Сост. А.А. Тахо-Годи; Общ. ред. А.А. Тахо-Годи и И.И. Маханькова. –М.: Мысль, 1994. 919 с.
2. Мамедов А.А. Зороастризм и этнокультурные традиции талышского народа // Социально-гуманитарные знания, 2011. -№3. С. 295-304.
3. Панарин А.С. Православная цивилизация в глобальном мире. –М.: Алгоритм, 2002. 494 с.

Старых С.А.
преподаватель
Малюхова А. Ю.
студент 4-го курса
Юго-Западный государственный университет
Россия, г. Курск

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПОСЛЕ ВЫПУСКА ТОВАРОВ

В статье описан план проведения таможенного контроля после выпуска товаров, отмечены задачи по выполнению таможенного контроля после выпуска товаров.

Ключевые слова: *таможенный контроль, таможенный контроль после выпуска товаров, таможенная проверка, аудит, выборочность, риск*

С принятием Таможенного кодекса Таможенного союза (ТК ТС) произошло расширение инструментов таможенного контроля после выпуска товаров. В частности, усиление этого блока связано с введением таких форм таможенного контроля, как учет товаров находящихся под таможенным контролем, проверка системы учета товаров и отчетности, камеральная и выездная таможенная проверка. ТК ТС предусматривает и увеличение срока проведения постконтроля с одного года до трех лет, а также возможность проверять лиц, напрямую или косвенно участвующих в сделках с товарами, помещенными под соответствующую таможенную процедуру.

Таможенный контроль после выпуска товаров проводится исключительно в отношении рисковых поставок, основным принципом данной работы (контроля) является выборочность. [1, 2]

В целом, концепция усиления и развития таможенного контроля после выпуска товаров призвана создать реальный барьер на внутреннем рынке РФ

на пути распространения контрафактных и контрабандных товаров, а также товаров, ввезенных на территорию РФ с нарушением таможенного законодательства.

В последние годы понятие таможенный контроль после выпуска товаров вышло за рамки обыденного представления: проведение проверок – выявление нарушений законодательства.

Для участников ВЭД, в отношении которых определена степень выборочности применения мер по минимизации рисков, а также для уполномоченных экономических операторов на этапе таможенного декларирования установлена сниженная степень таможенного контроля, позволяющая минимизировать время прохождения таможенных формальностей.

Главным условием такого снижения является перенос таможенного контроля на этап после выпуска товаров.

Мониторинг, осуществляемый в рамках таможенного контроля после выпуска товаров, проводится в трех направлениях:

1) контроль за соблюдением критериев, необходимых для определения степени выборочности;

2) выявление рисковых ситуаций с целью проведения таможенных проверок;

3) анализ динамики развития внешнеэкономической деятельности с учетом предоставленных упрощений.

Необходимо отметить, что в рамках реализации Концепции развития таможенного контроля после выпуска товаров до 2016 г., утвержденной приказом ФТС России от 29 декабря 2012 г. № 2709, планируется ежегодное увеличение доли таможенных проверок, направленных на профилактику правонарушений в области таможенного дела, в частности, в 2014 г. такая доля составила 20% от общего планового показателя по таможенным проверкам на год.

Задача таможенного контроля после выпуска товаров заключается в том, чтобы найти способы взаимодействия с проверяемым лицом на основе активного использования информационно-коммуникационных технологий.

Кроме того, определить возможные форматы документов, предоставляемых в рамках проведения таможенного контроля после выпуска товаров, с целью последующей разработки специального программного продукта [3].

Анализ данного исследования показал, что таможенный контроль после выпуска товаров в зарубежных таможенных службах проводится в форме таможенного аудита. Главные отличия таможенного аудита от таможенной проверки в РФ – это осуществление категорирования участников ВЭД с использованием перспективной системы управления рисками (СУР) [4], применение предварительного уведомления для целей самостоятельного указания на ошибки участниками ВЭД, а также использование методов, правил (стандартов) аудита. Поэтому, для

повышения уровня таможенного контроля после выпуска товаров в РФ целесообразно использовать международные принципы проведения таможенного контроля после выпуска товаров.

Использованные источники:

1. Минакова И.В. Организация таможенного контроля товаров и транспортных средств (учебное пособие) [Текст] / И.В. Минакова, М.Е. Тихомиров, В.В. Коварда // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. - № 5. – С. 124-125.
2. Басарева К.В., Коварда В.В., Минакова И.В., Цуканова Н.Е.Таможенный контроль после выпуска товаров (учебное пособие). - СПб.: ООО "Издательский центр "Интермедия" (Санкт-Петербург), 2014. – 124 с.
3. Тихомиров М.Е. Проблемы законодательного обеспечения задержания товаров и документов на них в рамках таможенного контроля [Текст] / М.Е. Тихомиров, В.В. Коварда, О.И. Кузнецова // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2012. - № 5-1 (44). – С. 127-129.
4. ФТС России, Приказ от 18 июля 2014 г. № 1385 О решении коллегии ФТС России от 29 мая 2014 года «О современном состоянии и перспективах развития системы управления рисками в таможенных органах Российской Федерации».

Степура И.В.

ТЕЛЕВИДЕНИЕ И РАДИО ШВЕЦИИ КАК ОТРАЖЕНИЕ СКАНДИНАВСКОЙ МОДЕЛИ ВЕЩАНИЯ

Аннотация. Развитие радио и ТВ в Швеции – пример скандинавской модели вещания. Это социально ориентированная модель с акцентом на культуру, просвещение, национальное строительство. Долгое время ТВ и радио носило некоммерческий и общественный характер.

Ключевые слова: Sveriges Radio («Шведское радио»), SVT, Rapport, Sveriges Utbildningsradio (UR), Viasat (MTG)

Политико-экономический контекст. С начала Первой мировой войны Швеция держала нейтралитет. Экономика была переведена в особый режим, когда воюющие страны давали Швеции военные заказы, в связи с чем государству удалось расширить производство, погасить задолженности по иностранным займам, накопить крупные золотовалютные запасы. Антанта требовала разорвать связи с Германией и даже блокировало шведское судоходство («подводная война»). Правящая социал-демократическая партия Швеции проводит реформаторский закон о выборах – отменили имущественный ценз, женщины смогли голосовать и быть избранными (1921). В области культуры в 1927 г. была проведена реформа школы [3]. В 1920-1932 гг. ни одна партия не набрала большинства и сменилось 11 правительств – при этом ни одно не решилось на действительно серьезные реформы. Развитие экономики до 1933 г. двигалось в рамках общеевропейских закономерностей : послевоенная депрессия 1920–1922 гг., восстановление экономики 1922–1930 гг., международный

экономический кризис и депрессия 1930–1933 гг. В Швеции ожидали, что после войны страна быстро восстановится, но здесь, как и в остальных странах Европы, началась депрессия, возникшая вследствие дефляции после Первой мировой войны, что привело к падению промышленного производства на 25 % ниже уровня 1913 г. Безработица превысила 25 % [14]. В конце 1920-х гг. в Швеции острый кризис перепроизводства, стоимость экспорта упала в 1921 г. на 2/3. В 1922 г. 1/3 членов профсоюзов не работала. Швеция стала вкладывать деньги в Германию, Прибалтику, Польшу, Румынию, Норвегию, Финляндию (чистый экспорт капитала в 1920-х гг. – свыше 1 млрд. крон; за период 1922-37 гг. общая сумма чистого экспорта шведского капитала 2 млрд крон). Торговали и с СССР. Шведские компании приобрели мировую известность, одна из них – спичечный трест И. Крейгера, занявшийся и финансовым бизнесом, известен был широко, но продолжалось это недолго.

За 1929-1932 гг. промышленное производство снизилось на 21%, разорился уже упомянутый выше международный финансовый концерн И. Крейгера (в 1932 г.), в 1932-33 гг. пятая часть членов профсоюзов лишилась работы. Рабочие в ответ на снижение предпринимателями зарплаты развернули массовое забастовочное движение. В 1931 г. был расстрел рабочих вышедших на улицы. Эти жёсткие меры подорвали доверие к либеральному кабинету [3].

Выборы 1932 г. принесли победу блоку социал-демократов (лидер Пер Альбин Ханссон) и Крестьянскому союзу. Блок буржуазных партий не получил большинства.

Правительство Ханссона проводило антикризисные меры, чему помогло улучшение хозяйственной. конъюнктуры, отчасти в связи с новой гонкой вооружений – стало ясно, что мир движется к новой войне, никто правда не знал когда она будет. И шведская военная промышленность в этих условиях оказалась как нельзя кстати. Появившиеся деньги помогли социал-демократам нанимать на общественные работы безработных, обеспечить кредиты промышленникам и государственные субсидии фермерам. Экономика регулировалась косвенно – через налоги и субсидии, государственные и коммунальные капиталовложения производились в инфраструктуру (транспорт, связь, энергетику и пр.), в промышленное производство вкладывался частный сектор.

В 1936-39 гг. правительство провело несколько важных социальных реформ: помощь матерям и детям, частичное субсидирование помощи безработным и на жилищное строительство, двухнедельный оплачиваемый отпуск для всех, введение обязательного семилетнего обучения. Благосостояние выправлялось, что не дало поднять голову фашизму [3].

В 1939 г., с началом Второй Мировой войны, Швеция объявила нейтралитет. Она заключает торговые договоры и с Германией, и с Великобританией. В декабре 1939 г. правительство национального единства во главе с социал-демократами решило не поддерживать идеи вступления в

войну с СССР на стороне Финляндии [3]. По отношению к Германии Швеция вела себя как и в годы Первой мировой войны. Банкиры предоставляли кредиты, промышленники строили военную технику, железная руда также была очень кстати для немецкой промышленности. Территория Швеции была открыта для немецкого транзита во всех направлениях. Политическая жизнь протекала без особых потрясений [14]. Швеция сохраняла экономические связи и с Англией (1/2 шведского морского транспорта была зафрахтована США и Англией). Уже с 1942 г. под давлением США торговля с Германией и Италией начинает постепенно сворачиваться. С 1943 г. прекратился немецкий транзит, шведы заключили торговые договора с США и Великобритании [3]. С 1945 г. у власти снова правительство под руководством Пера Альбина Ханссона, а с 1946 г. и Таге Эрландера. Ещё в годы войны социал-демократы выдвинули программное положение о всеобщей системе социального обеспечения, которая охватывала бы всех граждан, а также создание эффективной частнопредпринимательской экономики с элементами планового ведения хозяйства. Этот период впоследствии в СССР начнут популяризировать как «шведский социализм» [14].

В 1948 г. ввели всеобщее страхование по болезни, пособие на детей, новый закон о защите труда, были увеличены отпуска, введена девятилетняя школа. Страна в годы войны не пострадала и поэтому, тогда как Европа лежала в руинах и принимала помощь Маршалла от США. Период 1950–1970 гг. – двадцатилетний период экономического роста, расцвет т.н. шведской модели. Ему способствовала либеральная экономическая политика, направленная на увеличение экономического роста, сотрудничество между трудом и капиталом через заключение централизованных договоров. В качестве основополагающего принципа действий на рынке труда выдвигалась т.н. «политика солидарности в области зарплаты». Жизненный уровень в Швеции стал одним из самых высоких в мире. Произошло значительное расширение общественного сектора, что было следствием программы создания общества всеобщего благосостояния. Много вкладывали в инфраструктуру — дороги, больницы, школы, коммуникации. С середины 1970-х гг. развивается мировой кризис, и экономическое положение страны заметно осложнилось. Отдельные отрасли промышленности получали много государственной помощи. Заговорили о крахе шведской модели. Экономика Швеции сильно зависела от сырья – железной руды и её переработки, но её положение лучше, чем у соседних европейских стран. В начале 1980-х гг. экономический рост снова замедлился. Сильная инфляция и безработица (4 %, такая же, как в 1930-х гг.), в стране был дефицит бюджета. Правительство Улафа Пальме, в союзе с профсоюзами, опубликовало свою программу «третьего пути», среднего между коммунизмом и капитализмом. В 1986 г. Пальме застрелят, на его место приходит Ингвар Карлсон, столкнувшийся с всё теми же проблемами, что и Пальме. Снова росли и протесты [14].

В 1980-е гг.поставлена была задача перехода от экономики сырья к экономике технологий: развитию транспортного машиностроения, изготовлению бытовых электротоваров, средств связи, производству химических и фармацевтических изделий. [14]

Государственный сектор, который был эффективным в 1950-1960−х гг., находился в состоянии кризиса. Кризис был в общих чертах преодолён к середине 1990-х гг. – локомотивами тут стала связь, информатика, компьютерные науки. В 1995 г. страна отказалась от нейтралитета и вступила в Евросоюз. Пик экономического роста пришёлся на 2000 г., а далее наступил спад, обусловленный уже общемировыми тенденциями. Упал в глобальном масштабе спрос на технологии связи и автомобили – важные статьи шведского экспорта. Имея население лишь в 9 млн человек, Швеция имеет 50 глобальных компаний, среди которых— ABB, Oriflame, Saab, Scania, Volvo, Volvo Trucks, Ericsson, TELE2, Electrolux, IKEA, TetraPak, Alfa Laval, SKF . Находится на первом месте по производству подшипников [14].

Радио. Швеция была первой страной в мире, узаконившей и установившей свободу печати. "Акт о свободе печати", являющийся частью конституции страны, принят Парламентом в 1766 г. Появившийся в 1991 г. «Закон о праве на свое мнение» защищает свободу выражения мнения в СМИ. Средства массовой информации обладают правом доступа к любым документам административных органов. Секретность правительственных документов ограничена и связана только с национальной безопасностью и вопросами невмешательства в личную жизнь [6].

В 1924 г. радиолюбители, пресса и частные компании выдвигают идеи организации радио в стране. В обсуждение включаются политики. Они тут же разделились по вопросу о монополии или конкуренции. Некоторые из них нашли радио как институт столь важным, чтобы он находился под контролем одной компании, в то же время преобладает мнение, что государство и общественность должна контролировать радио [9].

Компания Sveriges Radio («Шведское радио»), основанная в 1925 г. как Radiotjänst («Служба радиовещания»). Это было государственное радио, структура которого во многом напоминало британскую BBC. Более того, такая структура была принята властями сознательно. Радио было монопольным и финансировалась за счет лицензионного сбора с приёмного оборудования, находящегося у населения. Компания была организована как корпорация Radio Service, принадлежащая прессе (60 процентов) и радиопромышленности (40%). Государство взяло на баланс передатчики и мачты агентства Telegraph. Организации, связанные с прессой были монополистами в информационных выпусках на радио. В этих выпусках Telegrambyrå Tidningarnas (специально созданное агентство) и Шведское телеграфное агентство Telegrafverket держали полную информационную монополию.

Tidningarnas Telegrambyrå потеряли свою монополию на выпусках де-

юре в 1947 г. и де-факто в 1956 г. В 1956 г. редакция радио стала выпускать свои собственные новости [11, p 7-8].

Печатная пресса сыграла важную роль в становлении шведского радио и телевидения, до 1956 г. информационное агентство Press Association контролировало новости по радио.

Это было вызвано общим политическим и культурным влиянием прессы в скандинавских странах. Хотя можно возразить, что шведское информационное агентство владело учредительной долей в шведском радио, но вот в Дании датское агентство печати предоставляло новости для Датской радиовещательной корпорации до 1964 г. включительно, хотя в состав собственников радио там не входила. Это на практике означало, что радио в северных странах озвучивало новости агентств, но не собирало и не обобщало их, не имело корреспондентской сети. Аналитика тоже поступала из сферы печатной журналистики. Электронные СМИ были в этом плане ограничены [4; 9].

Развитие радио приходится на экономический подъём 1925-1927 гг.

AB Radiotjänst был одним из 23 основателей организации вещания Европейского вещательного союза в 1950 г.

В 1978 г. параламент создаёт 25 местных радиостанций, частично независимых от общественной вещательной компании.

Елена Вартанова пишет: «В Швеции имеется несколько сетей радиостанций. Наряду с общественным радио, имеющий централизованную сеть распространения, имеются ряд частных сетей. На конец 90-х это «Кинневик» 13 станций, Компания с участием французского капитала Эн-Ар-Джей владеет 18 радиостанциями; семейному газетно-издательскому предприятию Хьорнов принадлежит 15 радиостанций, альянсу «Свенска дагбладет» и Эс-Би-Эс – цепь из 14 станций. И т.д. Т.е. налицо подпадание местных станций под контроль крупных трнаснациональных или международных компаний. Выжить станициям самим оказывается очень сложно. Всё это ведёт к унифиации программной полтики, снижению разнообразия и доминированию формата «музыка + новости» [1].

В Швеции имеются 4 национальных радиостанции и несколько региональных. Радиостанция "P6 Stockholm International" (89,6 MHz) вещает даже на эстонском, русском, латышском, немецком, английском языках [6].

Телевидение. Решение создавать телевидение было принято в июне 1954 г., а тестовые трансляции телевизионных программ начались с 29 октября 1954 г. в Королевском технологическом институте в Стокгольме. В 1956 г. Риксдаг (парламент) принял решение о старте постоянного телевизионного вещания. Передачи были официально начаты в Швеции AB Radiotjänst 4 сентября 1956 г. началось вещание с использованием передатчиков установленных в Nacka. Телевизионная лицензия была предоставлена в октябре этого же года. Вплоть до 1979 г. телевидение входит в состав шведского радио на правах подразделения [2].

Народные движения стали владеть 40 % акций компании за счет

прессы (владевших ранее 40 %) и промышленности (20 %). В 1967 г. увеличилось доля народных движений до 60 %, а доля прессы был сокращена до 20 %. В первую группу собственников – народные движения – входило и шведское государство, которое через фонды и организации имело влияние на программную политику общественной корпорации. Популярность телевидения возросла после трансляций чемпионата мира по футболу в 1958 г. Первые теленовости вышли 2 сентября 1958 г. Они назывались Aktuellt [8] [11, p 9] [2].

Шведское ТВ быстро росло. В 1959 г. было 400 тыс. владельцев телевизоров, а в 1960 г. – 1 млн. Кроме выпусков новостей, было много национальных социальных и политических передач, документальных фильмов (последняя отрасль станет очень сильной в северных странах). С середины происходит становление международной тележурналистики. Большое место (как и в других станах) занимает телетеатр. Сперва актеры разыгрывают сцены перед камерой в прямом эфире, а потом с появлением видеомагнитофона спектакли начнут записывать.

На заре ТВ Ингмар Бергман выпустила несколько игр, например, August Strindberg's Oväder . В 1966 г. выпустили сериал на основе Стринберга Hemsöboerna (The Natives Of Hemsö, Выходцы из Хемса). [9]

С 5 декабря 1969 г. вещание стало двухпрограммным. Ранее запущеный канал называется TV1, а второй новосозданный TV2. В 1966 г. впервые вышла программа в цвете. Второй телеканал имел более развлекательное программирование – по передачам эти два канала были взаимоконтрастны. Итак, в составе SVT были два телеканала, которые по закону должны были конкурировать, радио также конкурировало с телевидением. Эта идея принадлежит шведской Социал-демократической партии.

Документальное кино в этот период заменяют тележурналами, содержащие смесь развлечений и социально-политической тематики. А телетеатр заменили художественные телефильмы и сериалы. Даже Ингмар Бергман начал производить сериалы. Второй канал больше внимания уделял региональным программам.

Когда появился второй канал, то старые новости были закрыты. Появился главный выпуск TV Nytt. С 29 ноября 1969 г. главный выпуск TV1 выходит в 19.30. На обоих каналах стали выходить новости – на TV2 , получвшие имя «Rapport», а TV1 – получил выпуск под названием «Nytt».

В 1972 году Aktuellt будет возрождён и выходит на TV1 в 19.00 и 21.00, а «Rapport» в 19.30 на TV2. Эта сетка сохранится на десятилетия [8, 84-94, 115-116].

В конце 1970-х гг. Sveriges Radio AB. было реорганизовано. С 1 июля 1979 г. Radio делят на четыре компании: Sveriges Riksradio (RR) национальное радио, Sveriges Lokalradio (LRAB) местное радио, Sveriges Utbildningsradio (UR) для образовательного вещания и Sveriges Television (SVT) для телевидения. SVT обеспечивает всё телевизионное вещание, за

исключением образовательных программ, который перешёл в ответственность Utbildningsradio Sveriges.

До 1980-х гг., TV1 и TV2 это единственные каналы, которые видят зрители в Швеции согласно тогдашним шведскими законам, за исключением тех телезрителей, которые жили в приграничных районах.

Швеция из северных стран обладала самым либеральным законодательством о кабельном телевидении. Это позволило создать автономную среду для вещания отдельную от традиционных наземных ретрансляторов. В кабельных сетях распространились иностранные спутниковые телеканалы, но это же и помогало войти в кабель и отечественым коммерческим каналам. Вот стандартный перечень програм, идущих в кабеле в то время: британский Sky Channel, BBC TV Europe, Super Channel, Eurosport и MTV Europe [3].

Кабельное ТВ было запущено в Швеции в 1983 г. государственным телекоммуникационным оператором Televerket (до приватизации icts Telia). Сегодняшний Com Hem является преемником этого кабельного бизнеса. Другие кабельные операторы – Canal+ и Tele2. [10, p.75] Рынок кабельного ТВ подталкивает в 1980-е гг. SVT к реформам.

Два канала были реорганизованы в 1987 г. TV1 был переименован Kanal 1 и содержал почти все программы, созданные в Стокгольме («центральные»), а TV2 состояла из передач десяти регионов страны и общих новостей «Rapport».

31 декабря 1987 г. началась трансляция финансируемого скандинавским частным капиталом канала TV3 через спутник из Лондона (контроль – компания «Кинневик» **[7]).** Такая трансляция позволила обойти ограничения на рекламу, которой на шведском ТВ не было. В состав «Кинневика» входит подразделение Viasat (MTG) – Modern Times Group MTG AB – мировой лидер спутниковой телерадиоретрсняции [12] [13]. Потом со спутника заработали TVZ и TV6, а также Nordic Channel (позже Kanal 5) [3]..

Проникновение в 1991 г. кабельных и спутниковых услуг составило 40%, тогда как в 1994 г. уже 57% [9]. Особенно активен был спутниковый канал ТВ3 (Kinnevik), но была и Скандинавской вещательная система System (SBS) - американская компания частично принадлежащая ABC / Disney и осуществляющая передачи с территории Люксембурга. Сигнал поступал в кабель; также Femman, транслировавшая с субтитрами малобюджетные сериалы и ток-шоу из США второго ряда. Kinnevik открыла две малобюджетные станций, ZTV (молодежный) и ТВ-6 (для женщин). ZTV была зарегистрирована как местная станция в Стокгольме, она имела множество малобюджетных национальных производств. При малых рейтингах канал внедрял новую телеэстетику, новые форматы ток-шоу, чем завоевал благосклонность общества [9].

Поначалу законодатели остерегались пускать коммерческие каналы в систему наземного вещания, пытаясь оставить их «в кабеле». Однако, они и

без этого получали широкое распространение. Поднимались и вопросы «ответа» государства и общества на появление рыночных отношений на радио и ТВ. Дискутировался вопрос о коммерционализации общественных каналов (реклама, спонсорство). В конце концов решено было создать канал TV4, который бы пользовался наземной инфраструктурой, а не коммерционализировать общественные SVT [1] [4].

В этом же 1988 г. был запущен канал, который назывался тогда TV4 и работал в южной Финляндии. Канал был наполнен программами SVT сориентированными на аудиторию Финляндии. Канал потом будет переименован в SVT Europa (с 1997 г.), когда он начал вещание на всю Европу через спутник.

Таблица 1 Телевизионный ландшафт Швеции (1980-91 гг)

1980	1987	1988	1991
TV1	TV1	TV1	TV1
TV2	TV2	TV2	TV2
	TV3	TV3	TV3
		TV4 (SVT Europe)*	TV4(SVT Europe)*
			TV4**
			TVZ и TV6, Nordic Channel (позже Kanal 5) ***

* Канал международного вещания SVT , был назван по инерции, т.к. уже существовал частный TV3, и работал на Финляндию

** Частный канал TV4, был назван так потому, что жители Швеции не видели на своих экранах международную версию SVT (которая называлась TV4)

*** по Е.Дегтярёвой (2004)

В 1991 г. появляется второй шведский частный канал TV4 (не путайте с каналом TV4 для Финляндии!). В отечественной литературе это ведёт к путанице, да и в английской эти два канала TV4 государственный и частный путают. Посмотрите Табл. 1

«Кинневик» при этом покупает 30 % акций коммерческого наземного кнаала TV4. Нильсен пишет о других цифрах : Kinnevik 25%, Валленберг, 23%. А в 1992 г. избранный парламент – Риксдаг – с преобладанием депутатов правых взглядов позволил TV4, начать вещание с наземных передатчиков. Условия создания были такие: станция является предметом публичного обязательства по обслуживанию зрителей, TV 4 должна платить Sveriges Radio (ныне SVT) $ 7 млн и от 20% до 50% доходов от рекламы, на сумму более 100 миллионов долларов.

Первые годы работы канала его сильно критиковали: по договору канал должен был иметь ряд обязательств (показывать шведские программы, в частности фильмы; показывать передачи для детей), но он больше показывал развлекательные программы и игровые шоу. Интерсен также монополистический альянс TV3 и TV4 в области рекламы – рекламное агенство «Air Time AB» фактически контролируемое «Кинневиком» поставлло рекламу для обоих каналов.

Также в 1992 году Риксдаг решил, что Sveriges Radio надо реорганизовать ещё раз. На этот раз создавались три независимые компании (RR и LRAB были объединены в одно юридическое лицо). С 1994 г. им будут принадлежать три независимых фонда. Вот эти три структурные единицы – АО «Шведское радио» (Sveriges Radio), АО «Шведское телевидение» (SVT) и «Шведское образовательное радио» (SUR).

Канал TV4 быстро набирал популярность. Известно игровое шоу, пользующееся большим успехом – «Bingolotto» с Лейфом Олссоном.

SVT реформировалось (1996) и появились два канала SVT1 SVT2 вместо Kanal1 и TV2 соответственно. Они совместно планируют сетку вещания [2].

В 1997 г. решено было запустить спутниковое вещание, рассчитанное на шведов, живущих за границей. SVT-Европа предлагает программы для говорящих на шведском языке жителей Европы, Северной Африки и части Ближнего Востока. В 1999 г. заработал новостной круглосуточный канал SVT24.

В 1999 г. впервые появилось наземное цифровое телевидение. Цифровые каналы запустил и коммерческий канал TV4. В 2002 г. около 20% граждан Швеции было доступно цифровое телевидение, около 12% имело прямой доступ к цифровым спутниковым каналам, 3–4% могли принимать цифровые каналы через наземную сеть и почти столько же – через кабель.

Но цифровые платформы, созданные Viasat (MTG) и Canal Digital (Telenor, Норвегия), привлекли больше подписчиков цифровых каналов, чем наземная сеть [3] [13].

На 2004 г. TV4 стал доминирующим коммерческим вещателем. В феврале 2003 г. TV4 запустил канал TV4+ , распространяется через наземную сеть, и разговорный канал TV4 meditiv. Главные конкуренты TV4 – спутниковые каналы: TV3, Kanal-5, Z-TV, TV6, и TV8.

Доля проникновения платного телевидения очень высока в 89% домохозяйств.

В 2007 г. в стране было аналоговое кабельное ТВ 20 каналов; в цифровом кабеле – 12 каналов минимум, 30-40 каналов в премиум пакетах.

Спутник смотрит 17 % домохозяйств и число таких растёт. Основные спутниковые операторы: шведский MTG –Viasat [12]. Запущен в 1991 г. Canal Digital запущен позднее в 1997 г. как совместное предприятие Telenor и Canal Plus Groupe. С 2002 100% собственность Telenor. В 2007 г. Viasat – 339 000 подписчиков, Canal Digital 390 000. Со спутника шло у Viasat 15 каналов (базовый), 30-40 каналов (в премиум); у Canal Digital основной пакет 55 каналов, 10 каналов Canal Plus в отдельном пакете. Оператор цифрового ТВ Boxer (собств: общественная компания Teracom и 3i) [10, p. 76, 84]

Выводы. Страна несет в себе черты скандинавской модели общественного ТВ и радио следующие: государственная или общественная собственность, а также финансирование за счет лицензионной платы и

специальных налогов. Это предполагало полную «закрытость» радио и ТВ для частного капитала. На рынке традиционных электронных СМИ преобладают национальные радиостанции и телеканалы – именно они доносят до населения программный продукт (т.е. налицо государственная поддержка отечественного производителя), кроме того, свыше половины программ документальные (просветительские) – отечественные [5]. До недавнего времени монопольное право вести радио- и телепередачи принадлежало Шведской радиотелевизионной компании. Коммерческая реклама в передачах этой компании была запрещена. В 1990-х гг. появились частные теле и радиостанции. Все большую популярность приобретают спутниковое и кабельное телевидение.

Использованные источники:

1. Вартанова Е.Л.Северная модель в конце столетия. Печать, ТВ и радио стран Северной Европы между государственным и рыночным регулированием. М : МГУ, 1997. URL: http://media.utmn.ru/library.php?book=1394; http://www.evartist.narod.ru/text19/019.htm#з_01(01.07.13)
2. Гоян В.В. Відкриті вікна SVT, або короткі нотатки про телебачення Швеції. URL: http://journlib.univ.kiev.ua/index.php?act=article&article=1037, Губерський В. Інформаційна політика України. Шведське ТБ. URL: http://pidruchniki.ws/15840720/politologiya/informatsiyna_politika_ukrayini_-_guberskiy_lv (01.07.13), Дегтярёва Е. Появление ТВ в Швеции. Вып.1. 2004. URL: http://mediascope.ru/node/125 (01.07.13)
3. Крымов П. Швеция // Советская историческая энциклопедия /Под ред. Е. М. Жукова. М.: Советская энциклопедия: 1973-1982. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/sie/20301 (01.07.13)
4. Михайлов С.А. Журналистика стран Северной Европы. М.: Изд. Михайлова, 2003 г. URL: http://evartist.narod.ru/text14/45.htm (01.07.13)
5. Перепелица В. Громадське мовлення в Україні. URL: http://mymedia.org.ua/articles/psb/gromadske_movlennya_v_ukra_n_etap_stanovlennya_scho_dal.html?print=1
6. Телевидение и пресса в Швеции URL: http://tourhot.ru/2007/02/03/televidenie_i_pressa_v_shvecii.html (01.11.13)
7. Kinnevik. URL: en.wikipedia.org/wiki/Investment_AB_**Kinnevik** (01.07.13)
8. Larsson Sören Allt hände i Aktuellt – 40 år på en nyhetsredaktion, Sveriges Radios förlag 1998, sida 84-94, 115-116.
9. Nielsen Poul Erik NORDIC TELEVISION URL: http://www.museum.tv/eotv/nordictelevi.htm (01.11.13)
10. Summary profiles of pay TV in France, Germany, Italy, Spain, Sweden and United States. 2007. URL: http://stakeholders.ofcom.org.uk/binaries/consultations/market_invest_paytv/annexes/annex9.pdf (01.11.13)
11. Television i Sverige – Ägande och struktur, Ministry of Culture, 1996, p 9
12. Vår historia URL: http://www.viasat.se/om-viasat/var-historia (01.11.13)
13. Viasat URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Viasat, http://www.viasat.se/om-

viasat/press#/(01.11.13)
14. Швеция – Викпедия. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Швеция (01.11.13)

Степура И.В.

РАДИО И ТЕЛЕВИДЕНИЕ ФРАНЦИИ: ОБЩЕСТВО, ПОЛИТИКА, ГОРИЗОНТЫ ВЕЩАНИЯ (1908 –1958)

Аннотация. В статье рассматриваются этапы развития радиовещания в первой половине XX века: непубличного вещания (1900 – 1920), становления (1920 – 1930), государственного доминирования (1932 – 1950). Конец 1920-х-начало 30-х гг. XX века время наступления периода частно-государственного вещания. Этапы неширокого вещания проходило и ТВ. В 1950-х гг. видим бурное развитие ТВ Франции.

Ключевые слова: французское радио, Р.Бартелеми, телевидение, экстерриториальные станции, RDF, RTF, ORTF

Непубличное вещание. Первая звуковая экспериментальная радиопередача на территории Франции прозвучала в 1908 г. с Эйфелевой башни в Париже благодаря американцу-изобретателю Ли де Форесту. Передавали музыку с граммофонных пластинок. Развивался телеграф – проводной, а потом и радио. Оно мало влияло на общество. С 1901 г. работает станция морской связи (**F**rench **F**ixe **U**shant), неподалёку от г. Брест. В 1904 г морская радиостанция и радиомаяк Le Conquet-Radio. Во времена Первой Мировой войны радио использовалось войсками. Вспоминая начало войны – 14 августа 1914 года Эдуард Эррио (на тот момент мэр г. Лиона, потом и премьер-министр Франции) пишет: «В Дуэ сооружают мощную радиостанцию, которая позволит нам начиная с 10 сентября сноситься непосредственно с Бобруйском в России (теперь Беларусь). Начиная с сегодняшнего вечера металлическая мачта сможет принимать русские телеграммы». 19 августа : «Вечером, около 22 часов, я посетил вместе с генералом Гуагу и майором инженерных войск Кампа радиопост, устроенный в усадьбе Сент-Олив в Фурвьере и возглавляемый капитаном колониальной артиллерии Гарнашем. Это только приёмный пост. Я слышал, как он принимал длинную шифрованную телеграмму, передаваемую Эйфелевой башней в Санкт-Петербург, затем кодированную телеграмму из английского адмиралтейства. Пост перехватил также сообщения немецких полевых станций — из Польду (Корнуай), из Науэна, возле Берлина, и Норддейха, около Эмдена. Телеграмма из Норддейха передана Клером; вчерашняя телеграмма передавала соболезнования императора Франца-Иосифа князю Бюлову по поводу потери брата, погибшего в каком-то сражении; в сегодняшней, передаваемой с перебоями (в течение нескольких минут слышны были только позывные), комментировались венские и константинопольские новости» [14]. Был и передатчик (Лафайет – Бордо), расположенный в Лафайет (Lafayette), построенный для нужд флота, но после использовался для трансатлантических передач: в 1917 г.

американские военные во главе с генералом Першингом связывались с Вашингтоном.

Политический контекст. 11 ноября 1918 г. Германия капитулировала в Первой Мировой войне – считается, что Франция на вершине могущества в тогдашней Европе, а её сухопутная армия не имеет себе равных на континенте. Около трети территории страны лежат в руинах До войны Франция была кредитором, а после стала крупнейшим должником. За годы войны погибло 1 миллион 300 тысяч французов, 2,8 миллиона получили ранения, из них 600 тысяч так и остались инвалидами на всю жизнь. [10, с.72]. Общество после войны поделилось на сторонников сильного государства, и социалистов – выступающх за социальную защиту и левых. Националисты выступали за дальнейшее всемерное ослабление извечного конкурента – Германии. В конце войны именно «националистическое» правительство Жоржа Клемансо. Правые удачно объединились накануне парламентских выборов 1919 г. в Национальный блок (Демократический альянс + Республиканская федерация, и др.). «Блок» берёт более 2/3 мест в новом составе парламента. Правительство возглавляет Александр Мильеран. Кабинет принял ряд жёстких мер против рабочего и профсоюзного движения. Левые, в то же время, на съезде социалистов раскололись из-за вопроса о вступлении партии в Коминтерн. Правые ловко используют это замешательство левых и обвиняют в социальных проблемах то местных левых, то Коминтерн [11].

26 ноября 1921 г. провели первый эфир французского широковещательного радио. Ивонн Ботье (сопрано) исполнила гимн Франции – Марсельезу, также арию Мирей из «Севилського цирюльника».

По Версальскому договору (1919) между державами-победительницами и Германией, Франция возвращает себе Эльзас и Лотарингию, часть германских колоний в Африке (Того и Камерун), по Севрскому мирному договору с Османской империей 1920 г. – мандат на Сирию и Ливан, также она должна была получить репарации с Германии. Однако, к началу 1922 г. немцы платить отказываются из-за экономических проблем. В январе 1922 г. у руля правого правительства антигермански настроенный Раймон Пуанкаре, требующий взыскать репарации любой ценой. В результате – оккупация Рурской области, но желанного денежного потока из Германии так и не потекло. Вскоре под давлением США и Англии Франция оттуда войска выводит. К 1924 г. маятник качнулся в сторону левых и «радикалов» – левый блок Эдуара Эррио предлагал: предоставление государственным служащим права на образование собственных профсоюзов» создание единой системы социального страхования, введение прогрессивно-подоходного налога, жёсткое проведение в жизнь законов о 8-часовом рабочем дне и об отделении церкви от государства. Эти реформы внедрить не удалось. Позиция по Германии смягчилась. В 1925 г. Э. Эррио уходит в отставку, последующие пять левых правительств существенного прогресса в экономике не показали. Ведутся колониальные войны в Сирии и

Марокко. Кризис удаётся преодолеть широкой лево-правой коалиции во главе с Пуанкаре. «Правительство национального единения» боролось с инфляцией, подняло налоги, дав льготы бизнесменам, сократило госаппарат. В 1926– 1929 гг. бюджет был бездефицитным, франк стабилизировался, рост стоимости жизни был приостановлен, начался экономический подъем. Появившиеся деньги позволили ввести пособия для безработных (1926), пенсии по старости, а также пособия по болезни, инвалидности, беременности (1928) и т.д. Арзакян пишет: «По сравнению с довоенным периодом в экономике Франции произошли существенные изменения. Возросло значение тяжелой промышленности, особенно металлургии и машиностроения. Развивались автомобилестроение, авиация, *радиотехника, киноиндустрия* (курсив мой – И.С.). К началу 1930-х годов Франция превратилась из аграрно-индустриальной в индустриально-аграрную державу. Однако, несмотря на то, что значение крупных предприятий постоянно возрастало, в целом в стране ещё преобладало среднее и мелкое производство» [2, с.29–30].

С этим подъёмом совпадает мощный импульс создания радиостанций : работают 11 государственных (2 в Париже, 9 – в провинции) и 14 частных (4 в Париже, 10 – в провинции) радиостанций (1928). Радиостанции тесно связаны с газетами. А ряд частных станций ими же и контролируется. С годами подъёма связывают и первые опыты по телевидению: отец французского ТВ Рене Бартелеми работал над экспериментальными телевизионными установками (1928 – 1931) [1].

В 1928 г. состоялись очередные парламентские выборы, где Пуанкаре уверенно побеждает во главе с блоком поддерживающих его партий. Однако, летом 1929 г. он тяжело заболел и был вынужден оставить свой пост и политику. Вскоре он умирает. Его преемником стал Аристид Бриан. Известные его внешнеполитические инициативы: акт Бриана-Келлога об объявлении войны вне закона и план создания «Пан-Европы», федерации западноевропейских государств. Заметим, что в сатирическом романе И.Ильфа и Е.Петрова «12 стульев» персонажи восклицают во время спора «Бриан – голова!».

В 1929 г. разразился мировой кризис. Но простых людей во Франции он охватывает на первых порах слабо – и социальных конфликтов не наблюдается. Но специалистам ясно – экономика катится по наклонной плоскости. И кризис пришёл, хотя и позднее, чем в других западных странах.

В конце 1930 г. падение промышленного производства и внешней торговли в стране лишь наметилось. Через два года объем промышленного производства сократился на 44% по сравнению с наивысшим уровнем 1930 г. После слабого оживления экономики в 1933 – 1934 гг. кризис обострился. В 1935 г. промышленное производство на 46% отставало от уровня 1930 г. Импорт сократился на 44%, экспорт – на 90%. Падение производства сопровождалось ростом безработицы и сокращением заработной платы. Доходы рабочих, занятых в промышленности и торговле, уменьшились с

1930 по 1934 г. на 30%, доходы служащих– на 15–18%. Распространилась неполная занятость. Во время кризиса индекс сельхозпроизводства был на довоенной отметке, или опускался ниже уровня 1913 г. [2, с.33].

С 1929 по 1932 гг. сменилось восемь правительств. Доминировали правые партии во главе с А.Тардье и П. Лавалем. Кризис углублялся, и правые обвиняли левых в деструктивных тенденциях. На 1934 г. были планированы очередные парламентские выборы. Левые силы и социалисты объединят усилия на основе программы из четырёх основных пунктов: сокращение военных расходов, создание единой государственной системы социального страхования, введение 40-часовой рабочей недели, программа национализации (военной промышленности, транспорта и страховых компаний). Левый блок воссоздаётся. В преддверии выборов был убит президент Франции П. Думерг и премьер А.Тардье обвинил в этом левых и просоветский Коминтерн. Но вопреки всему на выборах побеждают левые. Правительство снова возглавил Э. Эррио. С каждым днем увеличивался бюджетный дефицит, было решено прекратить выплату военных долгов перед США (1932). Первоначальные планы по национализации воплотить не решились. Э. Эррио уходит в отставку. В мае 1932 г. на очередных парламентских выборах агитация впервые велась и с помощью радио.

Почувствовав как сильно влияние радио на массы в 1932 г. была провозглашена государственная монополия на радиовещание, однако, с допуском в эфир ограниченного числа частных радиостанций. Французский бизнес открывает в Люксембурге радиостанцию «Радио Люксембург», которая может вещать на территорию страны, но не попадает под прямое действие французских законов [14, с.377].

Во Франции, так же как и в ряде других стран Европы, стали усиливаться позиции радикально правых политических сил, которые полагали, что демократические институты обанкротились и будущее за авторитарным правлением. Эти идеи пропагандировал ряд профашистских организаций. Влияние этих организаций, как в массах, так и в среде элиты быстро росло. К 1934 г. число безработных достигло 50 % от числа лиц работающих по найму. К концу января 1934 г. правые добились отставки правительства К. Шотана. Ему на смену приходит радикал-социалист Э.Даладье, который повел кампанию против праворадикальных организаций. В ответ в Париже прошли их выступления: 40 тыс. активистов намеревались захватить парламент. В результате разгона стреляли: 17 человек было убито и св. 2 тыс. ранено. Левое правительство уходит в отставку и у власти правый премьер Г. Думерг, а в составе кабинета А. Тардье, П. Лаваль, Ф. Петен. В этот период складывается традиция выступления политических лидеров по радио с разъяснениями своей политики. Так 21 апреля 1934 г. Г. Думерг выступает с известным обращением к народу по радио. Он утверждает, что состояние финансов не столь катастрофично как представлялось раньше. Экономические показатели устремляются вверх. [14, с. 512]. В сентябре того же года по радио снова выступает премьер. Он

сообщил о целой серии серьёзных реформ: право роспуска должно быть предоставлено председателю совета министров, депутаты лишаются права инициативы в области финансовой политики, изменяется статут чиновников. [14, с.551]. 3 ноября Г. Думерг выступил с новыми разъяснениями своего плана реформ. [14, с.559]. И далее Думерг продолжал выступать строя свои обращения как моновыступления, избегая давать интервью. [14, с. 588]. О своих выступлениях Думерг был высокого мнения. «Он снова кичился своими выступлениями по радио и своей программой», – говорит Э. Эррио [14, с.593]

27 октября 1935 г. П.Лаваль произнес по радио речь-экспромт, содержание которой не было сообщено заранее правительству. Там шла речь о том, чтобы смягчить чрезвычайные декреты в отношении мелких рантье, чиновников, железнодорожных служащих и пенсионеров; изучить вопрос о создании Пенсионной кассы [14, с.736]. Так радио впервые стало источником политического эксклюзива и свидетельствовало об идейной борьбе во властной элите. Радио становится важным источником влияния на общественного мнения, как в стране, так и за рубежом. 14 июля 1935 г. состоялась демонстрация антифашистских сил – социалисты, радикалы, коммунисты, профсоюзы и пр. – всего на улицу вышли 500 тыс. чел. Французское радио вело прямую трансляцию с мероприятия. [10, с.124].

Усиление правых сил привлекло внимание к телевидению, т.к. работы по ТВ активно развивались в соседней Германии. А конкуренция с ней была подлинным «коньком» тогдашних правых. В 1935– 1936 гг. в мире произошёл скачок от механического телевидения к электронному. С 1935 г. телепередачи в Париже регулярные. На Всемирной выставке в Париже (1937) Франция показывает много теленовинок.

В 1936 году Германия вводит войска в демилитаризованную рейнскую зону (что было серьёзным нарушением версальских послевоенных договорённостей); в опере «Кроль» собирается рейхстаг, где А.Гитлер оглашает, что этот шаг нужен для обеспечения границ. Во Франции по радио к нации обращается премьер Альбер Сарро: «Франция никогда не будет вести переговоры пока Старсбург и Кольмар находятся в досягаемости немецкой артиллерии». Но через шесть недель во Франции – выборы и война не была нужна элите Франции [9, с. 112].

В ходе парламентских выборов 1936 г. был создан Народный фронт – союз радикалов-социалистов, Французской социалистической и Французской компартией. На него и опиралось правительство Леона Блюма. Блюм обещает профсоюзам повышение зарплаты на 7 – 15%, обязательность коллективных договоров, внесение в парламент законы о соцзащите. Летом 1936 г. на сессии парламента были приняты свыше 130 законов («программа Народного фронта»). В частности, закон о запрете деятельности военизированных фашистских лиг; серия социально-экономических законов: вводилась 40-часовая трудовая неделя, оплачиваемые отпуска, минимума зарплаты повысился, об организации общественных работ для безработных,

об отсрочке платежей по долговым обязательствам для мелких предпринимателей и их льготном кредитовании, о создании Национального зернового бюро для закупки у крестьян зерна по твердым ценам. Многие французы побывали в отпуске – на море, в горах, ездили в соседние города и осматривали там достопримечательности. Ранее этим занимался только привилегированные слои. Число отпускников достигло 600 тыс. чел. «Программа фронта» подняла общий уровень жизни народа, но обходилась бюджету очень дорого. Была развёрнута программа национализации. Под контроль государства был поставлен Французский банк, создано Национальное общество железных дорог, где 51% акций за государством, национализировали военные заводы. В ответ предприниматели стали саботировать уплату налогов, началось «бегство капитала» за рубеж – деньги стремились из страны на счета зарубежных банков (60 млрд. франков). Не обошла эта волна и частные радиостанции. К 1937 г. государственные радиостанции в стране начинают доминировать, а предприниматели радиобизнеса стремятся разместить передатчики за пределами страны — хотя бы в том же Люксембурге. Эта традиция получившая наименование «экстерриториальных» станций просуществует вплоть до 1980-х гг. Политика «Народного фронта» стала для этих процессов катализатором.

В 1937 г. Сенат отправляет Л.Блюма в отставку, когда тот снова пытается увеличить налоги. На смену приходит К. Шотан. Он свернул социальные реформы, провёл девальвацию франка, повысили налоги. В марте 1938 г. Шотан уходит в отставку, ненадолго его снова сменяет Блюм. В апреле 1938 г. премьер-министром стал Э. Даладье. При нём были увеличены налоги, снова девальвация франка, ужесточилось отношение к забастовкам. Правые также подрывали позиции левых, обвиняя их в проведении «социальных экспериментов», «большевизации». Широко в прессе проводится критика СССР и Сталина с его репрессиями, снова таки ударяющая по левым. Лидер правых П. Лаваль (1938) даже заявил: «Лучше Гитлер, чем Народный фронт!». Стали подумывать об улучшении отношений с Германией.

Осенью 1938 г. при Э. Даладье Франция одобрила Мюнхенский договор, фактически ставивший Чехословакию под контроль нацистской Германии.

В 1939 г. Франция объявляет войну Германии после нападения на Польшу, но её войска стоят на границе и не ведут активных действий. В сентябре 1939 г. на территории Франции было введено военное положение. Митинги, собрания, демонстрации и забастовки запрещались. Печать и радио подвергались строгой цензуре. Осенью 1939 г. у власти кабинет Эдуара Даладье. Но в марте 1940 г. его сменило правительство, возглавляемое известным правым политическим деятелем Полем Рейно (март — июнь 1940 г.). Кабинеты Даладье и Рейно, ссылаясь на условия военного времени, постепенно ликвидировали демократические свободы, включая и свободу слова. Отменялась 40-часовая рабочая неделя и отпуска.

Заработная плата «замораживалась» на довоенном уровне. [2, с.47-50].

В 1940 г. начались боевые действия и против самой Франции. Немцы наносят обходной удар через Бельгию и Голландию. Хвалёная укреплённая линия Мажино, которую строили почти весь межвоенный период, была легко обойдена. Французские генералы ожидали увидеть окопную войну в духе Первой мировой, но немцы применили невиданную доселе тактику: бронетехника немцев двигалась по дорогам, подавляя сопротивление артиллерией и авиацией; массово применялся воздушный десант с помощью которого опорные пункты в тылу французов были захвачены. Немцы стояли у Парижа, против Франции выступила и Италия.

Премьер Рейно бежит в Бордо, далее в Тур. Военный министр генерал Шарль де Голль призывает П. Рейно сопротивляться, отступить на колониальные территории, но тот решает передать власть 84-летнему маршалу Филиппу Петтэну. 16 июня П. Рейно подаёт в отставку. Об этом рассказывают в эфире радиостанции Лафайет-Бордо. Ф.Петтэн, сторонник капитуляции, получив власть, направляется на ту же станцию Лафайет под Бордо. 17 июня 1940 г. во время своего выступления скажет: «Я говорю, давайте прекратим боевые действия …». Это будет началом конца Франции. Параллельно он обращается и к немцам прося о мире. Американский журналист У. Ширер вспоминает: «Горожане <Парижа> узнали о поступке Петтэна из громкоговорителей, для удобства установленных немцами почти на каждой площади города. Когда поступило первое сообщение, я стоял в толпе французов и француженок на площади Согласия. Для них это был почти смертельный удар» [15, с. 348]. У. Ширер приводит мнение австрийского военного историка генерала Глайзе фон Хорстенау: «Германия захватила союзников в один из тех редких исторических моментов, когда в течение нескольких недель, месяцев или лет наступательное оружие превосходит оборонительное. Он поясняет, что такая фантастическая кампания могла, видимо, осуществиться только летом 1940 г. Если бы её отложили до следующего лета, союзники уже имели бы оборонительное оружие— противотанковые, зенитные орудия, истребители, — способное вывести из строя наступательные средства Германии». Результатом, по его мнению, было бы нечто вроде такой же тупиковой ситуации, которая сложилась на западном фронте в 1914–1918 годах, когда оборонительные и наступательные силы были примерно равны [15, с.351-353].

Генерал Ш. де Голль исходил из того, что сдача немцам материковой Франции ещё не была полной капитуляцией, ведь были и колонии. Он не подчинился решению правительства и 17 июня 1940 г. вылетел на военном самолете в Лондон, где обращается британскому премьеру У.Черчиллю с предложением поддержки антинацистского Сопротивления. 18 июня по лондонскому радио де Голль произнес знаменитую речь. Из неё следовало, что начавшаяся война – мировая, её исход не будет решен лишь битвой за Францию. «Я, генерал де Голль, ныне находящийся в Лондоне, приглашаю французских офицеров и солдат, которые находятся на британской

территории или смогут там оказаться, установить связь со мной. Чтобы ни случилось, пламя французского Сопротивления не должно погаснуть и не погаснет». В Лондоне открывают радиостанцию «Свободная Франция»[7] (с 1942 г. «Сражающаяся Франция»). 22 июня 1940 г. было подписано официальное перемирие в Компьенском лесу («компьенское перемирие», капитуляция по сути), причём в том же самом железнодорожном вагоне-салоне командующего объединёнными силами союзников в Европе, маршала Фердинанда Фоша, в котором 22 года назад – 11 ноября 1918 г. – Германия подписала перемирие в Первой мировой войне). Мир узнал об этом в прямом эфире из передачи CBS (США), даже раньше, чем немцы (там на радио была цензура). В курортном городке Виши в июле 1940 года собралось Национальное собрание, постановившее передать власть маршалу Анри Филиппу Петену. В 1940 г. в г. Монтруа между правительствами Германии и Франции (Виши) заключён договор о сотрудничестве (фр. collaboration). Петтэновское «коллаборационистское» (от наименования договора) государство сохранило контроль над южной частью страны и частью колоний; также под его контролем оказывался французский морской флот, разбросанный по разным мировым портам. Северная Франция была оккупирована германской армией. Часть жителей Франции приветствовала коллаборационистский режим, увидев в нём спасение от войны, поддержку в виде социальных выплат, кредитов и льгот.

Конец 1944 г. – освобождение Франции. Руководители вишистского режима были осуждены за государственную измену. Власть передана временному правительству во главе с Ш. де Голлем (1944 – 1946). В послевоенной конституции (IV Республики) были закреплены идеи «социального реформизма» – право на труд, отдых, на соцобеспечение и образование; политические свободы. Форма правления была парламентская. Страна ввела, по сути, государственное регулирование: была проведена национализация ряда отраслей промышленности. Французские электронные СМИ: ТВ и радио тоже *только государственные*. В конце войны промышленность страны разрушена – 38 % от довоенного уровня; аграрный сектор 60 % . В стране была инфляция – цены быстро росли. До 1949 года в стране были карточки на хлеб, шоколад, молоко [8, с.185]. Был принят «план Монне» – государственный план модернизации и реконструкции. Забегая вперед, скажем, что в 1957 г. Франция подписывает Римский договор об организации Европейского экономического сообщества (ЕЭС).

Послевоенный период – время распада мировой колониальной системы. В 1946 г. получили независимость от Франции Сирия и Ливан. С 1946 по 1954 гг. проигранная Францией война в Индокитае. В марте 1956 г. от французского протектората освободились Марокко и Тунис. В ноябре 1956 г. французские войска в союзе с британцами и израильтянами попытались захватить Суэцкий канал, но кампания успеха не имела. Войска отвели. В 1954 г. началась война за независимость Алжира от Франции. Ситуация в Алжире послужила предтечей кризиса в результате которой IV

Республика (1946– 1958) прекратила своё существование [7].

Развитие массового радиовещания. В 1920 – 1921 гг. время начались широковещательные радиопередачи французского радио. В 1921 г. открывается передатчик в Сант - Ассизи. Первая антенна поддерживалась на 11 мачтах 250 метров и 180 метров. Передатчик был на тот момент самый мощный в мире и чрезвычайно широкий по зоне охвата. Она простиралась между Северной и Южной Америкой, до Японии. Отсюда и провели первый эфир широковещательного радио на французском языке (26 ноября 1921 г.). Площадка использовалась и как экспериментальный центр для телевидения. В начале 1920-х гг. велись и экспериментальные радиопередачи с башни Эйфеля. Установленный на ней передатчик нёс в эфир точное время, метеосводки, затем краткие экономические и финансовые новости дня провинциальных бирж, позднее одночасовые музыкальные передачи. Радиопередачи ведутся с 1922 г. с той же Эйфелевой башни, а регулярные телепередачи – с 1935 г. Журналист Морис Прива, ещё в 1921 г. «выпускавший» в зале Научного общества «Устную газету», получает в 1924 г. разрешение вести свою «Журналь парле» с помощью передатчика на Эйфелевой башне. Таким образом, «Радио Тур Эйфель» становится первой ежедневной информационной радиопередачей. Она длилась полтора-два часа и постепенно разнообразила содержание: новости, передовая, обзор печати, интервью, заявления и даже «роман-фельетон». В том же году начались и рекламные передачи по радио. Широко распространено музыкальное радио: развивается джаз (Стефан Граппелли) и шансон.

Наряду с государственной сетью радиостанций, контролируемой министерством печати, телеграфа и телефона (P.T.T.), возникало и развивалось частное радиовещание. Уже в 1928 г. действовало 11 государственных и 14 частных радиостанций. Интересно отметить, что из четырех частных парижских станций две контролировались газетами «Журналь» и «Пти паризьен», а крупнейшая провинциальная радиостанция «Радио-Тулуз» была связана с местными газетами «Депеш» и «Пти Жиронд». В 1931 году открывают крупную длинноволновую станцию под Парижем («Радио Пари»), известную сейчас как «Передатчик Сен-Реми-Оноре» (de Saint-Rémy-l'Honoré) в Сен-Реми-Оноре к юго-западу от Парижа. Использовалась антенна, поддерживаемая тремя башнями высотой 208 метров. Передатчик Сен-Реми-Оноре, до 1939 г. транслировал передачи французского радио, но в 1939 г. уступил вещание передатчику Алуиз.

Хотя радио в соседнем Люксембурге было в государственной монополии, но она не была столь жёсткой как во Франции или Британии. Компания Société Luxembourgeoise d'Études Radiophoniques (SLER) была основана 11 мая 1929 г. в целях получения возможного контракта вещания от правительства Люксембурга. Эта компания была основана люксембуржцем Франсуа Аньеном, французским издателем Генри Этьеном, и французским инженером Жан-ле-Дюком, представляющих компанию *Compagnie des Compteurs de Montrouge* (84% капитала проекта), но

подписавшая тайное соглашение о совместной работе с группой CSF, основным акционером Радио Париж. Compagnie Luxembourgeoise de Radiodiffusion (CLR) была основана 30 мая 1931 г., официально заменив SLER. Вещание стартовало 14 января 1933 г. Французскую службу «Радио Люксембург» слушают во Франции и Бельгии. С 1940 г. передатчики были под контролем нацистов. Заработала станция в прежнем формате вновь в 1946 г.

Частные радиостанции в первое время быстрее государственных наращивали свои мощности, благодаря прибылям от рекламных передач (на госрадио рекламы не было). После введения абонентской платы на радиоприёмники и бюджетных вливаний государственное радио получило мощный импульс. В 1933 г. государством выкуплена крупная частная парижская станция «Радио-Пари». В 1934– 1935 гг. строят крупнейшую в стране средневолновую станцию Виллебон сюр Ивет – de Villebon-sur-Yvette на юго-запад от Парижа. В 1934 году была запущена в эксплуатацию радиостанция в Трамойе (L'Émetteur de Tramoyes) в департаменте Айн. История станции начинается в 1934 году (300 кВт). На частоте 603 кГц (498 м) работает Первая программа французского радио. После волны национализации и принятия ряда декретов о регулировании радио к 1937 г. маятник качнулся в сторону государства: 15 станций имели общую мощность 950 кВт, в то время как 12 частных – 180 кВт. Эти последние все чаще попадают под покровительство крупных газет, а созданная в 1932 г. «Радио-Люксембург» большей частью опирается на французские капиталы агентства Гавас. Не сразу почувствовав опасную конкуренцию со стороны радио, газеты спохватились лишь в середине 30-х годов. В результате активной борьбы Национальной Федерации французских газет в 1937 г. было достигнуто соглашение, по которому строго регламентировалось время и ограничивался объем информационных передач по радио, особенно в утренние часы [1].

В. Аникеев [1] пишет об этом периоде так: «В период между двумя войнами быстрыми темпами развивается и становится массовым новое информационное средство – радиовещание. За пятнадцать лет (с 1924 по 1939 гг.) количество радиоприёмников выросло во Франции с 60 тыс. до 5,2 млн, что всё же было меньше, чем в том же 1939 г. в Великобритании (9,8 млн), Германия (10,2 млн) и тем более в США (31 млн приёмников, не считая автомобильных). На каждые 100 жителей во Франции в 1936 г. приходилось 7 приёмников, в то время как Германии – 13, в Великобритании – 17, а в США – 18». В межвоенный период Франция – крупная колониальная держава и хотя в заморских колониях открывают локальные ретрансляторы и станции, тон задаёт государственное централизованное радио. Для колоний это Colonial Post (далее Radio Paris (1939), RTF Radio Paris (1945), ORTF Radio Paris (1965)). Передачи на русском — с 1937 г. в рамках Colonial Post.

Телевидение в межвоенный период. Первые опыты с передачей

изображения на расстояние занималась лаборатория Рене Бартелеми. В 1929 г. эти работы завершились успехом. 14 апреля 1931 г. из лаборатории Бартелеми в школу электричества прошла первая публичная телепередача. Изображение с развёрткой в 10 строк было скромным, но этот день считается основанием французского телевидения. 6 декабря 1931 г. основана Compagnie Générale de Television. Декабрь 1932 г.: строительство экспериментальной программы в чёрно-белом изображении, всего один час в неделю: «Париж телевидение», Рене Бартелеми. Другой изобретатель Анри де Франс (после Второй мировой войны он изобретёт цветовую схему SECAM) осуществляет передачу механического телевидения с параметрами радиоволны длиной 220 метров и 38 строк. Передача была «видна» за 500 км от передатчика, расположенного на территории «Радио Нормандия». Французское правительство было озабочено успехами телевидения в Англии и Германии и даёт зелёную улицу изобретателю. Р. Бартелеми создал телеприёмные устройства на катодных трубках, что позволило увеличить развертку до 180 строк. В 1934 г. была проведена первая съёмка на улице. Телецентр располагался на улице Гренель от которого был протянут кабель на Эйфелеву башню, где и был расположен телепередатчик. В 1935 г. вещают станции «Париж-РТТ», «Радио Лион» несколько раз в неделю с длиной волны 215 м (16 кадров в секунду, 30 строк). С 26 апреля 1935 г. передачи стали более или менее регулярными. Репертуар парижской студии был музыкально-развлекательным (кабаре, цирк и т. п.). Условия съёмок были тяжёлыми – в тесную студию приходили ведущие актёры и танцовщики «Пари опера». Технические параметры этого телецентра: механическое ТВ на 180 линий. Станция включает в Париже студию Рю де Гренель, передатчик на южной опоре Эйфелевой башни и четыре антенны на вершине, был протянут фидер 330 м. Мощность 2 кВт. В 1936 г. Анри де Франс проводит передачу: стандарт 120 строк, 25 кадров в мин. длина волны 10 м. С 1936 г. используют иконоскоп Зворыкина, при этом им удалось поднять стандарт развертки изображения до 455 строк (21х24 см). Были разработаны и телеприёмники. С 4 января 1937 г. новостные трансляции каждый вечер с 20 часов. С международной выставки 1937 г. парижская студия вела прямой репортаж. Его вёл Жак Доно, первый репортер французского ТВ, и зрители увидели прямую трансляцию с улицы. Вещание было 440 линий, видео с частотой 42 МГц, звук 46 МГц. В 1938 г. правительство приняло решение о «телефикации» страны. В 1939 г. была создана правительственная организация «Радиодифюзьон франсез» (RFI) для нужд лицензирования радиостанций. На башне Эйфеля смонтировали передатчик в 455 строк. В стране было 500 телевизоров. Правительство стало призывать частный сектор выпускать телеприёмники. Телеканал был единственным и государственным, назывался Radio-PTT Vision (1935– 1939) , RN Télévision (1939– 1943), Fernsehsender Paris (Paris– Télévision) (1943–1944) [1].

Вошедшие в Париж гитлеровцы потребовали продолжения работы

телецентра. С 3 сентября 1940 г.: французское телевидению переходит в руки немецких оккупационных властей. Телевизоры реквизировались и были установлены в госпиталях, где лечились раненые немецкие солдаты. Передачи были развлекательными.

Радио во время Второй мировой войны. Во время нападения немцев на Францию определённую роль сыграли их фиктивные радиостанции, сея панику и среди армии, и среди мирного населения, которое начинало метаться, парализуя дороги и транспорт. Это было новым элементом психологической войны. Все радио и телепередающие средства Франции оказались под контролем либо коллаборантов, либо оккупационных гитлеровских войск (1940 – 1944). Так закончился этап развития довоенных электронных СМИ во Франции. Ф.Петтэн контролировал и станцию в Бордо. Парижское же радио было под контролем Берлина.

Интересно, что Радио Париж используется нацистами для наведения своих бомбардировщиков на города и объекты Великобритании. Радио Париж переключалось с всенаправленной антенны на узконаправленную, нацеленную на город, который подвергнется бомбардировке. Таким образом, немецкие летчики летели бы к Лондону или Ливерпулю, просто слушая французские песенки, передаваемые Радио Париж! [3]

Крупный передатчик Сант-Ассизи по иронии судьбы, не пострадал от бомбардировок союзников, и все антенны выжили. В 1941 г. площадка с оборудованием была реквизирована Военно-морским флотом Германии (deutsche Kriegsmarine) для обеспечения связи между Берлином и судами. На Францию направляются волны радиопередач Би-Би-Си, которые находятся в идейной борьбе с национальным французским радио. Соратник де Голля, комиссар по информации «Свободной Франции» Жак Сустель размещал информацию о деятельности организации на самых разных радиостанциях по всему миру. [2, с.52-54].

После освобождения. С 1944 г. заработало французское радио и нерегулярно (тестово) заработал парижский телецентр. Несмотря на сложное экономическое положение, научно-практические работы по внедрению телевещания возобновились с новой силой. Конец 1940-х гг. этап разработки новых стандартов вещания, оригинального французского приёмного и передающего оборудования. Название французского телеканала: Télévision Française (1944 – 1945), RDF Télévision Française (1945 – 1949), RTF Télévision (1949 – 1963). Ещё до войны Р. Бартелеми приступил к разработке новых стандартов французского ТВ, в частности телевидения высокой чёткости. С 1946 г. возобновило работу на регулярной основе французское ТВ [1].

Передачи радио после 1945 г. После Второй мировой войны радио становится полностью государственным. До 1980-х гг., по законам Франции, только общественные радиосети могли передавать сигнал с территории самой Франции. Наряду с негативными сторонами «огосударствления» проявились и позитивные: высокий эстетический уровень и жанровое

разнообразие программ, забота о национальной культуре и французском языке. Государство направило радио в сторону развития национальной культуры. Наиболее популярных были программы о французских шансонье, различные забавные игры с участием куплетистов, детские передачи в виде викторин, состязания умелых и сообразительных с вручением призов победителям, литературно-драматические композиции и радиоспектакли различных жанров. Развивался радиотеатр и музыкальные передачи. Элементы радиотеатра, включались не только в собственно экранизацию сценических постановок, но и при изложении новостей, культурных и образовательных, общественно-политических программ. Монолог везде старались заменить диалогом. Это кстати присуще и французскому телевидению. Постановочный, драматургический элемент был основой многих программ. В 1947 г. в эфир вышел цикл музыкальных передач для детей и юношества под названием «В царстве музыки». Они были построены в форме радиопьес, в которых фигурировали фея Музыка, принц Ритм, мадам Сольфеджио и её семь детей – До, Ре, Ми, Фа, Соль, Ля, Си. На французском радио сильны были традиции радиотеатра – сюжеты поставляли история, отечественная и мировая классика [5]. В 1954 г. во Франции вышел в эфир первый передатчик FM диапазона. Государственный характер радио стимулировал развитии е новых экстерриториальных станций. Это Радио Монте-Карло (Монако–США) и «Европа №1» (ФРГ). Радио Монте-Карло был создано нацистами в марте 1942 г., но прекратила передачу в июне 1944 г. и вернулась в эфир с американской помощью, как совместное предприятие с Княжеством Монако в августе 1944 г. Станция была популярной среди итало-французской аудитории, а затем в неевропейских странах. Новости были нейтральны. Старт «Европы №1» произошёл из ФРГ в 1955 г. (передатчик Фельсберг, земля Саар). Вещание «Европы № 1» было незаконным, но на это закрывали глаза. Саар входил во Французскую оккупационную зону. С 1957 г. станция территориально перешла в юрисдикцию Германии, но в 1959 г. французское правительство купило часть пакета акций вещательной корпорации, и именно этот пакет сейчас находится в ведении группы Lagardère. Станция отличалась новыми информационными подходами: живой и драматичной подачей (в противовес традиционному радио с довоенными стандартами), приоритет отдаётся прямому репортажу и отчётам журналистов. Приоритетами для «Европа № 1» были два момента: во-первых, новости и культурной информации с акцентом на свидетельства очевидцев, а не дикторское чтение, во-вторых, это установление связи со слушателями, в том числе через игры, конкурсы, неформальное телефонное общение, давали много популярной музыки, опрашивали людей на злободневную тему прямо на улице. И это был отход от радио-форматов того времени. Известные передачи. Январь 1956 - июнь 1961 гг. – сериальная радиодрама «Подпись Фюракс». «Европа №1» добилась успеха в завоевании молодой аудитории, в связи с работой Патрика Топалоффа, комика, певеца и актёра. Она задал новый тон во французском

радио. Передача «Привет, друзья!» («Salut Les Copains!») стал иконой поп-культуры и всего поколения бэби-бума. «Европа 1». За период 1995– 2005 гг. самые известные программы на Europa 1: «За тех, кто любит джаз» («Pour ceux qui aiment le jazz»), которые вели Даниэль Филитакчи и Франк Тено; они же вели «Кафе Европы» («Café de l'Europe»). Выходил и комический приключенческий сериал «Подпись, Furax» («Signe Furax», сериальная радиодрама, старт с 1956 г.), «Привет, друзья!» («Salut Les Copains!», программа поп-музыки), «Кампус» («Campus», рецензии, интервью с литератором, розговор о текущих событиях и культуре), «Vous êtes formidables» (программа, посвященная демонстрации солидарности), «Бонжур, месье ле Мэр» (для крестьян), «Гороскоп мадам де Солей» (астрология), «Топ 50» (музыкальные чарты) и «Пресс-клуб»(«Le Club De La Presse», политический разговор). Многие из них стартовали в конце 1950-х гг [16].

Начиная с 1946 г., станция Радио Люксембург снова может быть легко услышана во Франции. Радио Люксембург была одной из частных «периферийных» станций с трансляцией из-за рубежа. Ещё такие станции называют во французской литературе «экстерриториальными». В то время как английская служба Радио Люксембурга всегда была сосредоточена на развлекательных программах и популярной музыке, RTL на французском языке является смешанной станцией: около 50% её продукции разговорное вещание, с сильным акцентом на новостях и текущих события. Передачи RTL: ежедневное ток-шоу «Les Grosses Têtes». Общественно-политические передачи: «RTL Matin» – утренняя информационная передача, «RTL Soir» – вечерние расширенные новости, «Le Grand Jury» – политическая передача, «Le Journal Inattendu» – новости с приглашённым гостем. Развлекательные: «La Tête dans les étoiles» – радиоигра с приглашёнными звёздами, «Les Nocturnes» – ночное музыкальное шоу американской музыки, «Stop ou Encore» – музыкальный канал, «La Valise RTL» – радиоигра («Чемодан RTL»). Выходит музыкальный хит– парад.

В 1956 г. имелось 100 радиостанций и 9 млн радиоприёмников. В этом же году в продаже малогабаритные полупроводниковые приёмники.

Телевидение – конец 1940-х-50-е. В марте 1946 г. французское телевидение смогло возобновить вещание. Показывали спектакль «Танец в перьях». Телевидение снова вернулось к парадигме развлекательного ТВ, т.е. вернулись к экранным концепциям довоенного времени. На экране появились кабаре, цирк, драматические и оперные спектакли («Тулуз Лотрек», «Тоска») в постановке известных режиссеров театра и кино [4]. 20 ноября 1948: первая передача в стандарте 819 строк. В 1948 г. была создана дирекция телепрограмм. Она входила в состав «Радиодифюзьон франсез». 9 февраля 1949 г.: RDF (французское радио) становится RTF (Французское радио и телевидение) [5] [12] [13] [16].

29 июня 1949 г.: первый выпуск телевизионных новостей представляет Пьер Сабах. Также одним из первых ведущих был Пьер Черня

(Пьер Черняковский). В 1950-м в Лилле, на северо-западе Франции, был открыт первый региональный телецентр (25 апреля). Антенну устанавливают на высокой колокольне. В 1950 г. в стране 3500 телеприёмников, главным образом в Париже. Вещание с Эйфелевой башни, а несколько ретрансляционных станций покрывают лишь 10% территории страны. Для связи между ретрансляторами использовался эфирный «переприём». Популярные дикторы Екатерина Ланже (наст. имя Marie-Louise Terrasse, Орден почётного Легиона 1987), Жаклин Жубер. В 1951 г. в Париже первое публичное вещание в цвете. В 1952 г. на построенной недавно радиорелейной линии Париж – Лилль – Лондон происходили обмены программ и трансляции прямых репортажей из трёх городов. В 1952 г. выходит в эфир первая передача «Жизнь животных» с Фредериком Россифом и Клодом Дарже. В этом же году «Жизнерадостность» с Анри Спад. 16 мая 1953 г. рождение большого формата политического еженедельника «Express», основанного Жаном-Жаком Серван-Шрайбер и Франсуазой Жиру при поддержке Мендеса Франса. В 1953 г. впервые вышла в эфир программа литературных «Чтений_для_всех» с Пьер Дегропом и Пьером Дюмайе. В июне 1953 г., когда на Францию транслировалась коронация Елизаветы II из Лондона. Люди купили дополнительно около 5000 телевизоров. Поскольку телевизоров мало – их устанавливают в публичных местах (клубах, школах, кафе) – начинается движение телеклубов [20]. Правительство начинает цикл учебных передач для детей и взрослых по ТВ.

В 1953 г. началась программа «Последовательность_наблюдателя». Вела Екатерина Ланже, потом Клод Мионе, которая показывала фрагменты фильмов идущих в кинотеатрах, давала анонсы. Программа, которая будет длиться очень долгое время – вплоть до 1989 г. на TF1. В этом же году стартовала популярная концертно-развлекательная передача в духе варьете «36 свечей» с Жаком Нуа. В целом в этом период показывали много цирковых передач, концерты, мини театральные постановки, циклы телепутешествий («Журнал исследователя»), женская передача «Журнал женщин». 22 мая 1954 г. был первый эфир с футбольного матча по ТВ. Использовались передвижные станции (ПТС), а уже в 1959 г. на велогонке Тур де Франс впервые камеры стояли на вертолёте. 6 июня 1954 г. родилось «Евровидение». В этот день, телезрители Европы приняли участие в фестивале в Монтрё (Швейцария). В 1954 г. запущено шоу: «Искусство и магия кухни» с Екатериной Ланже и шеф-поваром Раймондом Оливером [20].

В 1956 г. имелось 100 радиостанций и 9 млн радиоприёмников. В 1950-е гг имелись телецентры в Париже, Лилле, Страсбурге, Лионе и других городах. В стране полмиллиона телевизоров [17].

Вместе с тем, не поощрялось вешание на региональных языках. Относительно независимые станция были в Марселе в 1954 г. (на провансальском языке – вещатель местная газета), в Ницце в 1963 г., на

Корсике (корсиканский) в 1970 г.

Февраль 1956 г.: трансляция первого телесериала "В твоем сердце и душе". В сентябре 1957 г. выходит в эфир «Камера исследует время» с Аленом Деко, Андре Кастело и Сетлио Лоренци. Программа была изменением формата программы «Загадки истории», созданной в мае 1956 г. Вещание до 1965 г. С января 1958 г. – запуск сериала «Последние пять минут Клода Люрсэ» с инспектором Буррелем (Bourrel). Это любимое шоу президента генерала де Голля. В сентябре 1957 г. выходит в эфир «Камера исследует время» с Аленом Деко, Андре Кастело и Сетлио Лоренци. Программа была изменением формата программы «Загадки истории», созданной в мае 1956 г. Вещание до 1965 г. С января 1958 г. – запуск сериала «Последние пять минут Клода Люрсэ с инспектором Буррелем. Это любимое шоу президента генерала Ш. де Голля [5] [18] [19].

Выводы. Довоенная история развития электронных СМИ развивается под влиянием двух факторов: экономического, связанного со стагнацией начала десятилетия 1920-х годов и подъёмом в его конце. В конце 20-х-начале 30-х гг. XX века наступает период частно-государственного вещания. Которое затем быстро сменилось наступлением государства на медиасферу – с доминированием государственных станций и ограничением числа частных. В этот же период появляются «экстерриториальные» станции – радиовещательные предприятия, находящиеся в приграничных государствах и работающие для французов, но обходя местное законодательство. Пионером выступил Люксембург.

Внедерение радио было относительно более простым. Путь телевидения оказался более сложным. Громоздкость аппаратуры ТВ, её дороговизна и технологическое новаторство, сдерживали его развитие в стране. Но тут сыграл свою роль внутриполитический фактор – желание не отстать от передовых стран США и Британии, а главное от извечного соперника – Германии.

В 50-60-е годы XX века телевидение и радио развивалось как государственные организации – входили в структуру специально созданной организации «Радио и телевидение Франции» (RTF), которая подчинялась непосредственно председателю правительства. Правительство в целом прямо руководило телевидением, будто оно было их подразделением, а ведущие, редакторы, телеменеджеры – чиновниками. Проводилась мысль, что ТВ – голос Франции, а не свободные журналисты. Газетные журналисты пользовались большими свободами. В конце концов, РТФ переименуют в ОРТФ – Офис радио и телевидения Франции, как бы подчёркивая несамостоятельность всей структуры и подчинённость исполнительной власти. Справедливости ради нужно сказать, что многие в обществе были уверены, что государственная форма собственности на телевидение и радио в сочетании с жёстким контролем отвечает коренным интересам Франции.

Использованные источники:

1. Аникеев В.Е. История французской прессы (1830–1945). М, 1999. URL:

http://media.utmn.ru/library.php; http://evartist.narod.ru/ text19/036.htm
2. Арзаканян М.Ц. История Франции. М., Дрофа, 2007.474 с.
3. Арканжелис де Марио Радиоэлектронная война (От Цусимы до Ливана и Фолклендских островов) / Опубликовано в США в 1985 году издательством Blandford Press Ltd., Оригинал опубликован в Италии в 1981 году издательством Mursia as La Guerra Elettronica. М.: АНО «Центр анализа ЭМС», 2011. URL: http://www.rfcmd.ru/books_14
4. Гачечелидзе И. И. Телевидение Франции в контексте национальной культурной политики Автореф. дисс ... уч. степени канд. филол. наук (спец. журналистика – 10.01.10) М, 2006 . 24 с.
5.Голядкин Н.А. Краткий очерк становления и развития отечественного и зарубежного телевидения. М.: Институт повышения квалификации работников телевидения и радиовещания, 2001; Ч.1, 90 с., Ч. 2, 73 с.
6.История Франции / Под общ. Ред. Ж.Карпантье, Ф.Лебрен , Э.Карпантье и др., с предисл. Ж.Ле Гоффа. Спб, Евразия, 2008. 607 с.
7.Крешимбене Симона. Франция. М.: АСТ, 2003. ISBN 5-17-021031-0
8.Литтлвуд Й. История Франции. М.: АСТ Астрель , 2008. 224 с.
9. Проэктор Д.. Фашизм: путь агрессии и гибели. М. Наука 1989. 584 с.
10.Смирнов В.П. Франция в XX веке: Пособие для студентов ВУЗов. М.: Дрофа, 2001. 352 с.
11.Франция / Крылов Дмитрий, Бетаки Василий, Кассел Елена, Великсон Борис. М.: Эксмо, 2008. ISBN 978-5-699-29416-9
12. Шарончикова Л.В. Средства массовой информации Франции // Вестн. Моск. ун-та. Сер.10: Журналистика. 1985. №5. С.55-62.
13. Шарончикова Л. В. Буржуазные средства массовой информации Франции. М.: МГУ, 1988 . 54 с.
14.Эррио Э. Из прошлого: Между двумя войнами. 1914–1936 / Перевод с французского О. В. Волкова и В. Б. Княжинского, Редакция и вступительная статья проф. А. З. Манфреда. = Herriot éd. Jadis. D'une guerre à l'autre. 1914–1936. — Paris, 1952. М.: Издательство иностранной литературы, 1958. 772 с.
15.Ширер У. Берлинский дневник. Европа накануне Второй мировой войны глазами американского корреспондента / Пер. с англ. Л.А. Игоревского. М.: ЗАО Центрполиграф, 2002. 508 с. ≡ Shirer, W. Berlin Diary, the Journal of a Foreign Correspondent, 1934–1941. — New York: Alfred Knopf, 1941.
16. Delorme-Montini Bénédicte. Les médias en France, chronologie (1953-2005). Gallimard 2006. URL: http://www.le-debat.gallimard.fr/debat/PDF/le-debat_medias.pdf
17. Olivési Stéphane. Histoire générale de la radio et de la télévision en France, Christian Brochand, Quaderni, 1994, vol. 24, n 1, pp. 162-163.
18. Renard Daniel Histoire de la Radio-Télévision en France. URL: http://www.danielrenard.com/p/histoire-de-la-radio-television-en.html
19. Rollet, Brigitte. "Television in France", in Television in Europe . Eds. Coleman, James A.; Rollet, Brigitte. Paris, Intellect Books, 1997. pp. 39-40.
20. Television et Éducation populaire. Les télé-clubs en France / par Joffre

DUMAZEDIER avec la collaboration de A. KEDROS et B. SYLWAN, Publié en 1955 par l'Organisation des Nations Unies pour l'éducation,. Paris, 1955. 340 p.

Степура И.В.

ТЕЛЕВИДЕНИЕ И РАДИО НОРВЕГИИ – НА ПЕРЕСЕЧЕНИИ ПОЛИТИКИ, КУЛЬТУРЫ, ГЕОГРАФИИ И ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье указаны основные вехи развития радио и ТВ в Норвегии в рамках скандинавской модели вещания с учетом социально-экономического развития страны. Отмечается географические аспекты организации вещания, связь издательского бизнеса с частным ТВ и радио.

Ключевые слова: NRK, TV2, TVNorge, Viasat 4

Политико-экономический контекст. Для периода шведско-норвежской унии 1814–1905 гг. свойственна непрерывная борьба Норвегии за независимость [3]. В 1905 г. уния со Швецией была разорвана. Это произошло в период правления коалиционного правительства под руководством лидера либеральной партии (Вёнстре) судовладельца Кристиана Миккельсена. Когда король шведский Оскар отказался утвердить закон о норвежской консульской службе – шаг к созданию своего Министерства иностранных дел и принять отставку норвежского кабинета министров, парламент – Стортинг проголосовал за расторжение унии. Это революционное действие могло привести к войне со Швецией, но этого не допустили великие державы [4]. 23 сентября 1905 г. Швеция подписала Карльстадские соглашения 1905 г. о признании независимости Норвегии. Христианийская конвенции 1907 г. (Россия, Германия, Великобритания, Франция и Норвегия) закрепила территориальную неприкосновенность Норвегии, что явилось гарантией её нейтралитета. Реальную политическую власть в стране в 1910–1913 гг., накануне Первой мировой войны, захватила партия Хёйре, взявшая курс на модернизацию страны путем развития военной экономики. Недовольство масс политикой Хёйре дало возможность либералам победить на выборах 1913 и 1915 гг. и сохранить власть вплоть до 1920 г. Во время Первой мировой войны Норвегия, заявив в начале августа 1914 г. о своём нейтралитете, страна вела торговлю с обеими воюющими группировками (до сер. 1916 г.) [3]. Длительный период у власти находилась либеральная партия Вёнстре, которая провела ряд социальных реформ, включая полное предоставление избирательных прав женщинам в 1913 г. (Норвегия в этом отношении выступила пионером среди европейских государств) и принятие законов об ограничении иностранных капиталовложений. С 1913 г. страна испытывает экономический подъём; были перестроены на новой технической основе флот и лесообработка, возникли электрометаллургия и химическая промышленность[4]. Норвегия превратилась из страны-должника с пассивом в 1 млрд. крон (1913) в страну-кредитора с активом в 1,31 млрд крон (1919). На рубеже 1920–1921 гг. в экономической жизни страны произошёл резкий поворот: период

промышленного бума сменился длительным периодом экономического упадка и кризиса. После войны экономика Норвегии оказалась в полной зависимости от капитала Великобритании и США. Сокращение внешних рынков, слабая конкурентоспособность Норвегии, инфляция начала 1920-х гг., а затем кризис в денежно-кредитной сфере и сельском хозяйстве ударили в первую очередь по беднейшим слоям. Мировой экономический кризис 1929–1933 гг. захватил Норвегию позднее других стран – осенью 1930 г. Начинаются народные волнения. Их жестоко подавляют армией. Эти меры вызвали протест населения – и на выборах (1933) побеждает Народная рабочая партия (НРП) – правительство во главе с Ю. Нюгорсволлем [3].

Правительство НРП использовало улучшение экономического положения Норвегии в условиях предвоенной конъюнктуры 1935–1939 для укрепления положения страны. Отрасли, поставлявшие стратегические материалы для Германии, Великобритании и США (горнодобыча, электрометаллургия и электрохимия), испытывали оживление, положение рабочих в этих отраслях улучшилось[3]. Но в остальных отраслях хозяйства (рыболовство, сельское хозяйство) царила депрессия. Несмотря на это Норвегия достигла успехов в сфере здравоохранения, жилищного строительства, социального обеспечения и развития культуры[4].

9 апреля 1940 г. Германия неожиданно напала на Норвегию. Примерно за месяц армия была разбита, а король и правительство отбыли в Великобританию, откуда продолжали руководить торговым флотом и небольшими военными подразделениями [3]. В Норвегии было создано марионеточное правительство во главе с генералом В. Квислингом.

НРП на выборах 1945 г. впервые получила большинство голосов и оставалась у власти в течение 20 лет. За этот период избирательная система была трансформирована путем отмены статьи Конституции о предоставлении 2/3 мест в Стортинге депутатам от сельских районов страны. Регулирующая роль государства была расширена до планирования в масштабах всей страны. Был введён государственный контроль за ценами на товары и услуги. Финансово-кредитная политика правительства помогла удерживать довольно высокие темпы роста экономических показателей даже в период мирового спада в 1970-х гг. Необходимые средства на расширение производства были получены за счёт крупных иностранных займов под будущие доходы от добычи нефти и газа на шельфе Северного моря.

В 1973 г. правительство Л. Корвала из Христианской народной партии заключило соглашение о свободной торговле с ЕЭС, что создало большие преимущества для экспорта ряда норвежских товаров. В 1980-е годы экономика Норвегии находилась на подъёме благодаря быстрому росту добычи нефти. В начале 1990-х гг. Норвегия добилась роста благосостояния за счёт широкомасштабного экспорта нефти и газа. Резкое падение мировых цен на нефть в 1998 г. тяжко отразилось на бюджете страны [4]. Вообще у страны очень большая зависимость от цен на нефть. Примерно так же важна для экономики рыбообрабатывающая промышленность [2]. С другой

стороны, в стране маленький внутренний рынок, периферийное расположение. Суровый климат ограничивает развитие сельского хозяйства. Страна обладает большими запасами леса, месторождениями железа, меди, цинка, свинца, никеля, титана, молибдена, серебра, мрамора, гранита. Норвегия — самый крупный в Европе производитель алюминия и магния. Тут находится и самое крупное в Европе месторождение титановой руды: на юго-западе Норвегии. Развита и химическая промышленность. Машиностроение специализируется на производстве оборудования для нефте- и газодобывающей, и нефтеперерабатывающей отрасли; производят морские добывающие платформы. Основная часть промышленного потенциала Норвегии сосредоточена на юге страны (4/5 промышленной продукции); около 9/10 промышленных предприятий страны сосредоточено в портовых городах [2].

Радио. В мирный межвоенный период (1918–1939 гг.) зародилось норвежское радио, когда страна остро ощутила необходимость преодоления оторванности разных регионов страны друг от друга. В Норвегии много труднодоступных районов и необходимость в средствах связи всегда стояла остро. Возможно, что тут влиял и традиционный норвежский стиль жизни с некоторым территориальным обособлением. Радио в Норвегии заработало в 1923 г. Его задачей виделось просвещение и развитие культуры, реклама была под запретом. Она была будто как дурной тон.

Централизованное радиовещание в Норвегии началось в 1925 г. усилиями частной компании Kringkastingsselskapet A/S. NRK же с самого начала создавалась как государственное предприятие. Львиную долю радиоэфира занимали информационные и образовательные программы. В годы Второй мировой войны официальная штаб-квартира NRK находилась в Лондоне, велись передачи из Бостона, США, а с 1943 г. – из Нью-Йорка. В послевоенные годы NRK стало больше внимания уделять развлекательным программам и локальным новостям. [1] Радио и сейчас слушают в Скандинавских странах весьма охотно. Считается, что радио в большей мере, чем ТВ, способствует сохранению национальной культуры, языков, самобытности. Главный канал Норвегии – П1, принадлежит общественной вещательной корпорации NRK. Первый канал NRK специализируется на новостях, региональных программах, второй – на программах о культуре, классической музыке, джазе. Каналы общественного радио П1 и П2 рассчитаны на более взрослую аудиторию: как правило, их программы адресуются людям старше 30. П3 – «Петре» молодёжный канал [13]. В Норвегии с 15 сентября 1993 г. начал деятельность частный общенациональный радиоканал канал П4 – вещает 24 часа в сутки. Канал финансируется за счёт рекламы, но по закону обязан отвечать интересам различных социальных, культурных и национальных групп, поскольку имеет статус «общественной вещательной службы». После запуска П1–П4, местные вещатели оказались в сложной ситуации. В Норвегии стал ощущаться дефицит частот. В тот же год местные радиостанции Норвегии,

стала скупать датская транснациональная компания «Аллер», которая создаёт сеть, охватывающую большую часть территории страны.

Телевидение. NRK1 крупнейший и старейший телевизионный канал корпорации NRK. Первые передачи начались 12 января 1954 г. Первые регулярные трансляции с 13 апреля 1958 г. [1]. Тогда в пользовании находится около пяти десятков телеприёмников. Преимущественно они расположены в публичных местах, например, в витринах магазинов. Передавали трансляции спортивных соревнований [16].

Тогда на телецентре трудятся всего одиннадцать сотрудников. Из творческих работников известны: Отту Нес (Otto Nes), Андерш Бюрас (Anders Buraas) и Одвар Фосс (Oddvar Foss).Фосс не только ведущий, но и кинодокументалист. Из инженерно-технического персонала Торбьёрн Навельсокер (Torbjørn Navelsaker) и Кьелл Ловаас (Kjell Løvaas).

Запуск телевидения осложнялся политическими дискуссиями. Была введена государственная монополия с лицензионной платой за каждый телеприёмник [9]. Все права на телевидение передали радиокомпании Norsk Rikskringkasting, NRK. Компания была на 100 % государственной, пока в 1988 г. её не преобразовали в независимый общественный фонд. Но по-настоящему массовые трансляции стартовали 20 августа 1960 г. [15].

Телевидение быстро распространился в Норвегии в 1960-х гг. Программная политика норвежского телевидения NRK была похожей на концепции других северных стран. В прайм-тайм на экранах выходила очень подробная программа новостей. Также самым важным на ТВ объявлялось просвещение. В 1960-е гг. руководство телевидения поддерживает инновационные и спорные программы. Это объяснялось тем, что новое СМИ должно было бросить вызов зрителям через новые идеи, и затем стимулировать их прогресс в культурном развитии. А оттуда и должен был взяться прогресс всему обществу. Редакция драматических программ ставит в сетку эфира модернистские и экспериментальные пьесы зарубежных авторов (Эжен Ионеско, Гарольд Пинтер, и Сэмюэл Беккет), а также современную норвежскую драматургию. Эта политика вызвала политическую и культурную критику, особенно из церковных кругов, а также других «традиционалистов»-консерваторов [14].

Это привело NRK в своём программировании к «принципу двойственности» или двойной стратегии программирования. Наряду с инновационными и прогрессивными культурными программами, телекомпания стала делать много популярных программ по поддержке национальной и региональной идентичности норвежского народа. Популярные программы привели к очень широкой народной поддержке, несмотря на параллельно существующие патерналистские телепроекты и элитарные программы («не для всех») [8][14].

«Географический кризис» на норвежском телевидении. В 1960-х гг. NRK был в очень тяжелом финансовом положении из-за сложного рельефа местности – страна гористая и нужно было много ретрансляторов и иного

оборудования, чтобы выполнить решение правительства о тотальном охвате населения новым СМИ. Дело осложнялось тем, что численность населения была низкой, а сбор с домохозяйства за пользование радио и ТВ не может быть большим, иначе СМИ станут недоступными для общества. Исходя из этого, неоднократно ставили вопрос о рекламе – как о дополнительном источнике доходов. Даже в управлении NRK, были люди, поддерживающие эту идею, но Совет по телерадиовещанию хотел сохранить основные принципы государственного вещания с опорой на финансирование от лицензионных платежей, что позволяет избежать влияния заинтересованных кругов [14]. Переход от монополии NRK к конкурентной системе начался в 1988 г., когда два коммерческих телеканала – TV 3 (от шведской компании Kinnevik), основанный в Англии, и местная телевизионная станция Норвегии (TVN), быстро распространяются в кабельных сетях. В 1991 г. эти две коммерческие станции имели национальный охват более 30%, а доля аудитории около 8% каждая.

В Норвегии в 1988 г., в условиях фактического господства NRK в телерадиовещании страны, правительство провело преобразование структуры собственности компании. По идее это должно было привести к большей свободе от государства, как в менеджменте, так и в рыночной тактике компании. Реформа называлась «внешней» приватизацией NRK, которая привела к тому, что из государственной собственности компания перешла в собственность фонда, формируемого из пожертвований. Но фонд всецело находился в руках государства – в действительности система собственности не была изменена. Ясно, что подобная половинчатая реформа дала незначительный эффект.

Первый частный телеканал TVNorge вышел в эфир 5 декабря 1988 г. из-за границы, работал он через спутник и показывал много рекламы.

В 1990 г. норвежский парламент принял решение о создании новой частной станции, использующей наземную ретрансляционную сеть. Старт с сентября 1992 г. И TV3 и TVN желают войти в долю этого нового канала, но верх берёт консорциум из представителей печатных СМИ – Schibstedt (Швеция), и Эгмонт, крупнейшая медиа-компания в Дании, как два крупнейших держателя акций. Новосозданный TV2 пользуется большим успехом, его программная концепция скопирована с TV 2 в Дании. С самых первых дней TV2 столкнулся с конкуренцией: TVN и TV3 уже добились успехов в развлекательном вещании (игры и шоу), а NRK выглядел как стабильный и привычный вещатель с большими ресурсами [14].

В 1990 г. тележурналисты NRK провели известную 25-дневную забастовку, в ходе которой они требовали уравнять свои заработки с зарплатой журналистов 25 ведущих ежедневных газет Норвегии. В то время в стране существовал единственный канал. И всё время забастовки телевидение фактически нормально не работало. После переговоров зарплаты была повышена, и журналисты вернулись к работе.

В 1993 г. работники информационных программ NRK прекратили

работу, обвинив генерального директора общественной вещательной корпорации NRK Эйнара Форде в нарушении обещания об увеличении заработной платы. Разбив в центре Осло палаточный городок («своеобразный Майдан»)– там принялись бастовать 288 телерепортеров. И заявили, что для них важны и материальные, и принципиальные вопросы. По подсчётам руководства NRK, от её имени выступал директор NRK Эйнар Форде, средняя зарплата тележурналистов составляла 30.000 крон, в то время как журналисты говорили, что эта цифра завышена.

В 1993 г. TVN была передана скандинавской Broadcasting System (SBS). SBS нарушая норвежские законы о СМИ и с помощью местных телевизионных станций организует сеть, чтобы ретранслировать программы TVN. NRK в этой ситуации удалось разработать инновационную политику программирования, основанную на продолжении двойной стратегии программирования. Оно, напомним, в сочетании традиционных патерналистских программ и предоставлении государственных услуг с добавлением популярных программ. Чтобы упрочить своё положение NRK получила разрешение у парламента, для старта нового бесплатного спутниково-кабельного канала, который позволит компании предоставить зрителям реальный выбор между различными типами программ [14].

Ситуация в начале 1990-х гг. на рынке норвежского кабельного и спутникового телевидения, подобна ситуации в Дании и Швеции. В 1995 г. проникновение их составило 52%. Транснациональные станции играют значительную роль. Кроме трех каналов Kinnevik: TB3, TB 6 и ZTV, и TVN, Schibstedt также запустил канал, направленный на женщин.

В 1994 г. среднесуточная время просмотра в Норвегии составило 140 минут. NRK имела долю аудитории 48%, TV2 26%, 8% TVN, TV3 6%, а местные кабельные и спутниковые станции все вместе 12%.

На NRK показывают спортивную лотерею, что-то наподобие спортлото. Штаб-квартира национальной лотереи в Норвегии (Tipping AS, Norsk_Tipping) расположена в городе Хамар. Создана в 1948 г., с мыслью, что прибыль компании от операционной деятельности будет направляться обратно в национальные спортивные и культурные общества. Организация работала как общество с ограниченной ответственностью: было поделено между норвежским государством 40%, норвежской спортивной федерацией 40% и норвежской футбольной ассоциацией 20%. Сегодня компания также собирает деньги на культуру – 50/50 между спортом и культурой. С 1993 г. лотерею стало контролировать государство. В 1994 г. создан Интернет-сайт NRK (http://www.nrk.no/).

С 1 сентября 1996 г. заработал второй канал NRK2, до этого у NRK был один канал. После этого основной канал переименовывают в NRK1. Первоначально это был канал для молодёжи и лиц среднего возраста.

Но с запуском третьего канала NRK3 3 сентября 2007 г. его перепрофилируют в канал новостей, документального кино, программ текущих событий и культурно-просветительских программ. Последние

«переехали» с NRK1 и NRK2 с одновременным расширением времени вещания. С февраля 2011 г. был открыт канал в формате высокой чёткости NRK2 HD.

NRK2 сейчас распространяется в цифровой наземной сети через спутниковое и кабельное вещание в Норвегии. У NRK2 изначально был низкий охват (около 50%) при помощи старой аналоговой наземной сети передатчиков. Эти вопросы обсуждались в парламенте несколько раз. Сейчас проблемы решены. На NRK2 ночью показывали много фильмов и сериалов, а также программ, ранее шедших на NRK1. Также ночью и днём программа обычно состояла из интерактивных развлечений, таких как SMS – чат, голосования за музыкальные клипы, музыка по заявкам. Показывали на NRK2 и спорт.

С 2007 г. NRK2 канал непрерывных новостей, повторов, региональных передач и новостей.

NRK3 – с 3 сентября 2007 г. (19.30) стартовал молодёжный канал. Каждый вечер, канал ставит в эфир британских и американских шоу, например, шли: Sugar Rush, Third Watch, The Daily Show, True Blood, Top Gear. Также норвежские и скандинавские молодёжные сериалы и программы. Передают на нём и музыкальную двадцатку лучших клипов Top 20. По ночам идёт интерактивная программа с музыкой и видео, SMS чатом.

На частоте NRK3 работает детский «канал» NRK Super, который был запущен 1 декабря 2007 г.

TV2. Ещё в 1990 г. парламент Норвегии – Стортинг решил, что стране нужно коммерческое телевидение. Телеканал получил лицензию в 1991 г., но начал вещание осенью в 1992 г. Это была первая коммерческая компания, получившая разрешение на работу в эфире. Штаб-квартира в г.Берген. Канал называется TV2. Собственные программы, представленные на новом канале, – новости и общественно-политические передачи. На TV2 возложены обязательства и общественной службы вещания. Канал изначально имел лицензию на десять лет. Кроме того, доля норвежских программ за первые 8 лет деятельности должна была достичь 50%. По условиям, оговоренным норвежским парламентом в лицензии на вещание, новый канал финансируется прежде всего за счёт доходов от рекламы, объём которой при этом не должен превышать 10% времени вещания. Уже в первые месяцы 1992 г. TV2 вещал от 5 до 7 часов ежедневно, там работало свыше 100 журналистов.

Хотя основная редакция телекомпании расположена в Бергене, в Осло также находится редакция. На начало работы канала основные владельцы TV2 – концерн Шибстед – издатель крупнейших ежедневных газет «Верденеганг» (VG) и «Афтенпостен», ведущее датское издательство «Эгмонт», страховая компания «Витал».

Schibsted/Шибстед — одна из самых крупных медийных компаний в Скандинавии. Основан в 1839 г. Ведёт бизнес в 18 странах. Более 7500 сотрудников. Оборот в 2010 г. около $2,3 млрд (13,768 млрд. норвежских

крон, NOK). Основные известные проекты: «Aftenposten» — самая крупная утренняя газета в Норвегии, VG — самый крупный таблоид в Норвегии + крупнейший Web-портал, «Svenska Dagbladet» (Швеция) — газета. Газета «20 минут»– Франция, Испания, Украина (после сайт http://www.20minut.ua/). «Мой район» – сеть газет в России. «Eesti Media» — самая крупная медийная компания в Эстонии (крупнейшая в стране газета «Постимеэс», журналы, типографии, Интернет, радио, телеканал Канал 2 Эстония). Имеет собственный канал TV+. Также компания вкладывает средства в сеть распространения видеофильмов в Скандинавских странах [7].

Телевещание в Норвегии тесно связано с печатной журналистикой. Среди крупнейших газет Норвегии выделяются ежедневные «Верденс ганг» (365 тысяч экземпляров), «Афтенпостен» (250 тысяч), «Дагбладет» (183 тысяч), широко подающая внешнеполитические материалы (входят в Шибстед), и другие.

Государство, однако, сохранило за собой некоторые контролирующие функции над TV2. Программы канала должны соответствовать правилам и информационным критериям NRK. За каналом наблюдает комиссия норвежского парламента [6].

Во время забастовки NRK в 1993 г. TV2 работает. Норвежцы смотрят новости. Рейтинг канала быстро вырос. Работа TV2 оказала давление на руководство NRK и требования коллектива улучшения материального положения журналистов NRK были удовлетворены. Вместе с тем уже в 1994 г. канал имел дефицит бюджета в 145 млн крон и пришлось привлекать новых инвесторов с капиталом в 100 млн крон. В 1994 г. охват домохозяйств повысился с 60 до 83% [1] [14] .

На TV2 также было много программ с региональной тематикой, которые сыграли важную роль в популяризации канала.

В 1995 г. правительство Норвегии вновь предлагает реорганизовать NRK, чтобы обеспечить достойную конкуренцию с коммерческими и импортными каналами. Правительство намеревалось снова изменить форму собственности, превратив NRK из фонда в акционерную компанию с ограниченной ответственностью, которая принадлежит государству.

В 1995 г. в 93% норвежских домов уже смотрят TV2, NRK смотрят несколько больше – 98 %. Сложности TV2 заключаются в следующем: сложно покрыть территорию Норвегии из-за труднодоступных гористых районов; и высокая стоимость национальной телепродукции, доля которой в программах канала должна находиться на высоком уровне (по закону). Это напоминало «географический кризис» общественного телевидения, когда требование охватить сигналом 100 % населения столкнулось с недостатком средств.

Интересной особенностью TV2 является региональное вещание, которому на NRK не уделялось должное место, новостные программы, популярные дебаты, ежедневные новости спорта, Свежие норвежские и американские комедии и сериалы способствовали привлечению зрителя,

аудитория канала росла [10].

В 1995 г. доля TV 2 на рынке телерекламы – 45,7% – превышает доли основных конкурентов «TVNorge» (28,5%) и TV 3 (25,8%) [1]. В сетке вещания TV2 получили прописку зарубежные (английские и американские) сериалы и шоу. Был снят и собственные сериалы: *Askeladden*, *Holmgang*. Известно и утреннее шоу «Доброе утро, Норвегия». Штаб-квартира канала находится в Бергене. TV 2 имеет филиалы в Осло, Тромсе, Буде, Трондхейме, Алесунде, Ставангере, Кристиансанне и Хамаре. Ныне TV 2 это целое семейство каналов TV 2 Gruppen AS: TV 2 (100 %) основной канал, TV 2 Zebra, TV 2 Bliss, TV 2 Filmkanalen (100 %) фильмовый, TV 2 Nyhetskanalen (100 %) новостной, TV 2 Sport, TV 2 Science Fiction научная фантастика, Sonen.

Изменение прав собственности на TV2 с состояния 1992 г. в 20 % был позже отменён, и TV 2 Gruppen AS принадлежит к январю 2012 г. все 100% компании Эгмонт. 9 января 2012 г. было объявлено, что Эгмонт покупает пакет собственности на 50% за 2,1 млрд. крон, и таким образом владеет 100% акций TV 2 [12]. Т.е. это означает, что TV2 принадлежит датчанам. TV 2 имеет партнёрские отношения с рядом крупных новостных каналов в Европе и США. С ними заключены договоры о сотрудничестве в области связи и видеобменах. 16 ноября 2006 г. открылся спутниковый новостной канал TV 2 Nyhetskanalen, который вещал в кабельных, цифровых эфирных наземных каналах и Интернете.

TVNorge (первоначально сокращенное TVN, ныне понимают как «TVNorway») норвежский телеканал. TVNorge вышел в эфир 5 декабря 1988 г. и стал первым норвежским каналом с рекламой. Первый эфир был живой трансляцией из кабаре в Осло со шведской певицей Лилль-Бабс и норвежской поп-группой Tomboy. Первоначально TVNorge вещал через спутник. Его ретранслировали и кабельные сети. Также канал заключал договоры с местными вещателями (по модели сетевого партнёрства). Но у этих вещателей оставались лишь интервалы с 17.30 до 18.30, с 19.30 до 20.30. Остальное время было отдано для централизованного вещания TVNorge. Так продолжалось до закрытия аналоговых передатчиков. Ныне договоры с местными вещателями расторгнуты и TVNorge заработал отдельно как цифровой канал (разумеется, продолжилось вещание через спутник и в кабеле). Владелец ProSiebenSat.1 Media AG.

Viasat 4 – телеканал Норвегии, владелец MTG group. Канал заработал 8 сентября 2007 г., через неделю после запуска цифровой наземной сети телевидения в Норвегии, на замену телеканалу ZTV. Канал идёт в наземной сети в шифрованном виде. Основной упор делается на развлекательные, спортивные и документальные фильмы, трансляции серии, такие как, Stargate Atlantis, 4400, Star Trek, The Simpsons, Family Guy. Viasat 4 также передаёт много комедийных сериалов, такие как «Женат ... с детьми», «8 простых правил», и другое.

Выводы. Норвегия – страна скандинавской модели

телерадиовещания, которое способствует сохранению национальной культуры, языков, самобытности. Создано было много популярных программ по поддержке национальной и региональной идентичности норвежского народа. Отметим, что и в 60-е и в 90-е годы XX века телевизионщики сталкивались с «географическим кризисом»: сложно покрыть территорию Норвегии из-за труднодоступных и гористых районов. Телевещание в Норвегии тесно связано с печатной журналистикой. Частное телевидение пробивало себе дорогу трудно – его владельцы в основном бизнесмены из области печатных СМИ и издательств.

Использованные источники:

1. Вартанова Е.Л. Северная модель в конце столетия. Печать, ТВ и радио стран Сев. Европы между государственным и рыночным регулированием. М.,1997.URL:http://media.utmn.ru/library.php? book=1394

2. Норвегия URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Норвегия

3. Норвегия // Советская историческая энциклопедия // Похлёбкин В. В., под ред. Е. М. Жукова. М.: Советская энциклопедия: 1973–1982. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/sie/12290

4.Норвегия // Энциклопедия Кольера-«Кругосвет» / Изд. с 1902 года Крауэлом, Кольером и Макмиланом**.** Права на бумажное издание Microsoft Corporation. Авт. перевод с англ.. с испр. и доп. Изд.2-е : 20 % переработка http://www.rol.ru/ CD-ROM Системные требования*:* 486DX, 8-Мбайт ОЗУ, видеосистема, поддерживающая разрешение 800x600 точек при отображении 65 536 цветов, 4X-диск CD-ROM, мышь. Windows 2000, NT. Изд. выпущено при фин. поддержке института «Открытое общество» 2000. Опт. диск.

5. Норвегія. URL: http://nrada.gov.u a/ua/publikaciivzmi/22092.html

6.Опыт работы общественного ТВ в разных странах. URL: http://ria.ru/spravka/20120718/702757632.html

7. Простякова Вероника Современные медиа-концерны Норвегии и их деятельность в России. URL: http://www.nordicmedia.ru/images/experience-texts/experience-Nor-prostyakova.htm

8.Сельницын А.А. Из истории NRK. URL: http://www.norge.ru/nrk_historie_kort/

9. ТВ лицензия НРК. URL: http://www.russisk.org/forum/showthread.php/20-%D0%A2%D0%92-%D0%BB%D0%B8%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%B7%D0%B8%D1%8F-NRK

10.Теплякова С. А. Телевидение и радио Норвегии: от государственного к общественно-правовому. Автореф. канд.дисс...политических наук. 10.01.10 Санкт-Петербург. 2008. 18 с.

11.Як улаштовано громадське мовлення у Норвегії. URL: http://osvita.mediasapiens.ua/material/2801

12.Egmont kjøper TV 2 for 2,1 milliarder. TV 2 Nyhetene (9. januar 2012). Besøkt 9. januar 2012. URL: http://www.tv2.no/nyheter/okonomi/egmont-kjoeper-tv-2-for-21-milliarder-3677365.html

13. European radio stations streaming live on the internet: Norway. URL: http://www.listenlive.eu/norway.html
14.Nielsen Poul Erik NORDIC TELEVISION. URL: http://www.museum.tv/eotv/nordictelevi.htm
15.VG – Stordebut i norsk fjernsyn (12.04.1958, s.4). URL: http://helevg.teknograd.no/viewPage.php?uriId=05501619580412Ar00403&product=&docdate=19580412&page=4&part=&timestamp=-369957600
16.VG – Klarsignal (07.03.1957, s.6) URL: http://helevg.teknograd.no/viewPage.php?part=&timestamp=-503877600&page=1

Степура И.В.

РАДИО И ТЕЛЕВИДЕНИЕ ФРАНЦИИ: ОТ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ К ПЛЮРАЛИЗМУ ВЕЩАНИЯ (1959–2000)

Аннотация. Освещается этап устойчивого развития французского радио и ТВ, его взаимодействие с эволюцией социально-политической системой. В этот период произошёл переход от государственного телевидения (с эфирными ограничениями) к дуализму общественного и частного вещания.

Ключевые слова: телевидение и радио Франции, TF1, France Televisons

Политический контекст. 1 июня 1958 г. Шарль де Голль сформировал новое правительство («общественного спасения»). В том же году на референдуме была принята конституция Пятой Республики, расширившая права исполнительной власти. Из парламентской Франция превратилась в президентскую республику, в которой глава государства обладал весьма широкими полномочиями: президент избирался сроком на семь лет, он же назначал членов своего правительства, включая премьера, мог вернуть любой закон на повторное рассмотрение в парламент, имел право распустить парламент, вводить чрезвычайное положение. Президентом был избран Ш. де Голль. На какое-то время ситуация в стране стабилизировалась, но война в Алжире продолжалась. Де Голль в сентябре 1959 г. публично заявил, что Алжир имеет право на самоопределение. Это вызвало взрыв возмущения французских ультраправых. Внешняя политика при президенте Ш. Де Голле отличалась стремлением к независимости и к «восстановлению величия Франции». В 1960 г. после успешных испытаний собственного ядерного оружия страна присоединилась к «ядерному клубу».

В 1950–1960-е гг. телевидение и радио развивалось как государственные организации. Они были частью структуры (под разными названиями), которая подчинялась непосредственно председателю правительства. Ряд телепередач были закрыты по цензурным соображениям, а новости были рупором правительственной точки зрения. Но всё таки ТВ выходит на широкий простор, овладевая массами. Из технической игрушки оно превращается во влиятельный общественный институт. В этот период на экран вышли многие «знаковые» программы.

Усилилась роль «экстерриториальных» частных радиостанций, вещающих на средних волнах с территории Люксембурга и Монако; а с 1955 – 1957 гг. и из Германии («Европа №1»). Это и не мудрено глядя на сложившуюся ситуацию в СМИ. Эти экстерриториальные станции давали альтернативный взгляд на события и предлагали новые формы вещания (информационного и музыкального). Это были своего рода иностранные «радиоголоса» для Франции, однако их, как в СССР, не «глушили». Более того, французское правительство стремилось получить в них влияние через покупку пакетов акций ! Так было со станцией «Европа 1», которая получила даже студию в Париже. Вплоть до начала 1980-х гг. правительство Франции занимает двойственную и где-то даже страусиную позицию по отношению к частному радио. С одной стороны в стране возможно вещание только государственного радио, но всю страну накрывает вещание частных станций. На государственных электронных СМИ есть цензура – у частников нет. Станции могут иметь корреспондентские пункты и офисы на территории Франции, организовывают массовые мероприятия, концерты. Журналисты, пользуясь своим статусом иностранных репортёров (Люксембурга, Германии и т.д.) дают в эфир незангажированную информацию. Всё это, как мы увидим, уже начиная с 1970-х гг., приведёт к реформам в электронных СМИ.

К 1960 г. получила независимость большая часть французских колоний в Африке. Но в Алжире консерваторы-колонисты и их наиболее радикальная часть – «ультра» продолжали бороться за французский Алжир. Было несколько мятежей сторонников этих сил и военных-мятежников. Их целью было отстранить президента Ш. Де Голля от власти (1960, 1961). «Ультра» создали тайную террористическую организацию – ОАС (Вооруженная секретная организация). 22 – 23 апреля 1961 г. в Алжире группа генералов захватывает радиостанцию и выступает с антидеголлевскими обращениями. Им отвечает генерал Ш. де Голль (параллельно была и ТВ трансляция, откуда известно, что Ш. де Голль был в военной форме.) Считается, что война между алжирскими мятежниками с их радиостанцией и центральной парижской станцией выиграл «транзистор», т.е. французское радио. 25 апреля де Голль приказал «ликвидировать восстание всеми средствами». Одним из демонстративных терактов ОАС стал подрыв радиостанции Виллебон – сюр-Иветт. Диверсанты разрушили 75 метровую мачту, чем нарушили вещание первой французской программы в столичном регионе. Боевики ОАС также стреляли по машине де Голля. Эти события известны и исторической пропагандистской радиоперекличкой станций близких алжирским мятежникам (вещали из Алжира и Монако) с одной стороны, и правительственных станций из Парижа [5].

После подавления мятежа, было решено вступить в серьёзные переговоры с временным правительством Алжира о прекращении войны и предоставлении этой стране независимости. Их вел будущий президент Франции Жорж Помпиду. Благодаря его усилиям 18 марта 1962 г. были

подписаны Эвианские соглашения. Профранцузски настроенные алжирцы стали переселяться на континент, положило начало мусульманской общине в метрополии.

При Президенте Ш. де Голле активно шла программа экономической модернизации: внедрялось в жизнь экономическое программирование, большие средства выделялись на модернизацию и развитие промышленности (электронной, атомной, аэрокосмической и военной), а также сельского хозяйства. Большое внимание уделялось улучшению качества жизни населения. Стиль руководства Ш. де Голля был авторитарным, и это вызывало нарекания, но в 1965 г. он был переизбран на второй срок, хотя и во втором туре. Старый военный он недооценивал важности диалога с обществом, считая, что за него агитируют его дела во благо Франции. Во время этих выборов радио применило технологию экзит-пулов (опросов на выходе с избирательных участков). Такая модернизационная направленность помогла в развитии ТВ и радио в послевоенный период – жизненный уровень французов растет, и они могут покупать новую приёмную радиотехнику. Интерес к новостям, бурная политическая жизнь подталкивает к овладению новыми средствами медиа в новостной, политической, образовательно-культурной сферах [5].

В 1966 г. Франция вышла из военной структуры НАТО (вернулась только во время президентства Николя Саркози), также Шарль де Голль не поддерживал и процессы евроинтеграции. За время голлистской экономической модернизации в стране резко растёт число студентов. Их насчитывалось уже около 700 тыс. Консервативная система образования стала не удовлетворять часть студентов. Напряжение росло с 1967 г., а в мае 1968 г. вылилось в столкновения леворадикальной молодёжи с полицией. К этим выступлениям подключились и рабочие («Красный май»). На ОРТФ была цензура, но газеты и экстерриториальные радиостанции (RTL, Европа 1). Журналисты идут на баррикады с портативными передатчиками («в самую гущу событий»). Жители Парижа сидели у радиоприёмников целыми семьями. В этот момент радио превысило по значимости ТВ. Кризис во Франции с волнениями леворадикальной молодёжи обнажил ограниченность государственной модели телевидения во Франции. Телевизионщики замалчивали уличные выступления, но граждане помимо того, что их видели, могли читать подробные комментарии в газетах, а кроме того пользовались информацией частного и *зарубежного радио*. Ряд деятелей телевидения выступили против государственного диктата, была даже забастовка на ТВ, но несогласные были уволены руководством. События 1968 г. возбудили в обществе дискуссию об ответственности журналиста, освещающего события в кризисный период, «в горячих точках», а также в практике смешивания документальных и игровых эпизодов.

Президент начинает разработку административной реформы, призванной укрепить позиции центральной власти. Референдум состоялся 27 апреля 1969 г. Эту реформу выносят на референдум (27.04.69), но 52 %

избирателей голосуют против. После этого Шарль де Голль был вынужден уйти в отставку.

Вторым президентом Пятой республики был в 1969 г. избран голлист Жорж Помпиду, занимавший в 1962 – 1968 гг. пост премьер-министра. Сам Помпиду «действовал энергично, много ездил по стране, выступал по радио и телевидению. Опросы общественного мнения свидетельствовали о том, что он намного опережает противников» [1, с.114–115]. В 1969 г. ОРТФ переходит под контроль премьер-министра. Помпиду, соратник де Голля (во многом продолжал курс предшественника) понимал новую роль электронных медиа и использовал их для диалога с народом, но провести реформы на радио и ТВ не решился. В 1974 г. его на этом посту его сменил Валери Жискар д'Эстен. Во время его руководства реализовывались крупные проекты, в частности строительство АЭС и строительство скоростных железных дорог. во время правления завершился в основном этап быстрого экономического «восстановительного» роста стран ЕЭС после Второй мировой войны (1946– 1975, «славное тридцатилетие», термин Ж.Фурастье). Ж. д'Эстен был политиком либеральных и проевропейских взглядов, основал центристскую партию «Союз за французскую демократию». При нём стала утверждаться мысль о деидеологизации телевидения, привнесения в его работу политического плюрализма, отмены правительственного диктата и цензуры. В результате появилось французское радио, три телеканала и ряд агентств и организаций аудиовизуального профиля. Все эти реформы часто связывают с деятельностью правительства Жака Шабан-Дельмаса. «Правительство пошло на некоторую либерализацию государственного контроля над средствами массовой информации, например, предоставило автономию Национальному управлению радио и телевидения. Директора телевизионных программ стали назначаться непосредственно административным советом управления, что расширяло доступ на радио и телевидение оппозиционным журналистам». [1, с.119 – 121].

Ж. д'Эстен отошёл от жёсткой практики голлизма относительно НАТО. Франция начала возвращаться в военные структуры НАТО, голосовала «за» решение Совета НАТО развернуть в Европе американские ракеты средней и меньшей дальности. Премьер-министр Раймон Барр проводил «политику жёсткой экономии», что привело к сокращению программ финансирования французского влияния за рубежом. Президента критиковали за принятие решений узким кругом доверенных лиц. От этого было утеряно многих правых избирателей. В 1981 г. баллотировался на второй срок, но во втором туре потерпел поражение от социалиста Франсуа Миттерана [5].

С 1981 по 1995 г. президентом Франции был Ф. Миттеран, при котором начался долговременный экономический подъём. Миттеран объявляет внеочередные выборы в Национальное собрание прошедших в июне 1981 г., дабы иметь поддержку идейно близких законодателей. Первое сформированное при Ф. Миттеране социалистическое правительство

возглавил Пьер Моруа. В нём также были министры из французской компартии. У Ф. Миттерана был план реформ, которые одни характеризовали как левые, а другие как кейнсианские. Они предполагали национализацию, децентрализацию государственной власти, сокращение рабочей недели, снижение пенсионного возраста, отмену смертной казни и либерализацию СМИ. В 1982 г. была предпринята новая реформа и принят новый закон о радио и телевидении**,** который гарантировал свободу аудиовизуальной коммуникации, подтвердил право граждан на свободную плюралистскую коммуникацию, что обеспечивается условиями функционирования радиовещания и телевидения как общественных служб. Высшим контролирующим органом стал Высший орган аудиовизуальной коммуникации (ВАС). Этот закон также легализовал кабельное телевидение и правительство стало разрабатывать планы по его внедрению.

В ответ на реформы Миттерана бизнесмены стали выводить капиталы из страны, отчего новый премьер Лоран Фабиус (1984), затормозил левые реформы и перешёл к режиму «жёсткой экономии». На парламентских выборах 1986 г. выигрывают правые. Ф. Миттерану приходится сосуществовать с правым правительством. Премьер – Жак Ширак. Ф. Миттеран выступал за усиление роли ЕС, поддерживал идею создания широкого валютно-экономического и политического союза стран туда входящих. Делал он и всё для сближения Франции и ФРГ, Франции и США. Хорошие отношения сложились у него и советским руководством [1].

На выборах 1995 г. побеждает Ж. Ширак, который вернул страну к практике голлизма. Это выражалось в определённом дистанцировании от США. Так известно сопротивление президента Ж. Ширака военной операции США в Ираке (2003). Был взорван атомный заряд на атолле Муруроа. В экономике низкая налоговая ставка, отсутствие контроля цен сочеталась с элементами государственного вмешательства. В 1997 – 2002 гг. премьером был социалист Лионель Жоспен (это противник Ж. Ширака по выборам в 1995 г.). В 2002 г. Ж.Ширак переизбран на второй срок. Как считают наблюдатели, благодаря своему сопернику по выборам правому политику Жан-Мари Ле Пену. А вероятный соперник – Лионель Жоспен не прошёл во второй тур и социалисты оказались в кризисе. Сформировалась «широкая» правая коалиция — Союз за президентское большинство, представители которого Жан Пьер Раффарен и Доминик де Вильпен возглавляли правительство на протяжении второго срока Ж.Ширака. Этот «Союз» перерос в политическую партию «Союз за народное движение» – правоцентристскую, либерально-консервативную по духу. В 2005 г. конституция Евросоюза, была отклонена на референдуме, после чего Раффарен подал в отставку. После от этого проекта откажутся и в рамках ЕС. 2005 г. был ознаменован беспорядками в пригородах Парижа (причина – социальная «неблагополучность» иммигрантов, безработица), а 2006 г. выступлениями молодёжи против закона о контракте первого найма (право увольнять без объяснения причины в течение первых двух лет работы

молодого сотрудника, если ему ещё не исполнилось 26 лет, без выплаты каких-либо выходных пособий; отменён из-за протестов). В 2007 г. к власти президент Николя Саркози. Он правый консерватор. Выступает за снижение налогов и социальных расходов. Провёл реформу Конституции (2008). Сторонник европейской интеграции. Н. Саркози – активный сторонник Лиссабонского договора, изменяющего Договор об основании ЕС и Договор об основании ЕЭС. Считается союзником США, благодаря атлантическому вектору французской внешней политики (возвращении Франции в военные структуры НАТО). В 2012 г. его на посту президента сменил социалист Франсуа Олланд.

Радио (1957– 1974). 22 июня 1963 г. состоялась – «Ночь нации», организованная «Европа 1». Радиостанция собирает на площади Наций в Париже 150 000 – 200 000 молодых людей (по разным оценкам) на концерт своих кумиров: Джонни Холлидея, Ричарда Энтони, Эдди Митчелла, Франка Аламо. За этим стояла деятельность музыкальной редакции и особенно передачи «Привет друзья!» (« Salut les copains !) [12].

8 декабря 1963 г. после референдума среди слушателей государственных радиостанции RTF, RTF переименовывают в France Inter (Франс Интер) – для широкой публики. RTF– Promotion в France Culture и RTF– Haute Fidélité становится France Musique. Это было крупной реформой радио [12]. Программа редизайна RTF сталкивается с конкуренцией частных сетей. Государственное радио идёт на следующие меры – 30% сокращение бюджета на культурные программы в пользу развлечений. Акцент стал также делаться на информацию. Перемены в чём-то копировали успешную коммерческую «Европу 1», но они же и вызывали в среде интеллигенции широкую дискуссию. 14 декабря 1965 г. в Париже откроют новый «Дом радио» [3;12].

4 октября 1965 – начало передачи «Поп-клуб» с Жозе Артур на Франс Интер. 5–12 декабря 1965 г. президентские выборы, освещаемые преимущественно на телевидении и радио [12].

Жюльен Безансон на «Европа 1» на основе техники предварительных опросов на выходе с участка (экзит-пол) предсказывает исход выборов. Генерал де Голль проигрывает в первом туре.

Май 1966 г. – Радио Люксембург (RTL), покупает французский предприниматель Д. Пруво, проходят кардинальные изменения в стиле ведения. Станция становится похожей на французскую «Европу 1». В 1968 г. она стала вещать во Франции, а в 1982 г. RTL становится популярнейшей радиостанцией во Франции.

Ноябрь 1967 г. – Начало вещания «Программы мнения» с Ménie Grégoire на Франс Интер (вплоть до 1981 г.). Эта программа, где ведущие и консультанты, собирают аудиторов с рассказами об их личной жизни.

28 марта 1968 г. – премьера «Campus» (Европа 1) Даниэль Филитакчи, Франсуа Жофа, Мишель Ланселот обсуждают молодёжную культуру, джаз, рок. 5 октября 1968 г. – Первая трансляция « Radioscopie» "Радиоскопии"

Жака Чансела на Франс Интер (выходила до 1989 г.) [12].

В Лиле появилась нелегальная радиостанция Campus, которая проработает до 1972 г. (не путать с передачей Европа 1). Число пиратских станций возрастает с 1974 г. Январь 1971 г. – первая трансляция « L'oreille en coin » «Ухо в углу» с Жан Гаретто и Пьер Коду на Франс Интер. С 1990 г. она будет транслироваться по Европе 1 под новым названием « Persona… gratter » «Персона ... нуля» [12].

Создание радио Франция Интер Париж – или fip (France Inter Paris, работа с 1971 г.). Известны выступления Жана Гаретто и Пьера Коду в рамках музыкально-новостного эфира с новостями автомобилистам [12].

Кризис во Франции с волнениями леворадикальной молодёжи обнажил ограниченность государственной модели телевидения во Франции. Телевизионщики замалчивали уличные выступления, но граждане помимо того, что их видели, могли читать подробные комментарии в газетах, а кроме того пользовались информацией частного и зарубежного радио. Ряд деятелей телевидения выступили против государственного диктата, была даже забастовка на ТВ, но несогласные были уволены руководством [13].

События 1968 г. возбудили в обществе дискуссию об ответственности журналиста, освещающего события в кризисный период, «в горячих точках», а также в практике смешивания документальных и игровых эпизодов.

ТВ эпохи де Голля. С января 1959 г. выходит крупная информационная программа Cinq colonnes à la une. В этом же месяце выйдет развлекательная воскресная передача Télé Dimanche с Раймондом Марисяком. Именено в этой передаче в 1965 г. на ТВ экране появилась певица Мирей Матье [13].

С февраля 1959 г. Дениз Глейзер представляет новое шоу «Discorama». В передаче представлялись новые песни, драмы, происходило открытие новых талантов. Передачу закроют в 1974 г. как выражающую левые взгляды (при президенте Валери Жискар д'Эстене) [13].

Главный французский телеканал называется: La première chaîne (1963 – 1964), La Première Chaîne de l'ORTF (1964 – 1975) La Premiere Chaîne De L' ORTF (1964 – 1975).

К 31 декабря 1959 г. установленное вещательное оборудование покрывает всю территорию страны в основном, а т.н. «эффективный охват» был достигнут к 1965 г. [12]

С 1961 г. ведущим новостей на французском ТВ становится Леон Зитрон. Он занимал эту должность в течение двадцати лет на RTF, на ORTF, TF1, и, наконец, на Антенн-2 [13]. 11 июля 1962 г. – первый прямой эфир через спутник Telstar 1 из телекоммуникационного центра Бордо во Франции с США. С 17 июля 1962 Гай Люкс и Пьер Брив открывают «Intervilles» – игровую программу в которой участвуют два французских города. Команды соревнуются в разных сферах в мероприятиях, нередко причудливых, но имеющих часто спортивную основу. С 1965 г. международный формат этой передачи распространяется по Европе – «Игры без границ» («Jeux sans

frontières») [13]. С 1963 г. телевидение осваивает 16мм тихие кинокамеры, которые произведут революцию в телевизионных новостях. Октябрь 1963 г. – начало региональных программ новостей. 21 декабря 1963 г.: экспериментальные передачи второго канала, только в Париже. В 1964 г. уже 39,3% французских домохозяйств оснащены телевизором. 18 апреля 1964 г. : торжественное открытие Второго канала хотя и в черно-белом режиме, но с 625 строками. *La Deuxième Chaîne* (второй канал) начал работу в рамках RTF 21 декабря 1963 г. Сперва канал вещал с развёрткой 819 строк в монохромном, а то и в цветном изображении (оригинальный французский стандарт), но потом перешёл на 625 строк в цветовой схеме SECAM (с 1 октября 1967 г.) [3].С 30 апреля 1964 премьера программы "Скрытая камера» подготовленная Игорь Барер, организованная Пьером Бельмаром, Жан-Поль Рулан и Жак Блондо [13].

27 июня 1964: закон о создании Управления французского телевидения (ORTF) под руководством Министерства информации. В положении об ОРТФ говорилось, что его создание проводилось с целью: "удовлетворения информационных потребностей, культуры, образования и развлечения публики». Это считается завершением раннего этапа французского ТВ [13].

14 июля 1964 г. – в рамках передачи "Камера исследует время": Террор и добродетель (Дантон и Робеспьер). Эта знаковая передача вызвала более 1000 писем от зрителей, по опросам стала наиболее популярной. 5 – 12 декабря 1965 г. – первые президентские выборы, освещаемые преимущественно на телевидении. Кампания была подготовлена американскими маркетологами. 13 – 15 декабря – телевизионные интервью Шарля де Голля с Мишелем Друа.

На втором канале выходит «Zoom», ежемесячный журнал новостей (Андре Хари, Ален де Сейду). 24 февраля 1965 г. выходит политическая передача «Лицом к лицу» « Face à face» с Жаном Фараном и Игорем Баререром. Приглашённый политик отвечает на вопросы журналистов (с 3 октября того же года – « En direct avec»).

В 1966 г. выходит Au Théâtre ce soir – («Театр вечером) передача телепостановок (выходила до 1988 г.). Основана Пьером Саббахом. первоначально, чтобы недорого заполнить время летних вечеров.

С 1967 г. выходит «Досье экрана» («Les Dossiers de l'écran») – передача анализирующая конкретный фильм (с Арманом Жаму, Armand Jammot). На второй программе Пьер Черня представляет новое шоу новостей о кино: «Monsieur Cinéma» [13].

В 1967 для французского телевидения принимается стандарт цветности Secam III B в 625 строк (изобрёл Анри де Франс). Февраль 1968 г. – ОРТФ отвечает за ретрансляцию Олимпиады в Гренобле. Открытие транслировалось в прямом эфире для более чем 600 миллионов зрителей в 32 странах. Впервые применены электронные титры: позволяющие вставлять данные о скорости, времени, турнирном порядке на экране [3].

В мае 1968 г. во Франции состоялись студенческие волнения.

Телевидению и государственное радио запрещена любая прямая трансляция протеста, но журналисты радиостанции

«Европа 1» ведут передачи. После этого ОРТФ быстро присоединился к национальной забастовке в знак протеста против цензуры и требует либерализации отношений в сфере СМИ.

Кризис во Франции с волнениями леворадикальной молодёжи обнажил ограниченность государственной модели телевидения во Франции. Телевизионщики замалчивали уличные выступления, но граждане помимо того, что их видели, могли читать подробные комментарии в газетах, а кроме того пользовались информацией частного и зарубежного радио. Ряд деятелей телевидения выступили против государственного диктата, была даже забастовка на ТВ, но несогласные были уволены руководством. События 1968 г. возбудили в обществе дискуссию об ответственности журналиста, освещающего события в кризисный период, «в горячих точках», а также в практике смешивания документальных и игровых эпизодов. С 1968 г. на ТВ была разрешена реклама (с 18 мин. в день разрешенное время выросло до 12 мин. в час). Реклама шла по первой программе, на второй кнопке она появится в 1971 г. В 1969 г. ОРТФ переходит под контроль премьер-министра [3

1970-е гг. на ТВ и радио отличаются осмыслением непростой истории Франции XX века. Были созданы передачи о коллаборационистском режиме в период Второй Мировой войны, имевшие большой общественный резонанс. Поначалу власти запрещают документальные фильмы и передачи, чтобы не будоражить общественное мнение, но со временем наступает пора осмысления. В 1971 г. журналисты и кинодокументалисты сталкиваются с цензурой на ТВ. Прежде всего, это острые политические ленты поднимающие вопросы недавней истории Франции. В апреле 1971 г. ОРТФ отказался приобретать права на документальный фильм «Печаль и жалость» (Le Chagrin et la Pitié) Марселя Офюльса и Алена Сейду: хронику повседневной жизни в городе Клермон-Ферран во время оккупации Франции нацистами. В итоге телевизионные трансляции были отменены. В октябре 1981 г. (на FR 3) она состоялась, собрав до 15 миллионов зрителей.

Также в 1973 г., Андре Харрис и Ален де Сейду сняли документальный фильм о трёх временах национального кризиса «Французы, если бы вы знали» (Français, si vous saviez). Трилогия «Крах 1940 года», «Возрождение в 1944 году», «Республика – изменения в 1958 году» – все снятые в 1973 г., будут выпущены на ТВ (FR 3) лишь в марте 1982 г. [12].

12 января 1972г. – Первая трансляция передачи «Великая шахматная доска» с Жак Чансел (выходила до 21 декабря 1989 г.).

25 февраля 1972 г.– создание французского комитета в области наук информатизации и связи. Эта область включала и электронные СМИ, что дало толчок к систематическому университетскому образованию в этой отрасли [12].

31 декабря 1972 г.: запуск третьего канала (C3, *Couleur 3*,"3 канал"). Он покрывает на тот момент только 25% населения Франции (в основном, районы Иль-де-Франс, Лион, северную и восточную Францию). Общенационального распространения канал достиг к 1982 г. К этому времени характер вещание станет региональным, а также отдельно для заморских территорий. В 1973 г. Роджер Жикель становится директором информации на первом канале. В 1974 г. после распада ОРТФ, он стал ведущим новостей в 20 часов, при этом часто высказывая в передачах свою точку зрения.

Время реформ на радио и телевидении (1974 – 1991). В результате реформ 1974 г. появилось французское радио, три телеканала, Télédiffusion de France (TDF), SFP (Французское общество создания аудиовизуальной продукции), INA (Национальный аудиовизуальный институт). Государство сохраняло за собой монополию на выпуск и планирование передач, но делегировало контроль над ними трём телекомпаниям: TF-1, Антенн-2 (A-2) и Fr-3. Нельзя сказать, что на экраны сразу пришли плюрализм и свобода: нередко прямолинейную государственную цензуру сменяла самоцензура. Более того, хотя три канала были созданы в качестве конкурентов, борющихся за рекламодателей, они на деле сохранили коллективную монополию на телевизионное вещание во Франции, которое продолжалось до 1981 г. По закону 1974 о телевидении каждую компанию возглавил совет из шести директоров, из которых государство представляли двое, также за ним было назначение председателя совета. Но в советы вошли представители парламента, который получил права по финансированию вещания: обе палаты рассматривают отчёты радио и ТВ и решают вопрос о распределении вещательного бюджета.

Закон 1974 г. дал депутатским фракциям Парламента время на ТВ для дебатов и изложения своих программ. Так TF-1 и A-2 обязывались освещать главные дебаты в парламенте и предоставлять каждой партии, имеющей свыше 20 депутатов, право пять-шесть раз в году выходить в эфир с 15-минутными политическими передачами. Мелкие политические группы получали доступ на FR-3. Официально были провозглашены четыре основных принципа французского вещания: 1) доступ общественности к разнообразным программам и информации; 2) независимость работников эфира от государства и частных финансовых интересов; 3) децентрализация вещания через увеличение числа местных станций; 4) сохранение за государством роли регулятора и ответственного за лицензирование станций. В 1974 г. в структуре французского радио и телевидения появилась новая полуавтономная компания – Аудиовизуальный институт, существующий на деньги трёх основных телеканалов. При нём был создан архив, вёлся учебный процесс для работников телевидения и радио, снимались новаторские и экспериментаторские передачи.

С 1975 г. главный канал La Premiere Chaîne De L'ORTF (1964–1975) называется «Телевидение Франции-1», Télévision Française 1, Французское

телевидение 1. Аббревиатура TF1 .

Второй канал – *La Deuxième Chaîne* – примерно в то же время получил название Antenne 2 (A2). Третий Couleur 3 станет Société nationale de programme de télévision France Régions 3 (FR3) – каналом с упором на региональное вещание. В ведение FR3 попадают 22 региональных телестанции и 29 радиостанций. Всего же канал работал в 11 телецентрах материковой Франции. Переименование третьего канала произойдёт 6 января 1975 г. – основу программирования составило документальное кино, общественные дискуссии, местные новости. 22 марта 1975 г. в канале появились фиксированные «региональные окна» для местного вещания. Выходила и передача с упором на местные новости: Les Jeux de 20 Heures.

С 1 сентября 1975 г.программа TF1 выходит в эфир в цвете на FR3 в полдень и после обеда до начала основного вещания FR3 в 18 часов. Сам TF1 выходит в режиме «без цвета» с чёткостью 819 строк. **С** 1975 на TF1 приходит Ив Морузи **(**Yves Mourousi). Сперва как редактор, а затем и ведущий в 13 часов на TF1. Он исповедовал более свободный и благожелательный стиль ведения. 10 января 1975 г. – первый из «Апострофов», литературной программы, представленной Бернар Пиво на втором канале (позже – 15 лет вещания). 18 ноября 1976 г. в рамках передачи «Досье экрана» «Les dossiers de l'écran» выходит цикл фильмов об оккупации Франции нацистами и коллаборационизме (Ф. Петтен, режим Виши на службе Гитлера и пр.). Циклы шли с 1976 по 1987 г.

5 мая 1981 г. – в рамках «Лицом к лицу» Валери Жискар д'Эстен и Франсуа Миттеран вели дебаты (эфир TF 1, A2, FR 3). Журналисты, Мишель Котта и Жан Буйсоне, были определены по взаимному согласию.

5 октября 1981 г. – Кристина Окран представляет свой первый 20-часовой выпуск новостей на канале Антенн 2. Она будет занимать эту должность до 1987 г., чередуясь с Патриком Пуавр д'Арвуром до 1983 г., затем чередуясь с Бернаром Раппом. К. Окран пользуется большой популярностью, печатная пресса называет её «королева Кристина»

20 февраля 1983 г. Первая трансляция «Почтовый ящик» литературного журнала с Джеромом Гарсеном по FR 3. Первый еженедельный тележурнал, посвященный всем литературным новостям недели.

2 января 1984г. : запуск международного франкоязычного канала TV5 .

В 1984 г. была создана 4-я программа и первая частная программа, что нарушило монополию государства на ТВ . Canal + начал вещание 4 ноября 1984 г. Canal+ – частная телекомпания («источник +» по-французски). Его владелец группа Canal+ Group, которая в свою очередь принадлежит Vivendi SA. Канал вещает в зашифрованном виде. Выходил он тогда в чёрно-белом изображении используя старые передатчики в 819 строк на которых вещал ранее TF1. 4 августа 1984 г.: запуск спутника связи Telecom 1A.

4 января 1985 г. Франсуа Миттеран объявил о создании частных

каналов.

С начала 1986 г. (другие данные 1985 г.) в кабельных сетях появляются первые каналы кабельного и спутникового вещания, нацеленные на нишевые аудитории. Это Paris Première (Париж Премьера), Canal J (Youth).Они доступны были и через спутник. Их число растёт к 1988 г.: Ciné-Cinémas, «Кино-Кино», Planète «Планета», TV Sport [6].

Уже в 1986 г. были созданы две бесплатные частные национальные программы французского телевидения – «5» и М-6 (Métropole 6) (молодежные). Для их просмотра нужна была особая антенна, недешёвая к тому же. М-6 давала много музыки. Музыкальное наполнение было за радио NRJ [14].

Пятая программа (La Cinq). Была частной, принадлежала владельцу прессы Роберу Эрсану и итальянскому владельцу трёх частных сетей Сильвио Берлускони. Первоначально время вещания составляло четыре часа – и этот блок повторяли ночью и на следующий день. У канала были права на показ 250 фильмов, также канал создавал телешоу похожие на итальянские. На канале было много «полуобнажённой натуры», что вызывало нарекания. Итальянская манера передач не привлекла большинство французов. В 1992 г. канал разорился.

М-6 принадлежит люксембургскому радио и лионской парфюмерной компании. Изначально он планировался как музыкальный. После некоторой перетряски, через год после начала вещания его превратили из музыкального в общеразвлекательный и стали называть «Метрополь-6». Эфирное покрытие – треть населения страны.

На частных канал в то время золотой век развлекательных программы с Патриком Сабатье, Жаном-Пьером Фуко и Патрик Себастьян, Мишель Друкер. Началась частичная приватизация третьей программы, затем разгосударствление первой программы TF-1. Об этом было объявлено 14 мая 1986 г. Контроль над TF-1 был передан консорциуму, в котором главенствующую роль играет строительная компания Франсиса Буига. В консорциум вошли английский телемагнат Роберт Максвелл (вскоре погибший при загадочных обстоятельствах на своей яхте в море), ряд французских банков и издательств: по закону ни одной группировке в телекомпании не может принадлежать более четверти капитала [6;14].

40 % акций поступило на биржу, 10 процентов было предложено купить сотрудникам компании. Передача TF-1 под контроль новых хозяев состоялась в апреле 1987 г.

В 1988 г. разрешена организация местных эфирных локальных вещателей (Télé Toulouse, Télé Lyon Métropole и Aqui tv). 28 октября 1988 г. запуск французского спутника – TDF. С начала 1989 г. в эфир идут пять программ. Многоканальное вещание из Франции доступно в большинстве стран Европы и части стран Магриба (Северная Африка) [12].

В 1990 г. государство в лице аудиовизуального *совета* Conseil Supérieure de l'Audiovisuel (CSA) решили объединить отдельные

государственные структуры в новой корпорации. И вот 7 сентября 1992 г. на основе FR3 и Antenne 2 образуется France Télévisions с одновременным ребрендингом: France 2 и France 3 соответственно. 28 сентября 1992 г. запущен Arte франко-германский канал культуры вместо пятого канала (La Cinq), наземной сети [14].

К концу 1993 г. более миллиона домов оснащены спутниковыми антеннами [12].

Долгое время ведущими итоговых новостей по воскресеньям на TF1 были Патрик Пуавр и Клэр Шазаль («эпоха Пуавра-Шазаль»).

19 сентября 1994 г. – на France 2 ток-шоу «Это обсуждается» с Кристофом Дешаваном и Антуаном де Коном. В центре – истории из повседневной жизни, информационные подборки по темам, конкурсы, развлекательная журналистика.

13 декабря 1994 г. запуск канала La Cinquième – сеть знаний, профессиональной подготовки и трудоустройства.

В 1995 г. 95 % французских семей имело у себя дома телевизор. Эфирное вещание ведётся в дециметровом диапазоне, а в радиоэфире (FM). В дециметровом диапазоне работают несколько государственных (France-2, France-3, France-5, Arté — последний совместно с Германией) и частных (TF1, платный Canal+, M6) телекомпаний [9].

К 1995 г. совокупная доля аудитории двух государственных каналов (France 2, France 3) составила 41%, с France 2, в частности, будучи сильно зависимы от рекламы и спонсорства : 43,8% своего бюджета на 1996 г. [9]

France 2, France 3 конкурировали с TF1. Так по этим трём каналам, например, транслировались популярные шоу и новостные программы в одно и тоже время. А кроме того TF1 и France 2 соперничали за один и тот же сегмент программ – игровые шоу и другие развлекательные программы (в том числе американского производства) оказались доминирующими на обоих каналах.

27 апреля 1996 г. Canal + запускает свою цифровую спутниковую платформу CanalSatellite, Canal + получил два новых каналов: + Jaune и Canal + Bleu. Канал; Четвертый канал, называется Canal + Vert и появился 31 августа 1998 г. В семействе появились и специализированные каналы Canal+ Décalé, Canal+ Cinéma and Canal+ Sport. А с 2005 г. весь этот пакет передаётся в системе наземного цифрового вещания (в шифрованном виде).

В 1997 г., в коммерческом телевидении преобладают три группы: Буига (Bouygues), крупнейший акционер TF1, владела 25% оператора спутниковое телевидение TPS, и была акционером десятков каналов кабельного и спутникового ТВ; Suez, крупнейший акционер M6, кабельных сетей(Noos) и тематических каналов кабельного и спутникового телевидения; Vivendi, основной акционер Canal Plus, который также владел одноимённой телесетью, контролировал кабельные сети, и спутниковый оператор Canal Satellite, десятка каналов кабельного или спутникового телевидения. С 1999 г. запускают пакет TPS: около 900 000 абонентов в 2003

г. Он стал конкурентом CanalSatellite [14].

К концу 1999 г. (за исключением спутниковых) проявился взрывной рост местных каналов. В кабеле от 7 до 56 частных тематических (нишевых) каналов (от 6 до 70). Происходит процесс т.н. атомизации телезрителя. К примеру, Халифа ТВ (для Северной Африки), Khalifa TV, BRTV ((для берберов Франции)), Télé-films и Télé Melody (кино и музыка), Piwi (для детей), Motors TV (автомобилистам и мотовладельцам), Santé-Vie, Voyage, Animaux, Game One, Mangas (аниме), Zik (« чёрная музыка») [11].

В 2000 г. образуется общественный холдинг Televisions SA (France Télévisions SA, www.francetelevisions.fr) куда входят национальные общественные телевизионные программы France 2, France 3 и France 5, а также их дочерние компании. France 5 это бывший Пятый – La Cinq, запущен был под этим названием в 2002 г. Направление – образование, культура, профориентация.

С 2003 г. группа Suez почти полностью удалена из вещания. Её акции были проданы в M6 (владелец RTL Group, подразделение медиа-группа Bertelsmann), а кабельные сети (Noos) были проданы в мае 2004 г. кабельному оператору UPC, которое является дочерним предприятием американской компании Liberty Media. После смены генерального директора в 2002 г. и глубокой реорганизация, Vivendi пересмотрел свою стратегию в области телерадиовещания. Группа Canal Plus переориентировала свою деятельность на Францию, а её дочерние компании в Италии, Испании, Польше и Скандинавии были проданы. Фильмовое производство Vivendi слилось с американской NBC Universal в 2004 г. Развитие во Франции цифрового телевидения способствует вступлению в систему телевизионного вещания второстепенных игроков, которые до сих пор присутствовали только в кабеле или по спутнику (как группа Lagardère), или даже новые игроки (например, Группа радиостанций NRJ) [7].

В 2004 г., телеканал RFO, входит в общественный холдинг Televisions SA. Его потом переименуют в Франс Утр-Мер (что-то вроде «Франция за границей») – это группа каналов (вернее сеть телестанций) вещания в заморских территориях и департаментах Франции.

В 90-х годах XX века во Франции существовало три телеканала иновещания (на зарубежные страны). вещающие на франкоязычные страны и призванные создавать положительный образ Франции в мире. Это TV5, CFI (Французский международный телеканал) и TVFI (Французское международное телевидение). Ныне существует семейство каналов TV5, TV5Monde – являющихся глобальной телевизионной сетью, обеспечивающее вещание нескольких каналов на французском языке (разные версии в разных странах). Это акционерное общество с участием как французского, так и иностранного капитала (финансируется Канадой, Испанией, Италией, странами Бенилюкса), в том числе большая часть средств выделяется из госбюджета. TV5 играет роль самостоятельного распространителя франкоязычных программ, предназначенных для

международной аудитории.

France 24 – международный новостной канал. Большее место уделяют дискуссиям, диалогу о культурных различиях народов. Передается по трем каналам: на французском языке, на английском языке и на арабском языке. **BFM TV** (стилизованный под BFMTV**)** – канал новостей из Франции. Доступен во многих странах мира через наземное, кабельное и спутниковое телевидение. BFM TV принадлежит французской группе NextradioTV которая также владеет радиостанциями BFM Радио и Радио Монте-Карло RMC. Euronews – европейский информационный канал, вещающий из Франции, но акционеры различные европейские государства.

Таблица 1 Телеканалы Франции и доля смотрения (построено по материалам Британского офиса телекоммуникаций, Ofcom, 2006, [15, с.61])

Компания	Каналы (с долями смотрения)	Общая доля смотрения	Собственность
France Televisons	France 2 19%, France 3, 15 % , France 5 5%	39%	Публичная
TF1	TF132%, без 11 тематических каналов	32%	42.9% Bouygues group; остальное в обращении
	M6	13%	49% RTL Group
Vivendi	Canal+	3%	Vivendi Universal

За последние десять лет, проникновение кабеля выросло более чем на 50%, с 2,3 до 3,6 в 1997 г., в 2007 г. Тут надо учесть эффект «низкой базы» традиционно во Франции кабельное ТВ не распространено. [16, с 5– 6]. Доля спутника 18% в 2007 г., кабеля (15%), IPTV (10%) [11].

Радио. По объёму слушания лидируют частные каналы – RTL, NRJ; потом публичные France Inter, France Info. **France Inter / Франс Интер** – радио Франции широкого профиля, специализирующиеся на развлекательных и информативных программах. Разговорный формат смешивается с разнообразием музыки, плюс выходят почасовые новости, расширенный из выпуск утром, в полдень, и в начале вечера. Главный канал страны. Франс Интер вещает на длинных волнах (162 кГц), на FM, так и через Интернет. Международная станция, «Радио Франс Интернасиональ» (РФИ) стало независимым от Радио Франции с 1986 г. Ее расходы полностью покрываются из бюджета Министерства иностранных дел Франции. **France Info** – 24-часовые новости внутренние и мировые новости. **France Culture** – культурные программы охватывает искусство, история, наука, философия и т.д. вместе с углублёнными новостями в часы пик (люди собираются на работу, приходят домой). **France Musique** – специализируется на классической музыке и джазе (с 1953 г.). **France Bleu** – представляет собой сеть из 43 местных и региональных радиостанций, ранее были разрозненные. **FIP** – специализируется на

широком спектре музыки: классика, хип-хоп, джаз, шансон, рок, блюз и т.д. **Le Mouv`** – специализируется на поп-музыке молодёжная станция. Экономическая радиостанция Бизнес **BFM**. Частная радиостанция. До апреля 2009 г. (Business FM) и Радио BFM до ноября 2010 г. Основана в 1992 г., с 2002 г. является частью NextRadioTV. В холдинг входит одноимённый телеканал [15].

Телевидение. **TF1** – это общенациональный французский телеканал, контролируемый группой TF1 (TF1 Group), наследник ORTF, чьим основным акционером ныне является Франсис Буига. В группу также входит информационный канал LCI, спортивный международный канал Eurosport, TF6, TMC, NT1 и TV Breizh. Расшифровывается как Телевидение Франции Télévision Française 1 (французское телевидение 1). **France-2** – флагманский государственный (общественный) канал широкого программирования. Часть холдинга Televisions SA (France Télévisions SA), наряду с France 3 , France 5 , France 4 и других. Начал работу в рамках RTF 21 декабря 1963 г. В течение года, после образования ORTF стал известен как *La Deuxième Chaîne* (второй канал). Позже Antenne2. Среди общедоступных каналов, Франция 2 является именно тем каналом, которая пытается конкурировать с TF1. **France 3** – это общественный канал, с упором на отечественные культурно-развлекательные, а также региональные программы. Канал создан в 1969 г. под названием FR3, представлял смесь, как национальных, так и региональных передач. Некоторые из его программ (региональные новости и тележурналы). производятся 13 региональными и 37 местными отделениями. Следует отметить, что France 2 и France 3 сотрудничают для выпуска некоторых знаковых длительных программ (теннисный турнир «Ролан Гаррос», велогонка «Тур де Франс», олимпиады), которые транслируются в полном объеме с последовательным использованием двух каналов. **France-4** (ранее Фестиваль – Festival) – канал культуры (в т.ч. и музыкальной) для людей среднего возраста: франкоязычный театр, опера, театральная драма.Канал создан по аналогии с BBC Three : спорт, комедия, искусство, музыка и развлечения. **France 5** – образовательный и молодёжный канал. **France Ô** – Франс Утр-мер (за рубежом) – сеть радио- и телевизионных станций, работающих во французских заморских департаментах и территориях по всему миру (ранее известная как RFO – Réseau France Outre-mer). На Утр-мер идут в «закольцованном» режиме новости и репортажи из конкретных заокеанских территорий Французской республики. **Arte** – культурный. **TV5** – международная сеть [8; 14; 15].

Частный сектор представален тремя общенациональными сетями. Их направленность различна : **TF1** является каналом общего профиля и семейного просмотра; **M6** для более молодых зрителей и представляет много реалити-шоу и фильмов; **Canal +** представляет собой платный канал, где много кино и спорта, а особенно футбола.

Выводы. Стране успешно, хотя и не без труда, удалось осуществить переход от государственного вещания к общественно-частному.

«Особенность французского телевизионного сектора состоит в том, что в нём всё ещё доминируют СМИ общей направленности, причём в основном – общественные, что во французских условиях почти синоним слова «государственные» [4]. И.Гачечиладзе отмечает [2], что Франция активнее привлекает средства и возможности коммерческих телеканалов для поддержки национально сориентированных программ, как через поддержание квот, так и через отчисления телеканалов в поддержку национального кинематографа. Слабость сектора тематического телевидения связана, прежде всего, со слабостью инфраструктуры, то есть относительно низким уровнем развития кабельных и спутниковых каналов. В случае с кабельным ТВ это связано с жестким государственным контролем, а затем – не совсем разумным дерегулированием данной сферы. Что касается спутникового ТВ, то оно долгое время было в аутсайдерах и не могло составить конкуренцию европейским спутниковым каналам.

Использованные источники:

1. Арзаканян М.Ц. Политическая история Франции XX века: учеб. пособие. М.: Высш.шк,, 2003. 157 с.
2. Гачечелидзе И. И. Телевидение Франции в контексте национальной культурной политики Автореф. дисс ... уч. степени канд. филол. наук (спец. журналистика – 10.01.10) М, 2006 . 24 с.
3. Голядкин Н.А. Краткий очерк становления и развития отечественного и зарубежного телевидения. М.: Институт повышения квалификации работников телевидения и радиовещания, 2001; Ч.1, 90 с., Ч. 2, 73 с.
4. Кирия И. В. Аудиовизуальное производство Франции на современном этапе // Медиаскоп. Выпуск №1. 2004г. URL: http://mediascope.ru/node/124
5. Литтлвуд Й. История Франции. М.: АСТ Астрель , 2008. 224 с.
6. Шарончикова JI. В. Буржуазные средства массовой информации Франции. М.: МГУ, 1988 . 54 с.
7. Одегова А.В. К вопросу об особенностях французской модели масс-медиа в начале XXI века // Материалы секции «Журналистика» на XIII МНПКФ студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов 2006». М.: МГУ. 1 электрон. опт. диск (CD– ROM). – С.12–13.
8. Полуэхтова Ирина Телеменю и телепотребление // Отечественные записки. № 4 (12). 2003.URL: http://www.strana-oz.ru/2003/4/telemenyu-i-telepotreblenie
9. Самарина Н. А. Телевидение и радиовещание Франции в 1995 году // Вестник Московского Университета, серия 10, Журналистика, № 4,1996.
10. Шарончикова Л. В. Радиовещание и телевидение Франции. М.: МГУ, 2011.224 с. Серия 21 век: информация и общество.
11. Besson Éric Plan de développement de l'économie numérique. Paris : PREMIER MINISTRE SECRÉTARIAT D'ÉTAT CHARGÉ DE LA PROSPECTIVE, DE L'ÉVALUATION DES POLITIQUES PUBLIQUES ET DU DÉVELOPPEMENT DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE , 2008. 81 p.
12. Delorme-Montini Bénédicte. Les médias en France, chronologie (1953– 2005).

Gallimard 2006. URL: http://www.le-debat.gallimard.fr/debat/PDF/le-debat_medias.pdf
13. Peut-on parler de culture à la télévision? URL : http://www.franceculture.fr/emission-du-grain-a-moudre-peut-on-parler-de-culture-a-la-television-2011-03-08.html
14. Scriven, Michael; Lecomte, Monia. Television Broadcasting in Contemporary France and Britain. Berghahn Books, 1999. ISBN 1-57181-754-9
15. 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. 3-19.

Стефаненко М. Н., д.э.н.
профессор
Эбубекирова С.А.
магистрант II курса обучения
ГБОУВО Республики Крым
«Крымский инженерно-педагогический университет»

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТНОСТИ РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ ТУРИЗМА

Аннотация: В статье автором уточнено определение понятия «управленческое решение», рассмотрены основные проблемы, связанные с эффективным принятием и контролем управленческих решений на предприятиях сферы туризма. Осуществлен анализ литературы. Исследователь вводит новые понятия: «эффективность управления предприятием туристической сферы», «эффективность управленческих решений туристических предприятий». Выделены этапы технологии принятия и реализации управленческих решений, предложена методика интеграционного оценки эффективности управленческих решений, представлена модель факторного анализа управленческих решений. В завершении исследования сделаны выводы.

Ключевые слова: туризм, концептуальные основы управления, управленческое решение, этапы принятия управленческих решений, эффективное управление в сфере туризма.

Постановка проблемы. На рынке туристических услуг существует наличие конкуренции в деятельности туристических предприятий (борьба за клиента, рынки сбыта и сферы влияния). Эффективность финансового развития туристического предприятия обусловлена улучшением экономических показателей, что обуславливается высокой степенью эффектности разработки управленческих решений. Квалификационные и профессиональные характеристики работников в туристических фирмах часто находятся на ненадлежащем уровне, что влияет на продуктивность управленческих решений. Одной из основных трудностей принятия менеджером управленческих решений является согласование

индивидуальных и командных целей и превращения их в системообразующий фактор коллектива. Управление процессом самоорганизации в команде не должно допустить изменения индивидуальных целей под влиянием случайных факторов, поэтому в данных условиях оценка эффективности принятия управленческих решений играет важную роль для успешной деятельности всего предприятия в целом. Она необходима для существования и развития туристического предприятия, поскольку, чем выше эффективность принимаемого решения, тем выше эффективность работы всех подразделений предприятия. Любое управленческое решение в менеджменте является предпосылкой эффективности деятельности предприятия: выступает одним из главных элементов управленческой функции, выявляет потенциал устойчивого развития предприятия и выживаемость в динамично развивающейся среде внешнего воздействия. Следовательно, на каждом этапе принятия управленческого решения необходимо проводить исследовательскую работу по разработке наиболее оптимального решения для достижения качественной и эффективной работы туристического предприятия. Это и обуславливает актуальность темы исследования.

Целью статьи является совершенствование научно-методических концептуальных основ эффектности разработки управленческих решений на туристических предприятиях.

Цель исследования была достигнута посредством решения следующих **задач:**

- рассмотреть понятия «концепция», «управленческие решения», «этапы принятия управленческих решений», «эффективность управленческих решений»;
- ввести новые понятия: «эффективность управления предприятием туристической сферы», «эффективность управленческих решений туристических предприятий»;
- выделить этапы технологии принятия и реализации управленческих решений;
- предложить методику интеграционной оценки эффективности управленческих решений.

Анализ литературы. Проблемы формирования и реализации управленческих решений для эффективной деятельности предприятий исследовали зарубежные ученые, в частности: А.А. Жуков, Закорин Н.Д., М.В. Мейер, В.С. Новиков, И.А. Рябова, Ю.В. Забаєв, Е.Л. Драчева, и отечественные Г.И. Балашова, И.Т. Ткаченко, И.М. Школа. Так, А.А. Жуков, Н.Д. Закорин указывают, что «согласно теории систем, эффективность туристической фирмы определяется тем, в какой мере она достигает оптимума взаимоотношений во всех видах деятельности» [5, с. 93]. Мейер М.В. отмечает, что «необходимо согласиться с тем, что оценка эффективности - это сложная задача, и эта проблема является достаточно острой» [7, с. 138]. Однако, как показал обзор литературных источников,

именно проблемы, которые связаны с управленческими решениями, являются определяющими при реализации инвестиционных финансовых, инновационных и других проектов. Учитывая это, актуальной задачей является исследовать управленческий процесс на предмет формирования и реализации управленческих решений в сфере туристической деятельности.

Изложение основного материала. Термин *«концепция»* (от лат. conception - понимание, единый замысел, мысль, которая ведёт) является сложным, комплексным понятием, относительно которого в научной литературе сформировано множество вариантов толкования. Так, по мнению Сергеева В.И. концепция - это способ понимания, трактовки объекта исследования, основная точка зрения по данному вопросу, руководящая идею для систематизированного освещения [6, с. 72-73]. Концепцию можно рассматривать как совокупность наиболее существенных элементов теории (теорий), изложенных в конструктивной, приемлемой для практики форме или, как совокупную теорию, которая переведена в алгоритм решения конкретной проблемы [1, с. 40]. В других научных источниках понятие «концепция» трактуется как: ведущий замысел, конструктивный принцип различных видов деятельности; система взглядов на то или иное явление, процесс; способ понимания, толкования каких-либо явлений, событий, основная точка зрения, ведущая идея теории [9, с. 128]. То есть, концепция - это система взглядов на тот или иной процесс или явление, а также способ их понимания, который формирует парадигму исследования проблемы.

Эффективное принятие управленческих решений необходимо для успешной жизнедеятельности предприятия. Именно поэтому вопрос принятия оправданных решений менеджером занимает главное место в управлении предприятием.

Эффективность управления предприятием туристической сферы автор определяет как соотношение результатов деятельности рассматриваемого предприятия и расходов, направленных на качественное достижение, или использование, этих результатов. Общий смысл эффективности - это достижение желаемого результата с наименьшими затратами ресурсов.

Управленческое решение - это результат выбора субъектом управления образа действий, путей и методов, направленных на решение поставленной задачи в существующей или спроектированной ситуации [3, с. 154].

Управленческие решения направлены на решение конкретных управленческих задач, которые характеризуются:

- неопределенностью и противоречивостью условий;
- недостаточностью информации о возможных способах их решения и четких алгоритмов решения;
- необходимостью решения в ограниченное время.

К управленческому решению предъявляют ряд требований, таких как всесторонняя обоснованность решения, своевременность, необходимую

полноту содержания, полномочия, согласованность с принятыми ранее решениями.

Управленческое решение является результатом и одновременно этапом управленческого процесса. Решение является результатом, поскольку возникает в результате деятельности руководителя по формированию выводу о необходимости применения или ограничения определенных действий. Решение является и этапом управленческого процесса, который вытекает из взаимосвязи между функциями менеджмента и является предпосылкой управленческих действий. Сущностными характеристиками управленческого решения является: решение возникает вследствие возникновения определенной проблемы; принятие решения предопределяет возникновение ответственного за его реализацию; ответственность за последствия принятого решения требует рассмотрения альтернативных вариантов решения проблемы с целью выбора наилучшего.

На управленческие решения влияют внешние и внутренние факторы. Среди внутренних самым важным является человеческий фактор, поскольку от личных характеристик менеджера, его опыта, физически-психологического состояния и тому подобное в значительной степени зависит факт возникновения проблем экономического и иного характера. Фактически все другие внутренние факторы, которые влияют на управленческий процесс (достаточность и эффективность использования ресурсов, обеспеченность техникой и владение технологиями и т.п.) являются следственными относительно человеческого фактора. Внешние факторы также существенно влияют на процесс формирования и реализации управленческих решений, поскольку является источником вероятной реализации экономических, валютных и других рисков.

Одним из важнейших аспектов совершенствования управленческого решения является уточнение **этапов разработки и принятия решений.**

Формирование и реализация управленческих решений осуществляется в соответствии с такой технологией: 1. Идентификации управленческой проблемы или формализация идеи относительно получения конкретных экономических, технологических, социальных или других эффектов. 2. Сбор и обработка информации из внутренней и внешней среды субъектов кооперирования относительно перспектив решения выявленной проблемы или реализации выдвинутой управленческой инициативы. 3. Разработка альтернативных вариантов управленческих решений. 4. Выбор конкретного решения из ряда альтернативных. 5. Реализация организационных изменений, нацеленных на реализацию решения. 6. Контролирование и регулирование процесса реализации решения. 7. Оценка эффективности принятого решения.

Ниже представлен вариант алгоритма принятия управленческих решений (см. рис. 1) [3, с. 278].

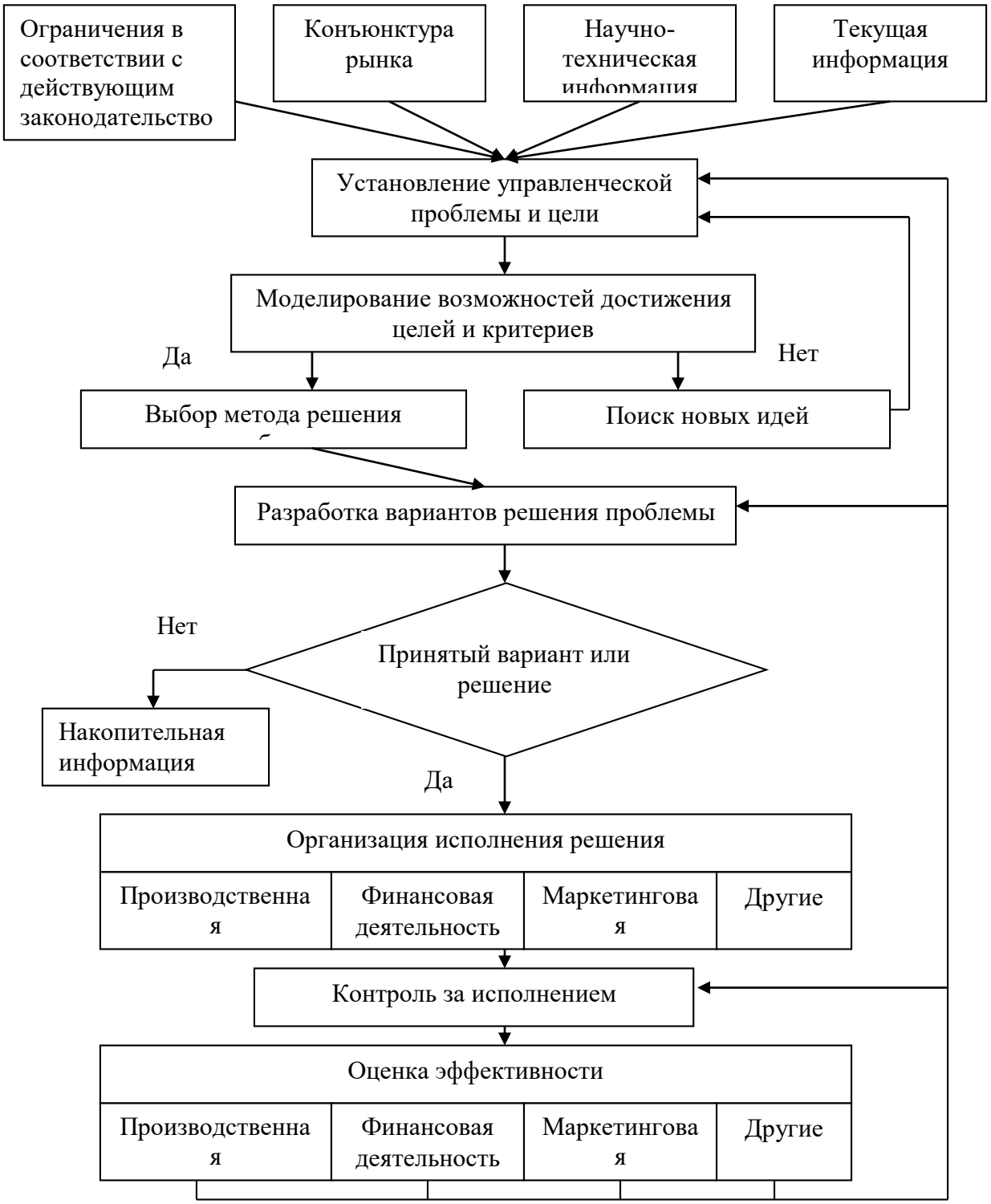


Рис. 1. Алгоритм принятия управленческого решения на основе оценки эффективности деятельности предприятия

На практике фактическое количество этапов, операций и процедур определяется сложностью, типом решаемой проблемы.

Эффективность управленческого решения рассматривается как решение, которое наиболее полно обеспечивает достижение поставленной предприятием цели. В процессе деятельности возникают различные подцели на разных уровнях организации, следовательно, решения могут приниматься в разных видах деятельности.

Если посмотреть на управленческие решения с позиции эффективности, то можно сделать вывод, что проблема совершенствования подготовки и принятия управленческих решений остается одной из самых актуальных. Главными ее особенностями является многочисленность и неоднородность управленческих циклов, ситуаций, субъектов и объектов управления, разнообразных связей между ними, в основном невозможность однозначного определения критериев их эффективности, а также значительная динамика изменений указанных выше факторов в процессах развития.

Во времена передачи информации от вышестоящего руководителя к нижестоящему часто происходит избегание передачи прав и ответственности из-за нежелания брать на себя ответственность и риск за результаты проведенных работ именно вследствие того, что факт определенности и однозначности переданных полномочий размыт и неясен. Переданные обязанности неточны, эффективность работы в связи с этим снижается. После этого вполне возможно, последуют негативные отзывы различных видов потребителей услуг, чьи ожидания не будут оправданы.

Во время реализации управленческих решений субъектами кооперирования функция регулирования реализуется с помощью применения методов устранения нежелательных отклонений параметров объекта контроля от их ожидаемых значений. Регулирование направлено на достижение изменений, которые касаются планов и отдельных показателей; мероприятий по выполнению планов, достижения ожидаемых значений показателей; отношение работников предприятия к выполняемым функциям. Среди методов регулирования выделяют установки: запретов и разрешений; стимулов, ограничений и санкций; процедур, норм, правил и их отличие [8, с. 43].

В зависимости от цели принятия управленческих решений субъекты кооперирования выбирают критерии и способы оценки их эффективности (экономическая, организационная, социальная, технологическая, психологическая, правовая, экологическая и др.).

В табл. 1 приведены показатели оценки эффективности управленческих решений, которые приводит А.А. Воронкова, Н.Г. Калюжная и В.И. Отенко.

Таблица 1

Показатели оценки эффективности управленческих решений [4, с. 263]

Подход к оцениванию	Тип эффективности	Группа показателей	Показатели
Эффективность работы всего трудового коллектива	Экономическая эффективность	Обобщающие показатели	Ресурсная эффективность, затратная эффективность
		Конкретные показатели	Рентабельность, оборачиваемость, себестоимость, окупаемость капиталовложений, фондоёмкость, фондоотдача, производительность труда и т. п.

	Социальная эффективность	Обобщающие показатели	Степень выполнения заказов потребителей; доля объема продаж продукции предприятия на рынке
		Конкретные показатели	Своевременность и полнота выполнения заказа, предоставление дополнительных услуг, после продажный сервис
Эффективность деятельности аппарата управления	Экономическая эффективность	Обобщающие показатели	Затратная эффективность аппарата управления
		Конкретные показатели	Доля административно-управленческих расходов в общей сумме затрат предприятия, удельный вес управленческих работников в общей численности персонала; нагрузка управляемости, временные затраты на цикл реализации управленческих решений, стоимость обработки информации
	Социальная эффективность	Обобщающие показатели	Количество решений, принятых по предложению работников трудового коллектива; Количество работников, привлеченных к разработке управленческих решений
		Конкретные показатели	Степень технической оснащенности управленческого труда, текучесть работников аппарата управления, квалификационный уровень кадров и т. д.

Учитывая различную информационно-целевую направленность методов оценки управленческих решений есть основания утверждать, что управленческие решения относительно формирования кооперативных образований в системах инновационного развития предприятий необходимо оценивать на основе интеграционного подхода. Это требует синтезирования показателей качества и эффективности управленческих решений. Из всех видов эффективности решений наиболее приоритетной является экономическая эффективность. Другие виды эффективности, в определенной степени, отражаются при оценке качества управленческих решений.

Предложенная методика интеграционного оценки управленческих решений предусматривает:

1) вычисление уровня экономической эффективности управленческого решения (*Еэ*):

$$E_e = \frac{P_p}{P_v}, \quad P_p \succ 0,$$

где *Pp* - прирост прибыли, полученной субъектами кооперирования после реализации решения, тыс. руб.;

Pv - прирост затрат субъектов кооперирования, связанных с формированием и реализацией управленческого решения, тыс. руб.;

2) вычисление уровня качества управленческого решения (*Jy*):

$$J_y = \frac{x_1 y_1 + x_2 y_2 + x_3 y_3 + x_4 y_4}{k},$$

где *Jy* - уровень качества управленческого решения;

x1 - балльная оценка выполнения целей управленческих решений;

x2 - балльная оценка согласованности управленческого решения с другими управленческими решениями;

x3 - балльная оценка изменения конфликтности в среде субъектов кооперирования в результате реализации решения;

i - балльная оценка изменения имиджа субъектов кооперирования в результате реализации решения;

y1 - коэффициент весомости показателя выполнения целей управленческих решений, доли единицы;

y2 - коэффициент показателя согласованности управленческого решения с другими управленческими решениями, доли единицы;

y3 - коэффициент весомости показателя конфликтности в среде субъектов кооперирования вследствие реализации решения, доли единицы;

y4 - коэффициент весомости показателя изменения имиджа субъектов кооперирование в результате реализации решения, доли единицы (сумма этих коэффициентов весомости равна единице);

k - максимальное количество баллов, которым может быть оценено качество решений без учета весомости отдельных составляющих качества;

3) вычисление обобщающего коэффициента последствий реализации управленческого решения (*E*) [10, с. 84]

$$E = E_e Z_1 + J_y Z_2,$$

где *E* - обобщающий коэффициент последствий реализации управленческого решения;

Z1 - значимость коэффициента *Eэ*, доли единицы;

Z2 - значимость коэффициента *J2*, доли единицы. *Z1+Z2=1*.

Если $E_e(0;1]$, то чем ближе значение *E* к 1, тем оно оптимальнее, если $E_e \succ 1$, то чем больше значение *E*, тем оно оптимальнее.

По результатам вычисления обобщающего коэффициента эффективности управленческих решений, разработанных и реализованных субъектами кооперирования целесообразно проводить факторный анализ достигнутого уровня эффективности управленческого решения. На рис. 2 приведена графическая модель факторного анализа управленческих решений

[8, с. 145].

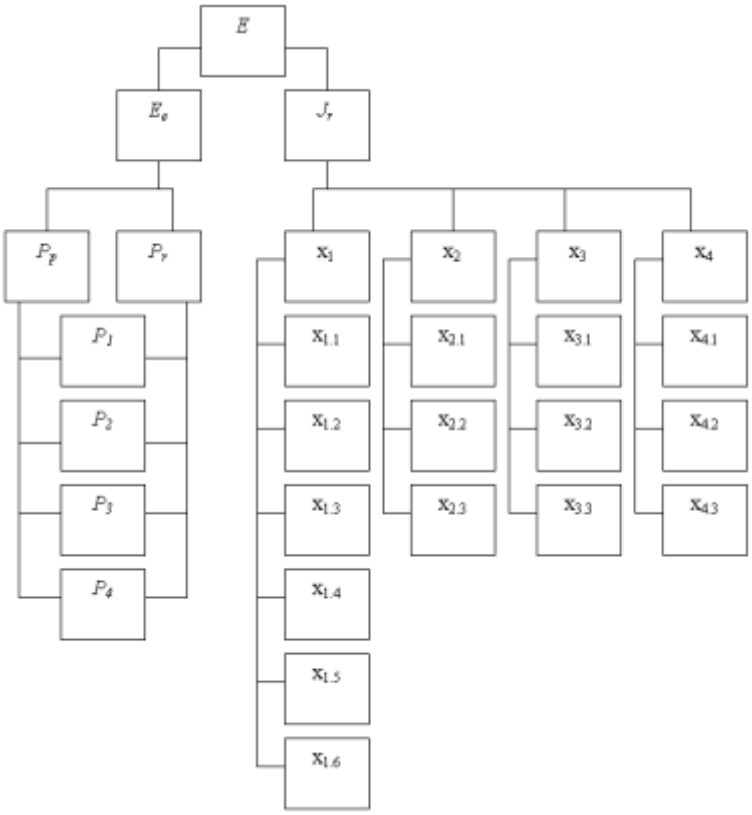


Рис. 2. Модель факторного анализа управленческих решений

Условные обозначения: Р1 - количество источников получения прибыли; Р2 - объем затрат субъектов кооперирования; Р3 - структура затрат субъектов кооперирования; Р4 - условия реализации готовой продукции субъектами кооперирования; Р5 - методы оценки товарно-материальных запасов субъектами кооперирования и т. п.; х1.1 - конкретность целей; х1.2 - альтернативность вариантов по выбору способов реализации установленных целей; х1.3 - адекватность критериев выбора способов реализации целей; х1.4 - тщательность обоснования выбора способов реализации целей; х1.5 - полнота и своевременность обеспечения условий для выполнения принятых решений; х1.6 - рациональность контроля и регулирования выполнения принятых решений; х2.1 - способ согласования реализации управленческих решений другими управленческими решениями; х2.2 - уровень информационного обеспечения субъектов привлеченных к разработке и реализации управленческих решений; х2.3 - перманентность мониторинга актуальности решения на различных стадиях его формирования и исполнения; х3.1 - согласованность потребностей работников и целей кооперативного формирования; х3.2 - уровень эмоционально-психологического напряжения в коллективе; х3.3 -осведомленность работников об ожидаемых последствиях реализации управленческих решений; х4.1 - влияние реализованных управленческих решений на экологию; х4.2 - влияние реализованных управленческих решений на удовлетворение интересов бизнес-партнеров кооперативного формирования; х4.3 - влияние реализованных управленческих решений на функционально-

качественные требования потребителей к продукции кооперативного формирования др.

Оценивая формирование туристической сферы как перспективную тенденцию развития социально-экономического потенциала страны, важно отметить, что этот сектор в экономике России до сих пор не является одним из определяющих факторов национального хозяйства по степени своей эффективности. Деятельность предприятий туристско-рекреационного комплекса не определяется стабильностью, а, наоборот наличием резкого колебания их результативности, что порождает необходимость исследования путей совершенствования управления развитием этих субъектов хозяйствования.

Разработка и принятие управленческих решений в туристических организациях имеет определенную специфику, которая диктуется специфическими чертами самой сферы туристических услуг как сферы обслуживания.

При принятии управленческих решений на туристическом предприятии можно выделить следующие особенности, которые необходимо учитывать:

1. Потребности и желания конечных потребителей. С учетом этого и определяется сфера деятельности любого туристского предприятия и дислокация туристского предприятия до непосредственного конечного потребителя.

2. Туристический продукт не является товаром первой необходимости. Кроме того, на туристских услугах больше, чем на других услугах, сказывается изменение покупательской способности населения.

3. Большое значение маркетинга в туристической отрасли. Это связано с тем, что продавец туристской услуги, не имея возможности представить ее образец-эталон (как это практикуется при реализации товаров), должен найти аргументы в пользу своего товара-услуги, а это можно сделать только при хорошо налаженной системе маркетинга.

4. Туристская услуга уникальна (повторить ее во всех аспектах не представляется возможным). Даже два тура по одному и тому же маршруту у одной и той же фирмы часто проходят по-разному (это и состояние транспортного средства, события в стране пребывания и, конечно же, погода и т.п.).

5. Влияние на спрос событий, которые трудно или невозможно предвидеть. Например, политические и экологические явления негативно влияют на туристическую привлекательность и популярность того или иного направления.

6. Эффективные управленческие решения на туристическом предприятии необходимо принимать в соответствии с концептуальной моделью принятия управленческих решений в коммуникационном процессе. Менеджер в туристическом бизнесе большую часть времени тратит на

коммуникации и общение с потребителями и деловыми партнерами, поэтому особое значение необходимо уделять владению искусством общения и созданию адекватной корпоративной культуры с высоким контекстом управления.

Для принятия эффективных управленческих решений по развитию туризма руководители и специалисты туристических предприятий должны иметь определенный опыт, постоянно владеть рыночной информацией, осваивать образцы техники нового поколения. Разработка и реализация решений, обеспечивающих всегда высокую эффективность, очень трудная задача даже для опытных руководителей. Не всегда эффект от реализации управленческого решения соответствует ожидаемому, но, несмотря на это, должно быть постоянное стремление к максимизации этого эффекта.

Среди способов обеспечения роста качества управленческих решений и повышение уровня их экономической эффективности целесообразно выделить:

- применение информационных систем, базирующихся на автоматизированных модулях аккумулирования, обработки, хранения и использования управленческой информации;
- внедрение в процесс выработки управленческих решений систем поддержки принятия коллективных решений;
- использование моделей мотивирования субъектов кооперативных формирований, которые дифференцированы по группам работников, имеющих различного характера необходимости, а также по группам работников, имеющих разный уровень профессиональной подготовки и практического опыта;
- комбинирование альтернативных методов контролирования этапов формирования и выполнения решений в пространстве и времени;
- интегрирование используемой информационной системы управления предприятием в другие локальные и глобальные информационные системы путем согласования их форматов данных и налаживание соответствующих коммуникаций;
- усиление индивидуальной и коллективной ответственности субъектов, ответственных за формирование и реализацию управленческих решений;
- формирование целевых фондов для ускорения создания надлежащих организационных, материально-технических, информационных, финансовых условий, необходимых для выполнения принятых управленческих решений;
- дублирование управленческих решений альтернативными на случай возникновения аргументов в пользу нецелесообразности их реализации;
- привлечение к обсуждению возможных способов реализации важных управленческих решений бизнесс-партнеров, потребителей готовой продукции, представителей общественности для избежания проблем, связанных с экологией, удовлетворением потребительских потребностей и экономических интересов бизнесс-партнеров и т.п. [3, с. 297].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Итак, управленческое решение - это завершающий этап процесса решения управленческой проблемы или реализации конкретной управленческой инициативы, который предусматривает целенаправленное использование руководителями форм власти, стилей руководства, методов воздействия на подчиненных для достижения ожидаемых результатов в необходимые сроки.

Для обеспечения эффективности принимаемых решений, управленческому аппарату предприятий туристической сферы необходимо пользоваться методологией расчета эффективности управленческих решений для прогноза результата, также для анализа результата, необходимого для принятия последующих решений. Важным элементом в данной процедуре является контроль управленческих решений, который дает оценку процесса их принятия, сравнение результатов и внесение необходимых корректировок.

Дальнейшие исследования целесообразно проводить в направлении применения математических методов и программных продуктов для обработки данных по формированию и реализации эффективных управленческих решений в сфере туристической деятельности.

Использованные источники:

1. Алаев, Э. Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь / Э. Б. Алаев. - М.: Мысль, 2008. - 350 с.
2. Большаков А. С. Современный менеджмент: теория и практика / Большаков А.С., Михайлов В.И. – СПб: Питер, 2010. – 416 с.
3. Василенко В. А. Теория и практика разработки управленческих решений: учеб. пособ. / В.А. Василенко. - К. : Изд-во ЦУЛ, 2012. - 420 с.
4. Воронкова А.Е. Управленческие решения в обеспечении конкурентоспособности предприятия: организационный аспект [Текст] : монография/ А. Е. Воронкова. - Х.: ИНЖЭК, 2008. - 512 с.
5. Жуков А.А., Закорин Н.Д. Инновационные аспекты управленческой деятельности на предприятиях сферы туризма: монография / А. А. Жуков, Н. Д. Закорин. – СПб. : Д.А.Р.К., 2006. – 224 с.
6. Корпоративная логистика (300 ответов на вопросы профессионалов) / Под ред. проф. В.И. Сергеева. – М.: Инфра-М, 2007. – 975 с.
7. Мейер М.В. Оценка эффективности бизнеса. – М., 2013. – 360 с.
8. Новиков В.С. Менеджмент в туризме: учебное пособие. – М.: Книгодел: МАТГР, 2006. – 166 с.
9. Словарь основных терминов и понятий с превентивного воспитания / сост. Оржеховская В. М. – Тернополь: Тернограф, 2007. – 200 с.
10. Калюжная Н.Г. Особенности процесса принятия управленческих решений на отечественных предприятиях в условиях неопределенности / Н.Г. Калюжная // Бизнес-Информ, 2011. - №11. - С. 82-85.
11. Разработка управленческих решений в туристических организациях. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/practice /manag_decision_tourism.shtml

Стефанович И.В., к.э.н.
доцент
УО «Международный университет «МИТСО»»
Республика Беларусь, г. Минск

К ВОПРОСУ О ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*Аннотация***.** В данной статье речь идет о проблеме демографического спада, вопросах трансплантации некоторых демократических норм в рамках института домашнего хозяйства семьи, затрагивающих проблему демографической безопасности.

Ключевые слова: домашнее хозяйство семьи, демографический кризис, трансплантация норм, социальная политика государства

Проблема демографической безопасности является одной из наиболее актуальных в последние десятилетия как для развитых государств, так и для стран с переходной экономикой. Проявлением этой проблемы является снижение общего уровня рождаемости в ряде государств, зачастую ниже уровня естественного воспроизводства, что ставит под угрозу достижение ключевой цели развития любой экономики – устойчивого экономического роста. Так, в настоящее время по уровню естественного прироста населения лидируют страны африканского региона, Центральной и Восточной Азии, Южной Америки, и, наоборот, среди аутсайдеров – развитые страны Запада, Япония, ряд стран с переходной экономикой [1]. Аналогичная ситуация прослеживается и в отношении показателя общего уровня рождаемости стран мира: значение среднемирового показателя рождаемости близко к уровню естественного воспроизводства населения (2,61ребенок на одну женщину). Вместе с тем отмечается тенденция к его снижению, причем наиболее ярко в промышленно развитых странах, особенно Западной Европы [2].

Предпосылки данной ситуации для развитых стран и стран с переходной экономикой имеют свои особенности. Так, для первой из выделенных групп стран среди одной из важнейших причин, вызвавших и усугубляющих данную проблему, является, как ни парадоксально звучит, высокий уровень жизни. В этих условиях на первый план выходят предпочтения «второго порядка», т.е. связанные с потребностями социализации – творческого самовыражения, карьерного роста, стремлением к максимальному познанию себя и окружающего мира. Научным объяснением этого факта служит теория Г.Беккера, изложенная им в «Трактате о семье». Так, при более высоких рыночных ставках оплаты возрастает не только доход семьи - дорожает фактически и время родителей. Поскольку же воспитание детей - процесс чрезвычайно времяемкий, то эффект цены перевешивает эффект дохода, поэтому с повышением заработной платы, предлагаемой на рынке, спрос на рождаемость как экономическое благо сокращается. Кроме того, экономический рост,

повышая нормы отдачи от образования, стимулирует тем самым спрос на качество детей, подрывая спрос на их количество. Таким образом, этим объясняется в целом отрицательная корреляция между доходом и размером семей [3].

В переходных экономиках, наоборот, глубокий экономический кризис, порожденный радикальной трансформацией экономической системы, сопровождаемой существенным падением уровня жизни, явился наиболее влиятельным фактором затяжного демографического спада в этой группе стран.

Современные тенденции в развитии экономической науки, связанные с расширением рамок экономического анализа, дают возможность оценить и измерить влияние неэкономических факторов на происходящие в обществе процессы. К чисто экономическим факторам влияния в последнее время подключаются факторы, связанные с процессами демократизации общества и трансплантации отдельных норм, их имплантации в функционирование домашнего хозяйства семьи. Речь идет, в частности, о расширении демократических прав и свобод, распространяемых на сексуальные меньшинства: заключение однополых браков, возможности усыновления и воспитания детей в таких семьях. Говоря о норме как о некоем стереотипе поведения, следует заметить, что ее положительное влияние должно выражаться в создании базиса для решения тех или иных социально-экономических проблем, задач. Если же задуматься, какова роль продвигаемых и внедряемых не только в общественное сознание, но и в практику поведения выше упомянутых «демократических нововведений», то следует отметить их негативные последствия на решение демографической проблемы. Ведь одной из непременных атрибутов, характерных функций семьи является воспроизводственная функция, заключающаяся в рождении и воспитании детей. В рамках же таких «гибридных семей» это в полной мере не представляется возможным. Но дело не только в ограниченности реализации данной функции. Речь идет о качестве, характере ее выполнения в целом. Как известно из практики, стереотипы поведения, закладываемые в раннем детском возрасте, накладывают неизгладимый отпечаток на поведение взрослого человека. Поэтому такие «нетрадиционные» семейные отношения могут соответствующим образом повлиять на стереотипы поведения ребенка, воспитывающегося в данных семьях, уже во взрослом возрасте. Безусловно, и для неполных семей существует вероятность не совсем адекватного воспитания, выражающегося в «узурпировании» функций одним из родителей. Однако здесь речь идет о переплетении, «дополнительной нагрузке» с точки зрения выполняемых экономических функций, вынужденном совмещении социальных ролей, а не их искусственной подмене. Здесь же уместно будет вспомнить и о гендерном аспекте. С позиции данного подхода речь идет о предоставлении равных прав и свобод обоим родителям с точки зрения участия в воспитании ребенка. В данном случае имеются в виду равные социально-экономические

возможности при сохранении биологических различий родителей. Однако в однополых браках этот подход априори не может быть применим.

В целом экономические проблемы, возрастание количества разводов и рост неполных, а также появление нетрадиционных семей (в которых родители нетрадиционной ориентации) усугубляют проблему демографической безопасности. Для решения данной проблемы в Республике Беларусь проводится целенаправленная и последовательная социально-экономическая политика. Это находит выражение в таких ее формах и механизмах, как:

- структурная перестройка экономика с учетом применения инновационных подходов в управлении и производстве;
- многоаспектная молодежная политика (начиная с создания возможностей по самореализации, поддержке талантливой молодежи и заканчивая политикой по снижению уровня молодежной безработицы);
- формирование с помощью государственной финансовой помощи семейного капитала в связи с рождением двух и более детей;
- жилищная политика в отношении молодых и многодетных семей;
- финансовое стимулирование репродуктивности семьи (в частности финансовая помощь бездетным семьям посредством предоставления кредитов на проведение процедуры ЭКО);
- идеологическая работа по укреплению института семьи и пропагандированию здорового образа жизни.

В последние годы в Республике Беларусь проводится сбалансированная социальная политика на основе гендерного подхода. Национальный план действий по обеспечению гендерного равенства в Республике Беларусь на 2011-2015 годы - уже четвертый программный документ, направленный на обеспечение условий равного участия мужчин и женщин во всех сферах жизнедеятельности. Акцент в нем сделан на трансформации общественного сознания, искоренении гендерных стереотипов, связанных с идеей превосходства и доминирования одного биологического пола над другим. Среди задач этого документа - содействие достижению паритетного представительства мужчин и женщин на всех уровнях управления; внедрение гендерных знаний в систему образования. Речь идет также о сохранении и укреплении репродуктивного здоровья мужчин, женщин и подростков для обеспечения нормального воспроизводства населения и повышения качества жизни. Особое внимание уделено укреплению института семьи и семейно-брачных отношений, пропаганде ценностей брака и семьи, достижению гендерного равенства в

семейных отношениях, в том числе вовлечению мужчин в сферу домашнего труда и процесс воспитания детей. Важным является содействие достижению гендерного равенства в экономической сфере, дальнейшее развитие предпринимательства среди женщин, повышение конкурентоспособности женщин на рынке труда.

В заключение хотелось бы отметить, что трансплантация как самих институтов, так и ряда норм должна носить избирательный, селективный характер. Во главе угла всегда должна стоять определенная глобальная с точки зрения перспективности цель, которая и выступает основным критерием отбора для внедрения в практику как экономического в частности, так и социального поведения в целом.

Использованные источники:

1. Список стран по естественному приросту населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org. – Дата доступа: 17.03.2015.
2. Общий уровень рождаемости в странах мира [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.yestravel.ru/world/rating/people/total_fertility_rate/ - Дата доступа: 17.03.2015.
3. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ./ Сост., науч.ред., послесл. Р.И.Капелюшников; предисл. М.И.Левин. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672с.
4. Об утверждении Национального плана действий по обеспечению гендерного равенства в Республике Беларусь на 2011–2015 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 16.08.2011 № 1101. – Режим доступа: brsu.by. – Дата доступа: 20.03.2015.

Стецюк Е.Р.
студент 3го курса
Институт управления
Россия, г. Белгород

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО САМООПРЕДЕЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ

Аннотация. Рассматриваются понятия профессионального самоопределения, мотивов выбора профессии, исследуется ведущий тип мотивации студентов при выборе профессии.

Ключевые слова: профессиональное самоопределение, мотивы выбора профессии.

Профессиональный выбор – одна из важнейших проблем, которые необходимо разрешить каждому человеку на определенном жизненном этапе. Исследование проблемы профессионального самоопределения представляется актуальным с точки зрения потребностей современного общества. В условиях экономических и политических изменений в жизни возрастает интерес к специалисту, способному к самореализации, самовыражению, саморазвитию, а также профессионально компетентному, умеющему мыслить и действовать самостоятельно. Но потребности

общества сильно опережают достигнутый высшей школой уровень подготовки выпускников.

Чтобы соответствовать требованиям времени, студент в процессе обучения должен не только приобрести фундаментальные знания, но и сформировать в себе потребность в самосовершенствовании, в самообразовании, в овладении знаниями в течение всей своей активной жизнедеятельности.

Такой подход требует показателя, который бы характеризовал профессиональное развитие личности, ее готовность к профессиональной деятельности. Решение этой проблемы исследователи связывают с профессиональным самоопределением, являющимся приоритетным направлением образовательной политики.

Кроме того, актуальность изучения профессионального самоопределения обусловлена еще и тем, что в современном мире на профессиональный выбор молодого человека оказывают воздействие такие факторы как средства массовой информации и Интернет, и результаты этого влияния не всегда однозначны.

Профессиональное самоопределение – это процесс формирования личностью своего отношения к профессионально-трудовой среде и способ ее самореализации. Это длительный процесс согласования внутриличностных и социально-профессиональных потребностей, который происходит на протяжении всего жизненного и трудового пути. Профессиональное самоопределение предполагает выбор карьеры, сферы приложения сил и личностных возможностей [1, с. 31].

Итак, по мнению некоторых ученых, на процесс профессионального самоопределения влияют различные факторы, которые можно разделить на группы:

Первая группа факторов – социально-экономические. К ним относятся:

- разнообразие профессий;
- перспективы их изменения и развития (одни профессии исчезают, видоизменяются; другие появляются);
- способы и орудия производства (например, еще двадцать лет назад компьютер был редкостью, использовали их только на промышленных предприятиях, в организациях; сегодня компьютер можно встретить почти в каждом доме, он превратился в совершенно новый вид человеческой деятельности и культуры);
- потребность общества в тех или иных специалистах, недооценка этого фактора приводит к перепроизводству - пример: сегодня на рынке труда наблюдается переизбыток экономистов, юристов;
- престиж профессии;
- материальные и моральные стимулы труда.

Вторая группа факторов – социально-психологические факторы:

- социальное окружение (на выбор профессии может оказать влияние статус ученика в классе, социальный статус родителей и материальное

положение семьи, окружение);

- мотивы выбора профессии.

Мотивы выбора профессии делятся на: материальные (стремление иметь высокооплачиваемую работу, льготы, премии и т.п.); социальные (желание занять достойное место в обществе); моральные (желание приносить пользу людям, оказывать им помощь); профессиональные и познавательные (стремление проникнуть в сущность профессии, стремление к мастерству); утилитарные мотивы (возможность работать в городе, иметь чистую работу, близко к дому, легкость поступления в ВУЗ, советы родителей, друзей и т.д.); эстетические (стремление к красоте, гармонии, желание работать по специальности, связанной с созданием красивого), а также существует группа престижных мотивов (желание быстро продвинуться по службе, выбор профессии, которая ценится среди друзей и знакомых).

Следующая группа факторов – это психологические факторы, к которым относят: интересы и склонности индивида, общие и специальные способности, уровень интеллектуального развития, особенности памяти и внимания, а также самооценку и уровень притязаний.

Последняя группа факторов в данной классификации – психофизиологические факторы. К этой группе относят, прежде всего, состояние здоровья, свойства нервной системы индивида (сила – слабость, лабильность – инертность, подвижность), а также особенности темперамента.

Эмпирической основой исследования является методика «Мотивы выбора профессии», разработанная Р.В. Овчаровой [2]. В соответствии с данной методикой, мотивы выбора профессии делятся на четыре группы: внутренние индивидуально значимые мотивы, внутренние социально значимые, внешние положительные мотивы, внешние отрицательные мотивы.

Понятие мотивов применительно к процессу профессионального самоопределения тесно связано с понятием «факторы». Фактор – причина, движущая сила какого-либо процесса, определяющая его характер или отдельные его черты, а мотив – это то, что побуждает человека к деятельности, направляя его на удовлетворение определенной потребности.

Таким образом, мотивы – это внутренние факторы человека, побуждающие его действовать.

Внутренние мотивы выбора той или иной профессии – ее общественная и личная значимость; удовлетворение, которое приносит работа благодаря ее творческому характеру; возможность общения, руководства другими людьми и т.д.

Внешняя мотивация – это заработок, стремление к престижу, боязнь осуждения, неудачи и т.д. Внешние мотивы можно разделить на положительные и отрицательные. К положительным мотивам относятся:

материальное стимулирование, возможность продвижения по службе, одобрение коллектива, престиж, т.е. стимулы, ради которых человек считает нужным приложить свои усилия. К отрицательным мотивам относятся воздействия на личность путем давления, наказаний, критики, осуждения и других санкций негативного характера [2, с. 47].

В рамках нашего исследования были протестированы студенты Белгородского государственного национального исследовательского университета, в количестве 50 человек. Применялась стихийная случайная выборка.

По итогам исследования, был определен ведущий тип тип мотивации при выборе профессии – для большей части респондентов (72%) в качестве наиболее значимых мотивов выступают внутренние индивидуально значимые мотивы, то есть основными факторами профессионального самоопределения для большинства опрошенных являются психологические факторы, в число которых входят интересы и склонности, общие и специальные способности, самооценка и уровень притязаний, уровень интеллектуального развития, особенности памяти, внимания (диаграмма 1).

Внутренняя мотивация возникает из потребностей самого человека, поэтому на ее основе человек трудится с удовольствием, без внешнего давления.

На втором месте по популярности у студентов (28%) (диаграмма 1) внутренние социально-значимые мотивы. Этот тип мотивации соответствует социально-психологическим факторам профессионального самоопределения.

Также можно соотнести внутреннюю мотивацию с внутренними факторами выбора профессии.

Внутренние факторы – это возможности, способности и интересы самого человека.

Идеальным является вариант, когда профессия соответствует всем заданным условиям. Однако чаще всего возникает необходимость пожертвовать какими-то из них. Все факторы довольно весомы, и провести их градацию по степени важности невозможно, так как для разных людей значимы разные факторы.

Внутренние факторы касаются самой личности, того, что она может и хочет. Поскольку итоговый выбор – это выбор личности, который может оказать решающее влияние на всю последующую жизнь, внутренние факторы особенно важны в процессе профессионального самоопределения.

16% респондентов выбрали внешние положительные мотивы в качестве превалирующих. Такие мотивы соотносятся с социально-экономическими факторами профессионального самоопределения (материальное стимулирование, карьерный рост, престиж профессии и др.) (диаграмма 1).

Меньшее количество респондентов (10%) выбрали внешние отрицательные мотивы, которые соответствуют группе социальных

факторов самоопределения (влияние на профессиональный выбор оказывает референтная группа, СМИ, интернет, социальные стереотипы и т.д.) (диаграмма 1).

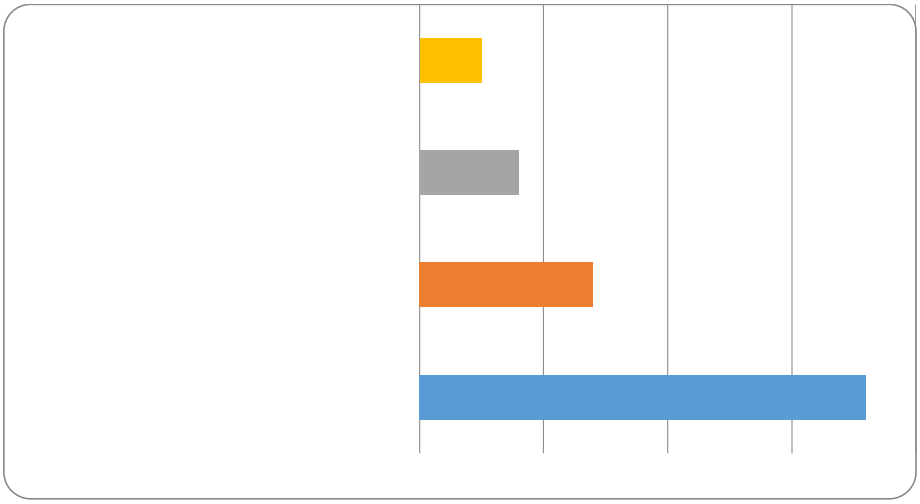


Диаграмма 1.

В целом, внешние мотивы выбора профессии соотносятся с внешними факторами профессионального самоопределения.

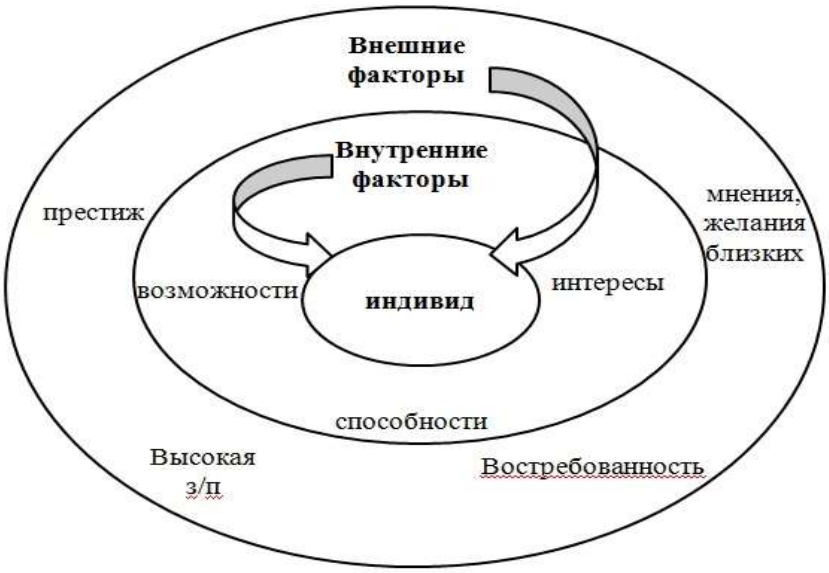


Схема 1. Влияние внутренних и внешних факторов на профессиональное самоопределение

Внешние факторы – это престиж профессии, ее востребованность на рынке труда, высокая заработная плата, реальная возможность получить профессию, мнения и желания близких.

Таким образом, мотивы выбора профессии соотносятся с факторами профессионального самоопределения. Внутренние мотивы соотносятся с внутренними факторами, внешние – с внешними. Для того чтобы осуществить грамотный профессиональный выбор, индивид должен учитывать все виды факторов, всю их совокупность. Но базовыми, определяющими все-таки являются внутренние факторы профессионального

самоопределения (склонности, интересы, способности индивида). То же можно сказать и о внутренней мотивации. Такая мотивация возникает из потребностей человека, поэтому на ее основе человек трудится с удовольствием и, соответственно, с большей отдачей.

Использованные источники:

1. Климов, Е.А. Психология профессионального самоопределения / Е.А. Климов. – М.: Б.и., 2010. – 68 с.
2. Врублевская М.М. Профориентационная работа в школе: Методические рекомендации. – Магнитогорск: МаГУ, 2004. – 80 с.

Стопчак А.Ю.
старший преподаватель
Хмельницкий национальный университет
Украина, г. Хмельницький

ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы пенсионного страхования в Украине. Предложены мероприятия, способствующие формированию стабильной пенсионной системы и повышению доверия населения к негосударственным пенсионным фондам.

Ключевые слова: социальное страхование, пенсионное страхование, Пенсионный фонд Украины, пенсионная система Украины.

Стремление Украины войти в Европейский союз невозможно без создания системы правовых, организационных, финансовых и других основ, направленных на достижение социальной стабильности в обществе, созданию условий для роста благосостояния населения, обеспечение надлежащего уровня и качества жизни населения. Следовательно, существует необходимость создания эффективного механизма управления социальными процессами в Украине, в частности, из-за реформирования системы социального страхования.

Если рассматривать страхование в целом, то это - эффективный метод управления рисками, который позволяет выбирать, какие риски являются приемлемыми, а от каких следует себя обезопасить. Использование страхового метода социальной защиты имеет ряд преимуществ для домохозяйств, предприятий, государства, финансового сектора. Население, используя личные виды страхования (жизни, здоровья, имущества), получают выгоду от достижения определенного уровня безопасности и гарантии определенного уровня доходов в будущем, что в свою очередь, может способствовать повышению качества жизни.

Преимущества развития добровольного страхования для государства проявляются в том, что в некоторых видах страхования страховые компании могут дополнить или частично заменить государственные виды страхования, что позволяет снизить расходы на социальную помощь. В частности, страхование на случай ранней смерти и инвалидности частично замещает

государственные социальные расходы и позволяет направить эти средства на другие нужды социальной защиты.

С помощью развитого страхового рынка аккумулируются значительные объемы финансовых ресурсов, ведь страховые компании являются одним из видов финансовых посредников. Страхование жизни способствует мобилизации долгосрочных ресурсов, направляемых в инвестиционную сферу через акции, государственные и корпоративные облигации, ипотечные ценные бумаги. Мировой опыт свидетельствует о том, что именно страхование жизни может стать источником долгосрочных финансовых ресурсов для экономики страны.

Одним из основных элементов социального страхования является общеобязательное государственное социальное страхование. В Украине система общеобязательного страхования включает четыре фонда:

- Пенсионный фонд;
- Фонд социального страхования по временной потере трудоспособности;
- Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных;
- Фонд общеобязательного государственного социального страхования Украины на случай безработицы.

К 2010 году каждый из 4-х фондов автономно вел реестры страхователей, реестр застрахованных лиц было введен Пенсионным фондом. Законом Украины "О сборе и учете единого социального взноса на общеобязательное государственное социальное страхование", устранено дублирование функций четырех фондов социального страхования, связанное с уплатой обязательных страховых взносов в эти фонды, путем введения единого социального взноса. Взносы в фонды общеобязательного социального страхования уплачиваются работодателями и работниками, кроме фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве. До введения единого социального взноса работодатели платили 36,56-49,5%, а наемные работники 3,1-3,6%. После внедрения единого социального взноса его размер для плательщиков почти не изменился - для работодателей он составляет от 36,76% до 49,7%, для наемных работников 3,6%. В странах с рыночной экономикой размер вклада работников больше, а работодателей - ниже, чем в Украине. Для сравнения: в Австрии работодатели платят 22,45%, а работники - 16,95% в страховые фонды, в Италии соответственно 29,79-36,62% и 7,45%, во Франции - 26,99-3 1, 49% и 6,54-11,04%. Рыночные механизмы социальной защиты населения должны предоставлять возможность работающему населению влиять на уровень социальной защиты, поэтому необходимо увеличить участие работающих в финансировании фондов социального страхования. Следовательно, целесообразно увеличить размер взноса работающих, предварительно необходимо увеличить и размер заработной платы.

Пенсионный фонд формирует свои средства из следующих

источников: взносы работодателей (страхователей), взносы работников, средства плательщиков по упрощенной системе налогообложения, средства Государственного бюджета (дотации и компенсации), средства Фонда общеобязательного социального страхования на случай безработицы, Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Кроме того, ПФУ может получить кредит с единого казначейского счета для покрытия временных кассовых разрывов, связанных выплатой пенсий. Средства, сформированные за счет обязательных взносов (первые три) являются собственными поступлениями фонда и основным источником формирования доходной части бюджета Пенсионного фонда и составляют наибольшую долю в доходах фонда.

В последнее время фактически выполнение обязательств по пенсионным выплатам стало возможным за счет полученных Пенсионным фондом займов и дотаций из государственного бюджета. Дальнейшее увеличение пенсионных выплат в солидарной системе возможно только за счет повышения размеров заработной платы и расширения круга плательщиков - это увеличит поступления страховых взносов в Пенсионный фонд, однако, пока это не реально. Таким образом, основные обязательства по пенсионному обеспечению пока несет государство, хотя цель пенсионной реформы - разделение их между работодателем и гражданином. Этому должна способствовать накопительная часть пенсионной системы. Общеобязательный накопительный уровень планировалось ввести еще в 2007 году, однако, до сих пор он не работает. Из-за обострения демографической ситуации и с учетом состояния бюджета Пенсионного фонда возникает необходимость ускорить введение общеобязательной накопительной пенсионной системы и способствовать полноценному функционированию пенсионной системы.

Система обязательного социального страхования динамично развивается, о чем свидетельствует увеличение количества застрахованных, рост размеров социальных выплат[1], но в настоящее время система социального страхования Украины еще имеет достаточно недостатков, среди которых дублирование некоторых функций в различными фондами, отсутствие накопительного уровня пенсионной системы, наличие лиц, уклоняющихся от уплаты взносов по разным причинам, отсутствие связи между трудовой деятельностью работника и размером его пенсии, отсутствует заинтересованность работника в формировании пенсионного бюджета.

Поэтому, в современных условиях, когда солидарная пенсионная система Украины не справляется в полной мере со своими задачами по причине последствий финансово-экономического кризиса (уменьшение взносов), старения населения, «теневой» заработной платы, особенно актуальным является популяризация негосударственного пенсионного страхования(III уровень) и введение накопительного пенсионного страхования (II уровень).

Возможности пенсионной системы возрастут только после полномасштабного внедрения пенсионной реформы, прежде всего, выравнивания возраста выхода на пенсию мужчин и женщин. Поэтапное повышение возраста позволит постепенно уменьшить нагрузку на Пенсионный фонд Украины, найти новые пути и механизмы его сбалансирования.

Еще одним шагом должно быть выведение из солидарной системы «спецпенсий», то есть в пределах солидарной системы все пенсионеры должны иметь сопоставимый размер пенсии. Также следует исключить из солидарной системы пенсионеров, получающих льготные пенсии. Для таких пенсионеров необходимо ввести индивидуальные счета, куда будут перечисляться дополнительные взносы работодателя. Эти меры в перспективе позволят сэкономить существенные средства. Кроме того, работникам должна быть доступна информация относительно ожидаемого размера солидарной пенсии. Однако, эти меры смогут лишь временно снять чрезмерную нагрузку с солидарной пенсионной системы. Только введение накопительной составляющей поможет уменьшить нагрузку на пенсионную систему.

Интересным нам представляется опыт США, где расходы из солидарной системы не могут превышать поступлений, то есть не может возникать дефицита бюджета. Это стимулирует население к участию в негосударственном пенсионном страховании.

Об условиях введения накопительного уровня идет много дискуссий. До обретения Украиной независимости не было необходимости в создании накопительного пенсионного страхования, поскольку государство было единственным работодателем. Однако, на сегодняшний день пенсионное обеспечение осуществляется той же солидарной системе. Преимущество солидарной системы - защита пенсий от рыночных колебаний, но такая система чувствительна к демографическим рискам. Именно поэтому очень важно как можно быстрее ввести второй уровень пенсионной системы. С учетом того, что на сегодняшний день соотношение работающих к пенсионерам составляет 10: 7[1], не стоит ждать безубыточности Пенсионного фонда, по нашему мнению, следует ориентироваться на прирост ВВП и положительную динамику баланса ПФУ. Часть взноса, направляемую в накопительную систему, нужно увеличивать ежегодно, параллельно переводя ее с работодателя на работника, тем самым уменьшая нагрузку на ФОТ, с одновременным повышением заработной платы. Постепенное увеличение доли взноса в накопительную систему позволит ПФУ адаптироваться к новым условиям и нормально работать солидарной системе.

Согласно действующему законодательству, в накопительной системе обязательно будут принимать участие лица, которым на момент введения системы исполнится не более 35 лет. На основе исследования мирового опыта реформирования пенсионных систем, отметим, что целесообразно

увеличить этот предел до 40 лет. Чем больше участников будет, тем быстрее заработает второй уровень пенсионной системы, тем быстрее уменьшится нагрузка на солидарную систему.

При создании накопительной системы следует предусмотреть возможность расширять границы инвестирования в иностранные финансовые активы, ведь возможности усвоения инвестиций отечественным фондовым рынком довольно ограничены. Если значительный объем средств будет инвестироваться внутри страны, в условиях недостаточного развития фондового рынка, то стоимость финансовых инструментов возрастет, а доходность накопительной системы снизится. Это также касается и негосударственного пенсионного страхования.

Пенсионные фонды, которые будут обслуживать накопительный уровень, необходимо выбирать на конкурсной основе, основными критериями могут быть: количество привлеченных новых клиентов из числа тех, кто начинает свою трудовую деятельность; уровень административных расходов; стоимость единицы пенсионных активов; качество обслуживания и тому подобное. Конкурс периодически должен проводиться среди всех пенсионных фондов, независимо от того, работают они уже с накопительным уровнем, или нет. Условия, с которыми фонд победил на конкурсе, не должны меняться до проведения следующего конкурса. Конкуренция среди фондов позволит создать на рынке лучшие условия для застрахованных и страхователей.

Негосударственные пенсионные фонды должны разработать несколько вариантов инвестирования средств с различным соотношением риска и доходности (рисковый, умеренный, консервативный) для того, чтобы клиенты могли выбрать приемлемый для них вариант. Также важно предусмотреть условия перехода с одного варианта на другой.

Крайне необходимо создать механизмы, которые сделают невозможным мошенничества и злоупотребления на втором и третьем уровнях пенсионной системы. Это касается, прежде всего, системы учета денежных средств. Действующая система распределения инвестиционного дохода позволяет не отображать на индивидуальных счетах уменьшение стоимости активов. То есть стоимость активов, которая учитывается на индивидуальных пенсионных счетах, может не совпадать с фактической рыночной стоимости этих активов. На данный момент, клиенты негосударственного пенсионного фонда не видят реальное состояние фонда, который на самом деле может оказаться гораздо хуже[2]. Необходимо перейти на метод учета, который бы исключал возможности манипулирования, например, основанный на расчете стоимости единицы пенсионных взносов, используемый в международной практике. Более прозрачным должен стать и метод оценки стоимости активов.

Еще одним направлением совершенствования работы НПФ является введение личной ответственности лиц, управляющих деятельностью фонда. В международной практике лица, занимающие ответственные посты, несут

личную ответственность (материальную) за последствия действий администратора и компании по управлению активами. Повышению доверия населения также будет способствовать обнародования настоящих владельцев пенсионных фондов и других финансовых посредников.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Пенсионного фонда Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish
2. Официальный сайт Государственной комиссии по регулированию рынков финансовых услуг Украины (раздел «Негосударственные пенсионные фонды») [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.dfp.gov.ua

Сторож К.Н.
студент группы 0151
Селиверстова М.В.
научный руководитель
Сургутский государственный педагогический университет
Российская Федерация, г. Сургут

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ПРОБЛЕМЕ ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА «360 ГРАДУСОВ» ДЛЯ ОЦЕНКИ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА

Аннотация: В данной статье рассматриваются понятие и сущность кадрового резерва и метода 3600, а также применение данного метода для оценки резерва кадров.

Ключевые слова: кадровый резерв, метод 3600, оценка кадрового резерва.

В последние годы в России все чаще в кадровом рынке возникают проблемы: дефицит кадров во всех сферах бизнеса, на всех иерархиях. Это заставляет руководителей компаний и специалистов по персоналу задуматься о кадровом резерве. А в связи с динамичным развитием большинства российских компаний, появляется вопрос именно об управленческом резерве компании.

Кадровый резерв — это группа руководителей и специалистов, обладающих способностью к управленческой деятельности, отвечающих требованиям, предъявляемым должностью того или иного ранга, подвергшихся отбору и прошедших систематическую целевую квалификационную подготовку [1]. Все HR специалисты знают, что найти эффективного, результативного, нужного для компании руководителя сложно и дорого, а развитие своих кадров надо слишком длительный процесс. К тому же не каждый сотрудник может стать хорошим руководителем.

Изучению проблемы кадрового резерва и его оценки посвящено значительное количество работ в отечественной практике (Д.Беликова, Г.В. Демешкин, М.А.Дундарь, К.Б. Фокин, А.Я. Кибанов и др.), в зарубежной же

практике данный феномен менее изучен (М. Армстронг, У.Р. Монди, Р.М. Ноу
и др.).

Однако полученные результаты исследователей являются противоречивыми. Определение цели управления кадровым резервом руководителей производится с учетом актуальности цели данной деятельности для текущего этапа развития системы управления преемственностью руководства организации. Причем конечной целью всей работы с резервом руководителей является стабильная работа трудового коллектива с последующим улучшением технико-экономических показателей и социально-психологического климата при кадровых перестановках в руководстве, как отдельного структурного подразделения, так и всего предприятия в целом.

Для того чтобы сформировать кадровый резерв необходимо:

1. Поиск и привлечение кандидатов в кадровый резерв.
2. Формирование списка кандидатов в кадровый резерв.
3. Отбор кандидатов в кадровый резерв.
4. Формирование списка кадрового резерва.

Рассмотрим подробнее отбор кандидатов. Отбор кандидатов на вступление в резерв можно проводить по различным критериям, но в любом случае предварительно должна быть произведена оценка персонала. Она разделяет методы оценки на методы индивидуальной оценки работников, основанные на исследовании индивидуальных качеств работника, и методы групповой оценки, основанные на сравнении эффективности работников внутри группы.

В своей статье «Формирование кадрового резерва» Наталья Опарина рассмотрела методы оценки кадрового резерва.

Таблица №1. Методы оценки кадрового резерва

Метод	**Краткое описание**
Анкетирование	Оценочная анкета представляет собой набор вопросов или утверждений относительно личностных характеристик, особенностей поведения с другими людьми и т. п.
Метод классификации или ранжирования	Ранжирование (распределение на шкале от лучшего к худшему) аттестуемых работников по определенному критерию. Каждому месту присваивается свой порядковый номер (ранг).
Рейтинг	Основан на оценке соответствия работника занимаемой должности. Это метод шкалирования личных качеств работника. Важнейшим его компонентом является список задач, которые должен выполнять оцениваемый кандидат. По каждому пункту списка задач сотрудник оценивается по семибалльной шкале (семь — очень высокая степень, один — очень низкая).
Метод эталона	Сначала оцениваются наиболее успешные работники данного направления. Затем проводится оценка каждого сотрудника: насколько его характеристики совпадают с характеристиками лучших коллег.
Метод оценки по	При использовании этого метода специалисты по оценке готовят

решающей ситуации	список описаний случаев «правильного» и «неправильного» поведения работников в типичных «решающих» ситуациях. Затем на основании анализа записей оценивают деловые качества сотрудника, соответствие его поведения установленным стандартам.
Интервью	При проведении интервью важно получить информацию о различных аспектах жизни и характеристиках личности сотрудника.
Метод «оценка 360 градусов».	Сотрудник оценивается руководителем, коллегами и подчиненными и проводит самооценку. Конкретные формы оценки могут варьироваться, но все оценивающие заполняют одинаковые бланки, а обработка результатов производится с помощью компьютеров, что обеспечивает анонимность.
Метод суммируемых оценок	Эксперты оценивают частоту проявления (по шкале: «постоянно», «часто», «иногда», «редко», «никогда») у работников тех или иных описанных качеств. Затем оценки переводятся в баллы и суммируются. Это позволяет сравнивать между собой различных сотрудников.
Метод групповой дискуссии	Проводится в форме беседы группы руководителей или экспертов с сотрудниками по поводу эффективности их работы. Затем руководители (эксперты) по определенным критериям оценивают участников дискуссии.
Тестирование	Для оценки работников могут применяться различные тесты.

Отбор происходит на конкурентной основе, решение о включении работников в группы резерва принимается специально созданной комиссией и утверждается приказом по организации [2]. Рассмотренные методы раскрывают качества работника и выбирается не самый лучший, а наиболее подходящий под вакантную должность.

М.А. Каргова считает необходимым учитывать при отборе в резерв следующие группы качеств:

– Общественно-гражданская зрелость: способность подчинять личные интересы общественным; умение прислушиваться к критике, быть самокритичным; активное участие в общественной деятельности; высокий уровень политической грамотности.

– Отношение к труду: чувство личной ответственности за дело; внимательное отношение к людям; трудолюбие; личная дисциплинированность и требовательность к соблюдению дисциплины другими; уровень эстетики работы.

– Организационные способности: умение научно организовывать систему управления в компании и свой труд; четко формулировать цели; излагать мысли на бумаге; создавать сплоченный коллектив; общаться с разными людьми; работать с персоналом; способность к оценке своих возможностей, своего труда и труда других людей.

– Способность к руководству системой управления: умение своевременно принимать правильные решения; разрешать конфликтные ситуации; владеть собой; уверенность в себе; способность к соблюдению психогигиены; обеспечению контроля исполнения.

– Способность к продвижению передового: умение видеть новое;

оказывать поддержку новаторам; идти на оправданный риск; нейтрализовать скептиков, консерваторов и ретроградов; инициативность, смелость и решительность при внедрении инноваций.

– Морально-этические черты характера: честность, добросовестность, порядочность, принципиальность, уравновешенность, выдержанность, вежливость, настойчивость, общительность, обаяние, скромность, простота. В обязательном порядке – хорошее здоровье, опрятность и аккуратность [3]. Совокупность данных качеств – это идеальный резервист. Поэтому при рассмотрении кандидатуры учитываются ни все эти качества, а большинство.

Теперь рассмотрим по подробнее выбранный нами метод, как наиболее эффективный, метод 3600.

По мнению Елены Витальевны Михайловой, кандидата психологических наук, метод 3600 - метод, который позволяет оценить сотрудника со всех сторон (по кругу, который представляет собой 360 градусов) [4].

Елена Кириллова считает, что метод 3600 - это оценка компетенций сотрудника руководителем, подчиненными, коллегами, клиентами (внешними и внутренними), поставщиками, самим сотрудником [5].

На основании данных авторов и многих других определений мы будем рассматривать определение метода, которое вывели сами. По нашему мнению, метод 3600 – метод оценки профессиональных, деловых и личностных компетенций работника, заключающийся в систематическом получении информации о работнике от лиц, с которыми он взаимодействует в процессе трудовой деятельности, и предоставлении «обратной связи» ему на основе этой информации.

Основной целью применения метода 3600 является определение выраженности требуемых компетенций работника с помощью экспертного оценивания для дальнейшего их развития или формирования [4].

Метод «360 градусов» имеет ряд преимуществ по сравнению с другими кадровыми технологиями, поскольку позволяет:

– провести более объективную оценку профессиональных и деловых компетенций работников, поскольку в оценке участвуют несколько экспертов различного уровня;

– оценить личностные компетенции работников в ходе взаимодействия с другими работниками в процессе работы;

– сравнить выраженность профессиональных, деловых и личностных компетенций в группе работников;

– сравнить экспертные оценки и результаты самооценки компетенций;

– сократить временные и материальные затраты на проведение кадровых оценочных процедур за счет использования автоматизированной системы оценки метода «360 градусов».

Как и у любого метода, у метода 3600 имеются и недостатки:

– необходимость проведения подготовительной работы;
– большое количество экспертов;
– необходимость подготовки экспертов-фасилитаторов для проведения обратной связи с работником по результатам применения метода 3600.

Технология проведения метода 3600 не простая, она требует максимум внимания экспертов за участниками, объективность а так же строгое соблюдение правил и регламента. Но не смотря на это данный метод очень интересен и открывает новые деловые и личностные качества участника.

Использованные источники:

1. Селезнев, Д.В. Найм [Электронный ресурс] / Д.В. Селезнев. – URL : http://www.hr-portal.ru/article/formirovanie-kadrovogo-rezerva-poshagovaya-instrukciya. Дата обращения: 09.03.2015.
2. Опарина, Н.Н. Формирование кадрового резерва [Текст]/Опарина, Н.Н.//Экспертиза.-2013.-№9.
3. Коргова, М.А. Оптимизация модели кадрового менеджмента в российских организациях: теоретико-методологические основания [Электронный ресурс] / М.А. Коргова – URL : http://www.pglu.ru/lib/publications/University_Reading/2010/XIII/uch_2010_XIII_00034.pdf. Дата обращения: 09.03.2015.
4. Михайлова Е.В. Метод оценки «360 градусов» [Электронный ресурс]/Михайлова Е.В.- Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2013/12/13/metod_ocenki_personala_360_gradusov.html. Дата обращения: 09.03.2015
5. Кириллова Е. Оценка 360 градусов: плюсы и минусы [Электронный ресурс]/ Кириллова Е. – Режим доступа: http://www.hr-portal.ru/article/otsenka-360-gradusov-plyusy-i-minusy. Дата обращения: 09.03.2015.

Стоянова Е.И., к.пс.н.
преподаватель
Байшева Н.А.
студент 2 курса
факультет медицинской кибернетики
и управления в здравоохранении
КрасГМУ им. проф. В.Ф. Войно–Ясенецкого
Россия, г. Красноярск

СПЕЦИФИКА ЛИДЕРСТВА РУКОВОДИТЕЛЯ МЕДИЦИНСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются результаты исследования лидерских моделей руководителя медицинского учреждения. Стили лидерства определены согласно моделям организационной культуры: клан,

бюрократия, адхократия, рынок.

Ключевые слова: руководитель, лидер, стили лидерства, модели организационной культуры.

Лидерство и руководство рассматриваются в социальной психологии как групповые процессы, связанные с социальной властью в группе. Власть несет в себе право и возможность распоряжаться чем-либо, кем-либо, подчинять воле одного человека. Лидер и руководитель оказывают ведущее влияние на дела группы.

Любая социальная группа в той или иной мере связана с проблемами лидерства или руководства. Несмотря на различие понятий «руководитель» и «лидер», большинство исследований по проблемам управления идут в контексте общих теорий лидерства, где под лидером и руководителем понимается человек, оказывающий ведущее влияние на группу, причем лидер – в системе неформальных отношений, а руководитель – в системе формальных отношений. В социально-психологическом смысле лидерство и руководство – это механизмы групповой интеграции, объединяющие действия группы вокруг индивида, выполняющего функцию лидера или руководителя. Феномены лидерства и руководства близки по своей психологической сущности, но они не совпадают полностью, поскольку руководитель чаще всего ориентируется на задачу совместной деятельности, а лидер – на групповые интересы. В то же время выделяют два аспекта власти – формальный и психологический, в зависимости от ориентации лидеров и руководителей [2].

Одним из наиболее традиционных вопросов лидерства и руководства является вопрос о стилях лидерства (руководства). Стиль лидерства – это типичная для лидера система приемов воздействия на членов группы (подчиненных или ведомых). Авторитарный стиль проявляется в жестких способах управления, пресечении инициативы членов группы, отсутствии обсуждения принимаемых решений, управлении группой только одним человеком – руководителем, который сам вырабатывает решения, контролирует и координирует работу подчиненных. Демократический стиль отличается коллегиальным обсуждением проблем в группе, поощрением руководителем инициативы подчиненных, активным обменом информацией между лидером и членами группы, принятием решений на общем собрании. Попустительский стиль выражается в добровольном отказе руководителя от управленческих функций, устранении от руководства, передаче функций управления членам группы.

В наше время очень важно выработать новые модели поведения, которые бы позволили руководителю успешно осуществлять управление в условиях изменчивого общества. Одно из наиболее приоритетных направлений в исследованиях современного менеджмента – разработка индивидуальных факторов эффективного управления группой, которые обеспечиваются личностными качествами руководителя и его высоким

уровнем профессионализма. Индивидуальные факторы эффективного управления группой полностью зависят от руководителя и с этой точки зрения являются субъективными, однако их влияние на процесс организации и эффективности деятельности группы столь значительно, что эти же факторы можно рассматривать как объективный феномен руководства.

В КГБУЗ «КМРД № 2» было проведено исследование (методом социологического опроса – анкетирования) с точки зрения лидерских моделей. Сотрудники отвечали на вопросы анкеты с позиции характеристики учреждения и стиля руководства. В ходе обработки полученные данные были усреднены, что позволило составить модель лидерства в данной организации.

Данные проведенного исследования показывают, что превалирующий на сегодняшний день в КГБУЗ «КМРД № 2» тип организационной культуры — Клан. С позиции лидерства это означает, что глава организации воспринимается как воспитатель и, возможно, как родитель.

Формы кланового типа проникнуты разделяемыми всеми ценностями и целями, сплоченностью, соучастием, индивидуальностью и ощущением организации как «мы». Организация сплочена благодаря преданности и традиции. Высока обязательность организации. Она делает акцент на долгосрочной выгоде совершенствования личности, придаёт большое значение монолитности коллектива и моральному климату. Успех определяется с позиции доброго чувства к пациентам и заботы о людях. Организация поощряет бригадную работу. Внутренний фокус ориентации организационной культуры обусловлен тем, что коллектив маленький и долгое время остаётся практически неизменным, он пронизан сетью устоявшихся межличностных отношений. Сложившуюся атмосферу дружественности сотрудники признают самой главной чертой КГБУЗ «КМРД № 2» и желают, чтобы дальше было так же. Примечательно, что сотрудники совместно отмечают как государственные праздники, так и Дни Рождения.

Далее оценки в порядке убывания распределились между Бюрократией, Рынком и Адхократией.

Характерная черта второго по доминантности типа — Бюрократии — лидеры гордятся тем, что они – рационально мыслящие координаторы и организаторы.

Тип Рынок менее акцентирован в КГБУЗ «КМРД № 2», чем Бюрократия, в связи с занимающей лидирующей позицией и отсутствием нужды в акценте на ценностях, поощряющих стремление к конкуренции. При данном типе лидеры – твёрдые руководители и суровые конкуренты. Они неколебимы и требовательны.

Адхократический тип был признан наименее проявляющимся в сегодняшних условиях функционирования КГБУЗ «КМРД № 2». Лидеры здесь считаются новаторами и людьми, готовыми рисковать. По видимости, главный врач не видит в данный момент оснований для настраивания

коллектива на динамичную новую работу. Опять же, всё идет по накатанной, в нынешней системе ценностей мало выражено стремление к решению новых задач, являющееся основной характеристикой Адхократии.

Графическое изображение специфики лидерства руководителя КГБУЗ «КМРД № 2» представлено на рис. 1.

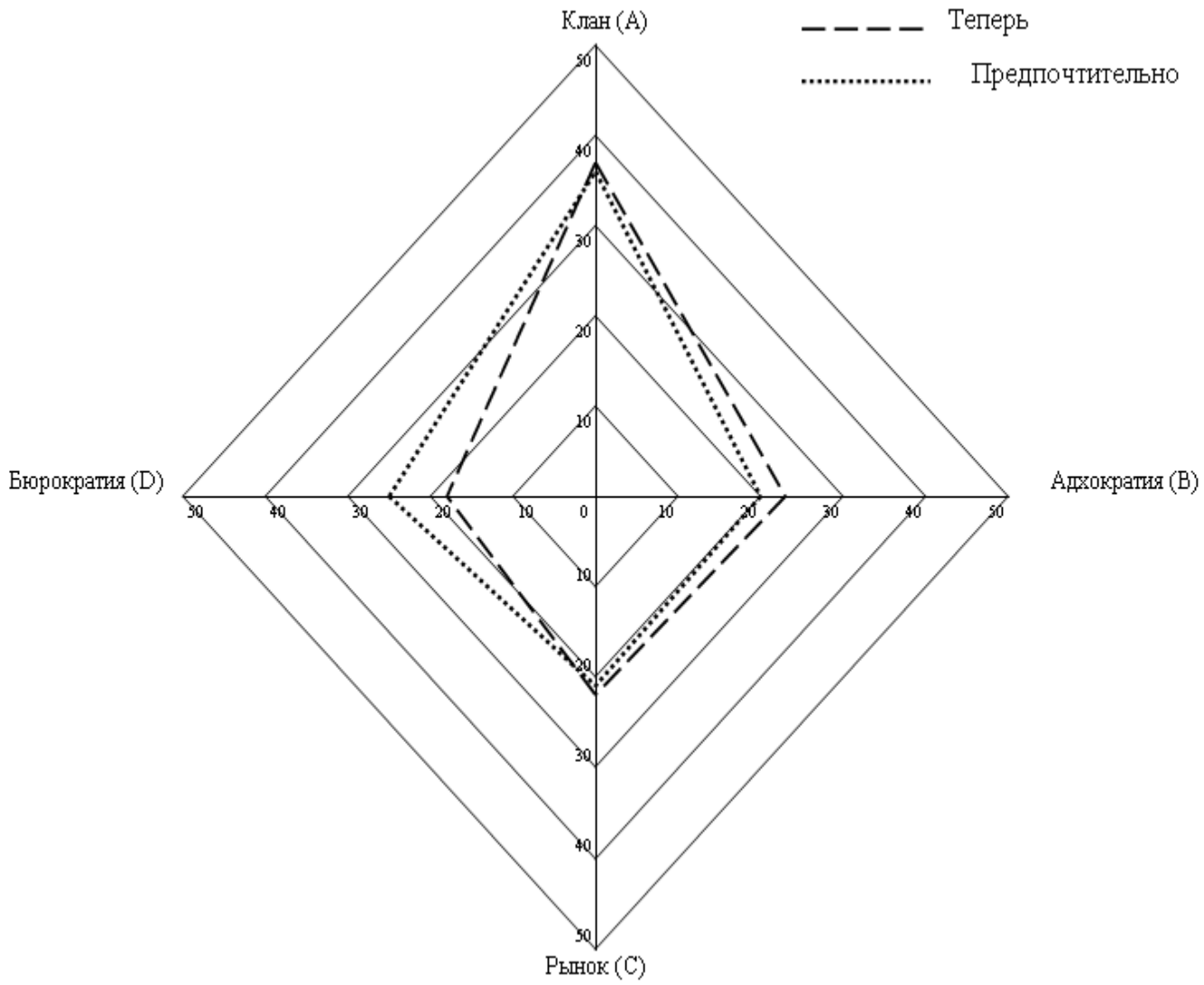


Рис. 1 Специфика лидерства руководителя КГБУЗ «КМРД № 2»

На графике легко заметить, что контуры нынешней модели практически совпадают с контурами желаемой. Предпочтительный тип лидерства в организации также был установлен с помощью анкетирования. Ни в одной из оценок не отмечено значимой разницы. Это говорит о том, что сотрудников устраивает нынешнее положение вещей.

Использованные источники:

1. Емельянов С.М. Управление конфликтами в организации. М., Авалон, 2006, 256 С.
2. Парыгин Б.Д. Социальная психология. Истоки и перспективы. СПБГУ,

2010. 538 С.

Стоянова Е.И., к.пс.н.
преподаватель
Хаташвили М. Т.
студент 2 курса
факультет медицинской кибернетики и управления в здравоохранении
КрасГМУ им. проф. В.Ф. Войно–Ясенецкого
Россия, г. Красноярск

АНАЛИЗ РОЛИ ЛИДЕРА В МЕДИЦИНСКОМ УЧРЕЖДЕНИИ С ИНДИВИДУАЛЬНОЙ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРОЙ НА ПРИМЕРЕ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассматриваются результаты исследования роли лидера – руководителя медицинского учреждения. Стили лидерства определены согласно профилю организационной культуры: лидер–новатор, лидер–наставник, лидер–координатор, лидер–боец.

Ключевые слова: руководитель, лидер, стили лидерства, профили организационной культуры.

Каждая организация, независимо от сферы деятельности имеет свой, только ей присущий стиль, философию и принципы, методы принятия решений, деловую практику, кодекс ценностей, а также особую систему внутренних взаимоотношений. Основные принципы культуры, чувство духовной общности работников компании, часто оказывают гораздо большее влияние на результаты деятельности, чем технологические или экономические ресурсы. Организационная структура, инновации или нормирование времени, безусловно необходимы для успеха, но и приверженность ее работников основным принципам организационной культуры является важным фактором успеха учреждения.

Организационная культура тесно связана с лидерством, и оба они являются двумя сторонами одного универсального процесса формирования корпоративной культуры. Именно лидеры определяют культуру. Но если культура существует, то именно она определяет критерии лидерства и, соответственно, кто станет, а кто не станет лидером. Вывод для руководителей: если они не будут управлять культурой, в которой люди живут и работают, она будет управлять ими. Понятие «лидерство» не тождественно понятию «менеджмент», хотя они часто пересекаются в организационной культуре.

Лидер — тот, кто: задает направление движения и развития организации, вдохновляет; создает команды; является примером; признан окружением и командой.

Анри Файоль перечислил качества, необходимые руководящему лицу. Такой человек должен: прекрасно знать сотрудников; бороться с

некомпетентностью; разбираться в юридических тонкостях договора о найме; быть хорошим примером; регулярно проводить проверки в организации для дальнейшего анализа, собирать руководителей для выработки плана совместных действий; не погрязать в деталях; стремиться к тому, чтобы активность, инициатива, лояльность и единство были основными ценностями для всех сотрудников.

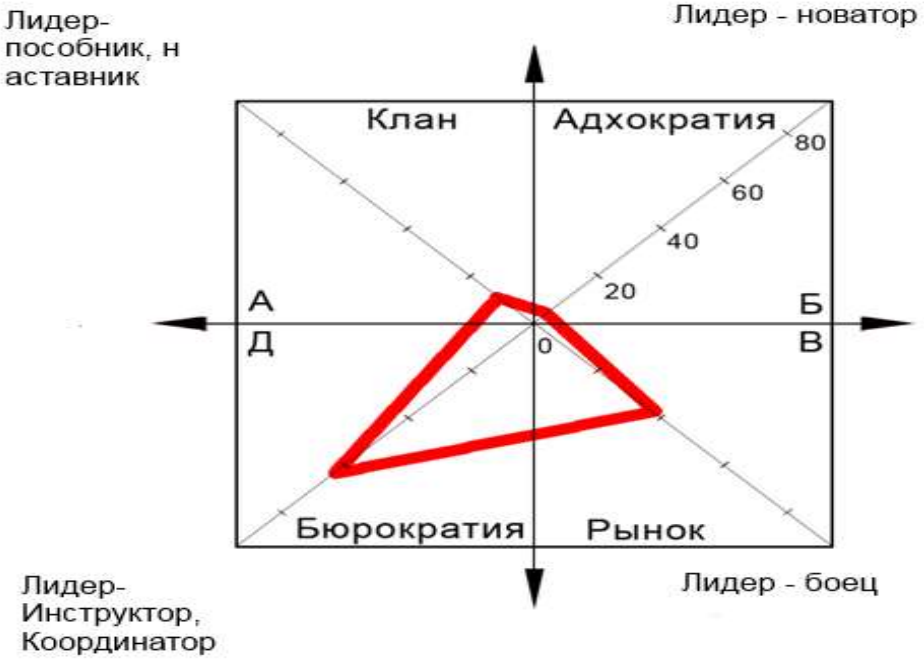
В том случае, если среди представителей менеджмента нет лидеров, которые уделяли бы серьезное внимание утверждению и развитию определенной организационной культуры с присущими ей ценностями, организация неизбежно будет функционировать неэффективно.

Для оценки действующего в настоящее время профиля корпоративной культуры КГБУЗ «ККПД №5 г. Норильска» был использован оригинальный опросник Камерона-Куинна.

В анкетировании приняли участие 115 сотрудников организации. В ходе обработки полученные данные были усреднены, что позволило составить профиль организационной культуры данного учреждения в виде диаграммы. В каждой корпоративной культуре подразумевается индивидуальный стиль руководства, индивидуальный стиль лидерства.

Проведя анкетирование работников медицинской организации и проанализировав результаты, было выявлено, что Красноярский краевой психоневрологический диспансер №5 г. Норильска в большей степени имеет иерархичную, бюрократическую культуру управления организацией.

Этот тип организации характеризуется: иерархией приказа, построенной на легальной власти; подчинении нижестоящего работника вышестоящему и ответственностью не только за свои действия, но и за действия подчиненных; четкой системой процедур и правил, обеспечивающей единообразие выполнения производственных процессов; системой продвижения и пребывания в должности, основанной на умениях и опыте и измеряемая стандартами.



Это очень формализованное и структурированное место работы. Тем, что делают люди, управляют процедуры. Лидеры в такой организации гордятся тем, что они – рационально мыслящие координаторы и организаторы. Организацию объединяют формальные правила и официальная политика.

Роль лидера в иерархической культуре: Лидер – инструктор - технический, хорошо информированный эксперт. Личность, отслеживающая детали и знающая дело. В основании его или ее влияния лежит управление информацией. Активно поощряются документирование и информационный менеджмент; Лидер – координатор - заслуживает доверия и надежен. Личность, поддерживающая структуру и рабочий поток. В основании его или ее влияния лежат инжиниринг по ситуации, управление календарными графиками, распределение назначений, размещение ресурсов и т. д. Активно поощряются стабильность и контроль.

Таким образом, работники КГБУЗ «ККПНД №5 г. Норильска» видят в лидерах своей организации координаторов, организаторов, аналитиков и наставников. Здесь лидер –человек инструкций и правил. Он делает компанию более рациональной и управляемой. Лидеры же данной организации, в свою очередь, от подчиненных требуют надежности, предсказуемости поведения и результата.

Далее оценки распределились таким образом, что на втором месте работники видят в своей организации элементы рыночной организационной культуры. Соответственно, можно сделать вывод, что организация «ККПНД №5 г. Норильска» имеет в своей организационной структуре элементы рынка. Рыночная корпоративная культура имеет следующие свойства: это организация, ориентированная на результат, главной заботой которой

является выполнение поставленной задачи; люди целеустремленны и соперничают между собой; организацию связывает воедино акцент на стремлении побеждать; репутация и успех являются общей заботой; критериями эффективности организационной деятельности являются определенная доля рынка, достижение целей, проигрыш конкурента.

Лидеры в такой организации - твердые руководители и суровые конкуренты. Они неколебимы и требовательны. В рыночной культуре лидер это - Боец — агрессивный и решительный. Личность, активно преследующая решение задач и достижение целей, получающая заряд энергии в конкурентных ситуациях. Достижение победы — доминантная цель, фокус внимания — на внешних конкурентах и позиции на рынке. Возможен и тип Лидера-постановщика. Он ориентирован на решение задач и принятие решений. Он – человек действия. Он берет идею и не только воплощает ее в жизнь, но и может на ней заработать денег. Личность, добивающаяся результатов упорным трудом. В основании его влияния лежит настойчивая и разумная аргументация в пользу доведения дела до конца. Здесь лидеры выполняют роли инициатора генератора, надсмотрщика, лидерами активно поощряется продуктивность работников.

Наименьшее число голосов, по результатам анкетирования получила система Адхократии. Эта организационная культура: Динамичное предпринимательское и творческое место работы; люди готовы подставлять собственные шеи и идти на риск; связующей сущностью организации является преданность экспериментированию и новаторству; успех означает производство-предоставление уникальных и новых продуктов и/или услуг.

Лидеры здесь считаются новаторами и людьми, готовыми рисковать. Важно быть лидером на рынке продукции или услуг. Лидер здесь поощряет личную инициативу и свободу. В адхократической культуре лидер - это новатор – он талантлив и созидателен. Личность, способная предвидеть изменения. В основании его или ее влияния лежит предвидение лучшего будущего и питание надеждами других. Активно поощряются новаторство и приспособляемость. Или же провидец — ориентирован помыслами в будущее. Личность, озабоченная тем, куда идет организация, делающая акцент на возможностях и оценивающая вероятности. Признак этого стиля лидерства — стратегическое направление и непрерывное улучшение текущей деятельности. Лидер – генератор идей.

По нашему мнению, данная организационная культура не подходит для государственной медицинской организации, вследствие этого можно сделать вывод, что на сегодняшний день организационная культура «ККПНД №5» является эффективной.

В заключении хотелось бы еще раз отметить, что на сегодняшний день работники медицинской организации «Красноярский краевой психоневрологический диспансер №5 г.Норильска», в большинстве своем в организации видят иерархичную, бюрократизированную корпоративную культуру с элементами культуры рынка, в которой руководитель – это

сильный, «харизматичный», излучающий мудрость и справедливость лидер. Это требовательный руководитель, который может ясно выразить, чего в любой момент ожидает от того или иного сотрудника. Послушание вознаграждается. Лидер данной организации заботится о «своих» людях, награждая и защищая лояльных подчиненных. В такой культуре преуспевает тот, кто крайне лоялен и ставит требования лидера превыше собственных. Преимущество подобной культуры в том, что люди могут объединиться вокруг такого руководителя, работники чувствуют себя защищено, их деятельность размеренна, и они подчиняются многолетним правилам и нормам.

Использованные источники:

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. – СПБ, 2008
2. Камерон Ким С., Куинн Роберт Э. Диагностика и изменение организационной культуры. СПб: Питер, 2001
3. Кочеткова, А.И. Введение в организационное лидерство / А.И. Кочеткова // Управление персоналом. – 2008
4. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн. – Санкт – Петербург: ПИТЕР, 2007
5. Яхонтова, Е. С. Эффективность управленческого лидерства / Е. С. Яхонтова М. – Москва: ТЕИС, 2002

Стрелец А.Г.
студент 5 курса
специальность: математика с доп. спец. физика
Белоус Н.Н.
научный руководитель
БГУ
филиал в г. Новозыбкове

СИСТЕМА Л.В. ЗАНКОВА

Аннотация:

В статье раскрывается возможность применения системы Л.В. Занкова при обучении физике, рассматриваются принципы этой системы.

Ключевые слова:

Система, обучение, принципы, деятельность, развитие, образование, дидактика.

Систему Л.В. Занкова можно применять при обучении физике. Она позволяет быстрее изучать новый материал, а также выявлять пробелы в остаточных знаниях.

В 1995 - 1996 гг. система Л.В. Занкова вводится как параллельная государственная система обучения. Она в высокой степени соответствует принципам выдвинутым Законом Р.Ф. об образовании, требующем обеспечить гуманистический характер образования, развитие личности ребенка. Задача обучения: общее развитие учащихся, которое понимается

как развитие ума, воли, школьников и как надежная основа усвоение ими знаний, умений, и навыков. Содержание образования: более богатое, обеспечивающее многообразие видов деятельности учащихся. Богатство содержания достигается включением в учебный план таких учебных дисциплин как: естествознание, география, история, философия, иностранный язык. Обогащено содержание обычных, общепринятых в школе предметов - русского языка и чтения, математики и трудового обучения. Большое значение имеет самостоятельная деятельность учащегося по получению знаний. Дидактические принципы: обучение на высоком уровне сложности, ведущая роль теоретических знаний, изучение программного материала быстрым темпом, осознание школьниками процесса учения, систематическая работа над общим развитием всех учащихся, в том числе и сильных, и слабых. Свойства методической системы: многогранность, процессуальность, разрешение коллизии, вариантность. Организационные формы обучения: урок - основная форма обучения; экскурсии. Одной из ярких черт дидактической системы Л.В. Занкова является неукоснительное требование к учителю обеспечить добрые, доверительные, насыщенные положительными эмоциями отношения между учителем и учащимися. Система Л.В. Занкова целостна, при ее реализации не следует упускать никакой из ее вышеописанных компонентов: каждой из них несет свою развивающую функцию и способствует решению задачи общего развития школьников.

Основная направленность системы – достижение оптимального общего развития школьников. В связи с этим для всестороннего развития одинаково важны все учебные предметы. Результат достигается использованием новой, по сравнению с традиционной школой, развивающей методикой – открытие нового знания через проблемную ситуацию (коллизию), использование многообразия методов.

Уникальность исследований Л.В. Занкова заключается в том, что эксперимент охватывал обучение в целом; интеграция эксперимента, теории и практики (исследовательская цель через эксперимент была доведена до практической её реализации); проведение исследования на стыке наук, занимающихся изучением ребенка: педагогики, психологии, физиологии, дефектологии (целостный междисциплинарный характер исследования).

В основу построения экспериментальной дидактической системы обучения положена идея возможно большей ее эффективности для общего развития школьников. Идея оптимального общего развития школьников подчеркивается нами потому, что в этом прежде всего и главным образом - соответственно проблематике исследования - заключаются характерные свойства экспериментального обучения. Речь идет о дидактической системе с определенной иерархией ее частей.

Направляющая и регулирующая роль по отношению к процессу обучения в его многообразных формах принадлежит дидактическим принципам. Мы имеет в виду принципы, созданные нами с той целью, чтобы

обучение в наибольшей степени служило оптимальному общему развитию школьников. Дидактические принципы нашей экспериментальной системы начального обучения отличаются по своему генезису и лежат в другой плоскости, чем принципы, упоминающиеся обычно в трудах по дидактике (наглядности, сознательности, систематичности, прочности и др.): наши принципы не заменяют их и не стоят рядом с ними. Соответственно построению нашего исследования принципы рождались и получали свое оформление в процессе эксперимента, проводившегося в практической работе класса.

Принцип высокого уровня трудности, являясь кардинальным в экспериментальной системе, в то же время находится в определенной зависимости от другого принципа - в изучении программного материала идти вперед быстрым темпом. Неправомерное замедление темпа, связанное с многократным и однообразным повторением пройденного, создает помехи или даже делает невозможным обучение на высоком уровне трудности, поскольку учебная деятельность школьника идет преимущественно «по накатанным путям».

Принцип сознательности в дидактике трактуется по-разному. Сопоставляя различные трактовки принципа сознательности, следует отметить некоторые их характерные черты. Признается необходимость сознательности во всех звеньях учебного процесса, подчеркивается понимание учебного материала и умение применять знания на практике, указываются мыслительные операции, входящие в состав процесса сознательного усвоения знаний. Очень существенно то, что уделяется внимание отношению школьников к учебному труду. Благодаря этому трактовка принципа сознательности не ограничивается областью интеллекта. К сожалению, эта сторона осталась нераскрытой.

Принцип сознательности в его обычном понимании и наш принцип осознания школьниками процесса учения отличаются друг от друга по объекту и по характеру осознания. Если в первом осознание обращено вовне, имея своим объектом сведения, умения и навыки, которыми надо овладеть, то во втором оно обращено внутрь, на протекание учебной деятельности.

Целостность экспериментального обучения находит свое выражение и в его многообъемлющей задаче: дать школьникам общую картину мира на основе науки, литературы и искусства. Эта задача обусловлена общей педагогической идеей экспериментального обучения: достигнуть максимальной эффективности обучения для общего развития школьников. Ведь общее развитие не может быть достигнуто в познании отдельных кусочков действительности, не может быть ограничено узким бытовым мирком. Оно требует широкого охвата действительности в ее многообразии.

Также можно сказать и о роли информационных технологий. В современном информационном обществе информационная культура определяется как относительно целостная система профессиональной и общей культуры человека, взаимосвязанная с культурой мышления. Кроме

того информационная культура имеет структуру, составляющими которой являются: мировоззренческий аспект, предполагающий осознание влияния информационных технологий на развитие общества; профессиональный, направленный на использование современных средств информационных технологий в профессиональной, учебной и исследовательской деятельности.

Решение проблем информатизации общего образования задача многогранная, одним из ключевых моментов их преодоления является решение сходных проблем в системе высшего образования. В высших учебных заведениях, готовящих будущих педагогов, студентам должны быть созданы самые благоприятные условия для использования средств информационных технологий для поиска и получения информации, развития познавательных и коммуникативных способностей, умения оперативно принимать решения в сложных ситуациях и т.д.

Познание действительности в таком его понимании выходит далеко за пределы привычных разделов и видов работы - объяснительного чтения и ограниченного круга наблюдений. При этом в высшей степени существенно, чтобы знания об окружающем не были сведены к набору фактических сведений. Фактические сведения, которые, конечно, нужны и сами по себе, должны служить материалом для уяснения закономерностей, связей и зависимостей между явлениями. Познание действительности прочно опирается в нашем экспериментальном обучении на данные науки, ценности литературы и искусства.

Использованные источники:

1. Занков Л.В. О начальном обучении// Занков Л.В. Избранные педагогические труды. М.: Дом педагогики, 1999. С.97-98.
2. Занков Л.В. Развитие учащихся в процессе обучения (1-11 классы)/Под ред. Л.В. Занкова. М.: Изд-во АПН РСФСР, 1963. С.50.
3. Ушинский К.Д. Собр.соч. Т.9.М.: Изд-во АПН РСФСР, 1949 г. С.248.
4. Данилов Б.А., Есипов Б.П. Дидактика; Основы дидактики/Под ред. Б.П.Есипова.
5. Белоус Н.Н. ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ журнал: Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 2-2. С. 65-67.

Сулейманова Н.Р.
студент 3го курса
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены причины проблем повышения производительности труда в России.

Ключевые слова: производительность труда, уровень занятости

населения, демографическая ситуация.

На сегодняшний день проблема повышения уровня производительности труда очень актуальна. По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата) производительность труда в России практически не растет. Служба подвела итоги 2013 года. Рост производительности труда в 2013 году составил 1,8%. Это гораздо меньше, чем темпы 2012 года (3,1%). Снижение темпов роста производительности труда продолжается три года подряд.

Производительность труда — это важнейший экономический показатель, характеризующий эффективность затрат труда в материальном производстве как отдельного работника, так и коллектива предприятия в целом.

Производительность труда измеряется количеством времени, затрачиваемым на единицу продукции либо количеством продукции, выпущенной работником за какое-то время. Под ее ростом подразумевается экономия затрат труда (рабочего времени) на изготовление единицы продукции или дополнительное количество произведенной продукции в единицу времени, что непосредственно влияет на повышение эффективности производства.

Повышение производительности труда — один из объективных экономических законов, присущих каждой общественно-экономической формации.

По мнению Министерства экономического развития РФ, к 2018г. количество высокопроизводительных рабочих мест вырастет в полтора раза.

Один из факторов производительности труда — **уровень занятости населения**. Происходит катастрофическое снижение численности населения Российской Федерации (за 2000-2014г. — на 4,5 %), в том числе и экономически активной категории граждан (за 2000-2014г — на 4,7 %). С этим условием тесно связана и **демографическая ситуация** в целом. В РФ коэффициент рождаемости на 1000 человек населения в 2013 году составляет 11,3, а коэффициент смертности — 14,6. Очевидно, что в нашей стране смертность населения опережает рождаемость. Большое влияние на производительность труда оказывает **квалификация производственных кадров.** Например, средние специальные учебные заведения, готовящие поваров, выпускают все меньше кондитеров (за 2010-2014 г. количество таких специалистов снизилось на 7,4 %), очевидно, сейчас эта профессия не слишком популярна среди молодежи. Однако с сокращением числа средних специальных учебных заведений растет количество вузов (на 5,3 %).

Главными целями, ведущим к увеличению эффективности производства, являются:

- сокращение производственных издержек и увеличение прибыльности;
- повышение гибкости производства;

- повышение качества товаров;
- совершенствование процессов технического и технологического контроля.

Резервы повышения производительности труда — это неиспользованные возможности экономии затрат труда.

Производительность труда является подвижным и динамичным показателем результативности труда и эффективности производства, который корректируется рядом факторов. Резервами роста производительности труда является технический прогресс: применение новой техники, совершенствование машин, внедрение комплексной автоматизации, инженерных коммуникаций, необходимых для выполнения процессов, а также передовых технологий и научных разработок способствуют повышению производительности труда, модернизация действующего оборудования. Существенное влияние имеет организация процесса производства. Она позволяет находить совершенное управление производством, рациональные приемы выполнения операций и выявления других важных факторов. Научная организация труда охватывает значительные потенциальные резервы повышения эффективности труда с минимальными дополнительными материальными затратами. Значительное влияние имеет максимальное использование действующих мощностей, диверсификация производства, сокращения потерь рабочего времени др. Повышение производительности труда зависит и от социально-экономических показателей, связанных с квалификацией и образованием исполнителей, уровнем отношений собственности на предприятии, условиями труда, применением оптимальных режимов труда и отдыха, психологическим климатом в коллективе, его сплоченностью и внутриколлективными отношениями, улучшение условий труда, повышение творческой активности работников. Стимулом повышения производительности труда также является совершенствование форм систем оплаты труда, воспроизводства рабочей силы и решения социальных проблем общества. Повышение производительности труда создает условия для роста заработной платы, и наоборот, увеличение заработной платы стимулирует ее производительность.

Ответ на вопрос о том, почему у нас низкая производительность труда, в общем, известен с конца 50-х годов XX века. Именно тогда Н.С. Хрущев направил ряд директоров на стажировку в США (впервые с начала 30-х годов XX века) и они, приехав, дали точное объяснение.

А именно — что уровень производительности труда определяется уровнем разделения труда. И если соответствующий уровень разделения труда не достигнут — то наивно рассчитывать и на принципиальное повышение производительности. Для конкретного случая экономики СССР это выглядит так. В США в 50-е годы XX века уровень аутсорсинга был много выше, чем в СССР, в котором управление производством было выстроено по американским лекалам начала 30-х XX века. Там, где в СССР

на заводе были инструментальные, литейные, гальванические цеха — в США была чистая сборка. И, естественно, стоимость содержания всего этого хозяйства не ложилась на себестоимость конечной сборки.

То есть, уровень автономности конкретного производства в СССР был сильно выше, чем в послевоенном США, но зато был выстроен колоссальный избыточный производственный комплекс, эффективность которого была достаточно низкой. Теоретически, нужно было все эти цеха выводить в самостоятельное плавание, чтобы они сами себе искали заказы. Некоторые бы при этом «умерли» (перестав потреблять ресурсы), а некоторые бы существенно увеличили количество заказов и повысили бы свою эффективность.

СССР подошел к этому этапу в начале 1980-х , но затем экономический рост совсем остановился, а с конца 1980-х годов пошел вспять.

Сегодня Россия вообще не имеет собственного воспроизводственного контура. Это значит, что она встроена в чужие производственные цепочки, в которых она не определяет распределение себестоимости. Даже там, где, казалось бы, мы контролируем все (например, в производстве бензина), на самом деле не мы определяем себестоимость продукции, поскольку сегодня она, в основном, определяется в финансовом секторе, а мы не имеем ни суверенной платежной системы, ни суверенной валюты. А наивно считать, что те, кто сегодня борется с кризисом на Западе, будет так перераспределять прибыль вдоль производственной цепочки, чтобы она оставалась у нас, а не у них. Либо стоимость кредита, либо, стоимость комплектующих, либо стоимость запчастей будет такова, что за них придется отдавать всю потенциальную прибыль.

Под низкой производительностью российской экономики лежат фундаментальные экономические причины! И для преодоления проблемы их нужно осознать, описать и выстроить конструкцию, которая соответствует этим причинам и описывает механизмы их преодоления.

Использованные источники:

1. «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период 2030 года». (разработан Минэкономразвития России).
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. — М.: Изд-во ИНФРА-М, 2010. — 695 с.
3. Серб Елена, Пути повышения производительности труда./ статья /15.12.2012г.
4. Талицына О. Нормирование труда и повышение его производительности/ «Кадровику.ру», -2010, № 8.

Султанов А.А.
Малышева К.С.
Корноухова Т.В.
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Елабужский институт
Россия, г. Елабуга

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Правовой институт несостоятельности (банкротства) организаций и предпринимателей в условиях рыночных отношений является весьма актуальным. Это проявляется в возможности оградить эффективно действующих на рынке субъектов хозяйствования от участников хозяйственного оборота, осуществляющих свою предпринимательскую деятельность убыточно и нерентабельно, которые, зачастую заключая договор, впоследствии не в состоянии исполнить принятые на себя обязательства. Чтобы обезопасить предприятия от таких должников, возникает необходимость официального признания этих хозяйствующих субъектов "несостоятельными" и, возможно, в дальнейшем полностью ликвидировать их.

Ключевые слова: несостоятельность, банкротство, предприятие, должник, неспособность.

ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ под несостоятельностью (банкротством) понимает признанную арбитражным судом или объявленную должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. [3]

Законодательством предусмотрены различные виды имущественной, уголовной и административной ответственности собственников и должностных лиц организаций, индивидуальных предпринимателей. Поэтому одним из существенных вопросов при рассмотрении дел о банкротстве в хозяйственных судах является выяснение того, является ли оно обычным, отражающим присущий рыночной экономике риск ведения предпринимательской деятельности, или вызвано чьими-то виновными действиями либо бездействием. [1, с. 156]

В соответствии с федеральным законом для определения признаков банкротства должника учитываются: размер денежных обязательств, в том числе размер задолженности за переданные товары, выполненные работы и оказанные услуги; суммы займа с учетом процентов, подлежащих уплате должником; размер задолженности, возникшей вследствие неосновательного обогащения; размер задолженности, возникшей вследствие причинения вреда имуществу кредиторов, за исключением обязательств перед гражданами, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, обязательств по выплате выходных пособий и оплате лиц, работающих по трудовому договору, обязательств перед

учредителями (участниками) должника, вытекающих из такого участия; размер обязательных платежей без учета установленных законодательством РФ штрафов (пеней) и иных финансовых санкций. [3]

Исходя из базовых признаков несостоятельности (банкротства) федеральным законом определены лица, неспособные удовлетворить требования кредиторов:

1. Гражданин считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены, и если сумма его обязательств превышает стоимость принадлежащего ему имущества.

2. Юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены.

Дела о банкротстве рассматриваются арбитражным судом. Для того чтобы арбитражный суд возбудил дело о банкротстве, необходимо наличие следующих условий:

- обязательства не исполнены в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения;
- сумма обязательств превышает стоимость принадлежащего должнику имущества;
- размер требований составляет не менее 100 минимальных размеров оплаты труда (500 - при несостоятельности юридического лица).

Следствием принятия арбитражным судом решения о признании должника банкротом (ст. 124 ФЗ «О несостоятельности») является проведение ряда процедур, направленных на восстановление платежеспособности и финансового оздоровления предприятий, наиболее целесообразным и значимым из которых выступает открытие конкурсного производства, представляющее собой процедуру банкротства, проводимую в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов. По своей сути, конкурсное производство подразумевает полный расчет предприятия с должниками, в срок до 6 месяцев, который может быть продлен по ходатайству лица, участвующего в деле. [2, с.78-79]

Процедура конкурсного производства осуществляется в несколько взаимосвязанных этапов:

1. Оценка имущества должника и формирование конкурсной массы

(всего имущества должника, имеющееся на момент открытия конкурсного производства и выявленного в ходе данной процедуры) и реализация имущества. Конкурсный управляющий обязан использовать только один счет должника в банке или иной кредитной организации

(основной счет должника). Остатки денежных средств должника с имеющихся счетов должны быть перечислены на основной счет должника. На основной счет должника зачисляются денежные средства должника, поступающие в ходе конкурсного производства. С него же осуществляются выплаты кредиторам.

2. Удовлетворение требований кредиторов в порядке очереди. Вне очереди за счет конкурсной массы погашаются требования кредиторов по текущим платежам преимущественно перед кредиторами, требования которых возникли до принятия заявления о признании должника банкротом.

3. Отчет о результатах конкурсного производства. После завершения расчетов с кредиторами, а также при прекращении производства по делу о банкротстве, конкурсный управляющий обязан представить в арбитражный суд отчет о результатах проведения конкурсного производства, к которому прилагаются: документы, подтверждающие продажу имущества должника; реестр требований кредиторов с указанием размера погашенных требований кредиторов; документы, подтверждающие погашение требований кредиторов; документ, подтверждающий представление в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации необходимых сведений, предусмотренных законом.

4. Завершение конкурсного производства. [1, с.67-68]

Открытие и проведение конкурсного производства влечет за собой правовые последствия, оказывающие как положительное, так и отрицательное воздействие на имущественное состояние должника:

- прекращается начисление процентов, неустоек (штрафов, пеней) и иных санкций, за исключением текущих платежей, а также процентов, предусмотренных настоящей статьей;
- совершение сделок, связанных с отчуждением имущества должника или влекущих за собой передачу его имущества третьим лицам в пользование, допускается исключительно в порядке конкурсного производства;
- прекращается исполнение по всем исполнительным документам, которые подлежат передаче судебными приставами-исполнителями конкурсному управляющему;
- снимаются ранее наложенные аресты на имущество должника и иные ограничения распоряжения имуществом должника (основание - решение суда о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства; наложение новых арестов не допускается). [2, с.58]

Конкурсное производство – это завершение признания несостоятельности предприятия и окончание процедуры банкротства лица. В итоге такой процедуры предприятие полностью ликвидируется, активы

юридического лица распределяются пропорционально установленным долям среди кредиторов. Процедура завершается конкурсным управляющим, на это время все руководство предприятия полностью отстраняется от управления. Процедура может занимать один год, в случае признания этого срока недостаточным суд может продлить его еще на полгода.

Использованные источники:

1. Батрова, Т.А. Предпринимательское право / Т.А. Батрова. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2012. - 222 с.
2. Ткачёв, В. Н. Конкурсное право. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) в России [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов/ В. Н. Ткачёв. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА : Закон и право, 2012. - 255 с.
3. Федеральный закон Российской Федерации «О несостоятельности (банкротстве)" от 26 октября 2002 г. N 127-ФЗ.

Султанова А.Ф.
студент 5 курса
Селезнева А.Х., к.юр.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЛЯМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Управление - это целеполагающее, организующее и регулирующее воздействие людей на собственную общественную, коллективную и групповую жизнедеятельность, осуществляемое как непосредственно, так и через специально созданные структуры (государство, партии, общественные объединения и т.д.)[2].

Практически все сферы жизнедеятельности человека требуют целенаправленного воздействия в целях эффективного функционирования соответствующей сферы. Не являются исключением и отношения в сфере аграрного производства, в том числе сельскохозяйственное землепользование.

Землями сельскохозяйственного назначения признаются земли, находящиеся за границами населенного пункта и предоставленные для нужд сельского хозяйства, а также предназначенные для этих целей [1]. Целью управления землями сельскохозяйственного назначения является производство максимального урожая сельскохозяйственной продукции с единицы площади при одновременном обеспечении воспроизводства и повышения плодородия данных земель. Рациональное использование земель сельскохозяйственного назначения имеет огромное значение для настоящего и будущего поколения людей, поскольку от качества и состояния этой категории земель зависит не только экологическое благополучие общества, но и выполнение таких стратегических задач государства как обеспечение

его продовольственной безопасности, развитие сельских поселений, социальная стабильность в обществе, развитие национальной экономики.

На сегодняшний день можно выделить следующие проблемы в управлении землями сельскохозяйственного назначения:

1) В Российской Федерации отсутствует единая и целостная система земельного управления, оно размыто между различными федеральными органами исполнительной власти (Минприроды России, Минсельхоз России, Росреестр, Федеральная кадастровая палата Росреестра, Росимущества и другие), региональными органами власти и органами местного самоуправления. Отсутствие единства и целостности управления данной сферой препятствует достижению системности и эффекта синергизма, т.е. не позволяет реализовать преимущества всех связей составляющих управление элементов, мобилизовать их функции, необходимые для эффективного развития управленческих процессов.

2) Отсутствие единства и целостности системы земельного управления значительно ограничивает свободу управляющих подсистем, не обеспечивает необходимой гибкости в управлении земельными ресурсами и способности к адаптации меняющимся условиям. В частности, каждый из названных выше органов власти издает большое количество подзаконных актов, содержащих в себе взаимоисключающие или дублирующие нормы. Между тем конечная цель управления землями не достигается.

3) Огромное количество земель сельскохозяйственного назначения или земель в составе зон сельскохозяйственного использования в поселениях не используется, используется не по назначению, либо неэффективно. В частности, одной из причин такого отношения к землям сельскохозяйственного назначения является то, что огромные площади земель остаются неоформленными в собственность или в аренду, то есть не имеют эффективного собственника [3].

4) Также серьезным недостатком в управления землями сельскохозяйственного назначения является отсутствие четкого контроля и надзора за их использованием, недостаточно строгая ответственность за земельные нарушения. Следствием этого является нестабильность землепользования, рейдерство, необоснованный перевод сельскохозяйственных земель в другие категории, крайне опасное развитие процессов деградации почв, водной и ветровой эрозии, опустынивания, подтопления и т. д.

5) Повышение эффективности использования земель: охрана земель как основного компонента окружающей среды и главного средства производства в сельском хозяйстве, сохранение и повышение качественного состояния земель являются одними из основных целей государственной земельной политики. Несмотря на это, официальные статистические данные о качественном состоянии земель сельскохозяйственного назначения на каждом этапе земельных преобразований в Российской Федерации свидетельствуют о том, что на всем протяжении реализации земельной

реформы происходит неуклонное ухудшение качественных характеристик земель сельскохозяйственного назначения. Из этого следует, что принимаемых государством мер в отношении охраны земель сельскохозяйственного назначения остается недостаточно.

6) Проблемы правового регулирования земельных отношений порождённых их внутренней сложностью: тесным переплетением в них частно- и публично- правовых элементов. Как следствие, правовое регулирование этих отношений осуществляется нормами двух отраслей права – гражданского и земельного, между которыми нередко возникают коллизии.

7) Неясность фактического состояния земельных отношений из-за развитости теневых отношений (теневого рынка). Несовершенство земельного законодательства, отсутствие необходимых земельных финансовых инструментов и современной инфраструктуры не только сдерживает сегодня создание цивилизованного земельного рынка, но и во многом создает условия для формирования рынка теневого. Решать эту проблему можно только на прочной и эффективной законодательной основе.

Обозначенные проблемы являются не единственными в рассматриваемой сфере, но наиболее серьезными, требующими комплексного подхода в их решении. Для решения поднятых проблем предлагаем принятие федеральной целевой программы по развитию земельных отношений в России, а также решить вопрос о рациональном распределении компетенции по земельным вопросам между органами исполнительной власти различного уровня.

Использованные источники:

1. Земельный кодекс Российской Федерации: от 25 октября 2001г. [Электронный ресурс]: (ред. от 29.12.2014)//СПС «Консультант Плюс» Версия Проф.
2. Атаманчук, Г.В. Система государственного и муниципального управления [Текст]: учебник/ Г.В. Атаманчук.- М.: Омега-Л, 2010.-528с.
3. Селезнева А.Х. Проблемы оформления прав на земли сельскохозяйственного назначения [Текст] // Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции (23-24 октября 2014г.). г. Уфа, С.416.

Сунь Х.
Платонова Е.Д.
старший преподаватель, профессор
магистрант
Институт социально-экономического образования
ФГБОУ ВПО «Московский педагогический государственный университет»
Россия, г. Москва

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА

Анализ финансовой устойчивости – это оценка стабильности финансового положения организации, которая выражается в достаточности собственного оборотного капитала для формирования запасов.

Качество проводимого анализа финансовой устойчивости организации оказывает непосредственное влияние на качество принимаемых управленческих решений и, как следствие, влияет на стабильность его финансового положения в будущем.

Все субъекты анализа финансовой устойчивости делятся на две группы: внешние и внутренние. Внешние субъекты анализа представлены на рисунке 2.

Рисунок 2. Внешние субъекты анализа финансовой устойчивости организации

Первая группа субъектов проводит анализ в зависимости от задач и интересов, которые перед ними поставлены. Например, собственники организации изучают, произошло увеличение или уменьшение размера собственного капитала организации, насколько эффективно он используется. Кредиты и поставщики изучают кредитоспособность организации. Потенциальные инвесторы – инвестиционную привлекательность и

платежеспособность организации и т.д.

Субъекты второй группы, как правило, защищают интересы первой группы и непосредственно не заинтересованы в деятельности организации .

В качестве внутренних пользователей результатов анализа финансовой устойчивости выступают руководители организаций всех уровней. При этом у внутренних пользователей имеется возможность для более глубокого анализа финансовой устойчивости организации за счет использования данных первичного учета, управленческого анализа и др.

Анализ финансовой устойчивости организации принято делить на два вида: внешний и внутренний.

В ходе внешнего анализа предусматривается дать оценку различным объектам анализа, установить причину их изменения, рассмотреть конкретное направление дальнейшего совершенствования этих объектов. Этот анализ проводится внешними пользователями информации.

По результатам **внешнего анализа** или делается вывод о целесообразности сотрудничества с организацией, или оказывается помощь организации в соответствии с заключенным договором.

В ходе внутреннего анализа проводятся: оценка рентабельности, оценка по показаниям платежности и ликвидности, финансовой устойчивости. Внутренний анализ, в отличие от внешнего, ориентируется на данные статистического учета с применением нормативно - справочной информации и проводится внутренними пользователями информации.

Задачи внутреннего анализа представлены на рисунке 3.

Рисунок 3. Задачи внутреннего анализа финансовой устойчивости

Основная цель анализа финансовой устойчивости – выявить финансовое состояние хозяйствующего субъекта или его финансовые результаты. В конечном результате анализ финансовой устойчивости должен дать руководству предприятия картину его действительного состояния, а лицам, непосредственно не работающим на предприятии, но заинтересованных в его финансовом состоянии – сведения, необходимые для беспристрастного суждения.

Анализ финансовой устойчивости осуществляется по этапам, которые представлены на рисунке 4.

Рисунок 4. Этапы анализа финансовой устойчивости предприятия

Этапность анализа финансовой устойчивости такова:

- 1 этап – на первом этапе осуществляется оценка финансового состояния по формальным признакам, а именно, оценивается правильность заполнения различных форм отчетности, оцениваются контрольные соотношения разных форм;

- 2 этап – на данном этапе происходит изучение отчета, предоставленного аудитором. При этом уровень детализации отчета может быть различным, он зависит от заключенного договора;

- 3 этап – на данном этапе происходит изучение учетной политики предприятия, что позволяет получить информацию:

- о порядке начисления амортизации;
- о способах управления запасами;
- о способах списания материальных ресурсов;
- о порядке формирования торговой наценки;

- о порядке формирования себестоимости и т.д.;

- 4 этап – на данном этапе осуществляется выявление «больных» статей, которые характеризуют финансовое состояние как кризисное:

- наличие просроченной кредиторской задолженности;

- наличие просроченной дебиторской задолженности;

Непокрытые убытки и др.

- 5 этап - ознакомление с ключевыми индикаторами. Нередко в отчете выделяется специальный раздел, включающий такие показатели, как доход на акцию, рентабельность собственного капитала, рентабельность продаж и др.;

- 6 этап - чтение пояснительной записки. Пояснительная записка или аналитические разделы отчета содержат комментарии и аналитические расшифровки к основным статьям отчетности;

- 7 этап - общая оценка имущественного и финансового состояния по данным баланса. Данный этап проводится в дополнение кпредыдущим, если анализ, приведенный в пояснительной записке, не устраивает пользователя; в этом случае по данным отчетности рассчитываются дополнительные аналитические коэффициенты;

- 8 этап - формулирование выводов по результатам анализа. На этом этапе подводится итог экспресс-анализа с позиции той цели, которая была сформулирована перед его проведением [35, с. 102].

Таким образом, в данной части исследования были рассмотрены основные положения, относительно сущности и видов финансовой устойчивости, что позволяет перейти к анализу методов ее оценки.

Сунь Х.
старший преподаватель, профессор
Платонова Е.Д.
магистрант
Институт социально-экономического образования
ФГБОУ ВПО «Московский педагогический государственный университет»
Россия, г. Москва

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА

Анализ финансовой устойчивости – это оценка стабильности финансового положения организации, которая выражается в достаточности собственного оборотного капитала для формирования запасов.

Качество проводимого анализа финансовой устойчивости организации оказывает непосредственное влияние на качество принимаемых управленческих решений и, как следствие, влияет на стабильность его финансового положения в будущем.

Все субъекты анализа финансовой устойчивости делятся на две группы: внешние и внутренние. Внешние субъекты анализа представлены на рисунке 2.

Рисунок 2. Внешние субъекты анализа финансовой устойчивости организации

Первая группа субъектов проводит анализ в зависимости от задач и интересов, которые перед ними поставлены. Например, собственники организации изучают, произошло увеличение или уменьшение размера собственного капитала организации, насколько эффективно он используется. Кредиты и поставщики изучают кредитоспособность организации. Потенциальные инвесторы – инвестиционную привлекательность и платежеспособность организации и т.д.

Субъекты второй группы, как правило, защищают интересы первой группы и непосредственно не заинтересованы в деятельности организации .

В качестве внутренних пользователей результатов анализа финансовой устойчивости выступают руководители организаций всех уровней. При этом у внутренних пользователей имеется возможность для более глубокого анализа финансовой устойчивости организации за счет использования данных первичного учета, управленческого анализа и др.

Анализ финансовой устойчивости организации принято делить на два вида: внешний и внутренний.

В ходе внешнего анализа предусматривается дать оценку различным объектам анализа, установить причину их изменения, рассмотреть конкретное направление дальнейшего совершенствования этих объектов. Этот анализ проводится внешними пользователями информации.

По результатам **внешнего анализа** или делается вывод о целесообразности сотрудничества с организацией, или оказывается помощь организации в соответствии с заключенным договором.

В ходе внутреннего анализа проводятся: оценка рентабельности, оценка по показаниям платежности и ликвидности, финансовой

устойчивости. Внутренний анализ, в отличие от внешнего, ориентируется на данные статистического учета с применением нормативно - справочной информации и проводится внутренними пользователями информации.

Основная цель анализа финансовой устойчивости – выявить финансовое состояние хозяйствующего субъекта или его финансовые результаты. В конечном результате анализ финансовой устойчивости должен дать руководству предприятия картину его действительного состояния, а лицам, непосредственно не работающим на предприятии, но заинтересованных в его финансовом состоянии – сведения, необходимые для беспристрастного суждения.

Этапность анализа финансовой устойчивости такова:

- 1 этап – на первом этапе осуществляется оценка финансового состояния по формальным признакам, а именно, оценивается правильность заполнения различных форм отчетности, оцениваются контрольные соотношения разных форм;

- 2 этап – на данном этапе происходит изучение отчета, предоставленного аудитором. При этом уровень детализации отчета может быть различным, он зависит от заключенного договора;

- 3 этап – на данном этапе происходит изучение учетной политики предприятия, что позволяет получить информацию:

- о порядке начисления амортизации;
- о способах управления запасами;
- о способах списания материальных ресурсов;
- о порядке формирования торговой наценки;
- о порядке формирования себестоимости и т.д.;

- 4 этап – на данном этапе осуществляется выявление «больных» статей, которые характеризуют финансовое состояние как кризисное:

- наличие просроченной кредиторской задолженности;
- наличие просроченной дебиторской задолженности;

Непокрытые убытки и др.

- 5 этап - ознакомление с ключевыми индикаторами. Нередко в отчете выделяется специальный раздел, включающий такие показатели, как доход на акцию, рентабельность собственного капитала, рентабельность продаж и др.;

- 6 этап - чтение пояснительной записки. Пояснительная записка или аналитические разделы отчета содержат комментарии и аналитические расшифровки к основным статьям отчетности;

- 7 этап - общая оценка имущественного и финансового состояния по данным баланса. Данный этап проводится в дополнение кпредыдущим, если анализ, приведенный в пояснительной записке, не устраивает пользователя; в этом случае по данным отчетности рассчитываются дополнительные аналитические коэффициенты;

- 8 этап - формулирование выводов по результатам анализа. На этом

этапе подводится итог экспресс-анализа с позиции той цели, которая была сформулирована перед его проведением [35, с. 102].

Таким образом, в данной части исследования были рассмотрены основные положения, относительно сущности и видов финансовой устойчивости, что позволяет перейти к анализу методов ее оценки.

Сунь Ц.
старший преподаватель, профессор
Платонова Е.Д.
магистрант
Институт социально-экономического образования
ФГБОУ ВПО «Московский педагогический государственный университет»
Россия, г. Москва

ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: СОДЕРЖАНИЕ, ПРИНЦИПЫ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Финансовая деятельность осуществляется любым предприятием, независимо от его формы собственности. Она заключается в организации финансовых отношений, появляющихся в процессе взаимодействия с другими физическими или юридическими лицами. Такие отношения - составная часть денежных, которые возникают во время движения средств.

Финансовая деятельность – это сложная система действий, целью которой является успешное формирование первоначального капитала с последующим пропорциональным обеспечением таких действий: формирование и использование доходов и других финансовых ресурсов, выполнение обязательств.

Эта система использует различные методы и формы для обеспечения успешного функционирования предприятий и осуществления поставленных целей. Иначе говоря, она представляет собой практическую финансовую деятельность предприятия, обеспечивающую его жизнедеятельность и повышение результативности. Одной из основных целей финансовой деятельности считается экономическое воздействие, осуществляемое в отношении партнеров и гарантирующее выполнение их договорных обязательств. Другой целью является обеспечение постоянного кругооборота средств, необходимых для успешного хозяйствования предприятия, осуществления необходимых платежей и расходов, а также получения прибыли (в денежном выражении). Финансовая деятельность подразумевает своевременное выявление основных причин нарушения такого кругооборота, что позволяет вовремя принимать управленческие решения для их устранения. Принятие обоснованных решений возможно при условии точности и полноты учета. Эффективная финансовая деятельность предприятия – это основа для обеспечения превышения денежных доходов над расходами. Именно она позволяет осуществлять необходимые инвестиции, формирование резервов и фондов, предназначенных для

компенсации убытков или ущерба.

Поступление выручки от оказания услуг и продажи товаров обеспечивает бесперебойный процесс хозяйствования и постоянный кругооборот денежных средств. До момента ее поступления все издержки производства финансируются за счет ранее сформированных оборотных активов. Результатом кругооборота вложенных средств является возмещение осуществленных затрат и создание своих источников финансирования в виде прибыли и амортизации. Управление финансовыми и денежными потоками организации, связанными между собой, осуществляется при помощи финансовой политики. Движение финансового потока влечет за собой уменьшение или увеличение денежного потока. Регулирование финансового потока обеспечивает поступление необходимых для предприятия средств.

В ходе выбора приемлемого варианта финансового решения исследователями, как правило, определяются следующие моменты:

- реальная возможность осуществления этого варианта;
- изменение показателей, при помощи которых оценивают финансовое состояние на ближайшие периоды или на длительную перспективу;
- сопутствующие доходы и затраты;
- условия реализации решения;
- другие последствия этого варианта.

Финансовая политика решает большой круг вопросов, включающий в себя всю совокупность финансово-хозяйственной деятельности по получению и расходованию собственных и заемных денежных средств. Он имеет свою структуру, в которую включают финансовый анализ (на базе данных бухгалтерского учёта) и вероятностные оценки будущих показателей (экономическое планирование). Финансовая политика является активным управлением финансового состояния любого предприятия с помощью всех факторов, которые влияют на него. На предприятии за финансовую работу отвечает его руководитель. По его указанию финансами управляет финансовый директор, а в случае его отсутствия – главный бухгалтер. Как правило, финансовый отдел организовывается в рамках бухгалтерии, но иногда он представляет собой отдельное структурное подразделение.

Одной из самых главных составляющих любой финансовой деятельности является формирование и использование денежных фондов. Поэтому управление финансами на предприятии является важной частью системы управленческой деятельности компании, которое связано с принятием инвестиционных решений, в основе которых лежат соответствующие концепции и методы.

Главной целью финансового управления является получение прибыли. Вместе с тем предприятие может быть достаточно доходным, но неустойчивым. Это приводит к тому, что менеджеры должны поддерживать платежеспособность постоянно. Особенно важной и сложной является задача производить расчетную деятельность с акционерами, собственниками. Более того, управление финансами может иметь несколько

целей, которые формируются на основе стадий жизненного цикла фирмы, ее конкурентоспособности. Однако наиболее эффективной целью считается удовлетворение интересов инвесторов и владельцев через повышение их благосостояния. Это возможно благодаря увеличению стоимости компании через механизм формирования и использование прибыли наиболее эффективным способом.

В основе деятельности любого организованного коллектива заложена эффективность привлечения и использования денежных средств, или управление финансами предприятия. Правильно организованная финансовая деятельность ведет к достижению высоких результатов. Управление финансами предприятия Уровень прибыли, получаемой предприятием, напрямую связан с выручкой от реализации продукции своего производства, превышающей производственные затраты. Управление финансами предприятия будет эффективным тогда, когда принимаемые управленческие решения четко регулируют движение денежных средств. Правильно организованное планирование финансовых потоков позволяет благополучно пройти стадию заимствования начального капитала у внешнего источника и выйти на позиции, когда доход предприятия становится основным финансовым источником.

Успех предприятия зависит от слаженной, грамотно выстроенной системы управления сложными, многовариантными, разнообразными денежными потоками. Система управления финансами предприятия, или финансовая политика, ставит своей целью достижение корпоративных результатов. В период переходной экономики финансовая политика заключается в разработке мероприятий, направленных, прежде всего, на выживание и исключение банкротства. С развитием экономики цели предприятия становятся более сложными, приоритетной является установка на максимальную оценку рыночной стоимости предприятия. В систему финансовой политики включены различные принципы, финансовые инструменты и методы, показатели и организационная структура.

Существуют общие правила управления финансами, которые базируются на самостоятельности, самофинансировании, ответственности за результат, заинтересованности в экономической эффективности, на создании резервов, на контроле. Система управления призвана обеспечить одновременное применение этих принципов и распространить их по всем разделам корпоративных денежных средств. Методы управления финансами предприятия выстраиваются на основе выработанных принципов, методов учета и анализа, планирования и контроля. Финансовый учет руководствуется международными стандартами отчетности, то есть информация о финансовом положении и потоках подается в соответствии с предусмотренными правилами. Анализ – это оценка эффективности хозяйствования, а также экономического развития предприятия. Метод управления финансовыми потоками в деятельности предприятия направлен на оптимизацию денежных средств на перспективу развития. Ключевая роль

в системе управления принадлежит бюджету предприятия. Замыкает систему финансовый контроль. Управление финансами предприятия в России претерпевает переход от разработки алгоритмов решения простых задач к комплексным, сложным задачам.

Для того чтобы управление финансами компании было эффективным, был разработан ряд принципов [24, с. 104]:

- во-первых, юридическая и экономическая самостоятельность. Фирма, не зависимо от формы собственности, сама определяет расходы, источники поступления денежных потоков и их направление с целью получения прибыли. Для этих целей возможно использование дополнительных средств, например, приобретение различных ценных бумаг, участие в формировании начального капитала других компаний, внесение денег на депозитные счета. На сегодняшний день самостоятельные фирмы должны мгновенно адаптироваться к меняющимся внешним условиям и быстро составлять стратегический план;

- во-вторых, самофинансирование, которое означает удовлетворение полной окупаемости затрат, необходимых на производственные работы и дальнейшую реализацию, а также на развитие производства. Прежде всего, управление финансами осуществляется через учет всех затрат компании, в том числе выполнение кредитных обязательств;

- в-третьих, материальная заинтересованность, которая определяется получением прибыли. Данный критерий касается государства в широком смысле, коллектива и каждого работника предприятия – в узком. Обеспечивается он стимулирующей системой налогообложения, соответствующим уровнем оплаты труда и т д.;

- в-четвертых, материальная ответственность, которая определена наличием системы отчета за результаты денежных отношений. Для конкретной фирмы управление финансами по данному принципу реализуется через систему пени, штрафов, неустоек. Более того, данный принцип состоит и из того, что ухудшение состояния денежных оборотов приводит к невозможности бесперебойной работы. Ответственность отдельных субъектов реализуется через штрафные санкции, лишения премий;

- в-пятых, использование финансовых резервов для обеспеченности рисков. Любая деятельность, которая направлена исключительно на получение прибыли, связана с возможностью возникновения риска. Последние, в свою очередь, оказывают влияние на результаты деятельности в финансовом плане. Решение комплексных проблем приводит к необходимости планирования финансов, а также формирования системы бюджетирования. Методы, использованные для достижения поставленных целей, определяются финансовой политикой компании.

Финансовые отношения юридических лиц строятся на принципах, которые связаны с основами их хозяйственной деятельности.

Существуют следующие принципы организации финансов

предприятия [49, с. 14]:

- саморегулируемости. Означает предоставление предприятиям свободы в осуществлении деятельности по научно-техническому и производственному развитию исходя из финансовых, материальных и трудовых ресурсов. Юридическое лицо планирует собственную деятельность, доходы и расходы, самостоятельно в зависимости от спроса на продукцию;

- самоокупаемости. Затраты должны окупаться прибылью и другими собственными финансовыми ресурсами. Предприятие финансируется за счет собственных средств, а также вносит необходимые налоги в бюджет государства;

- самофинансирования. Означает не просто окупаемость, а формирование собственных внутренних и внешних финансовых ресурсов;

- деления источников формирование финансовых средств на заемные и собственные. При сезонном характере производства доля заемных источников увеличивается, а в отраслях не сезонного характера основу составляю собственные источники. Должен быть соблюден баланс между заемными и собственными источниками;

- наличия финансовых резервов. Используется в целях обеспечения устойчивой деятельности организации при колебании рыночной конъюнктуры и в вопросах возрастания имущественной ответственности за неисполнение перед партнерами обязательств. Существуют и иные принципы организации финансов предприятия;

- плановости. Используется для обеспечения соответствия объема продаж и издержек, потребностей сбыта, объема инвестиций;

- финансового соотношения сроков. Нужно максимально уменьшить срок между получением средств и их использованием;

- гибкости. В случае если плановый объем продаж не достигнут, должны быть обеспечены возможности маневра;

- минимизации финансовых издержек. То есть, финансирование инвестиций и других затрат нужно осуществлять наиболее дешевым способом;

- рациональности. Должна быть достигнута наибольшая эффективность вложенного капитала, при минимальном риске;

- финансовой устойчивости. Должна быть обеспечена финансовая независимость и платежеспособность предприятия. Данные принципы организации финансов предприятия не являются исчерпывающими.

Принципы организации финансов коммерческих предприятий [12, с. 46]:

- хозяйственной самостоятельности. Юридические лица самостоятельно, вне зависимости от формы собственности, распределяют свои денежные средства в целях получения прибыли. Организации могут приобретать ценные бумаги, формировать уставной капитал другого юридического лица, хранить свои материальные ресурсы на счетах в

коммерческих банках;

- самофинансирования. Затраты на производство продукции, его развитие и реализацию должны окупаться в полном объеме;

- материальной заинтересованности. Предприятие заинтересовано в получении прибыли от своей деятельности;

- материальной ответственности. Предприятие несет ответственность за результаты своей финансово - хозяйственной деятельности;

- обеспечения финансовых резервов.

Финансовый механизм предприятия представляет собой комплекс мероприятий по организации системы управления ресурсами в области финансов. В качестве главной стратегической цели создания механизма определяется совершенствование экономических показателей, свидетельствующих о максимизации прибыли. В связи с этим можно сказать, что финансовый механизм предприятия направлен на рациональное расходование средств. Именно поэтому любые издержки, возникающие в ходе производственного процесса, должны быть четко обоснованными и целесообразными.

Финансовый механизм предприятия обладает некоторыми функциональными возможностями [16, с. 85]:

- распределительная;
- обеспечивающая;
- стимулирующая;
- контрольная.

Все они действуют согласованно и имеют глубокую взаимосвязь. Распределительная функция предполагает организацию такого механизма, который в полной мере осуществлял бы оперативное движение средств от одного контрагента к другому. Не менее значима система обеспечения компании требуемым объемом финансовых ресурсов. Конечно, для оценки эффективности механизма следует тщательно контролировать результаты его деятельности. В качестве наиболее яркого примера таких результатов можно отметить выручку, то есть сумму, получаемую от реализации продукции или услуг, или себестоимость, то есть величину издержек, произведенных при выпуске товара. Можно выделить такие элементы финансового механизма: Методы подразумевают различные способы влияния на хозяйственные и финансовые отношения и регулирование процесса аккумулирования и распределения фондов. Примером таковых служит анализ, планирование и прогнозирование, депонирование и кредитование и прочие. Рычаг финансовой деятельности включает всевозможные инструменты, с помощью которых и осуществляется непосредственное воздействие на любой аспект производственного процесса. Наиболее яркими рычагами считаются такие показатели, как прибыль, доходность, процентная ставка, дисконт. Иными словами, это все операции, посредством которых происходит наращение величины активов со стороны одной организации и возникновение определенных обязательств у

компании-партнера. Принято классифицировать инструменты на первичные и производные. Первичные предполагают наличные денежные средства, инвестиции в ценные бумаги, обязательства перед кредиторами и невзысканная дебиторская задолженность. Производными считаются те инструменты, которые были образованы от первичных. К таковым можно отнести фьючерсы и форварды, свопы и прочие валютные контракты. Одним из основных элементов финансового механизма считается правовая база, которая является главным регламентирующим документом всех отношений в части заключения сделок и проведения операций, следствием чего является движение денежных ресурсов. Законодательная база предполагает наличие Налогового кодекса, а также ряда законов и нормативных актов, устанавливающих основные правила функционирования юридических лиц или частных предпринимателей. В современных условиях финансовый механизм предприятия не может существовать без внедрения новинок в сфере информационных технологий. Регулярное обновление информационного обеспечения считается залогом успешного бизнеса, так как развитие позволяет удержать лидирующие позиции на рынке товаров и услуг. Кроме того, стоит отметить основные признаки предприятия: Любая организация имеет конкретную структуру и организационно-правовую форму. Компания, занимающаяся производством товаров или оказанием услуг, является главным звеном в цепочке поступления продукции к потребителю. Каждое юридическое лицо наделяется определенными обязательствами перед государством, проявляющимися в виде налоговых платежей в бюджет и внебюджетные фонды. Предприятие осуществляет свою деятельность по принципу самофинансирования и самоокупаемости.

Финансовым менеджментом на предприятиях обычно занимаются руководители и финансовые директоры. В их обязанности входит создание системы финансовых отношений предприятия, как отдельного субъекта хозяйствования. Для создания такой системы и ее функционирования используется любая информация финансового характера. Это данные бухгалтерского учета на предприятии, информация банков и различных бирж (фондовой, валютной, товарной). Методы финансового менеджмента обширны. К ним относятся такие понятия, как составление прогнозов, планирование, страхование, самофинансирование и кредитование. Финансирование деятельности предприятия осуществляется за счет самофинансирования и банковского кредитования. Самофинансирование осуществляется обычно при помощи капитализации какой-то доли прибыли Сумма кредита банка зависит от результатов анализа банком хозяйственной деятельности предприятия и прогнозирования возможностей его возврата. К затратам предприятия относят проценты за пользование кредитом. Привлечь капитал можно еще одним способом - выпуском облигаций и размещением их у инвесторов или населения. Такой вид кредитования, в отличие от банковского, является долгосрочным. Часть капитала можно привлечь эмиссией акций, в таком случае, их владелец

будет иметь право участия в финансовом процессе и право на получение дивидентов.

Методы финансового менеджмента включают в себя финансовый анализ и планирование. Планирование позволяет оценить финансовые нужды и распределить финансовый поток по необходимым направлениям. На данном этапе составляется финансовая отчетность, позволяющая подучить объективные данные о финансовом потоке, необходимых заемных средствах и сравнении плановых и фактических показателей. Планирование задает дальнейшую хозяйственную стратегию предприятия на основе проанализированных данных [18, с. 84].

В методы финансового менеджмента можно включить и систему финансовых санкций, систему поощрений, аренду, лизинг, а также принципы образования цен. Любая финансовая система не может существовать самостоятельно. Она руководствуется действующими законами, указами, постановлениями и распоряжениями Президента, Правительства и Кабинета министров.

Это определение стратегии и направленности деятельности, а также плановость и системность. Планирование в целом по предприятию и его подразделениям направлено на организацию производства, распределение денежных и трудовых ресурсов внутри хозяйственной единицы. Зная принципы работы, нетрудно выявить тактические цели финансового менеджмента. Разумеется, первоочередной целью любого предприятия является получение прибыли, повышение производительности, внедрение инновационных проектов, известность на рынке. Использование принципа многопрофильности позволяет увеличивать устойчивость предприятия в конкурентной битве, а вложение капитала в ценные бумаги дает гарантии его сбережения. Принцип стратегического ориентирования позволяет определить границы и рамки развития предприятия, поиск новых вариантов размещения капитала, внедрение новшеств.

Таким образом, поиск новых путей развития требует новых вложений капитала, что не всегда бывает оправданным при нестабильной финансовой деятельности или в кризис так как, требует быстрого распределения капитала в этом направлении. Получение прибыли в этот период не всегда гарантировано. Методы финансового менеджмента призваны обеспечить стабильность работы предприятия в любых условиях и гарантированное наличие и прирост рентабельности.

Сунь Ш.
магистрант 2-ого курс
Киргизова Н.П.
старший преподаватель
«Московский педагогический государственный университет»
Россия, г. Москва

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ МНК (МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ) (НА ПРИМЕРЕ ООО «HUAWEI»)

Организационная структура управления МНК представляет собой упорядоченную совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов системы управления, состав, взаиморасположение и степень устойчивости отношений которых обеспечивают целенаправленное функционирование и развитие ее как единого целого.

К свойствам организационной структуры, определяющим ее типологию, относят: степень централизации - децентрализации механизма управления, степень сложности оргструктуры, степень формализации механизма управления. Степень выраженности этих свойств в их сочетании определяет степень адаптивности конкретной структуры к внешним условиям функционирования предприятия, что позволяет, с известной степенью условности, отнести ее к механическому или органическому типу структуры управления.

Крайне редко случается, что организационная структура корпорации строится «с нуля» или полностью перестраивается. Гораздо чаще происходит постоянная «настройка» отдельных элементов организационной структуры под меняющиеся обстоятельства.

Процедуру настройки можно представить следующим образом11:

- Прежде всего, анализируются способности корпорации по извлечению стоимости, т.е. функции внутреннего аудита и кадрового менеджмента. Эффективность выполнения функции внутреннего аудита проверяется тем, насколько отслеживаются полные издержки (т.е. издержки, отражающие цену капитала) для корпорации в целом и для отдельных бизнесов. Эффективность корпоративного кадрового менеджмента определяется тем, насколько легко удается привлекать в корпорацию талантливых менеджеров и как долго они остаются лояльными высшему руководству корпорации.
- Следующим этапом настройки выступает проверка системы целеполагания корпорации. Способно ли высшее руководство улавливать сигналы недовольства от «ключевых акционеров» (это особенно важно, если ключевыми акционерами оказываются потребители или работники), построены ли для этого соответствующие каналы коммуникаций.

[11] http://www.iteam-structure.ru/structure-design/structure

- Третьим этапом настройки выступает анализ управленческого воздействия на бизнесы-анализаторы — нет ли чрезмерного управленческого давления на данные бизнесы, приводящего не к добавлению, а к разрушению стоимости?

Если на какой-либо из вышеперечисленных вопросов получены неудовлетворительные ответы, то необходима немедленная перестройка соответствующих систем организации управления корпорацией.

Анализ соответствия организационной структуры компании целям и задачам его деятельности дал следующие результаты:

что доля занятых в НИОКР сотрудников составляет 45%, однако, средства, выделяемые на научно - технические и исследовательские разработки для такой компании достаточно скромные, не более 13%;

производство пользовательской электроники (смарт-устройств) осуществляется в основном на территории Китая, в то время, как ее реализация осуществляется за рубежом. Что в свою очередь, увеличивает издержки на их транспортировку и хранение, а также усложняет логистику в компании Huawei;

управленческая система в ООО **Huawei** характеризуется чрезмерной централизацией управленческих функций (основная часть всех управленческих решений возлагается на главу корпорации), слишком узкими задачами для подразделений, их слабой мотивацией. В результате структурные подразделения испытывают недостаток в информации, необходимой для эффективного функционирования в рамках единого целого; не обеспечены компетентной поддержкой функциональных руководителей (вследствие недостаточных полномочий последних). Следствием этого является перегрузка высшего руководства компании, приоритет частных целей над общими и снижение эффективности деятельности организации в целом;

существующая в компании корпоративная культура носит скорее декларативный характер, так как система мотивации и стимулирования сотрудников развита недостаточно. Отмечаются сложности в межкультурном взаимодействии с филиалами, данные обстоятельства затрудняют процесс координации действий различных подразделений компании, а также процесс накопления опыта в рамках всей компании;

организационная структура в ООО **Huawei** относится к глобально-продуктовому типу и так как координация деятельности различных подразделений является важной частью международной стратегии компании, предпочтение следует отдать другому типу организационной структуры.

ООО Huawei является целостным объектом управления. Направления деятельности данной компании являются соответствующими и даже неразрывными друг с другом. Каждое направление реализует не одно, а несколько линейных подразделений организации, поэтому связь между ними взаимообусловленная. Они также взаимосвязаны с функциональными

подразделениями организации (девизионами).

Существующая организационная структура ООО Huawei включает наиболее актуальные направления основной деятельности, отвечает тенденциям развития ИКТ бизнеса. Анализ степени рациональности распределения задач, прав и ответственности между структурными подразделениями ООО Huawei выявил соответствие функций управления, обусловленных целями компании и фактически выполняемых функций.

Принятие решений осуществляется на высоком уровне, однако структура высшего менеджмента склонна к увеличению, что снижает их оперативность принятия решений и отвлекает руководство от стратегических задач.

Организационная структура ООО Huawei является высоко централизованной, эффективность организационной структуры управления является явно недостаточной в современных условиях.

Поэтому организационная структура управления ООО требует совершенствования. В соответствие с чем, в диссертационном исследовании были выработаны следующие предложения:

- создание культуры организации, что обеспечиваем мощный потенциал саморазвития. Это длительный, требующий больших усилий процесс, но сформированные и принятые членами организации ценности приобретают форму традиции и способствуют повышению эффективности организации уже без существенных затрат;

- создание эффективного, комплексного механизма управления, который в первую очередь должен включать механизм мотивации и стимулирования труда, технологию управления по конечным результатам, человеко-машинные технологии принятия рациональных решений, повышение профессионального уровня руководителей в области управления и т.п.;

- поиск адекватной имеющимся ресурсам рыночной ниши и разработка стратегии функционирования в ней, что может дать быстрый прирост эффективности с выходом на предел, определяемый исчерпанием существующих производственно-технологических возможностей предприятия. Такой прирост эффективности может достигнуть в среднем 25-30% (от 10 до 60%);

- структурные изменения за счет снижения доли неэффективных технологий и низкорентабельных видов продукции. Это направление может дать основной прирост эффективности с выходом за предел, определяемый исчерпанием возможностей существующих технологий и экспертно-оцениваемый в 40-60%;

- устранение нерентабельных производственных структур, повышающих нагрузку на основное производство через передачу прав собственности на неиспользуемые основные фонды;

- создание новых видов продукции, услуг и технологий, что требует особого внимания к инновационному потенциалу организации;

- внедрение управленческого учета и создание системы всеобъемлющего контроля за рациональным приобретением, размещением и использованием ресурсов, что предполагает не только эффективное управление производственными издержками, но и обеспечение эффективного функционирования служб и отделов системы управления в соответствии с их целевыми установками при минимальных, но необходимых затратах на их содержание;

- введение системы менеджмента качества даст возможность продемонстрировать свою приверженность качеству и удовлетворению потребностей клиентов, а также возможность непрерывного улучшения системы с учетом особенностей интернационализации МНК.

В качестве наиболее подходящего типа организационной структуры для компании Huawei в настоящее время предложено построение адаптивной проектно-матричной организационной структуры управления.

В работе наиболее полно и всесторонне раскрыта структуру управления предприятия МНК, роль организационной структуры в эффективности управления. Разработаны и осуществлена попытка обоснования предложений по совершенствованию сложившейся структуры.

Сунь Ш.
магистрант 2-ого курс
Киргизова Н.П.
старший преподаватель
«Московский педагогический государственный университет»
Россия, г. Москва

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ В СВЕТЕ СТРАТЕГИИ ГЛОБАЛЬНОГО ЛИДЕРСТВА

В условиях глобальных изменений в крупных МНК наблюдается формирование особой сетевой структуры, характеризующейся снятием различного рода барьеров (административных, информационных, территориальных и.т.п.) и повышением производительности и конкурентоспособности компании.

Изменение организационной структуры МНК не только повышает эффективность, но и ведет ко многим переменам в самой корпорации, в отношениях между работниками, в образе мышления и в стиле жизни.12.

Необходимость обеспечения и сохранения конкурентоспособности в условиях непрерывной изменчивости внешней среды определяет цели, средства и направления организационного совершенствования.

Эффективное управление, основанное на использовании прогрессивных организационных систем и структур, является едва ли не

[12] Ясеновский А.А. Трансформация организационной структуры современных МНК//Теория и практика общественного развития (2014. № 19)

главным инструментом осуществления стабилизационных мер в переходный период. Проблемы формирования и совершенствования организационных структур управления, оценки их эффективности требуют дальнейшей проработки.

Анализ недостатков сложившейся структуры на предприятии обусловил необходимость провести следующие мероприятия по совершенствованию организационной структуры управления:

- создание культуры организации, что обеспечиваем мощный потенциал саморазвития. Это длительный, требующий больших усилий процесс, но сформированные и принятые членами организации ценности приобретают форму традиции и способствуют повышению эффективности организации уже без существенных затрат;

- создание эффективного, комплексного механизма управления, который в первую очередь должен включать механизм мотивации и стимулирования труда, технологию управления по конечным результатам, человеко-машинные технологии принятия рациональных решений, повышение профессионального уровня руководителей в области управления и т.п.;

- поиск адекватной имеющимся ресурсам рыночной ниши и разработка стратегии функционирования в ней, что может дать быстрый прирост эффективности с выходом на предел, определяемый исчерпанием существующих производственно-технологических возможностей предприятия. Такой прирост эффективности может достигнуть в среднем 25-30% (от 10 до 60%);

- структурные изменения за счет снижения доли неэффективных технологий и низкорентабельных видов продукции. Это направление может дать основной прирост эффективности с выходом за предел, определяемый исчерпанием возможностей существующих технологий и экспертно-оцениваемый в 40-60%;

- устранение нерентабельных производственных структур, повышающих нагрузку на основное производство через передачу прав собственности на неиспользуемые основные фонды;

- создание новых видов продукции, услуг и технологий, что требует особого внимания к инновационному потенциалу организации;

- внедрение управленческого учета и создание системы всеобъемлющего контроля за рациональным приобретением, размещением и использованием ресурсов, что предполагает не только эффективное управление производственными издержками, но и обеспечение эффективного функционирования служб и отделов системы управления в соответствии с их целевыми установками при минимальных, но необходимых затратах на их содержание;

- введение системы менеджмента качества даст возможность продемонстрировать свою приверженность качеству и удовлетворению потребностей клиентов, а также возможность непрерывного улучшения

системы с учетом особенностей интернационализации МНК.

Система управления качеством является частью системы управления предприятием, которая направлена на достижение результатов, в соответствии с целями в области качества, чтобы удовлетворять потребности, ожидания и требования заинтересованных сторон. Цели в области качества дополняют другие цели организации, связанные с управлением персоналом, инвестиционной и инновационной деятельностью, производственным менеджментом, окружающей средой, охраной труда и т.д. Различные части системы управления организацией могут быть интегрированы вместе с системой управления качеством в единую систему менеджмента, использующую общие элементы.

Таким образом, наиболее подходящим типом организационной структуры управления компанией Huawei является построение адаптивной проектно-матричной организационной структуры управления. Обосновано данное положение, тем, что в настоящее время это наиболее часто встречающая организационная структура управления МНК инновационного типа. Рис. 12 демонстрирует данную структуру управления.

Рис. 12 Проектная структура управления

Для адаптивных (гибких, органических) организационных структур *характерно*:

– отсутствие бюрократической регламентации деятельности органов управления;

– отсутствие детального разделения труда по видам работ;

– размытость уровней управления и небольшое их количество;

– гибкость структуры управления;

– децентрализация принятия решений;

– индивидуальная ответственность каждого работника за общие результаты деятельности.

Признаками адаптивных структур признают:

– способность легко менять свою форму, приспосабливаться к изменяющимся условиям;

– ориентацию на ускоренную реализацию сложных проектов,

комплексных программ, решение сложных проблем;

– ограниченное действие во времени (формирование на временной основе на период решения проблемы, выполнения проекта, программы);

– создание временных органов управления.

Принята следующая типология структур адаптивного типа: проектные, матричные, программно-целевые, проблемно-целевые, структуры, основанные на групповом подходе (командные, проблемно-групповые, бригадные), сетевые организационные структуры.

Проектная структура управления – временная структура, создаваемая для решения конкретной комплексной задачи (разработки проекта и его реализации).

Полагаю, что данные предложения не только усовершенствуют существующую организационную структуру управления корпорацией, но будут способствовать повышению ее эффективности на международном рынке ИТК.

Суряднов Д.Ю.
студент 2го курса
Милючихина О.А., к.с.н.
доцент
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина
Россия, г. Саратов

К ВОПРОСУ О ВЗАИМОСВЯЗИ ПОЛИТИКИ И ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СТАДИЙНОСТИ

Тема взаимосвязи политики и экономики отнюдь не нова, она приобретает особое значение в моменты трансформации социальных отношений и институтов. Ещё классики марксизма определили главенство экономических отношений над политическим режимом, их обслуживающим и до определённого времени поддерживающим. [1]. Экономика представляет собой материальный базис, на котором функционируют политические отношения, и является ресурсной основой для существования политических институтов как таковых. С другой стороны, развитие экономики, как правило, стимулируется эффективной политикой, и именно политика формирует успешно функционирующие экономические механизмы.

Сегодня актуальность вопроса взаимосвязи политики и экономики вновь возрастает, поскольку ответ на него даёт возможность проанализировать события последних лет и оценить перспективы изменений как внутри России, так и вне её. В настоящий момент мир переживает очередную волну активизации политики, когда экономика нередко превращается в инструмент политической борьбы, а под видом политических разногласий скрывается борьба за передел экономических ресурсов. Стремление многих государств изменить своё международное положение вовлекает их в политическое и экономическое противостояние, в котором тактические экономические интересы нередко ставятся на карту в

угоду политическим решениям, а политика в стратегическом плане нацелена на поддержание существующей модели распределения экономических ресурсов.

Попытаемся определить, что же доминирует во взаимосвязи политики и экономики, а также что является важным во взаимодействии этих сфер общественных отношений.

Прежде всего, стоит очертить понятия экономики и политики:

ЭКОНОМИКА (от греч. oikonomike - букв. - искусство ведения домашнего хозяйства),

1) совокупность общественных отношений в сфере производства, обмена и распределения продукции

2) Народное хозяйство данной страны или его часть, включающая определенные отрасли и виды производства

3) Экономическая наука, изучающая ту или иную отрасль хозяйства, хозяйства региона (экономика промышленности, экономика торговли и др.).

ПОЛИТИКА (греч. politika - государственные или общественные дела - от polis - государство), сфера деятельности, связанная с отношениями между социальными группами, сутью которой является определение форм, задач, содержания деятельности государства. Различают внешнюю и внутреннюю политику. Внутренняя политика охватывает основные направления деятельности государства, партий (экономическая, социальная, культурная, техническая политика и др.). Внешняя политика охватывает сферу отношений между государствами. [2]

Несложно заметить, что в определении политики закладывается первая существенная черта взаимосвязи - видимое верховенство над экономикой, выражающееся в определении экономической политики. Однако одно это не даёт оснований утверждать о том, что политика определяет экономику. Само по себе понятие экономической политики не равнозначно экономике. Более того, это лишь масштабный инструмент влияния на последнюю. Отсюда следующий вывод: видимое верховенство политики является опосредованным и проявляется через её ограниченные инструменты.

Можно ли говорить о том, что экономика полностью определяется политикой? Разумеется, нет, и никакая политика не может напрямую установить такой уклад, какой был бы ей выгоден. Об этом говорят многочисленные эксперименты двадцатого века, например, СССР начала двадцатых годов или Кампучия красных кхмеров (для справки: режим характеризовали такие мероприятия, как выселение жителей городов в сельскую местность, ликвидация товарно-денежных отношений и полный запрет каких-либо религий). [6] Особое место занимают примеры африканских деспотий XX века, управляемых почти единолично без учёта экономической (а иногда и политической) обстановки. В таком случае тлетворное воздействие неразумной политики на экономику приводило к системному кризису последней (хрестоматийный пример - Заир, нынешняя Демократическая Республика Конго, и его правитель в период с 1965 по 1997

годы, Мобуту Сесе Секо, "типичный африканский диктатор" по версии журнала TIME Inc.). [10].

Таким образом, политика не может всецело определять экономические отношения, но ее воздействие на экономику может быть различным. Во-первых, политический вектор может действовать в том же направлении, что и линия экономического развития. Это наиболее эффективный вариант, при котором политика выступает катализатором экономического прогресса. Во-вторых, она может, напротив, противодействовать экономическому развитию. В данной ситуации неизбежен крах политической системы и перестроение всех политических институтов в среднесрочной перспективе. И, наконец, возможен промежуточный вариант, когда политика стимулирует развитие части экономических отношений (например, сектор ВПК), противодействуя объективно складывающимся экономическим реалиям в других (например, в сфере привлечения инвестиций, миграционных процессах и пр.). Такое положение приводит к формированию диспропорций в общественной системе, и в конечном счете политика неизбежно трансформируется в пользу первого или второго варианта. [8]

На данном основании можно предположить, что экономика в конечном счете так или иначе приспосабливает под потребности собственного развития политику. Всё зависит от времени такого приспособления и величины затраченных ресурсов. Тем не менее, мнение о том, что первична экономика, активно поддерживаемое классиками марксизма, также не совсем верно. Двадцатый век показал, что возможно формирование новых экономических отношений с помощью политического усилия, пусть и ограниченно. И вновь в качестве примера следует привести СССР, не только впервые построивший социалистическую экономическую систему на практике, но и сумевший за два десятилетия интербеллума ударными темпами существенно изменить соотношение аграрного и промышленного сектора (для справки: доля промышленности в национальном доходе СССР возросла с 41,7% в 1929 году до 53,1% в 1937 году). [4].

Здесь мы видим уникальный пример того, как на базе новой политической системы зародилась и эффективно функционировала не одно десятилетие экономическая модель нового типа, реализация которой была бы невозможна в других политических реалиях. Именно в условиях реализации политики строительства коммунизма появилась возможность использовать инструменты, неприменимые при других типах экономических систем, но эффективные для быстрой мобилизации ресурсов и совершения экономического прорыва. В условиях СССР наблюдалась ситуация, когда политическая идеология практически вытеснила традиционные экономические стимулы. Да, такая модель не смогла существовать долго, но в определённый (и жизненно важный для страны) момент она обеспечила чрезвычайно высокую отдачу.

Говорить о безусловном примате экономики в наши дни тем более неразумно, особенно в ситуации, когда все более значительный

экономический прирост обеспечивает непроизводственная сфера (туризм, продажа технологий, франчайзинг, брендинг, трудовая миграция и пр.). При этом само собой разумеется, что государству с одним доминирующим сектором нерационально совершать действия, его ослабляющие. Например, Египет, ориентированный на туризм, в связи с политической нестабильностью за год потерял $4,6 млрд ($5,9 млрд. в 2013 году против $10,5 млрд. в 2012 году). [9] Именно поэтому образ действий государств, как правило, не меняется со временем, если не исчерпаны возможности по эффективному использованию уже реализованного потенциала. И, соответственно, резкие колебания политической системы в моменты, когда экономическая модель себя не исчерпала и имеет определенный потенциал развития, как правило, нежелательны, так как вызывают отрицательную реакцию экономики.

Последние примеры показывают, в каком отношении находятся политика и экономика. Первая всегда ограничена второй в возможностях, но вторая эти возможности способна опосредованно менять в любую сторону в зависимости от стратегии, принятой и осуществляемой государством. Ни одна из них не играет ведущей роли, и, попросту говоря, как неумелое руководство угнетает экономику, так и слабая экономика ослабляет и ограничивает силу государственного влияния. В последнем случае стоит сделать важную оговорку: политическое воздействие более широко, чем экономическое, а потому имеет также и внеэкономические инструменты воздействия (обращение к лидерству, надежде, страху, энтузиазму, сплочению перед чем-либо, не говоря уже о законодательных и репрессивных методах), однако такие инструменты не безграничны, и, в конечном счёте, их применение может ослабить внутриполитический режим. В целом данная позиция соотносится с марксизмом и не противоречит ему в общих чертах. [7]

В глобальном рассмотрении взаимосвязи политики и экономики проходят через ряд стадий, которые имеют внутренние и внешние аспекты. Естественно, каждое государство находится в уникальных условиях, вследствие чего проблемы, а с ними цели и задачи, требуют каждый раз особого подхода. Тем не менее, существуют некоторые классические ситуации, для каждой из которых есть и оптимальный подход. При этом экономическая составляющая определяет задачи, политическая - методы их решения; экономика обращается к сравнению с соседями и лидерами, тогда как политика - преимущественно ко внутреннему устройству страны. Для экономической составляющей также важен уровень, на котором рассматривается государство (регион или мир).

Проанализируем экономическую и политическую стадийность более подробно.

Экономическая стадийность.

За понятием "экономика" на деле скрывается множество формально независимых экономических агентов, связанных в единую сеть

производства, распределения, обмена и потребления, причём качественный уровень, на котором располагается национальное хозяйство, определяет не столько внутреннее благосостояние граждан, сколько относительное положение страны в международной экономико-политической системе. При этом необходимо отметить два пункта:

1. Уровень благосостояния населения не играет существенной роли в способности населения развивать национальное хозяйство (за исключением случая, когда вмешивается внутренняя политика), вследствие чего можно опустить внутреннее экономическое состояние, рассматривая в данном контексте лишь её проекцию на внешнее окружение страны;

2. Международный политический статус государства напрямую зависит от уровня развития его национального хозяйства, а потому следует рассматривать их вместе.

Опираясь на эти два пункта, получаем, что данный пункт - преимущественно внешней направленности, и показывает сравнительное развитие государства.

Экономическое положение государства на мировой арене может характеризоваться одним из четырёх состояний:

1. Отсталое государство без ближайшей возможности наверстать упущенное.

Государство, не способное преодолеть барьер, отделяющий его от качественно более развитых государств, не имеет исторических перспектив. Поэтому первостепенная задача государства - получить технологии и капитал, благодаря которым будет возможно реализовать собственное "экономическое чудо", притом любыми способами. Особенность таких государств в том, что внешнеполитические игры в отдельных случаях позволяют минимизировать потери от такого рода модернизации. Поскольку государству кроме независимости нечего терять, то в жертву приносятся национальные богатства и интересы. Такое состояние характерно для многих стран африканского континента. Экономические ресурсы в виде сырья отдаются в распоряжение развитых стран взамен на ограниченный доступ к средствам производства, технологиям, современным методам ведения хозяйства. Это даёт определенный экономических эффект (а в ряде случаев - и уменьшает политическую нестабильность), что приближает возможность перехода на вторую стадию.

2. Отсталое догоняющее государство.

Существенным отличием этой стадии от предыдущей является возможность государства выйти на общий рынок и предлагать свои услуги не в качестве чьего-либо сателлита, а как полноценного, пусть даже слабого, игрока. В данном случае государство способно решить проблему отсталости, кооперируясь с соседями и развивая перспективные направления производства и сбыта, выходя к третьей стадии. Отсутствие достаточных связей может привести к застою и даже переходу к первой стадии. Следует отметить, что СССР, хотя и находился в начале своего развития в

международной изоляции, за счёт торговых отношений сперва с Германией, а затем и другими странами, смог приблизиться к третьей стадии, вслед за чем началась Великая Отечественная война. [5] В современном мире практически все азиатские страны прошли или идут по пути догоняющей экономики, развиваясь за счет транзитных взаимодействий, торговли, формирования офшорных зон, то есть реализуя такие экономические инструменты, которые нацелены на выгодное взаимодействие с более сильными игроками согласно стратегии «выиграл - выиграл».

3. Государство в состоянии равной конкуренции.

Когда государство начинают рассматривать как равного себе, состоявшегося конкурента, можно говорить о его переходе на третью стадию. Именно по приближении к этой стадии у государства могут начаться проблемы во взаимоотношениях с теми, кто ощущает опасность потерять своё положение в равной борьбе. Приоритетным для этой стадии является уже не просто поддержание собственного благосостояния, но и ограничение влияния конкурентов. Борьба переходит рамки исключительно экономической и отныне распространяется на внешнеполитическую сферу, на которую государства первой и второй стадии неспособны оказывать существенное влияние независимо от размера. Определённо можно утверждать, что Китайская Народная Республика уже закрепилась на мировой арене как государство третьей стадии и готовится к рывку на четвертую, тогда как для Российской Федерации настал переломный момент.

4. Государство на пике.

Когда у государства получается ослабить всех конкурентов настолько, что ни один из них не имеет достаточного международного авторитета и экономической мощи для открытого противостояния, можно говорить о достижении наивысшей, четвёртой стадии. В этом случае у государства два варианта, как распоряжаться своими уникальными возможностями: угнетать потенциальных будущих конкурентов или накапливать собственный экономический потенциал. Правильное определение пропорций и методов в этом случае является основной проблемой, решение которой естественным образом обеспечит государству получение наибольшей и долгосрочной пользы от пребывания в данной стадии. Использование любой чистой стратегии неэффективно, потому что ни внешнеполитическое, ни экономическое лидерство поодиночке не позволяют государству считаться лидером. Вопрос о том, являются ли Соединённые Штаты Америки государством на пике в мировом масштабе, дискуссионный: с одной стороны, политическое превосходство этого государства было неоспоримо, с другой - его сравнительный экономический потенциал к данному моменту оспаривается Европейским Союзом (к слову, являющимся лишь содружеством, а не полноценным государством), Китайской Народной Республикой, Японией по отдельным направлениям. [11]

Политическая стадийность.

Следует отметить, что, в отличие от экономического положения

государства, политический режим характеризуют не только предпосылки (ожидания широких масс населения), но и реакция на эти ожидания политического руководства. И если политический курс изменчив, то ожидания населения иногда меняются. Кроме того, само население не всегда одинаково реагирует на действия власти, переживая периоды всплеска и затухания энтузиазма. Для корректного описания политических стадий необходимо учитывать этот фактор, для чего используется теория пассионарного этногенеза. Пассионарность в данной работе - это заимствование из упомянутой теории Льва Гумилёва. [3] Этот термин в самом общем смысле обозначает состояние населения, при котором оно готово рисковать собственным комфортом и положением ради высоких идеалов.

Политический режим при этом находится в одном из четырёх состояний:

1. Население имеет политические разногласия и пассионарно (желает аффективно отстаивать свои интересы в данном контексте).

То, как пассионарность отражается на приятном населению политическом режиме, будет описано ниже, здесь же речь пойдёт о не поддерживаемом существенной частью населения политическом режиме. В этом случае руководству стоит ожидать любых актов неповиновения, начиная от демонстраций и уличных шествий и вплоть до забастовок и террористических актов, попыток давления на власть или насильственного её свержения. Перечень возможностей по решению внутриполитических проблем гораздо шире, чем в любом другом случае, однако их эффективность будет минимальна. О решении глобальной проблемы перехода на более высокую экономическую стадию не может идти и речи, пока не устранён внутренний конфликт. Разрешение его лежит в двух плоскостях: либо продержаться до перехода населения в менее активную фазу (ко второй стадии), либо сменить режим на принципиально иной, отвечающий настроению населения (перейдя к четвёртой стадии).

2. Население имеет политические разногласия, но субпассионарно (аполитично в данном контексте).

Если государство управляется вразрез с желаниями значительной части населения, но само население не стремится менять сложившуюся ситуацию, у руководства развязаны руки для реализации непопулярных мер. При этом опасно явно ущемлять коренные интересы широких масс (с сохранением, однако, возможности делать это неявно - апеллируя к сакральным ценностям и внешней опасности). Выгодно сохранять аполитичность населения максимально долго, если у режима нет возможности соответствовать стремлениям населения, потому что количество действенных политических инструментов достаточно широко, а их отдача не минимальна. Если такая возможность есть, то можно перейти к третьей стадии.

3. Население политически единодушно и субпассионарно.

Если среди населения имеется одна доминирующая позиция, а политическое руководство по основным вопросам следует ей, можно говорить о политическом единстве населения. К этому стремится любая власть вне зависимости от её отношения к демократии, хотя в одних случаях власть исполняет повестку дня, заданную населением, в других - сама её формирует и навязывает.

Если общество инертно, близко к субпассионарности, в широких слоях главенствует принцип "одобряем'с", то у государства возникает возможность использовать этот потенциал, что, несомненно, повышает отдачу от большинства действий власти. Вместе с тем, набор инструментов власти существенно сужается, потому что неосторожные действия могут пошатнуть это, в общем-то, удобное для всех состояние. С определённой долей уверенности можно говорить, что за последнее десятилетие Россия перешла со второй на третью стадию.

4. Население политически единодушно и пассионарно.

Особенная и, несомненно, наиболее благоприятная для экономического развития ситуация складывается тогда, когда население не только выказывает благосклонное отношение к режиму, но и готово доказать своё отношение на деле. В этом случае отдача от большинства проводимых государством мероприятий будет максимальной, а стабильность режима - почти абсолютной. Вместе с тем, множество инструментов воздействия оказываются не нужны, а потому, когда через длительное время они могут вновь понадобиться, их отдача может оказаться недостаточной. Однако, если руководство государства совершит стратегический просчёт и затронет коренные интересы населения, оно рискует попасть в немилость и получить первую, худшую из возможных внутриполитических ситуаций. Такой переход возможен вследствие обновления руководства государства.

Важно отметить специфику перехода от стадии к стадии в политике и в экономике. В то время как экономика меняется поступательно, и никакие ухищрения не позволят "перескочить" стадии (за исключением разве что насильственного разрушения народного хозяйства), политический режим способен подстраиваться (или, наоборот, не подстраиваться) под запросы и состояние населения. Иными словами, экономическое состояние зависит от одного показателя, а политическое - сразу от двух условно-независимых.

Цель правительства - действовать таким образом, чтобы государство приближалось к четвёртой экономической стадии. Очевидно, что не всегда у него есть соответствующие возможности, однако мониторинг тенденций среди населения или создание собственного тренда может привести к получению определённых рычагов влияния на экономическое положение страны. Безусловно, довольное курсом власти население готово действовать с большей отдачей, но не всегда власть способна принять изменения в обществе. Стоит, однако, учесть, что одна лишь благосклонность общества не является показателем эффективности режима, прежде всего за счёт ограниченности инструментов влияния на него в этом случае.

Обобщая сказанное, отметим следующее: взаимовлияние политики и экономики в настоящее время приобретает особый смысл для глобального развития общества. И в этой ситуации для России настал особый момент: на карту поставлено не только тактическое положение страны, но и её мировой статус на долгие годы вперёд. Как будет разрешена эта проблема, покажет время, но перечень эффективных стратегий можно определить на основе вышеописанной теории:

1. У государства есть стратегическая задача - достижение стадии равного конкурента в политике и в экономике, и уже не в региональном, а в мировом масштабе.

2. Население государства на данный момент переживает рост политической сплоченности, но ещё не готово к активным действиям в достаточной степени.

3. Инструментарий власти сужается, но приобретает большую эффективность за счет высокой поддержки, роста политической и экономической активности населения, обретению единого вектора развития.

Из этого можно сделать вывод, что цели правительства - это стимулирование населения и мягкое расширение своего инструментария, что в конечном счёте даст больше возможностей для перехода к равной конкуренции. При этом излишнее ужесточение режима нерационально и даже опасно, потому что может привести к политической разобщённости. Для того, чтобы удержать и эффективно использовать политические достижения последнего времени, необходимо сместить акценты в сторону экономического прогресса и направить политические процессы не на достижение внешнеполитических результатов, а на решение внутренних задач, имеющих, прежде всего, социально-экономические приоритеты.

Использованные источники:

1. Бектимирова Н. Н., Дементьев Ю. П., Кобелев Е. В. Новейшая история Кампучии. М.: ГРВЛ. 1989 г. 231 с.
2. Большой энциклопедический словарь (2-е издание, переработанное и дополненное). М.: Большая Российская энциклопедия, 2002, 1456 с.
3. Гумилев Л. Н. Этногенез и биосфера Земли. М.: Айрис-Пресс, 2007, 560 с.
4. Завершение социалистического преобразования экономики. Победа социализма в СССР (1933—1937 гг.). М.: Наука, 1978.
5. Издание под редакцией В. П. Потемкина История дипломатии/ Раздел шестой. Дипломатия в период подготовки Второй Мировой войны (1919—1939 гг.) / Глава 6. Генуя (1922 г.) / 2. Генуэзская конференция./ Рапалльский договор (16 апреля 1922 г.).
6. Лекции по политологии [Электронный ресурс]. URL: http://politologiyalekcii.ru/zhizn/vzaimootno.php (дата обращения: 22.05.2015).
7. Маркс К. Энгельс Ф. Соч. — 2-е изд. — Т. 37.
8. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 3.
9. Обзор экономики Египта [Электронный ресурс].

URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/eg/about_eg/eco_eg (дата обращения: 22.05.2015).
10. Top 15 Toppled Dictators [Электронный ресурс]. URL: http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2097426_2097427_2097458,00.html (дата обращения: 22.05.2015).
11. WSJ: Будущее лидерства США в мировой экономической борьбе под вопросом [Электронный ресурс]. URL: http://1prime.ru/state_regulation/20150304/803951777.html (дата обращения: 22.05.2015).

Суханицкая А.Е.
магистрант
Байкальский государственный университет экономики и права
Россия, г. Иркутск

РОЛЬ БИРЖЕВЫХ ИНДЕКСОВ В ОЦЕНКЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: Изучено понятие «Биржевой индекс». Проведены методы расчёта индексов, их достоинства и недостатки. Рассмотрены индексы семейства MSCI. Проведен анализ экономики России с помощью биржевых индексов MSCI.

Ключевые слова: биржевые индексы, методы расчета, индекс MSCI Russia, MSCI EM, MSCI World.

Биржевой индекс – это показатель изменения цен определенной группы ценных бумаг. Индексы создавались, как показатель, позволяющий определить в каком направлении и с какой скорость движется рынок той или иной отрасли.

Первым биржевым индексом стал индекс Dow Jones Transportation Average, созданный Чарльзом Доу в 1884 году и объединивший в себе котировки 11 крупных транспортных компаний США. Но на сегодняшний день более известен индекс Dow Jones Industrial Average, который включает акции всех отраслей, кроме транспортных и коммунальных услуг.

Инвестиционные фонды очень тщательно следят за списком, по которому рассчитывается биржевой индекс, если акции компании вошли в состав индекса, то следует ожидать прирост инвестиции, если наоборот исключили – то отток. Также изучение динамики развития индекса помогает предсказать, как поведет себя рынок данной отрасли при тех или иных обстоятельствах, без необходимости оценки положения множества компаний.

Таким образом, индекс может идти вверх, но при этом акции какой-то компании снижаться, например, из-за локального происшествия на производстве. Сопоставляя динамику развития индексов разных отраслей, можно посмотреть место интересующей отрасли относительно других.

Индексы – это инструмент для анализа, существует большое

количество индексов, и каждый из них создавался с определенной целью. Но все индексы можно сгруппировать по следующим признакам:

- метод расчета;
- семейство и т.д.

Чаще всего индексы рассчитываются по формуле средней, и поэтому по методу расчета их можно сгруппировать следующим образом:

1. Индексы, рассчитанные по формуле простой арифметической средней. Ярким примером данной группы является индекс Доу-Джонса, который рассчитывается как сумма цен всех акций, поделенных на делитель. У самого первого индекса Доу-Джонса делитель равнялся 11 (по числу компаний), сейчас делитель изменяется для сохранения непрерывности значения индекса при добавлении или исключении компаний из индекса, а также при дроблении или слиянии акций.

У подобного метода есть плюсы, главными из которых являются простота расчета и скорость реакции на сильные колебания цен акций, которые случаются, к примеру, во время кризисов на фондовом рынке. Минусом же является отсутствие весов. Наибольшее влияние на индекс оказывают самые дорогие акции, а изменение цен самых дешевых почти не отражается на его значении. При этом цена самих акций не влияет напрямую на капитализацию компании — у компании, одна акция которой стоит дорого, капитализация может быть меньше, чем у эмитента более дешевой акций (а доходность самих акций может быть даже ниже). По аналогичной схеме рассчитываются индексы семейства Американской фондовой биржи AMEX, а также японский индекс Nikkei 225 Stock Average [2].

2. Индексы, рассчитываемые по формуле средней арифметической взвешенной, содержат дополнительный элемент. Чаще всего в качестве весов используются показатели рыночной капитализации компании. Цена каждой акции, входящей в индекс, умножается на коэффициент, соответствующий ее доле в акционерном капитале компании, которая ее выпустила. Такое взвешивание ведёт к тому, что крупные компании воздействуют на индекс существеннее, чем мелкие.

3. Индексы, рассчитанные по формуле средней геометрической. Метод средней геометрической простой осуществляется умножением цен акций, составляющих индекс. Из этого произведения затем извлекается корень n-й степени, где n - число акций в индексе. Плюсом данного метода можно считать возможность легко менять состав акции, входящих в индекс. Минусом же является отсутствие весовых коэффициентов. К индексам этого типа относится созданный изданием Financial Times индекс FT 30 и Value Line Composite Geometric Index [2].

Биржевые индексы – это полезный инструмент для анализа рынка, считается, что динамика акций крупных компаний, включенных в расчет

индекса, отражает движение котировок акций более мелких компаний из той же отрасли. А если за ограничение индекса взять не отрасль, а страну, то можно проанализировать ее экономическое состояние.

Например, семейство индексов MSCI - группа фондовых индексов, запущенная в 1960-ых банком Morgan Stanley (MSCI дословно расшифровывается как Morgan Stanley Capital Index). Более чем за полвека своей истории - индексы MSCI превратились в наиболее репрезентативный индикатор мирового фондового рынка и различных его составляющих [5].

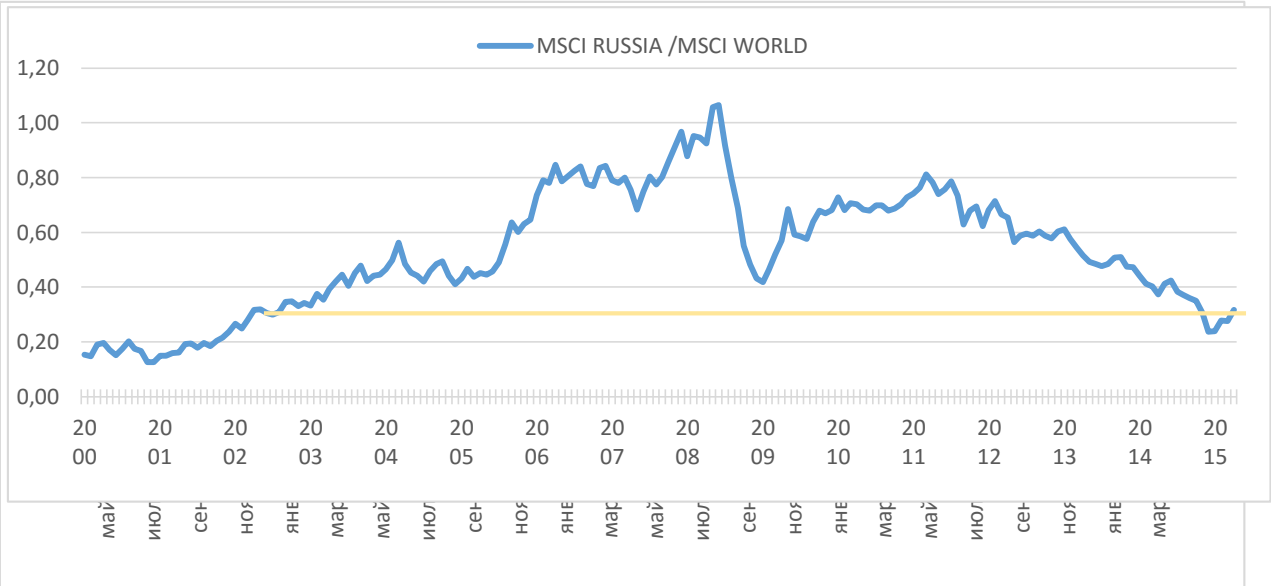


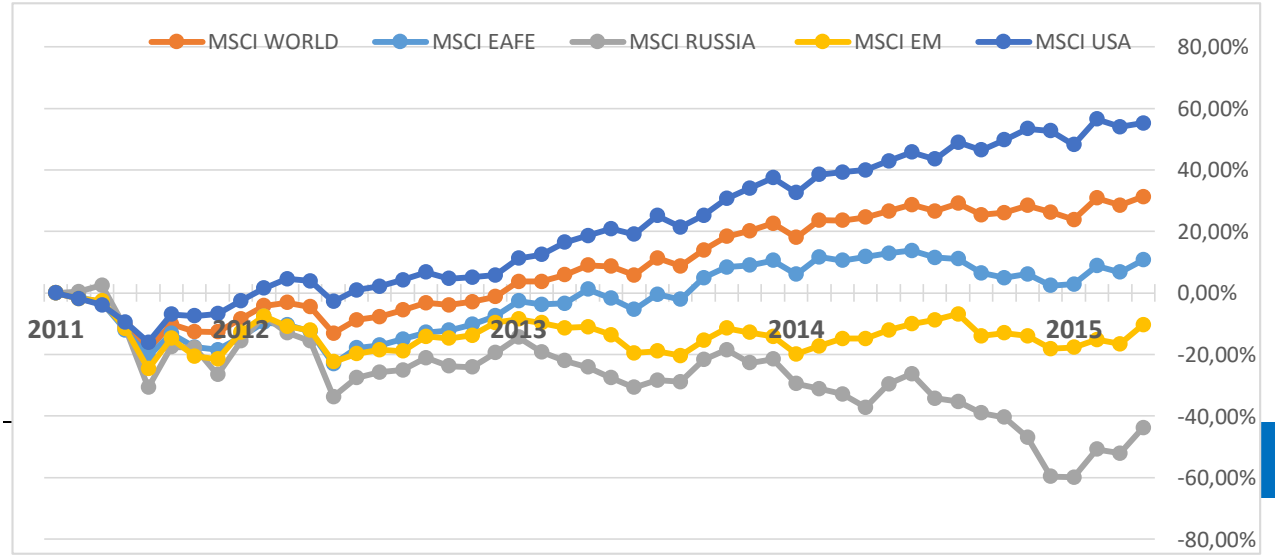
График 1. «Индексы семейства MSCI»

Индексы MSCI рассчитываются по странам (MSCI Russia, MSCI USA), по группам стран: развитые страны (MSCI EAFE) и развивающиеся страны (MSCI EM), индекс глобальной экономики и другие (см. график 1).

На графиках 1 и 2 видно, что общая динамика развития глобальной экономики задается рынками с развитой экономикой, индекс MSCI World коррелирует с индексом MSCI EAFE, и из графика 3 можно сделать вывод, что экономика развитых стран и мировая экономика коррелируют с экономикой Соединенных штатов Америки.

График 2. «График прироста индексов семейства MSCI к маю 2011 г.»

Если говорить о России, то индекс MSCI Russia котируется ниже



индекса развивающихся стран, и до 2014 года Россия сохраняла высокую корреляцию с индексом MSCI EM, но из-за геополитической ситуации, связанной с Украиной, корреляция была потеряна, хотя в начале 2015 года и наблюдается какое-то возвращение зависимости, но говорить об этом с полной уверенностью пока рано.

График 3. «График отношения индекса MSCI Russia к индексу MSCI World»

Поэтому для оценки состояния рынка в России, составим соотношение индекса MSCI Russia к индексу MSCI World (см. график 3) и просмотрев динамику данного показателя, можно сказать, что экономика России вернулась к уровню 2002 года.

Когда такой же показатель по развивающимся рынкам находится на уровне 2007-2008 годов (см. график 4).

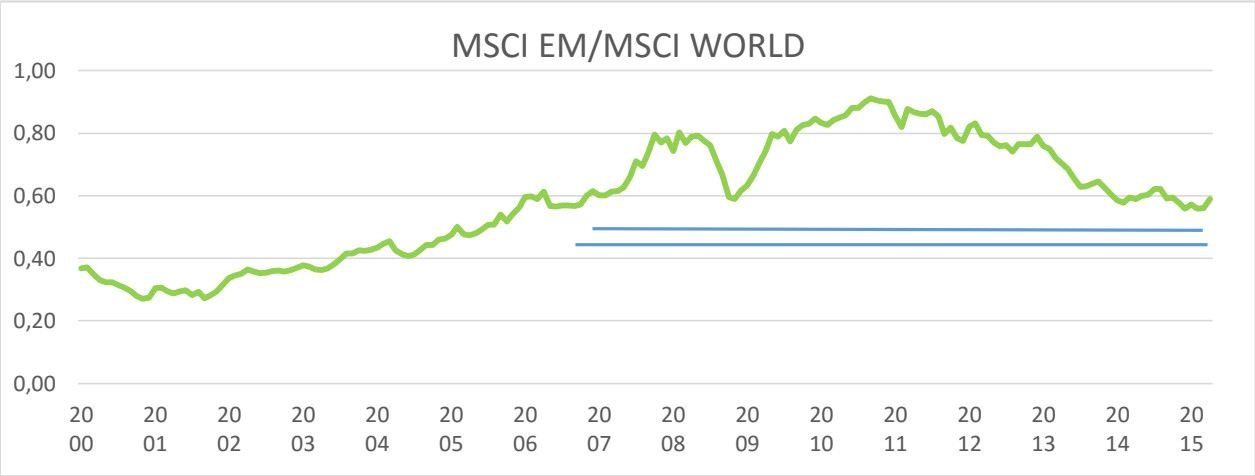


График 4. «График отношения индекса MSCI EM к индексу MSCI World»

Таким образом, биржевые индексы - это очень полезный инструмент, благодаря им можно узнать настроение инвесторов, если индекс идет вверх, значит инвесторы позитивно оценивают рынок. Если проанализировать динамику индекса за долгий промежуток времени, то можно оценить инвестиционный климат в конкретной стране. Главное в работе с индексами – это знать на основе каких акций он рассчитывается.

Использованные источники:

1. Детинич В., Старцев А. Новое семейство фондовых индексов // Рынок ценных бумаг. 2006 №9 с. 9-12
2. Зоркальцев В.И., Шерстянкина Н.П. Классификация методов расчета фондовых индексов. [Электронный ресурс] URL: http://izvestia.isea.ru/pdf.asp?id=5285
3. URL: http://moex.com/ (сайт Московской биржи)
4. URL: https://www.msci.com (Сайт MSCI)
5. URL:http://www.finam.ru/ (сайта компании «Финам»)

Суханова Н.Т., к.п.н.
доцент
Майер В.К.
студент 3 курса
факультет дизайна изящных искусств и медиа-технологий
НГПУ им. К. Минина
Россия, г. Нижний Новгород

АКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ В ПРЕПОДАВАНИИ ДИСЦИПЛИНЫ «ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНФОРМАТИКИ»

В статье рассматривается место активных методов обучения в учебной деятельности, приводятся отличительные признаки и их классификация.

Приводятся особенности использования активных методов обучения в процессе преподавания дисциплины «Теоретические основы информатики», направленных на развитие критического мышления. Технологическая основа критического мышления представлена стадиями: вызова, осмысления и рефлексии с проекцией на различные темы представленной дисциплины.

Ключевые слова: активные методы обучения, критическое мышление, классификация активных методов обучения

В педагогической практике одной из актуальных проблем была и остается проблема поиска более эффективных технологий обучения.

На протяжении всего периода становления и развития педагогики особое внимание уделялось вопросам активизации обучения.

В настоящее время в центре обсуждения находятся подходы к организации обучения с использованием активных методов обучения в сочетании с современными информационными технологиями, которые способны существенно повысить эффективность образовательного процесса.

Активные методы обучения – методы, стимулирующие познавательную деятельность обучающихся, они строятся в основном на диалоге, предполагающем свободный обмен мнениями о путях разрешения той или иной проблемы, характеризуются высоким уровнем активности обучаемых [1].

Исследования показывают, что именно на активных занятиях обучаемые усваивают материал наиболее полно и с пользой для себя.

Стратегическим направлением активизации обучения является создание дидактических и психологических условий осмысленности учения, включения в него обучамого на уровне не только интеллектуальной, но личностной и социальной активности.

Теоретический анализ указанной проблемы (Полат Е.С., Михайлов В.Ю., Гостев В.М. , Грудзинская Е.Ю., Вербицкий А.А., Абрамова И.Г., Борисова Н.В., Бирштейн М.М., Платов В.Я.), передовой педагогический опыт говорит о том, что наиболее конструктивным решением является создание таких психолого-педагогических условий в обучении, в которых

обучаемый может занять активную личностную позицию и в более полной мере выразить себя как субъект учебной деятельности.

Все методы активного обучения имеют ряд отличительных особенностей или признаков. Рассмотрим признаки, которые выделяют чаще всего. Это признаки:

– *Проблемности*. При которой необходимо ввести обучаемого в ситуацию, когда ему для выхода из которой не хватает знаний. При этом он сам вынужден формировать новые знания посредством других учащихся и преподавателя.

– *Адекватности учебно-познавательной деятельности*. Этот признак чаще всего касается вопросов взаимоотношений и личностного общения. С его помощью возможно формирование эмоционально-личностного восприятия обучающимися профессиональной деятельности.

– *Взаимообучения*. Основой данного признака является коллективная деятельность и дискуссионная форма обсуждения. Но при этом не исключается индивидуализацию обучения.

– *Индивидуализации*. В этом случае предполагается учитывать индивидуальные особенности обучающихся в процессе организации учебно-познавательной деятельности. Он также направлен на развитие у обучающихся самоконтроля и самообучения.

– *Исследования изучаемых проблем и явлений*. В основе данного признака лежит формирование отправных навыков, необходимых для успешного самообразования, основанного на умении анализировать, обобщать, творчески подходить к использованию знаний, опыта.

– *Непосредственности, самостоятельности взаимодействия обучающихся с учебной информацией*. В этой связи реализуется принципы сотрудничества при котором преподаватель становится на уровень обучающегося и выступает в роли помощника при взаимодействии с учебным материалом. Фактически он становится руководителем самостоятельной работы обучающихся.

– *Мотивации*. Данный принцип поддерживается системой мотивации при которой используются индивидуальная, коллективная, самостоятельной и регламентируемая учебно-познавательная деятельность обучающихся.

Применение активных методов обучения в учебном процессе направлено, прежде всего, на развитие критического мышления. Критичность «предполагает умение действовать в условиях выбора и принятия альтернативных решений, умение опровергать заведомо ложные решения» [2].

Технологическую основу критического мышления составляет базовая модель трех стадий «вызов – реализация смысла (осмысление) – рефлексия

(размышление)», которая позволяет помочь учащимся самим определять цели обучения, осуществлять активный поиск информации и размышлять о том, что они узнали [3].

Такая модель позволяет обучающимся овладеть различными способами интегрирования информации. Они при этом учатся вырабатывать собственное мнение на основе осмысления различного опыта, идей, строить свои умозаключения, четко и понятно выражать свои мысли.

Поэтому применение активных методов при изучении различных дисциплин необходимо рассмотреть психологические аспекты активного обучения, базирующиеся на технологии развития критического мышления.

При изучении дисциплины «Теоретические основы информатики» обучаемые сталкиваются с увеличением научности и абстрактности материала. Так как в курс включены темы, которые в большей части подлежат теоретическому рассмотрению, то при использовании традиционных методов обучения заметно снижается учебная мотивация и, как следствие, падает эффективность работы обучаемых.

На сегодняшний день существуют различные подходы к классификации активных методов обучения. При этом отличительными признаками являются: характер учебно-познавательной деятельности, игровой деятельности, способ организации игрового взаимодействия, место и целевое назначение проведения занятий, тип используемой имитационной модели и многие другие. На рисунке 1 приводится классификация активных методов обучения (АМО).

Рис.1 Классификация активных методов обучения

Наиболее интересными и эффективными при изучении дисциплины «Теоретические основы информатики» являются активные методы обучения, которые на наш взгляд в большей степени направлены на активизацию познавательной деятельности обучаемых. Это методы: «Мозгового штурма», «Ролевая игра», «Шесть шляп критического мышления», «Блок-опрос», «Баскет-метод», «Толстых» и «Тонких» вопросов, «Инсерт», «Перепутанные логические цепочки», «Игровой прием», проектов.

Рассмотрим возможность использования перечисленных активных методов применительно к дисциплине «Теоретические основы информатики».

«Метод мозгового штурма» для изучения темы «Информационное общество. Признаки информационного общества».

Стадия «Вызов». В начале этого этапа происходит отбор участников штурма: группа делится на 2 подгруппы, выбирается модератор.

Затем участниками мозгового штурма предлагается для решения следующая проблема: «В чем целесообразность повсеместного внедрения информационных технологий в жизнь и деятельность человека?» Задача участников: аргументировано высказать и обосновать свое мнение по поставленной проблеме. Также участникам предлагается, основываясь на собственных знаниях самостоятельно сформулировать:

– понятия: «информационное общество» и «информационная культура»;
– выявить признаки, присущие информационному обществу.

Стадия «Осмысление». На стадии осмысления осуществляется генерация идей. Участникам поочередно предлагается высказать свои идеи и мнения по предложенной проблеме.

Стадия «Рефлексия». В рамках дискуссии участникам предлагается высказать окончательную точку зрения, представив убедительные и весомые аргументы.

Метод «Ролевая игра» на примере изучения темы «Понятие информации. Виды информации. Свойства информации. Меры информации».

Указанная тема изучается в рамках раздела «Понятие информации. Виды информационных процессов. Принципы получения, хранения, обработки и использования информации».

Стадия «Вызов». Обучаемым предлагается образовать фирмы, разбившись на 3 группы.

Все фирмы получают одно и то же задание: проанализировать предложенную литературу и представить документ, который должен содержать следующие разделы:

– понятие информации;
– свойства информации;
– виды информации;
– единицы количества информации;
– меры информации.

Каждой фирме участники придумывают название, рекламу, фирменный знак в соответствии с предложенной тематикой. Затем в каждой фирме выбирается тот, кто будет:

– президентом (руководитель);
– исполнителем-аналитиком (главным мыслителем);
– дизайнером-оформителем;
– коммивояжером.

Стадия «Осмысление». Каждая фирма выполняет предложенное задание:

– составляет документ, содержащий соответствующие разделы;
– получившийся документ снабжает рекламой, рисует фирменные знаки.

Затем каждая фирма должна подготовить своего коммивояжера для поездки в другую фирму с целью продажи документа.

Задача фирмы объяснить ему суть материала, подготовить его, чтобы никакие неожиданные, каверзные вопросы конкурирующей фирмы не застали врасплох. От хорошей работы коммивояжера на заключительном этапе зависит успех фирмы.

Стадия «Рефлексия». Когда все фирмы будут готовы для обмена коммивояжерами, принимающая фирма тщательно проверяет составленный документ, задает вопросы:

– определить понятия символ, сообщение, слово;
– в чем заключается такое свойство информации как релевантность;
– какое свойство предполагает удобство формы или объема информации с точки зрения данного потребителя;

– перечислите виды информации по способу возникновения;

– к какой категории относится массовая, специальная и личная информация;

– какие меры информации вам известны.

Здесь коммивояжеру придется выдерживать экзамен и постоять за честь своей фирмы.

В результате первой становится та фирма, которая наиболее точно и полно составила документ, и, чей коммивояжер смог дать ответы на все поставленные вопросы.

Метод «Шесть шляп критического мышления» на примере изучения темы «Теория распознавания. Общая характеристика задач распознавания и их типы».

Указанная тема изучается в рамках раздела «Теория распознавания. Общая характеристика задач распознавания и их типы».

Стадия «Вызов». На этой стадии группа делится на шесть групп, каждая группа «примеряет свою шляпу», высказывается шесть точек зрения на один и тот же предмет обсуждения.

Стадия «Осмысление». На данной стадии каждая группа выполняет предложенное задание.

«Белая шляпа» – констатирует следующие положения по данной теме:

– направления в распознавании образов;

– формальная постановка задачи;

– методы распознавания образов;

– основные задачи распознавания.

«Желтая шляпа» – выбирает наиболее понятные и доступные моменты по данной теме.

«Черная шляпа» – готовит для обсуждения самые сложные и непонятные вопросы, рассматриваемые в этой теме.

«Синяя шляпа» – проводит анализ изучаемого материала и готовит ответы на вопросы:

– как теория распознавания применяется в обычной жизни;

– в чем заключаются методы распознавания;

– основная идея метода Персептрон;

– как осуществляется распознавание штрих-кодов.

«Зеленая шляпа» – готовит самые неожиданные идеи и предположения. Например, этой группе предлагается самостоятельно предположить, как осуществляется распознавание лиц.

«Красная шляпа» – формулирует свои эмоции, которые они испытывали при работе с материалом.

Стадия «Рефлексия». На стадии рефлексии все шесть групп выступают с мини-отчетом о проделанной работе. Затем осуществляется групповая дискуссия, в ходе которой раскрываются основные моменты данной темы.

Метод «Блок-опрос» на примере изучения темы «Кодирование текстовой, графической и звуковой информации».

Указанная тема изучается в рамках раздела «Теория кодирования. Виды кодирования. Оптимальные коды».

Стадия «Вызов». На этой стадии группа делится на 4 подгруппы.

Стадия «Осмысление». На этой стадии каждая подгруппа занимается выполнением своей задачи:

1. Информационная подгруппа готовит выступление по трем вопросам:
   - кодирование текстовой информации;
   - кодирование графической информации;
   - кодирование звуковой информации.
2. Практическая подгруппа занимается решением практических примеров по данной теме.
3. Группа коррекции – анализирует предоставленную теоретическую информацию.
4. Эксперты – разрабатывают критерии оценивания других групп.

Стадия «Рефлексия». Подгруппами осуществляется представление результатов о проделанной работе:

- три человека из «информационной» подгруппы выступают соответственно по вопросам: кодирование текстовой, графической и звуковой информации;
- участники «практической» подгруппы приводят практические примеры, т.е. объясняют, как на основе предложенных формул решаются задачи;
- участники группы «коррекции» выполняют функции преподавателя: уточняют, дополняют и подводят итог высказанной информации;
- «эксперты» оценивают ответы других подгрупп в соответствии с критериями.

Метод «Баскет-метод» на примере изучения темы ««Математическая теория распознавания образов. Алгебраический подход к задаче распознавания. Геометрические процедуры распознавания.».

Указанная тема изучается в рамках раздела «Математическая теория распознавания образов».

Стадия «Вызов». Группа делится на 2 подгруппы, каждая из которых занимается раскрытием предложенных тем.

Первой подгруппе для изучения предлагается тема «Алгебраический подход к задаче распознавания», в которой для рассмотрения выделяются следующие вопросы:

- алгебраическая коррекция множеств распознающих алгоритмов;

– логическая коррекция множеств распознающих алгоритмов;

– выпуклый стабилизатор.

Вторая подгруппа рассматривает тему «Геометрические процедуры распознавания», в ходе которой необходимо раскрыть сущность геометрического подхода к распознаванию образов.

Подгруппам предоставляется несколько источников информации, необходимых для проработки и раскрытия предложенных тем.

Стадия «Осмысление». Подгруппам предоставляется несколько источников информации по данной теме. Обучаемым необходимо выполнить ряд описанных выше задач.

Стадия «Рефлексия». На завершающем этапе ведется групповая дискуссия, в ходе которой каждая группа представляет полученные результаты.

Метод «толстых» и «тонких» вопросов на примере изучения темы «Понятие кибернетика. Математические основы кибернетики»

Указанная тема изучается в рамках раздела «Математическая кибернетика. Информация и управление. Математические аспекты кибернетики».

Стадия «Вызов». Обучаемые делятся на 4 группы. Все группы получают одинаковое задание: составление таблицы «толстых» и «тонких» вопросов по предложенной теме, которые необходимо оформить в таблице толстых и тонких вопросов (таблица 2).

Таблица 2

«Толстые» и «Тонкие» вопросы

«Толстые» вопросы	«Тонкие» вопросы
Дайте три объяснения, почему…? Объясните, почему…? Почему вы думаете…? Почему вы считаете…? В чем различие…? Что будет, если…?	Кто Что Когда Может? Будет? Согласны ли вы? Верно ли?

Стадия «Осмысление». Группы самостоятельно прорабатывают предложенный материал, составляют таблицу толстых и тонких вопросов. Примеры вопросов:

– дайте объяснение, от каких слов образовался термин «кибернетика»;

– в чем отличие кибернетики от информатики;

– объясните, почему произошло падение и возрождение кибернетики;

– что является объектом кибернетики.

Необходимо, чтобы при построении вопросов соблюдалась логика,

вопросы были подобраны соответственно изложению информации.

Стадия «Рефлексия». Каждая группа поочередно предоставляет список получившихся вопросов, затем группы поочередно отвечают на предложенные вопросы.

Группа, которая наиболее правильно подобрала вопросы – та, по вопросам которой получился наиболее развернутый, логически последовательный ответ.

Метод «Инсерт» на примере изучения темы «Информация и управление. Управление в системах различной природы. Управляемые системы»

Указанная тема изучается в рамках раздела «Математическая кибернетика. Информация и управление. Математические аспекты кибернетики».

Стадия «Вызов». Обучаемым предоставляется теоретический материал, который необходимо проработать для заполнения маркировочной таблицы.

Стадия «Осмысление». Обучаемые должны начертить и заполнить «Маркировочную таблицу», в каждую колонку следует внести рассматриваемые в теме вопросы:

- объект управления и объект управления в технической системе;
- система управления и техническая система управления;
- автоматизированные системы управления и системы автоматического управления;
- типы систем автоматического управления.

Стадия «Рефлексия». На заключительной стадии проводится групповая дискуссия, в ходе которой обсуждаются вопросы, противоречащие представлениям обучаемых, а также информация, которая осталось непонятной. Затем необходимо вернуться к таблице и поработать ее.

Метод «Перепутанные логические цепочки» на примере изучения темы «Кодировка методом Шеннона-Фано. Кодировка методом Хаффмена».

Указанная тема изучается в рамках раздела «Теория автоматов».

Стадия «Вызов». На стадии вызова обучаемым предлагается разбиться на 2 группы. Группы получают задания в виде перепутанных логических цепочек:

- первая группа: «алгоритм эффективного кодирования по Шеннону»;
- вторая группа: «алгоритм эффективного кодирования по Хаффмену».

Задача обучаемых состоит в том, чтобы самостоятельно восстановить алгоритмы, и по восстановленным действиям выполнить практические примеры.

Стадия «Осмысление». На стадии осмысления обучаемые

самостоятельно без использования дополнительных источников восстанавливают алгоритмы и выполняют задания.

Стадия «Рефлексия». На этой стадии проверяется правильность выполненных заданий. Возможен вариант, когда два обучаемых выполняют задание у доски, а другие два контролируют его правильность. Либо это задание в письменном виде сдается для проверки.

Метод «Игровой прием: практическое занятие с запланированными ошибками» на примере изучения темы «Системы счисления».

Указанная тема изучается в рамках раздела «Теория кодирования. Виды кодирования. Оптимальные коды».

При изучении данной темы с применением метода «Игровой прием: практическое занятие с запланированными ошибками» можно поставить следующие цели:

Стадия «Вызов». Обучаемым предлагается множество заданий на тему «Системы счисления»:

– задания на перевод чисел из одной системы счисления в другую;
– арифметические операции в различных системах счисления.

Предложенные задания необходимо решить, при этом умышленно сделав при решении ошибки и хорошо их завуалировать. Необходимо только подсчитать и записать общее количество сделанных ошибок.

Затем все примеры с доски стираются. А все листочки с ошибочными примерами собираются в один пакет. После тщательного перемешивания (как подобает в настоящей лотерее) каждый обучаемый вытаскивает один листок.

Стадия «Осмысление». Каждый обучаемый занимается поиском и исправлением ошибок в попавшейся ему работе.

Стадия «Рефлексия». Подводятся итоги, кто быстрее и качественнее справился с заданием.

Метод проектов на примере изучения тем: «Алгоритмическая машина Поста», «Алгоритмическая машина Тьюринга».

Указанная тема изучается в рамках раздела Теория автоматов. Рассмотрим этапы работы над проектом.

Проблемно-целевой этап. Обучаемым предлагается сформировать 2 группы и предлагается 2 темы проекта: «Алгоритмическая машина Поста» и «Алгоритмическая машина Тьюринга».

Затем группам необходимо ответить на ряд вопросов, относящихся к работе над данным этапом.

– для чего создается данный проект;
– существует ли на самом деле потребность в этом проекте;
– как в дальнейшем будет использоваться данный проект;
– каким должен быть проект для того, чтобы отвечать

полностью поставленным задачам;

– как лучше распределить обязанности среди членов группы, если исполнителей несколько.

Этап разработки сценария. На данном этапе предполагается отбор содержания и определяется примерный объем проекта, производится его предельная детализация, прописываются роли каждого участника проекта, сроки исполнения ими каждого вида работы.

Проект должен раскрывать следующие вопросы:

1. Для первой группы:
   – история появления абстрактной машины;
   – устройство алгоритмической машины Поста;
   – принципы работы машины Поста;
   – примеры решения задач с использованием абстрактной машины.
2. Для второй группы:
   – история появления абстрактной машины;
   – устройство алгоритмической машины Тьюринга;
   – принципы работы;
   – примеры решения задач с использованием абстрактной машины.

Этап практической работы. На этом этапе ведется работа по воплощению в жизнь поставленных задач, которая требует от всех участников предельной исполнительности, слаженности в действиях.

Этап предварительной защиты. На данном этапе осуществляется просмотр предварительной версии создаваемого проекта, выявляются недоработки, намечаются пути устранения выявленных недостатков.

Этап презентации. На этом этапе производится защита работы участниками проекта.

Представленные активные методы использовались в процессе обучения студентов Нижегородского государственного педагогического университета, изучающих дисциплину «Теоретические основы информатики» для развития критического мышления. Практика показала повышение уровня мотивации студентов, активности, интереса к дисциплине и уровня усвоения материала.

Использованные источники:

1. Грудзинская Е.Ю., Марико В.В. Активные методы обучения в высшей школе [Текст] / Е.Ю. Грудзинская, В.В. Марико. – Нижний Новгород, 2007, 182 с.
2. Столбникова Е.А. Развитие критического мышления студентов педагогического вуза в процессе медиаобразования [Текст] / Е.А. Столбникова. – Таганрог: Изд-во Кучма, 2006. 160 с.
3. Учитель и ученик: возможность диалога и понимания. – Том 1 [Текст] / Сост. Е.А. Генике, Е. А. Трифонова // Под общ. ред. Л.И. Семиной. – М.:

Изд-во «Бонфри», 2002. – 239с.

Сюняева Р. Р.
студент 5го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск

ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА

Аннотация: В статье проанализированы динамика и структура доходной части местного бюджета в разрезе налоговых поступлений (на примере Кадошкинского муниципального района) за 2010 − 2014 гг.

Ключевые слова: бюджет, доходы бюджета, динамика и структура доходов бюджета.

Местные бюджеты являются фундаментом финансовой системы Российской Федерации и несут весомый вклад в развитие муниципального образования и в повышение уровня жизни населения.

Кадошкинский муниципальный район территориально включает в себя Кадошкинское городское поселение и шесть сельских поселений (Глушковское, Латышовское, Пушкинское, Адашевское, Б-Полянское, Паевское).

Бюджет Кадошкинского муниципального района формируется за счет налоговых, неналоговых доходов, а также межбюджетных трансфертов.

В таблице 1 отразим информацию о динамике налоговых доходов местного бюджета за 2010-2014 гг.

Таблица 1 – Динамика налоговых доходов бюджета Кадошкинского муниципального района за 2010-2014 гг., тыс.руб.

Наименование	2010 г.	2011 г.	2011 в % к 2010	2012 г.	2012 в % к 2011	2013 г.	2013 в % к 2012	2014 г.	2014 в % к 2013	2014 в % к 2010
Доходы бюджета, итого	129 369	131 727	102	119 331	91	141 553	119	140 959	100	109
в т.ч. налоговые доходы, тыс. руб.	20 513	21 818	106	25 294	116	29 065	115	26 839	92	131

Согласно данным таблицы 1 сумма налоговых доходов не имеет однозначной тенденции по динамике: ежегодный прирост в течение 2011-2013 гг. сменился падением на 7,7% в 2014 г. (в сравнении с 2013 г.).

Наиболее существенные темпы роста налоговых доходов фиксировались в 2012-2013 гг. (115,9% и 114,9% соответственно). В целом прирост налоговых доходов за рассматриваемый пятилетний период составил 30,8%, что является признаком повышения самостоятельности местного бюджета.

О значении налоговых доходов в части формирования доходов местного бюджета можно судить, исходя из анализа их доли в общем объеме доходов (таблица 2).

Таблица 2 – Удельный вес налоговых доходов в доходах бюджета Кадошкинского муниципального района в течение 2010-2014 гг., %

Наименование	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Доходы бюджета, итого	100	100	100	100	100
Налоговые доходы	15,9	16,6	21,2	20,5	19,0

Данные таблицы 2 подтверждают проводимую политику администрации по укреплению доходной базы района: увеличивалась доля налоговых доходов в течение 2010-2013 гг. с 15,9% до 21,2%, в последующих годах наблюдается снижение до 19% в 2014 г. Безусловно, формирование доходной части местного бюджета, менее чем на четверть за счет налоговых доходов способствует поддержанию зависимости от межбюджетных трансфертов и необходимости продолжения реализации мер, способствующих повышению его самостоятельности. Рисунок 1 демонстрирует отмеченные тенденции.

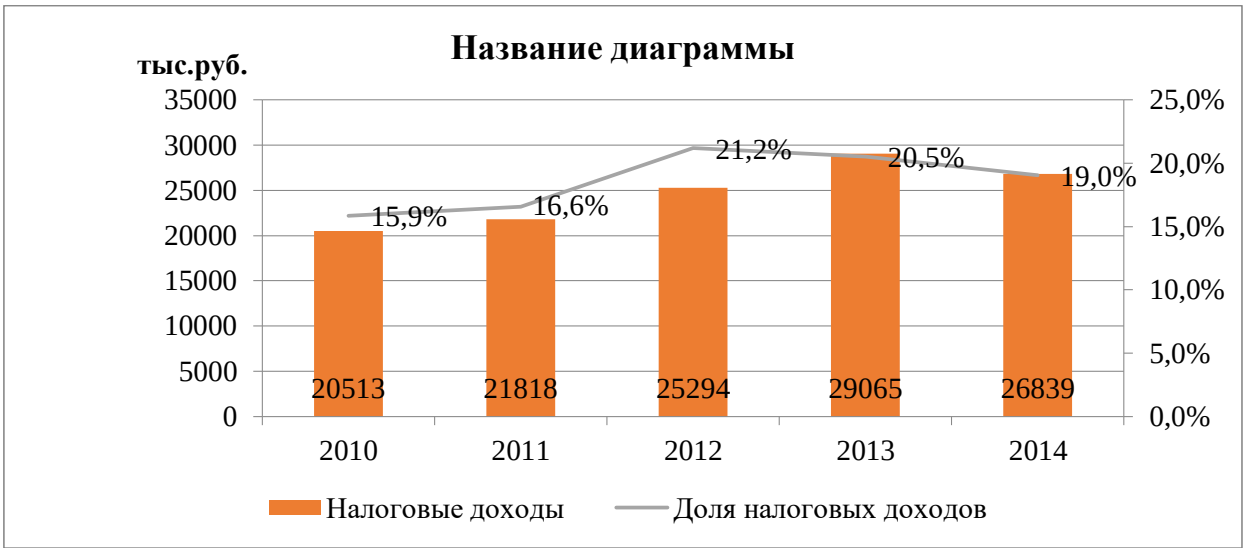


Рисунок 1 – Динамика и структура налоговых доходов бюджета Кадошкинского муниципального района в течение 2010-2014 гг.

Проанализируем динамику налоговых доходов в разрезе их видов (таблица 3).

Таблица 3 – Динамика налоговых доходов бюджета Кадошкинского муниципального района в разрезе их основных видов в 2010-2014 гг., тыс.руб.

Наименование	2010 г.	2011 г.	2011 г. в % к 2010 г.	2012 г.	2012 г. в % к 2011 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2012 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2013 г.	2014 г. в % к 2010 г.
Налоги на прибыль, доходы	11 700,4	15 811,0	135 %	18 078,5	114 %	21 422,0	118 %	15 803,5	74%	135%
Налоги на совокупный доход.	3 869,0	2 016,5	52%	2 482,9	123 %	3 083,9	124 %	3 653,9	118 %	94%
Налоги на имущество	4 259,4	3 192,8	75%	4 210,5	132 %	4 263,3	101 %	4 521,1	106 %	106%
Государственная пошлина	672,1	755,1	112 %	508,2	67%	294,9	58%	400,9	136 %	60%
Задолженность по отмененным налогам, сборам	12,5	42,8	342 %	14,1	33%	1,1	8%	0,0	0%	0%
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	-	-	-	-	-	-	-	2 459,8	-	-
Налоговые доходы	20 513,3	21 818,2	106 %	25 294,2	116 %	29 065,2	115 %	26 839,2	92%	131%

Группа налоговых доходов «Налоги на прибыль, доходы» по отношению к местному бюджету включает в себя отчисления от федерального налога на доходы физических лиц (НДФЛ), взимаемого на территории Кадошкинского городского поселения по нормативу 5%, на территории шести обозначенных выше сельских поселений по нормативу 13%, с межселенных территорий – по нормативу 15%. Из таблицы 3 видно, что в бюджете района ежегодно происходит рост значений по данному виду налоговых доходов за исключением 2014 г. Выделяется 2011 г., где значения превосходят аналогичные в прошлом периоде на 35%. Такой прогнозируемый рост объясняется тем, что второе по величине предприятие района – ОАО «Мир цветов» - в указанном периоде производило выход на проектные мощи, что, естественным образом подразумевает

дополнительные расходы по оплате труда. В течение 2012-2013 гг. в местный бюджет заложен умеренный рост по данному виду налогов: ежегодный прирост составляет соответственно 14% и 18%. Такая положительная тенденция по НДФЛ в течение 2010-2013 гг. сменилась резким падением в 2014 г., которое, в сравнении со значением 2013 г., составило 26%. Причиной обозначенного факта является прогноз социально-экономического развития территории, который лежит в основе составления проекта доходов бюджета и подразумевает в 2014 г. проведение работ по модернизации оборудования ОАО «Кадошкинский электротехнический завод». Как следствие, фонд оплаты труда в обозначенный период существенно сократился (из-за перевода на неполный рабочий день и предоставления отпусков без сохранения заработной платы). Поэтому итоговый прирост за весь рассматриваемый период времени составил 35%.

Налоги на совокупный доход включают в себя единый налог на вмененный доход (ЕНВД), который по нормативу 100% зачисляется в местный бюджет, единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) – 50% на территории Кадошкинского г.п., 70% на территории сельских поселений и 100% с межселенных территорий. Также 100% в бюджет Кадошкинского муниципального района, начиная с 2013 г, включается налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения, уплачиваемый индивидуальными предпринимателям (Закон Республики Мордовия от 20.11.2012 № 78-З «О патентной системе налогообложения на территории Республики Мордовия»). Динамика налогов на совокупный доход бюджета Кадошкинского муниципального района представлена на рисунке 2.

Заметим, что в 2011 г. сумма налогов на совокупный доход сократилась почти в 2 раза и составила 2016,5 тыс.руб. против 3869 тыс.руб. в 2010 г. В 2010-2014 гг. наиболее динамичным является ЕСХН, диапазон изменений которого составил 127,4-1806,3 тыс.руб., в то время как доходы от ЕНВД являются относительно стабильными (1889-2420,6 тыс.руб.). Следовательно, причина изменения налогов на совокупный доход по годам лежит, прежде всего, в части ЕСХН: в результате прекращения деятельности в 2011 г. СХПК «Латышовский», который после аномально жаркого лета 2010 г. понес огромные убытки, и произошло обозначенное двукратное снижение доходов. Как следствие, поступления в виде единого сельскохозяйственного налога, основным плательщиком которого выступал вышеуказанный кооператив, существенно сократились. С 2012 года начала действовать ведомственная целевая программа «Поддержка начинающих фермеров в Республике Мордовия на период 2012-2014 гг.». Участниками Программы в Кадошкинском муниципальном районе являются: начинающие крестьянские фермерские хозяйства ИП ГКФХ «Калдеркин Н.В.», ИП ГКФХ «Кузяева Т.Н.», ИП ГКФХ «Москалев П.И.». Реализация программы позволила увеличить полученные индивидуальными предпринимателями доходы, что способствует росту налогов на совокупный доход в виде ЕСХН. В 2012 г. планировалось увеличение на 23%, в 2013 – на 24%, в 2014% - на

18%. Но даже реализация дополнительных мер поддержки не позволила выйти в 2014 г. на уровень 2010 г. (3654 тыс.руб. против 3869 тыс.руб. соответственно).

Рисунок 2 – Динамика налогов на совокупный доход, поступивших в бюджет Кадошкинского муниципального района в 2010-2014 гг.

Налоги на имущество состоят из местных налогов (налог на имущество физических лиц и земельный налог), которые 100% зачисляются в местный бюджет (рисунок 2.3)

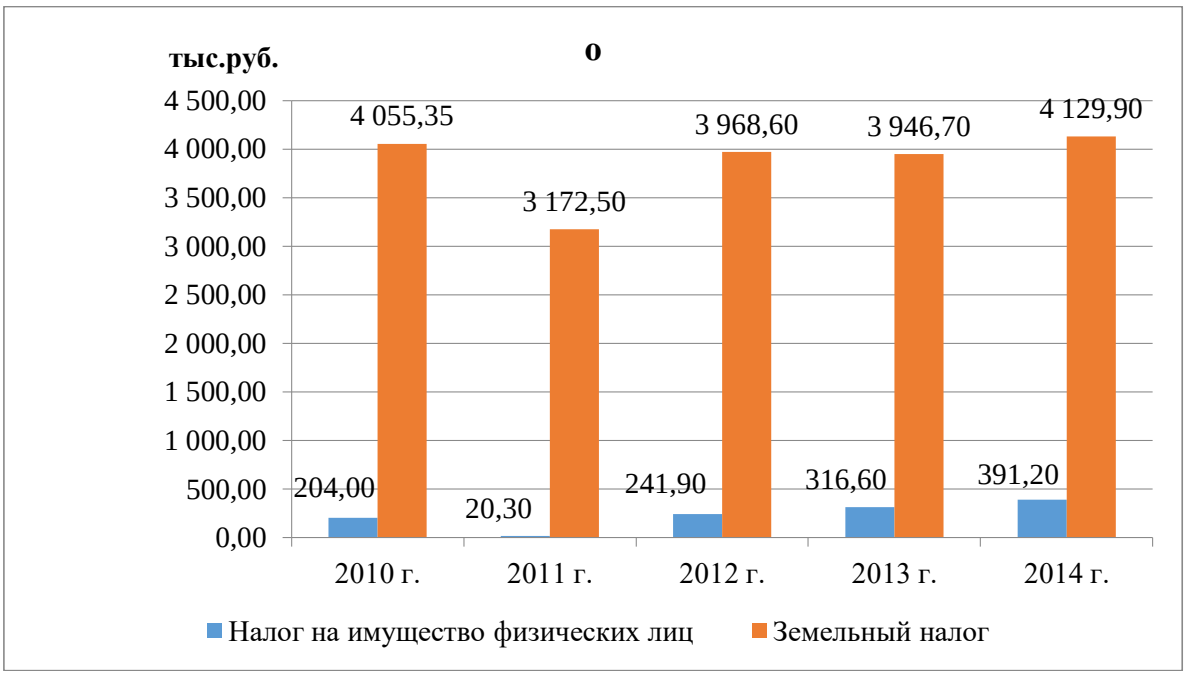


Рисунок 3 – Динамика налогов на имущество, поступивших в бюджет Кадошкинского муниципального района в течение 2010-2014 гг.

Информация, продемонстрированная на рисунке 3, свидетельствует о том, что налог на имущество физических лиц играет несущественную роль в части формирования доходов местного бюджета, даже учитывая тот факт, что с 2011 г. наблюдается устойчивый рост его значений. Следовательно, налоги на имущество включают в большей степени земельный налог. За исключением 2011 г. налоговые доходы от налогов на имущество незначительно разнятся по годам: так, прирост за рассматриваемый пятилетний период составил 6%. Уменьшение размера налогов на имущество на 25% в 2011 г. и возврат в 2012 г. к уровню 2010 г. обусловлен договором купли-продажи земельного участка (кадастровый номер 13:11:0101021:127) от 24.12.2010 года, между ООО «Таллея» и ОАО «Мир цветов» на сумму 50 800,0 тыс. рублей. Из-за того, что регистрация земельного участка произошла 21.01.2011 г., налог от данного земельного участка не был учтен при утверждении бюджета на 2011 г.

Налоговые доходы местного бюджета в виде государственной пошлины в течение 2010-2014 гг. не имеют однозначной тенденции: в 2011 г., 2014 г. наблюдался прирост по сравнению с предыдущим периодом на 12% и 36% соответственно, а в 2012-2013 гг. ежегодное сокращение составляло 33% и 42%. Поэтому значение в 2014 г. в размере 400,9 тыс.руб. составляет лишь 60% от уровня 2010 г. Прогнозирование поступлений государственной пошлины осуществляется, исходя из динамики поступлений, сложившейся за последние три отчетных года, предшествующих расчетному, оценки исполнения в году, предшествующем расчетному, с учетом прогнозов главных администраторов государственной пошлины, зачисляемой в местный бюджет.

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что в рамках рассматриваемого периода времени, произошел полностью расчет по данным отмененным налогам и сборам, что выразилось в нулевом значении обозначенного вида налоговых доходов в 2014 г.

Начиная с 2014 г., в налоговые доходы бюджета Кадошкинского муниципального района включаются налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ в размере 2459,8 тыс.руб. По данной статье указываются доходы от акцизов на моторные масла, дизельное топливо, автомобильный бензин.

На рисунке 4 представлена динамика налоговых доходов бюджета Кадошкинского муниципального района в разрезе основных видов налогов.

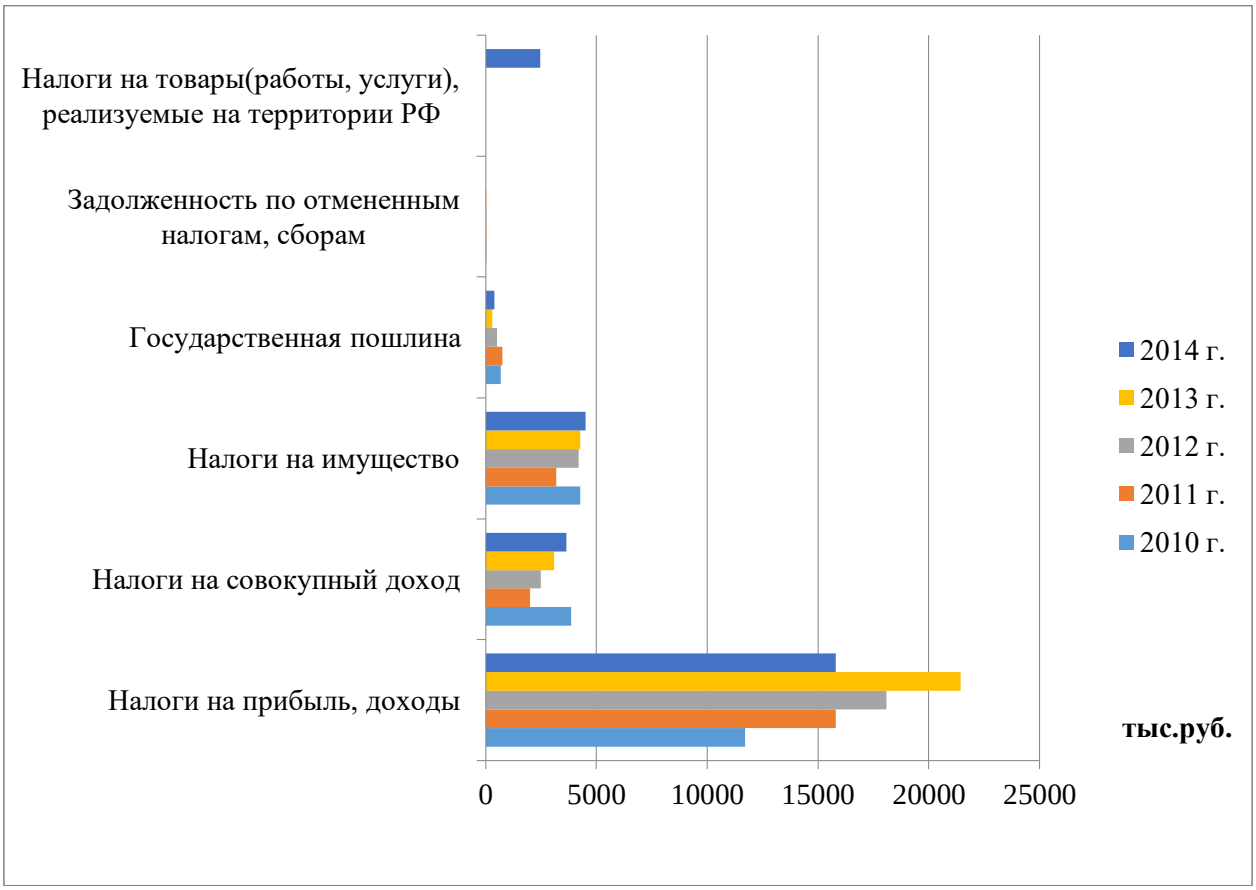


Рисунок 4 – Налоговые доходы бюджета Кадошкинского муниципального района в разрезе основных видов в 2010-2014 гг.

Как видно из рисунка 4, наибольший удельный вес в структуре налоговых доходов имели налоги на прибыль, доходы. Налоги на совокупный доход и налоги на имущество занимают практически одинаковую долю. В 2011 г. из-за существенного снижения в абсолютном выражении размера налогов на совокупный доход и налогов на имущество доля налогов на прибыль, доходы значительно возросла. В 2012-2013 гг. существенных изменений в структуре налоговых доходов, в сравнении с 2011 г., не произошло.

В связи с тем, что, начиная с 2014 г., часть акцизов на дизельное топливо, моторные масла и автомобильный бензин поступает в местный бюджет, начиная с 2014 г, структура налоговых доходов несколько изменилась: уменьшилась доля налогов на прибыль.

Таким образом, налоговые доходы формируют бюджет Кадошкинского района, отмечается положительная динамика по увеличению их абсолютных значений. Наибольшее значение среди налоговых доходов для формирования местного бюджета имеют налоги: НДФЛ, налоги на совокупный доход (ЕНВД, ЕСХН), земельный налог.

Тайлякова Л.Т.
студент 5го курса
Мухаметзянова Э.Р.
старший преподаватель
ФГБОУ ВО БГАУ
Россия, г. Уфа

УЧЕТ ЗАТРАТ И ВЫХОДА ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА В ООО «АКБУЗАТ» ЗИАНЧУРИНСКОГО РАЙОНА

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные моменты учета затрат и выхода продукции животноводства. Проанализированы затраты на производство по статьям калькуляции и выход продукции животноводства за рассматриваемый период. Так как правильно организованный учет затрат является необходимым элементом для принятия эффективных управленческих решений. Для того, чтобы производство продукции животноводства было выгодным и прибыльным, необходимо контролировать все виды затрат и найти более реальные пути снижения себестоимости продукции.

Ключевые слова: животноводство, учет затрат, выход продукции себестоимость.

В животноводстве в отличие от растениеводства нет такого разнообразия объектов учета затрат. В основном аналитические счета объектов затрат открывают по видам или половозрастным группам животных.

Учет затрат в ООО «Акбузат» на аналитических счетах по счету 20 "Основное производство", субсчет 2 "Животноводство", ведут по следующей номенклатуре статей затрат:

- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- сырье и материалы, в том числе:
- средства защиты животных;
– корма;
- содержание и эксплуатация основных средств;
- работы и услуги;
- расходы денежных средств;
- прочие затраты;
- потери от брака, падежа животных;
- затраты по организации производства и управлению.

В первой статье, учитывают все виды оплаты труда, предусмотренные Основными положениями по составу затрат включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг). Основным документом по учету затрат труда работников животноводства является Расчет начисления оплаты труда работникам животноводства (ф. № 413-АПК).

По статье «Отчисления на социальные нужды» учитываются обязательные отчисления во внебюджетные фонды на основании данных

бухгалтерских справок - расчетов.

На статью «Сырье и материалы» относится стоимость, израсходованных кормов, как собственного выращивания и производства, так и покупных. Израсходованные корма каждого наименования учитывают отдельно в Накопительной ведомости учета расхода кормов (ф. № СП-20) на основании данных первичных документов: Ведомости расхода кормов (ф. № СП-20), Акта на оприходование пастбищных кормов (ф. №СП-19).

Статья «Содержание и эксплуатация основных средств» выделена для учета нефтепродуктов, амортизационных отчислений, затрат (отчислений) на ремонт и других затрат по содержанию основных средств, используемых в данной отрасли животноводства (здания, доильные установки и другие основные средства). Затраты по данной статье отражаются на основании следующих документов: Путевых листов трактора (ф. № 412-АПК), Нарядов на сдельную работу (ф. № 414-АПК), Требований – накладных (ф. № 203-АПК), Ведомости амортизационных отчислений по основным средствам и резерва на ремонт основных средств (ф. № 49-АПК) и др.

Статья «Работы и услуги» предназначена для учета выполненных в животноводстве работ и услуг вспомогательными производствами и сторонними организациями. Наиболее важные виды работ и услуг вспомогательных производств целесообразно выделять: автотранспорт, транспортные работы тракторов, электроснабжение, водоснабжение.

В статью «Потери от брака, падежа животных» включают на основании Акта на выбытие животных и птицы (ф. СП-54) и решения руководителя организации, суммы потери от гибели молодняка животных, животных на откорме.

По статье «Затраты по организации производства и управлению» отражают расходы на организацию и управление производством в отрасли животноводства в доле, приходящейся на данный объект учета затрат по Ведомости распределения общепроизводственных (общехозяйственных) расходов (ф. 606-АПК).

Статья «Прочие затраты» выделена для учета различных мелких расходов и расходов разового характера. Практически сюда относится широкий круг затрат, не вошедших в предыдущие статьи, в том числе:

- затраты по ограждению ферм, оборудованию дезбарьеров, строительству санпропускников и других объектов, связанных с ветеринарно-санитарными мероприятиями; стоимость подстилки для животных; расходы по искусственному осеменению животных.

Обобщение данных первичных документов о затратах и выходе продукции в животноводстве в разрезе объектов аналитического учета и по подразделениям осуществляется в производственном отчете по животноводству (ф. №83 АПК)[1].

Таблица 1 Состав и структура затрат на продукцию животноводства в ООО «Акбузат»

Статьи затрат	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2014 г. в % к 2012 г.
	тыс.руб.	в % к итогу	тыс.руб.	в % к итогу	тыс.руб.	в % к итогу	
Оплата труда	645	0,43	639	8,16	654	7,97	101,3
Отчисления на соц. нужды	144	1,88	187	2,38	188	2,29	130,5
Корма	3060	40	3306	42,2	2959	36,1	96,6
Электроэнергия	46	0,6	38	0,48	54	0,65	117,4
Нефтепродукты	230	3	249	3,18	212	2,58	92,2
Амортизация	102	1,33	106	1,35	108	1,31	105,8
Прочие затраты	3420	52,76	3304	42,25	4021	48,1	117,57
Всего	7647	100	7829	100	8196	100	107,18,

Данные таблицы показывают, что в структуре затрат на продукцию животноводства в 2014 году наибольший удельный вес занимают прочие затраты, что составляют 48,1 %. К прочим затратам относятся: налог на землю, износ спецодежды, стоимость подстилки для животных, расходы на искусственное осеменение животных, затраты по ограждению ферм и др. Также немало удельный вес в структуре затрат занимают корма 36,1 %. К сожалению, уровень оплаты труда в сельском хозяйстве остается сравнительно низким и не обеспечивает даже простого воспроизводства рабочей силы. В общем затраты по сравнению с 2012 годом увеличились на 7,18 %.

Таблица 2 Выход продукции животноводства в ООО «Акбузат» Зианчуринского района

Вид продукции	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2014 г. в % к 2012 г.
	Выручено тыс.руб.	уд. вес	Выручено тыс.руб.	уд. вес	Выручено тыс.руб.	уд. вес	
Скот в живой массе-всего:	1710	32,88	1099	20,25	3978	47	232,63
В том числе: крупный рогаты скот	1710	32,88	1099	20,25	3743	44,2	218,8
лошади	-	-	-	-	235	2,8	0
Молоко цельное	2700	51,9	3099	57,1	3842	45,4	142,29
Прочая продукция животноводства	790	15,22	1228	22,65	640	7,6	81
Итого	5200	100	5426	100	8460	100	162,69

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод о том, что в 2014 г. выручка от реализации продукции животноводства составила 8460 тыс. руб., что на 3260 тыс. руб. или на 63 % больше, чем в 2012 г. На увеличение выручки повлияло снижение себестоимости продукции и рост объемов реализации. Это можно оценить как положительный момент. Удельный вес

молока в общем объёме реализации в 2013 г. составило 57,1 %, в 2014 г. 45,4 %.

Правильно организованный учет затрат является необходимым элементом для принятия эффективных управленческих решений. Для того, чтобы производство продукции животноводства было выгодным и прибыльным, необходимо контролировать все виды затрат и найти более реальные пути снижения себестоимости продукции. Это может быть:

- правильное использование производственных ресурсов (труда, основных и оборотных средств, земли);
- применение прогрессивных технологий;
- улучшение породного состава животных;
- углубление специализации и концентрации производства;
- совершенствование управления, организации и оплаты труда;
- соблюдение режима экономии.

Использованные источники:

1. Приказ Минсельхоза РФ «Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организация, от 6 июня 2003 г. № 792.
2. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет [Текст] учебник / Н.П. Кондраков. - М.: Проспект, 2009. - 442 с.
3. Годовой отчет ООО «Акбузат» Зианчуринского района за 2012, 2013, 2014 г.г.

Тайлякова Л.Т.
студент 5го курса
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ООО «АКБУЗАТ» ЗИАНЧУРИНСКОГО РАЙОНА

Аннотация: В статье рассматривается совершенствование управленческого учета в части системы учета затрат на производство продукции животноводства. Необходимость формирования системы учета затрат сельскохозяйственного предприятия обусловлена состоянием рыночных отношений страны на современном этапе их развития в условиях неопределенности и риска. Основной особенностью сельского хозяйства является сезонный характер работы, в связи с чем и возникают риски. Поэтому правильно организованный учет затрат на производство продукции животноводства является необходимым элементом для принятия эффективных управленческих решений.

Ключевые слова: управленческий учет, учет затрат, животноводство.

Актуальность организации управленческого учета и улучшения состояния бухгалтерской (финансовой) отчетности в сельскохозяйственных организациях заключается в ориентации информации на организацию

оперативного управления, которое должно соответствовать современным требованиям и быть максимально результативным и достоверным[2].

Общество с ограниченной ответственностью «Акбузат» расположено в Зианчуринском районе д. Трушино. Основной целью ООО «Акбузат» является получение прибыли и удовлетворение общественных потребностей в товарах и услугах, производимых и реализуемых обществом.

Видами деятельности ООО «Акбузат» является:

- растениеводство: выращивание зерновых и зернобобовых культур
- охота и предоставление услуг в этих областях
- животноводство.

В ООО «Акбузат» управленческий учет, как самостоятельный отдел бухгалтерского учета не организован. Но многие элементы управленческого учета входят в бухгалтерский учет, а именно учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции.

В животноводстве в отличие от растениеводства нет такого разнообразия объектов учета затрат. В основном аналитические счета объектов затрат открывают по видам или половозрастным группам животных.

Учет затрат на аналитических счетах по счету 20 "Основное производство", субсчет 2 "Животноводство", ведут по следующей номенклатуре статей затрат:

- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- сырье и материалы, в том числе:
- средства защиты животных;
– корма;
- содержание и эксплуатация основных средств;
- работы и услуги;
- расходы денежных средств;
- прочие затраты;
- потери от брака, падежа животных;
- затраты по организации производства и управлению[1].

Таблица 1 Состав и структура затрат на производство продукции животноводства в ООО «Акбузат»

Статьи затрат	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2014 г. в % к 2012 г.
	тыс.руб.	в % к итогу	тыс.руб.	в % к итогу	тыс.руб.	в % к итогу	
Оплата труда	645	0,43	639	8,16	654	7,97	101,3
Отчисления на соц. нужды	144	1,88	187	2,38	188	2,29	130,5
Корма	3060	40	3306	42,2	2959	36,1	96,6

Электроэнергия	46	0,6	38	0,48	54	0,65	117,4
Нефтепродукты	230	3	249	3,18	212	2,58	92,2
Амортизация	102	1,33	106	1,35	108	1,31	105,8
Проч. затраты	3420	52,76	3304	42,25	4021	48,1	117,6
Всего	7647	100	7829	100	8196	100	107,2

Данные таблицы показывают, что в структуре затрат на продукцию животноводства в 2014 году наибольший удельный вес занимают прочие затраты, что составляют 48,1 %. К прочим затратам относятся: налог на землю, износ спецодежды, стоимость подстилки для животных, расходы на искусственное осеменение животных, затраты по ограждению ферм и др. Также немало удельный вес в структуре затрат занимают корма 36,1 %. К сожалению, уровень оплаты труда в сельском хозяйстве остается сравнительно низким и не обеспечивает даже простого воспроизводства рабочей силы. В общем затраты по сравнению с 2012 годом увеличились на 7,18 %.

Поскольку план счетов финансового учета представляет собой упорядоченную номенклатуру перечня счетов, который должны применять и соблюдать все предприятия и организации независимо от их организационно- правовой формы и формы собственности, то информацию, аккмулируемую в этой учетной системе, можно использовать для внутреннего тпользования, но принимать решения на ее основе будет неэффективно , так как ее направленность носит внешний характер. Поэтому для учета затрат необходимо использовать план счетов управленческого учета.

В соответствии с разработанной нами классификацией затрат отрасли животноводства предлагаем открыть новые счета учета данных затрат в целях внедрения управленческого учета:

- 30 «Управленческая себестоимость продукции»
- 31 «Затраты крупнорогатого скота молочного направления»
- 32 «Затраты крупнорогатого скота мясного направления»

К каждому из этих счетов необходимо открыть субсчета по каждой группе животных:

К счету 31 «Затраты крупнорогатого скота молочного направления»:

- 1 «Основное стадо молочного скота»;
- 2 «Животные на выращивании и откорме»

К счету 32 «Затраты крупнорогатого скота мясного направления»:

- 1 «Основное стадо»
- 2 «Животные на выращивании и откорме»

Кроме того, целесообразно открыть два субсчета к счету 30 «Управленческая себестоимость продукции»:

- 30/1 «Управленческая себестоимость продукции растениеводства»
- 30/2 «Управленческая себестоимость продукции животноводства»

Таблица 2 Основные факты хозяйственной жизни

Факты хозяйственной жизни	Дт	Кт

Отпущены корма крупнорогатому скоту молочного направления	31/1	10
Начислена заработная плата дояркам	31/1	70
Произведены отчисления на начисленную заработную	31/1	69
Начислена амортизация здания коровника	31/1	02
Формирована управленческая себестоимость молока	30/2	31/1

Основное назначение данной модели управленческого учета затрат животноводства заключается в разграничении формирования затрат по отдельным группам и видам животных.

Затраты по видам животных учитываются на синтетических счетах, затраты по группам животных- на открытых к эти счетам субсчетах. Все затраты отражаются по дебету данных счетов. Сальдо данных счетов формирует себестоимость продукции по каждому виду животных, общая сумма сальдо счетов, списываемых в дебет счета 30/2 «Управленческая себестоимость продукции животноводства», образует управленческую себестоимость всей продукции животноводства в целом.

Данная модель учета затрат даст возможность отслеживать затраты по конкретным видам продукции, тем самым можно выявить наиболее рентабельный вид продукции.

Использованные источники:

1. Приказ Минсельхоза РФ «Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организация, от 6 июня 2003 г. № 792.
2. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет [Текст] учебник / Н.П. Кондраков. - М.: Проспект, 2009. - 442 с.
3. Годовой отчет ООО «Акбузат» Зианчуринского района за 2012, 2013, 2014 г.г.

Таминдарова А.Р.
студент 5 курса
факультет информационных технологий и управления
Шаймухаметова Л.Н.
ассистент
кафедра Государственное и муниципальное управления и право
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Российская Федерация, г. Уфа

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН: АНАЛИЗ И ХАРАКТЕРИСТИКА

Республиканское государственное автономное учреждение Многофункциональный центр предоставления государственных и

муниципальных услуг создано на основании Распоряжения Правительства Республики Башкортостан №1060-р от 17.08.2011 г. в рамках реализации Республиканской целевой программы «Снижение административных барьеров, оптимизация и повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе на базе Многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг на 2011 – 2014 годы». В июне 2012 года был открыт первый офис МФЦ РБ[2].

Республиканское государственное автономное учреждение Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг (далее - РГАУ МФЦ) является некоммерческой организацией, созданной для централизованного предоставления государственных и муниципальных услуг населению на территории Республики Башкортостан по принципу «одного окна». РГАУ МФЦ осуществляет свою деятельность в соответствии с требованиями комфортности и доступности для получателей государственных и муниципальных услуг, установленными Правилами организации деятельности многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг утвержденными Постановлением Правительства РФ от 22.12.2012 N 1376[1].

В МФЦ Республики Башкортостан предоставляется 544 услуги, по таким направлениям как: социальное обеспечение; услуги в сфере гражданско-правового статуса; земельно-имущественные отношения; предпринимательство. Межведомственное взаимодействие организовано с 59 органами власти и организациями.

Функции и полномочия учредителя Учреждения от имени Республики Башкортостан осуществляет Министерство экономического развития Республики Башкортостан.

Учреждение осуществляет свою деятельность в соответствии с предметом и целями деятельности, определенными федеральными законами и уставом МФЦ РБ, путем выполнения работ, оказания услуг в сфере предоставления государственных и муниципальных услуг и иных сферах, в случаях, установленных федеральными законами.

Основная цель деятельности - организация централизованного представления государственных и муниципальных услуг на территории Республики Башкортостан по принципу «одного окна».

Государственное регулирование деятельности многофункциональных центров в Республике Башкортостан характеризуется снижением административных барьеров за счет отсутствия контакта граждан с органами, предоставляющими государственные и муниципальные услуги, обеспечением максимально возможного удобства граждан при оказании им государственных и муниципальных услуг и повышением качества обслуживания граждан.

Инфраструктура МФЦ образует уникальный комплекс передовых

информационных и коммуникационных технологий. Благодаря оснащенности МФЦ современным оборудованием, сотрудники и посетители МФЦ обеспечены полным доступом к информационно - программным ресурсам. В МФЦ внедрена автоматизированная информационная система ЕЦУ (единый центр услуг), которая обеспечивает работу в режиме «одного окна» и интегрирована с системой межведомственного электронного взаимодействия, электронной очередью, инфокиоском и порталом МФЦ Республики Башкортостан.

Стоит отметить, что на всероссийском конкурсе «Лучший многофункциональный центр России» который проводится, в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 июля 2014 года № 1235-р в 2014 году среди МФЦ страны Министерством экономического развития Российской Федерации, МФЦ РБ победу в двух номинациях - «Лучший МФЦ (с количеством окон обслуживания не менее 20)» и «Лучшая практика по информатизации МФЦ».

По словам заместителя директора Департамента государственно регулирования в экономике Минэкономразвития России Павла Малкова**, к**роме проверки соответствия представленных автоматизированных систем всем обязательным требованиям, оценивались масштабность проектов, затраты на их реализацию, возможности адаптации и тиражируемости решений, а также учитывались наличие дополнительных сервисов как для сотрудников МФЦ, так и для потребителей услуг, интеграция АИС МФЦ с федеральными и региональными информационными системами, в том числе системой мониторинга качества госуслуг «Ваш контроль»[3].

Согласно план-графику организации предоставления государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна», было принято решение до 1 января 2015 года:

1. создать 20 больших, 7 средних и 43 малых офисов МФЦ (всего 70 офисов и 889 окон);
2. использовать офисы привлекаемых организаций – «Сбербанка» и «Почты России» (504 офиса и 675 окон);
3. создать 64 удаленных рабочих места в сельских поселениях численностью около 1000 человек.

Однако на начало 2015 года доля граждан, имеющих доступ к получению государственных и муниципальных услуг через многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг составило 41,6% населения Республики Башкортостан с учетом того, что к концу 2014 года было открыто 25 филиалов на территории республики.

Создание многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг влечет много плюсов для населения:

1. Во-первых, оперативность. Данные, нужные заявителям, например, справки, можно получить гораздо быстрее. И нет

необходимости ходить по разным органам государственной власти, ведь все необходимые документы можно сдать в одном месте;

2. Во-вторых, значительное снижение уровня коррупции, так как нет непосредственного контакта с должностными лицами, то и требовать дополнительную оплату некому;

3. В-третьих, удобство. Всеми операциями можно управлять прямо из дома, зайдя в «личный кабинет», либо же предварительно записаться дома;

4. В-четвёртых, разгрузка традиционной системы администрирования, что означает меньшее количество очередей;

5. В-пятых, универсальность. Список услуг постоянно пополняется.

Несмотря на распространенную практику создания и развития МФЦ на территории Российской Федерации, на сегодняшний день одной из ключевых проблем остается низкое качество предоставления государственных и муниципальных услуг на базе МФЦ. Трудности возникают, как в организации работы самих МФЦ, так и у граждан при их обращении за услугами. Это связано с низкой информированностью граждан в данной сфере.

Основным критерием эффективности работы МФЦ является уровень удовлетворённости граждан, пользующихся услугами МФЦ. Как показывает большинство проведенных опросов, основными сложностями, с которыми сталкивается заявитель при обращении в МФЦ, является долгое ожидание в очереди для подачи документов. При хорошо организованной работе предполагается, что время ожидания в среднем не составит более, чем 15 минут, однако, на практике это время значительно дольше. Данная проблема связана прежде всего с тем, что спектр услуг расширяется с каждым днем, а открытие новых филиалов МФЦ затягивается. Поэтому выходом из сложившейся ситуации может стать увеличение количества окон, а также информирование граждан о возможности предварительной записи.

Таким образом, решение сложившихся проблем возможно только посредством реализации комплекса организационных, информационных, нормативно-методических и технических мероприятий, которые должны быть предусмотрены при предоставлении по принципу «одного окна» и направлены на обеспечение экономической эффективности.

Использованные источники:

1. Об утверждении Правил организации деятельности многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг [Электронный ресурс] Постановление Правительства РФ от 22.12.2012 N 1376 (ред. от 27.02.2015) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

2. Снижение административных барьеров, оптимизация и повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг, в том

числе на базе Многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг на 2011 – 2014 годы [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства Республики Башкортостан №1060-р от 17.08.2011 г. // СПС «Консультант Плюс».Республика Башкортостан.
3. Портал административной реформы [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://ar.gov.ru/ru/news/1228/1/0/2/10/index.html

Тарасенко А.А.
магистрант 2 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

СЦЕНАРНЫЙ ПОДХОД ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ И АНАЛИЗЕ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация

В данной статье автор предлагает использовать сценарный подход при прогнозировании консолидированной финансовой отчетности компании, предполагающий расчет стоимости собственного капитала Группы компаний на основании нескольких вариантов прогнозной отчетности, соответствующей каждому из сценариев развития бизнеса компании с учетом определенной комбинации макроэкономических параметров. Также автор проводит анализ выбора метода расчета стоимости бизнеса, необходимого для применения в рамках предлагаемого подхода к прогнозированию финансовой отчетности.

Ключевые слова: прогнозирование, консолидированная финансовая отчетность, денежный поток, стоимость бизнеса.

На сегодняшний день практически все российские и иностранные корпорации, представляющие собой группу компаний, составляют консолидированную финансовую отчетность (далее - КФО). Необходимость составления такой отчетности связана с тем, что анализ результатов деятельности группы нескольких предприятий, связанных между собой юридически и экономически, наиболее целесообразно проводить не по каждому отдельному предприятию, а по всей группе в целом, поскольку анализ финансовой отчетности каждого отдельного предприятия, особенно если оно входит в состав вертикально-интегрированной цепочки хозяйствующих обществ, является ограниченным и не может дать полного представления о финансовом и операционном положении целой группы компаний.

В связи с процессами глобализации экономики, такими как: создание предприятий с участием зарубежного капитала, активизация деятельности компаний и корпораций на экспортных рынках продукции, товаров и услуг, развитие разнообразных форм трансграничных связей между нефинансовыми и финансовыми организациями, создание рабочих мест за

рубежом, наиболее актуальным на сегодняшний день является составление консолидированной финансовой отчетности на основе международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), которые дают возможность улучшить сопоставимость финансовых показателей отдельной корпорации в рамках всей отрасли. С точки зрения эффективности деятельности корпорации финансовая отчетность по международным стандартам дает возможность наиболее выгодно привлекать инвестиции, кредитные ресурсы, а также способствует активному входу на новые рынки сбыта в мировой экономике.

Согласно Международному стандарту финансовой отчетности (МСФО) 10 "Консолидированная финансовая отчетность" понятие КФО раскрывается как "финансовая отчетность группы, в которой активы, обязательства, капитал, доход, расходы и потоки денежных средств материнского предприятия и его дочерних предприятий представлены как активы, обязательства, капитал, доход, расходы и потоки денежных средств единого субъекта экономической деятельности" [1].

В России процесс составления, представления и публикации КФО регламентирован Федеральным законом №208-ФЗ "О консолидированной финансовой отчетности". Согласно данному нормативно-правовому акту под консолидированной финансовой отчетностью понимается "систематизированная информация, отражающая финансовое положение, финансовые результаты деятельности и изменения финансового положения организации, которая вместе с другими организациями и (или) иностранными организациями в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (далее - МСФО) определяется как группа" [2]. В данном законе определен перечень юридических лиц, которые обязаны составлять КФО. Так, в число таковых входят кредитные, страховые организации, а также организации, акции которых допущены к организованным торгам путем включения их в котировальный список. Полный список всех организаций, которые обязаны составлять КФО изложен в части 1 статье 2 закона о КФО.

Таким образом, на основании КФО пользователи отчетности могут оценить финансовое и операционное положение группы компаний в целом.

Следует отметить, что понятие "консолидированная финансовая отчетность"является одним из самых распространенных среди работ российских и зарубежных специалистов и ученых в области МСФО. При этом многие авторы по-разному трактуют данное определение, приведем некоторые из них.

В учебнике Палия В.Ф. "Международные стандарты учета и финансовой отчетности" автор отмечает, что консолидированная финансовая отчетность "отражает имущественное финансовое положение и результаты хозяйственной деятельности всех компаний, входящих в сферу консолидации, как единого экономического целого" [3, с.363].

В.В. Ковалев в книге "Финансовый анализ: методы и процедуры" дает

термину более развернутое определение [4, с.195-196] : "Консолидированная финансовая отчетность - это отчетность корпоративной группы, составляемая холдинговой компанией в обязательном порядке и представляющая собой объединенную по определенным правилам отчетность материнской компании с отчетностью всех ее дочерних компаний". При этом автор подчеркивает, что данная отчетность не является отчетностью самостоятельного юридического лица. Также В.В. Ковалев отмечает, что при консолидации исключаются внутригрупповые обороты между компаниями Группы.

В учебно-практическом пособии А.А. Матвеева и В.П. Суйц "Консолидированная отчетность: методика и практика" дается наиболее полное определение понятия "консолидированная отчетность", характеризующее данный вид финансовой отчетности во всех существенных аспектах: "Консолидированная бухгалтерская отчетность представляет собой объединение при помощи специальных учетных процедур (а не простого суммирования) отчетности двух и более предприятий, находящихся в определенных юридических и финансово-хозяйственных взаимоотношениях, когда одно или несколько юридически самостоятельных предприятий находятся под контролем лишь одного общества так называемого материнского (родительского) общества, стоящего над всеми прочими членами группы" [5, с.15].

Анализируя определения консолидированной отчетности, приведенные различными авторами, мы можем прийти к выводу о том, что термин"консолидированная финансовая отчетность" имеет самостоятельное смысловое значение. Помимо этого выявлено, что составление консолидированной финансовой отчетности - это особый учетный процесс, который связан с отражением фактов хозяйственной деятельности в соответствии с МСФО и предполагает, в числе прочих, исключение внутригрупповых оборотов между компаниями Группы, а также исключение внутригрупповой прибыли, заработанной компаниями при продаже товаров, продукции и услуг внутри Группы.

Поскольку акционеры и собственники материнского предприятия, являющегося головной структурой в группе компаний, заинтересованы в экономическом развитии деятельности корпорации и, соответственно, в наращивании стоимости бизнеса группы в целом, возникает потребность в прогнозировании финансовой отчетности холдинга. По мнению автора настоящей статьи, в основе процесса прогнозирования финансовой отчетности лежит предопределение ее ключевых показателей, на основании которых рассчитываются значения отчетных показателей (статьи отчетности), являющиеся взаимосвязанными между собой аналитически и отражающие условия будущей деятельности, задаваемые на предположениях о том или ином развитии событий.

Задача прогнозирования финансовой отчетности группы компании решается либо с помощью внешних специалистов, привлекаемых для

разрешения данного вопроса из аудиторских и консалтинговых фирм, либо собственными силами, а именно, подразделениями, занимающиеся финансовым анализом, внутренним аудитом, бюджетированием. Чаще всего данную функцию выполняют специалисты, которые составляют отчетность по международным стандартам финансовой отчетности. Работа этих специалистов во многом зависит от работы и иных служб группы компаний, поскольку для того чтобы составить наиболее реалистичный прогноз будущей финансовой отчетности, необходимо огромное количество информации и исходных данных.

Стоит отметить, что исследование вопросов финансового анализа и прогнозирования консолидированной финансовой отчетности коммерческих организаций отражено в работах В.В. Ковалева, Н.С. Пласковой, М.А. Вахрушиной, М.В. Мельник, О.Н. Лихачевой, В.Г. Когденко, Л.А. Бернстайна, Джеймса К. Ван Хорна, а также других российских и зарубежных ученых.

Согласно Л.А. Бернстайну "Прогнозирование (финансовой отчетности) должно отличаться от экстраполяции" [6, с.567]. Л.А. Бернстайн в своем труде "Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация" отмечает, что "Прогнозирование (отчета о прибылях и убытках)основано на тщательном анализе как можно большего количества отдельных элементов доходов и расходов и обдуманной оценке их будущей величины, с учетом взаимосвязи между элементами, а также вероятных будущих условий" [6, с.568].

Осмысление вышеприведенного тезиса приводит к выводу о том, что прогнозирование консолидированной финансовой отчетности неразрывно связано с ее анализом. Именно в ходе финансового анализа осуществляется накопление информации о структуре и составе активов и пассивов организации, а также о ее финансовом и операционном состоянии. С помощью финансового анализа можно исследовать динамику финансовых показателей и определить тенденции развития компании (корпорации).

В учебнике М.А. Вахрушиной и Н.С. Пласковой "Анализ финансовой отчетности" авторы отмечают, что при проведении анализа консолидированной финансовой отчетности необходимо изначально провести анализ каждого отдельного предприятия, входящего в состав Группы, а затем проанализировать консолидированную отчетность. Показатели эффективности группы должны быть выше, чем те, что рассчитаны для каждого отдельного предприятия, входящего в состав группы. Таким образом, "материнская компания должна выбрать один из двух путей - избавляться от неэффективных вложений и прекращать контроль над активами или повышать эффективность использования консолидированных активов" [7, с.250-251].

После того как проведена необходимая работа над анализом консолидированной отчетности и выявлением резервов повышения эффективности хозяйствования объединенной компании, следует переходить

к прогнозированию финансовой отчетности холдинга. В учебном пособии О.Н.Лихачевой и С.А. Щурова "Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия" авторы отмечают, что "прогнозирование всегда предшествует планированию и бюджетированию, его цель - снижение риска при принятии решений (управленческих)" [8, с.79].

Основной задачей прогнозирования консолидированной финансовой отчетности является оценка перспектив экономического роста для холдинга при определенном развитии внешней и внутренней экономической среды группы компаний. Другая задача прогнозирования финансовой отчетности холдинга, которую преследуют собственники корпораций, состоит в выявлении резервов роста акционерной стоимости бизнеса, а также условий, при которых эта стоимость будет расти наиболее быстрыми темпами. Для менеджмента группы компаний прогнозная консолидированная финансовая отчетность дает возможность проанализировать, какие именно источники финансирования бизнеса необходимы для его продолжения, в том числе для осуществления новых инвестиционных проектов. Специалистам, занимающимся бюджетированием холдинга, прогнозная отчетность позволяет ответить на вопрос, насколько соответствуют показатели бизнес-планов финансовым возможностям группы компаний.

Учитывая большое количество задач, которые ставятся перед прогнозированием консолидированной финансовой отчетности, автор статьи предлагает применить сценарный подход к прогнозированию и анализу консолидированной финансовой отчетности. В условиях турбулентности экономики особое внимание следует уделить диверсификации рисков и определению наиболее эффективных управленческих решений, которые смогли бы повысить результативность деятельности корпорации, а также максимизировать ее акционерную стоимость. По нашему мнению, с помощью сценарного подхода к прогнозированию финансовой отчетности можно не только определить эти решения, но и выявить резервы повышения стоимости собственного капитала предприятия (корпорации). Последнее является необходимым для собственников и акционеров компании. Таким образом, по мнению автора, сценарный подход к прогнозированию консолидированной финансовой отчетности - это подход, при котором предопределяются основные показатели прогнозной финансовой отчетности в случае принятия того или иного управленческого решения в сочетании с предполагаемыми изменениями макроэкономических показателей в рамках каждого из нескольких сценариев прогноза развития корпорации. Данный подход предполагает следующие особенности:

а) необходимо составление *нескольких* наиболее реалистичных сценариев развития бизнеса компании и изменения основных макроэкономических параметров;

б) после составления нескольких финансовых отчетностей корпорации, соответствующих каждому из сценариев прогноза, необходимо рассчитать стоимость собственного капитала компании, используя методы

доходного подхода из теории оценки бизнеса. По мнению автора статьи, стоимость бизнеса является наиболее достоверным индикатором его состояния, поскольку эта величина учитывает изменения как во внешней, так и во внутренней среде деятельности предприятия;

в) полученные стоимости собственного капитала корпорации, соответствующие каждому из сценариев прогноза финансовой отчетности, следует сравнить между собой для выявления наиболее взвешенного и эффективного управленческого решения, которое смогло бы повысить стоимость собственного капитала и улучшить результативность финансово-хозяйственной деятельности корпорации.

Осталось определиться с тем, какой метод целесообразней использовать для расчета стоимости собственного капитала компании. Выделим основные методы определения стоимости бизнеса в рамках доходного подхода:

а) метод дисконтирования денежных потоков на инвестированный капитал (FCFF); данный метод применяется, когда у компании в ближайшие годы ожидается значительное изменение величины прибыли из-за освоения новых производств, привлечения дополнительных инвестиций, технической модернизации, всплеска спроса на продукцию и других причин. Стоимость собственного капитала компании согласно данному методу определяется как сумма дисконтированных денежных потоков от операций в пределах прогнозного периода, а также дисконтированной стоимости денежных потоков от операций за пределами прогнозного периода за вычетом чистого долга по заемному капиталу на начало прогнозного периода (определяется как разность между стоимостью заемного капитала компании и денежных средств, находящихся в распоряжении предприятия на начало прогнозного периода).

Расчет денежного потока на инвестированный капитал компании производится по формуле

$$FCFF = EBIT - T + A - I - \Delta WC \qquad (1)$$

где $FCFF$ - чистый денежный поток;

EBIT- операционная прибыль до вычета налога на прибыль и процентов по заемному капиталу;

T- налог на прибыль;

A - амортизация;

I - капитальные вложения;

ΔWC - изменение чистого оборотного капитала;

Ставка дисконтирования (WACC) рассчитывается согласно следующей формуле

$$WACC = k_d * (1 - t) * w_d + k_e * w_e \qquad (2)$$

где: k_d – стоимость привлечения заемного капитала;

t – ставка налога на прибыль компании;

wd– доля заемного капитала с структуре капитала компании;

ke – стоимость привлечения собственного капитала;

we– доля собственного капитала в структуре капитала компании.

Дисконтированный денежный поток (DCF) рассчитывается за каждый год прогнозного периода (на середину года), после чего эти потоки суммируются и результат выводится с помощью формулы

$$\sum_0^N DCF = \sum_{i=0}^{N} \frac{FCFF_N}{(1+WACC)^{N-0.5}}, \qquad (3)$$

где $\sum_0^N DCF$ - сумма дисконтированных денежных потоков в рамках прогнозного периода

$FCFF_N$ - чистый денежный поток для N-ого прогнозного года;

$WACC$ - ставка дисконтирования денежного потока.

При расчете стоимости бизнеса в постпрогнозном периоде, используется формула Гордона. Применение данной формулы "обусловлено тем, что в постпрогнозном периоде предполагается постоянный темп прироста денежных потоков компании

Для расчета постпрогнозной (терминальной) стоимости (TV) была использована следующая формула [9, с.58-68].

$$TV = \frac{CF_{TV} * (1 - \frac{(1+g)^n}{(1+WACC)^n})}{WACC - g} \qquad (4)$$

где WACC - средняя[1] ставка дисконтирования для денежного потока за все годы прогнозного периода;

CF_{TV} - это средний[2] денежный поток за все годы прогнозного периода;

n - длительность постпрогнозного периода (данный срок оценивается на основании предполагаемого конечного срока существования бизнеса после прогнозного периода; например, для горнодобывающих и нефтегазодобывающих компаний таковым будет являться срок отработки всех имеющихся в эксплуатации месторождений);

g - прогнозируемый темп инфляции в постпрогнозный период, который принимается равным темпу инфляции, прогнозируемым в последний год прогнозного периода.

Согласно Ф.Илишкину формула определения терминальной стоимости зависит от различных комбинаций предположений. Так, вышеуказанная формула учитывает ограниченный срок жизни компании (например, вследствие истощаемости действующих месторождений нефти или газа для нефтегазовой компании), а также ненулевые темпы прироста.

После того как рассчитана постпрогнозная стоимость, необходимо ее

[1] Согласно методике, предлагаемой автором настоящей статьи

[2] Согласно методике, предлагаемой автором настоящей статьи

дисконтировать согласно следующей формуле

$$DTV = \frac{TV}{(1+WACC_N)^N} \quad (5)$$

где DTV - дисконтированная постпрогнозная стоимость;

$WACC_N$ - ставка дисконтирования, рассчитанная для последнего года прогнозного периода;

TV - постпрогнозная стоимость.

В результате окончательная стоимость собственного капитала компании (бизнеса) равняется следующему значению

$$V_{DCF} = \sum_0^N DCF + DTV - ND \quad (6)$$

где V_{DCF} - общая стоимость бизнеса компании;

$\sum_0^N DCF$ - сумма дисконтированных денежных потоков в рамках прогнозного периода;

DTV - дисконтированная постпрогнозная стоимость;

ND - чистый долг компании на начало прогнозного периода.

б) метод капитализации прибыли [10, с.398]; применяется в ситуации, когда ожидается, что компания в течение длительного периода времени будет получать примерно одинаковую величину дохода. Однако не можем с уверенностью говорить, что доходы компании, занимающейся внешнеэкономической деятельностью, будут примерно одинаковыми и стабильными в силу непредсказуемости изменения макроэкономических параметров, таких как мировые цены на готовую продукцию, а также курс иностранной валюты, выраженный в российских рублях.

Расчет стоимости бизнеса компании по данному методу выражается формулой

$$V = \frac{CF}{R} \quad (7)$$

где V - стоимость бизнеса компании;

CF - денежный поток компании (годовой);

R - ставка капитализации.

В свою очередь, ставка капитализации рассчитывается согласно следующей формуле

$$R = r - g \quad (8)$$

где R - ставка капитализации;

r - ставка дисконтирования;

g - долгосрочные темпы прироста денежного потока.

в) метод экономической прибыли (EP) (другое название данного метода - метод экономической добавленной стоимости (EVA)); в основе данного метода содержится принцип, согласно которому стоимость компании будет расти в случае если разница между операционной прибылью и затратами на капитал за период будет положительная. Данная разница и является экономической прибылью предприятия, которая определяется по формуле:

$$EP = NOPAT - IC * WACC \quad (9)$$

где EP - экономическая прибыль;

NOPAT- операционная прибыль после уплаты налогов на прибыль;

IC - инвестированный капитал, состоящий из собственного капитала и заемного капитала;

WACC - ставка дисконтирования, равная рыночной средневзвешенной стоимости капитала.

По данному методу определение ставки дисконтирования, величины постпрогнозной стоимости, а также суммы экономических прибылей, получаемых компанией за все годы прогнозного периода, аналогично методу дисконтированных денежных потоков. Единственное отличие - вместо показателя "чистый денежный поток" используется показатель "экономическая прибыль". Итоговая величина стоимости бизнеса компании равняется сумме трех показателей: дисконтированной экономической прибыли за все годы прогнозного периода, суммарной дисконтированной экономической прибыли в постпрогнозном периоде (постпрогнозная стоимость), и стоимость собственного капитала на начало прогнозного года [11, с.389].

Метод экономической прибыли имеет свои достоинства и недостатки. Основное преимущество данного метода связано с тем, что экономическая прибыль "позволяет сопоставить фактическую и требуемую прибыль" компании [12, с.294-295]. Более того, данный показатель дает возможность оценить увеличение стоимости бизнеса компании в динамике. Однако при этом у него есть и существенные недостатки, среди которых можно выделить неизбежную субъективность в оценке показателя требуемой доходности (WACC), которая может исказить значение экономической прибыли еще до ее непосредственного дисконтирования. Помимо этого, на расчет показателя экономической прибыли особенно сильно влияет первоначальная оценка величины инвестированного капитала: если данная оценка занижена, то создаваемая экономическая прибыль будет высокая, а если завышена, - то низкая. Также отмечается в периодической научной литературе, что "показатель EVA для достижения «рыночности» оценок показателей финансовой отчетности предусматривает внесение значительного количества корректировок при расчете показателя

операционной прибыли после налогообложения и первоначальной величины инвестированного капитала" [13]. О.В. Соколова считает, что определение доли собственного и заемного капитала в инвестируемом капитале, согласно методу EVA, может также исказить показатель экономической прибыли. Дело в том, что "рыночная оценка будет постоянно меняться в связи с изменением цен акций (собственный капитал) и облигаций (заемный капитал) компании на рынке" [14, с.5].

Осмысляя вышеприведенные методы определения стоимости бизнеса в рамках доходного подхода, автор статьи считает, что для проведения качественного прогноза и анализа финансовой отчетности, необходимо определить величину дисконтированных денежных потоков с помощью доходного подхода в рамках оценки стоимости бизнеса компании.

Способность компании генерировать доход, как правило, считается наиболее важным фактором при проведении оценки стоимости бизнеса компании и представляет собой наличие "чистого денежного потока", который может быть распределен между собственниками после вычета суммы денежных средств, которые необходимо реинвестировать в компанию для продолжения деятельности и дальнейшего роста. Таким образом, чистый денежный поток представляет собой сумму, которая может быть распределена между собственниками без ущерба для хозяйственной деятельности компании и ее развития.

Данный метод оценки является наиболее адекватным с точки зрения инвестиционных мотивов, поскольку любой инвестор, вкладывающий деньги, в конечном счете покупает не набор активов, состоящий из зданий, сооружений, машин, оборудования, материальных ценностей, а поток будущих доходов, который позволит ему окупить вложенные средства и получить прибыль.

Выбранный способ расчета стоимости собственного капитала компании предполагает следующие этапы:

а) выбор модели денежного потока;

б) определение длительности прогнозного периода;

в) прогноз будущих денежных потоков;

г) расчет ставки дисконтирования;

д) определение терминальной стоимости;

е) внесение корректировки на рыночную стоимость прочих активов, стоимость которых не учтена в генерируемых обществом денежных потоках.

При оценке бизнеса и определении рыночной стоимости собственного капитала компании можно применять одну из двух моделей денежного потока: для собственного капитала и для всего инвестированного капитала (бездолговой денежный поток). Различия между ними заключаются в том, что при расчете денежного потока для собственного капитала вычитаются проценты за пользование кредитами и вносятся корректировки на прирост/сокращение долгосрочного долга компании, а также в использовании различных ставок дисконтирования.

Согласно теории оценки, вне зависимости от того, выбран денежный поток от собственного капитала или бездолговой денежный поток, итоговые величины стоимости компании будут равны.

В рамках предлагаемого автором настоящей статьи сценарного подхода к прогнозированию консолидированной финансовой отчетности будут учтены различные вариации показателей макроэкономической среды, таких как курс доллара, мировые и внутренние цены на производимую продукции и оказываемые услуги, а также показатели, характеризующие операционную деятельность компании, такие как объем производства, производственные мощности, а также изменяющаяся ставка дисконтирования от одного прогнозного года к другому (изменения возникнут в результате капитализации чистой нераспределенной прибыли, заработанной за каждый прогнозный год, а также в результате привлечения дополнительного заемного финансирования, необходимого для обеспечения прогнозируемого роста продаж), то мы получим несколько моделей денежных потоков. Данные модели будут трансформированы в прогнозные агрегированные отчеты, которые будут представлять собой несколько версий прогнозной консолидированной финансовой отчетности Группы компаний.

Таким образом, с помощью прогнозной консолидированной финансовой отчетности, составленной на основе предлагаемого сценарного подхода можно предположить, каким образом будет выглядеть финансовое положение холдинга в условиях различных вариантов внешней экономической среды при принятии тех или иных управленческих решений.

Использованные источники:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» (в редакции приказов Минфина России от 31.10.2012 № 143н; от 07.05.2013 № 50н) [Электронный ресурс] // URL: http://www.minfin.ru

2. Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ "О консолидированной финансовой отчетности" (в редакции от 04.11.2014) [Электронный ресурс]// Консультант Плюс : офиц. сайт компании «КонсультантПлюс». URL: http:// base.consultant.ru /cons/ cgi/online

3. Палий В Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник/ В. Ф. Палий. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. - С. 363.

4. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры: учебник/ В. В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2002. - С. 195-196

5. *Матвеев А., Суйц В.* Консолидированная отчетность: Методика и практика. Учебно-практическое пособие. — ИД ФБК-ПРЕСС Москва, 2001. — С. 15.

6. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ./ Научн. ред. перевода чл.-корр. РАН И.И.Елисеева. Гл.редактор серии проф.Я,В.Соколов. - М.: Финансы и

статистика, 2003. - С.567-568
7. Вахрушина М.А., Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности: Учебник / Под ред. М.А. Вахрушиной и Н.С. Пласковой. - М.: Вузовский учебник, 2007. - С.250-251
8. Лихачева О.Н., Щуров С.А. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: Учеб.пособие / Под ред. И.Я.Лукасевича. - М.: Вузовский учебник, 2009. - С. 79
9. Илишкин Ф. Как определить ценность использования актива // МСФО: Практика применения. - 2008. - №5. - С. 58-68.
10. Косорукова И.В., Секачев С.А., Шуклина М.А. Оценка стоимости ценных бумаг и бизнеса: учебное пособие / И.В.Косорукова, С.А. Секачев, М.А. Шуклина; под ред. И.В.Косоруковой. - М. Московская финансово-промышленная академия, 2011. - С. 398
11. Когденко В.Г., Мельник М.В. Управление стоимостью компании. Ценностно-ориентированный менеджмент: учебник для бакалавров и магистров, обучающихся по направлениям "Экономика", "Менеджмент" / В.Г. Когденко, М.В. Мельник. - М.: Юнити-Дана, 2014. - С.389
12. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник/О. В. Ефимова. - 4-е изд., испр., доп. - М.: Омега-Л, 2013. - С.294-295
13. Щербакова, О.Н. [Электронный ресурс] : [Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на концепции добавленной стоимости] / (статья) - Режим доступа: http://www.finman.ru /articles/2003/6/711.html
14. Соколова О.В. Экономическая добавленная стоимость и ее использование в оценочной деятельности // Российский внешнеэкономический вестник. - 2007. - № 4. - С. 5

Тараскин М.В.
магистрант
Блинников В.А., д.ю.н.
профессор
кафедра Гражданское право и процесс
Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал) ДГТУ

О ВОЗМОЖНОСТИ КВАЛИФИКАЦИИ ДОГОВОРА АУТСОРСИНГА

Аутсорсинг - это решение, принимаемое непосредственно руководителем предприятия и непосредственно связанное с организационными вопросами, о передаче каких-либо бизнес-функций или частей бизнес-процесса предприятия стороннему подрядчику.

Аутсорсинг заключается в рассредоточении основных выполняемых функций внутри фирмы. Последняя на себя берет ответственность за функции, которые выполняет лучше других и с наименьшими затратами, а остальные распределяет между другими субъектами.

В российском законодательстве отсутствует правовое понятие

"аутсорсинг", но зато в гражданском праве присутствует один из основных принципов: свобода договора. то есть право заключать договоры, не предусмотренные Гражданским кодексом. Отсутствие же специального правового регулирования означает, что договор аутсорсинга должен быть тщательным образом и очень детально проработан сторонами как с точки зрения налоговых, административных, так и гражданско-правовых последствий. Иначе компания может столкнуться с рядом негативных и очень неприятных последствий.

В российской предпринимательской практике на аутсорсинг чаще всего передаются такие функции, как ведение бухгалтерского учёта, обеспечение функционирования офиса, переводческие услуги, транспортные услуги, поддержка работы компьютерной сети и информационной инфраструктуры, рекламные услуги, обеспечение безопасности.

Предмет договора аутсорсинга, как и любого договора, является существенным условием. К рассматриваемому виду договора применяются нормы граждвнского законодательства о заключении договоров, а именно ГК РФ, которая гласит, договор считается заключенным, если между сторонами, в требуемой в подлежащих случаях форме, достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. Предмет договора аутсорсинга. Общеизвестно и всеми поддерживается мнение И.Б. Новицкого о том, что "в полном смысле существенной и необходимой частью договора можно признать только предмет договора".

Срок исполнения договора, т.е. "начальный и конечный сроки оказания услуг", так же является существенным условием для договора аутсорсинга.

В научных работах представлено мнение, согласно которому договор аутсорсинга представляет собой самостоятельный вид и его следует обозначить "как непоименованный в ГК, но поименованный в иных нормативных правовых актах", ввиду того что договор аутсорсинга неизвестен ГК РФ, но упоминается в иных нормативных правовых актах (прежде всего актах налогового и корпоративного законодательства).

Принцип свободы договора, закрепленный в п. 2 ст. 1, ст. 421 ГК РФ, позволяет квалифицировать то или иное соглашение, не относящееся к поименованным в законе видам договоров, как договор особого рода (договор suigeneris), прямо законом не регулируемый, однако не противоречащий императивным нормам гражданского права.

При этом квалификации того или иного соглашения в качестве непоименованного договора, как верно отмечает А. Партин, "должна предшествовать строгая проверка данного соглашения на предмет его отнесения к тому или иному поименованному виду договоров либо

смешанному договору, чтобы исключить как негативные теоретические последствия в виде размывания системы договоров, закрепленной в ГК РФ, так и негативные практические последствия в виде неприменения норм, подлежащих применению к данному соглашению".

Полагаем, что существо договора аутсорсинга, состоящее в выполнении работ или оказании услуг, позволяет говорить о его сходстве с известными ГК РФ типами договоров - договором на выполнение работ или договором об оказании услуг.

В литературе гражданского права господствующей является позиция, трактующая употребление законодателем в определении договора формулировок "предоставляет" или "обязуется предоставить" как достаточное основание для классификации договора в качестве реального или консенсуального, т.е. условие об отнесении договора к реальному законодателем формулируется путем указания на содержание действий обязанной стороны - "передает", к консенсуальному - "обязуется передать".

Конструкция договора устанавливается законом (п. 2 ст. 433 ГК РФ), а не законом и соглашением сторон, поэтому перечень реальных договоров является исчерпывающим и стороны лишены права придавать статус реальной сделки непоименованным договорам.

Если договор аутсорсинга не представляет собой самостоятельный вид (тип) договора и под ним скрывается или договор о выполнении работ или договор об оказании услуг, которые законодателем (п. 1 ст. 702, п. 1 ст. 779 ГК РФ) построены по консенсуальной модели, то договор аутсорсинга может быть только консенсуальным.

Некоторые авторы высказывают мнение, что по своей конструкции "договор аутсорсинга является смешанным гражданско-правовым договором, как правило, включающим в себя элементы договоров подряда и возмездного оказания услуг, а также некоторых иных договоров, в том числе договоров, характеризующихся иной отраслевой принадлежностью (например, трудовых договоров)" .

Как известно, законодатель смешанными называет договоры, "в которых содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами" (п. 3 ст. 421 ГК РФ). В доктрине господствующей является точка зрения, выраженная, например, Д.В. Огородовым и М.Ю. Челышевым следующим образом: "К различным договорам в смысле п. 3 ст. 421 ГК РФ следует причислить разные типы договоров... либо разные виды договоров внутри одного договорного типа".

При этом непонятно, как мнение о смешанном характере договора соотносится с ее утверждением о том, что договор аутсорсинга является самостоятельным видом договора на оказание возмездных услуг.

Таким образом, исходя из того что договор аутсорсинга не представляет собой самостоятельный вид (тип) договора и всегда, используя выражение Л.С. Таля, может быть целиком уложен в один из законных типов договоров (либо договор о выполнении работ, либо договор об оказании

услуг), т.е. содержит элементы (существенные условия) только одного вида договора, то нет оснований квалифицировать его в качестве смешанного договора.

Тарасова Н. С.
студент гр. БЭс-142, I курс
Смердева Е.С.
студент гр. БЭс-142, I курс
Шутько Л.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

«ДОБРОВОЛЬНАЯ ПРОСТОТА» И РАЗВИТИЕ ДАУНШИФТИНГА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Современный темп жизни настолько быстрый, все дни очень похожи друг на друга, что все чаще и чаще мы начинаем задумываться о том, что «жизнь коротка» и, что «жизнь проходит, а вокруг ничего не меняется», о том, что нам нужна только семья рядом. Можно отказаться от престижной работы, сменить городское жилье на домик в деревне или бунгало на берегу моря. Многие из нас, хотя бы раз в жизни об этом задумывался – все бросить и уехать. Такой уход от привычной жизни называется дауншифтингом. С каждым годом людей, готовых сбежать от цивилизации, становится все больше. Что же заставляет человека стать добровольным отшельником? В этом нам придется разобраться.

Как правило, дауншифтеры − это люди с высоким интеллектом, нравственно развитые и понимающие, что не все в жизни зависит от потребностей. Те, кто отказался от привычной, для всех нас, среды обитания, находятся на высшей ступени иерархии потребностей (согласно пирамиде потребностей Маслоу). Дауншифтеры предпочитают не гнаться за деньгами, а заниматься любимым делом, раскрывать свои таланты, уделить время семье. Для дауншифтеров важнее внутреннее спокойствие, здоровье, силы и энергия, которую было бы необходимо отдать при решении каких-либо конфликтов, проблем. [1]

Следует отметить, что дауншифтинг существует достаточно давно. В это трудно поверить, но Россию можно назвать первооткрывательницей дауншифтинга. Многие россияне, в большинстве это москвичи и жители крупных городов, уставшие от привычного ритма жизни, от суеты, предпочитают годами проживать в Индии или Таиланде, занимаясь воспитанием детей, саморазвитием. [2]

Итак, что же такое на самом деле дауншифтинг? Дауншифтинг – это переход с высокооплачиваемой, но связанной с чрезмерным стрессом, нагрузками и отнимающей все свободное время работы на более спокойную, хотя и низкооплачиваемую по сравнению с прежней. [3]

Принято считать, что дауншифтерами становятся после того, как добьются своих целей в жизни, построют карьеру, обзаведутся семьей, после этого они уезжают куда-нибудь, для того чтобы отдохнуть от всего и восстановить силы. Однако не все дауншифтеры чувствуют, что поступили правильно: среди них только 34 % полностью довольны своей новой жизнью. 38 % довольны, но сожалеют об уменьшении дохода, 17 % респондентов называют себя счастливыми, но тяжело переносят тонкий кошелёк, а 9 % и вовсе несчастливы.[4]

Закономерно, что от денежных затруднений больше страдают родители, ведь семья и дети часто привязывают нас к привычному образу жизни. Существуют четыре основных причины дауншифтинга:

- стремление людей к гармоничной жизни ;
- несоответствие личных целей и должностных обязанностей;
- желание максимально выразить себя;
- ухудшение здоровья, связанное с постоянно накапливающимся стрессом. [5]

Кроме того, необходимо отметить существующие как плюсы, так и минусы дауншифтинга для самого человека и общества в целом. К плюсам дауншифтинга можно отнести:

- снижение уровня стрессов, тревожности и агрессивности;
- естественный ритм жизни;
- здоровое питание, свежий воздух и чистая вода;
- полную самореализацию, раскрытие творческого потенциала и другое.

Минусы дауншифтинга включают следующие факторы :

- «синдром конца войны» – обострение хронических заболеваний;
- потерю существенной части дохода семьи, человека;
- конфликты с родственниками и коллегами;
- снижение уровня комфорта жизни. [5]

В заключение хотелось бы сказать, что дауншифтинг является одним из примеров жизненного пути, позволяющего просто быть счастливым, не прикладывая для этого усилий и не расталкивая локтями конкурентов. Главное, решившись однажды на дауншифтинг, у вас появляется шанс перевести дух и взглянуть на свою жизнь свежим, ясным взглядом. [6]

Использованные источники:

1. Дауншифтинг [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://samopoznanie.ru/schools/daunshifting/
2. Дауншифтинг [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://lurkmore.to/%E4%E0%F3%ED%F8%E8%F4%F2%E8%ED%E3
3. Дауншифтинг [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://lurkmore.to/
4. Дауншифтинг [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mport.ua/psycho/1551329-Znamenitie-daynshifteri-sbejavshie-iz-megapolisov
5. РИА новости. Дауншифтинг: четыре причины «добровольной простоты»

[Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ria.ru/spravka/20120724/708198954.html
6. Жизнь на пониженной передаче [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vokrugsveta.ru/telegraph/theory/653/

Тарасова М.В., к.с.н.
н.с.
ИСЭГИ ЮНЦ РАН
Россия, г. Ростов-на-Дону

АРМЯНСКИЕ ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ОБЪЕДИНЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ*

Аннотация

В статье рассматриваются состояние и перспективы в развитии армянских общественных организаций и объединений, задачи и проблемы, возникающие в процессе их реализации.

Ключевые слова: межконфессиональные отношения, общественные организации, общественные объединения, армянские общественные объединения, национально-культурные общественные объединения.

В годы советской власти были практически ликвидированы национальные структуры, созданные армянами на территории Российской империи (общественные объединения, школы, институты, средства массовой информации), более того исчезли целые города, так Нахичевань-на-Дону стала всего лишь в 1928 году одним из районов г. Ростова-на-Дону. Одним из стимулов восстановления в СССР армянских организаций и в целом исторической справедливости стал вооруженный конфликт в Нагорном Карабахе. Разрушительное землетрясение в Армении в 1988 году, практически стершее с лица земли города (Спитак, Ленинакан и др.) и приведшее к многочисленным жертвам, еще больше объединило между собой армян не только в СССР, но и по всему миру. Так 13 марта 1988 года одновременно с мощными еженедельными митингами у церкви «Сурб Арутюн» возникла первая организация – комитет «Карабах». Его активистами были Корюн Нагапетян, Манук Шамиров, Рубен Геворгян. Потом стали создаваться другие общества: «Барев дзес» (12 апреля 1988 г.) руководитель С. Баратов; «Юсисапайл» (29 августа 1988 г.) руководитель К. Межлумян; «МЦАК-Маштоц» (20 ноября 1988 г.) руководитель А. Погосян; «Васпуракан» молодежное объединение (14 декабря 1988 г.) руководитель А. Терьян.

По инициативе ряда московских армян и церковнослужителей начался процесс объединения мелких организаций в крупную общинную структуру, что привело к созданию 29 июня 1989 года Московского городского культурного общества «Мако», которое выпускало газету «Армянский

* Статья выполнена в рамках работы по базовой теме НИР ИСЭГИ ЮНЦ РАН «Конфликтологическое прогнозирование рисков и угроз национальной безопасности и проблемы укрепления государственности на Юге» (№ 02-14-02).

вестник» (1989 г.) на армянском и русском языках. При этом внутри организации произошел раскол, что неблагоприятно влияло на развитие и поддержание культуры и единства армян. 30 ноября 1991 года в Парламентском центре в Москве состоялось учредительное собрание «Московской армянской общины», однако в ней также произошел раскол и для нового объединения была создана Московская армянская ассамблея (20 июня 1993 года). Президентом стал Серж Джилавян. 4 сентября 1999 года появилась региональная общественная организация-община «Миацум» (председатель Н. Мурадян), а 25 мая 2000 года трансформирована в «Московскую армянскую общину». Осенью 1999 года в Ереване по инициативе руководства Республики Армения, состоялся Первый съезд «Армения – Диаспора». Именно это событие у многих членов российской армянской делегации, принимавших участие в работе съезда, сформировало идею создания общероссийской армянской организации в России. Лидером стал А. Абрамян, который и стал «Союз армян России». Активное участие в этом приняли также представители духовной и творческой интеллигенции: Армен Джигарханян, Никита Симонян, Арам Хачатурян и др. Учредительный Съезд Общероссийской общественной организации «Союз армян России» (САР) состоялся в Москве 16 июня 2000 года. В работе съезда приняли участие 183 делегата из 44 субъектов России. Президентом единогласно выбрали А. Абрамяна. В состав организации вошли и представители духовенства. Съезд приветствовали Президент России В.В. Путин и Патриарх Московский и Всея Руси Алексий II [1].

В г. Ростове-на-Дону 15 мая 2001 года было зарегистрировано представительство общественной организации «Союз армян России» (САР). Армяне Дона, сохранив исторические традиции прошлого, создали на новом месте свою самобытную культуру. Прожив более двухсот лет в среде русскоязычного населения, небольшая колония армян не утратила родного языка, обрядов и обычаев, культуры. Сохранив самобытность, они в то же время нашли взаимопонимание со всеми народами и нациями, населяющими низовья Дона. Общественная организация помогает сохранить своеобразие и уникальность армянской культуры на Дону, формирует культурно-историческое сознание посредством развития краеведения, изучения армянского языка, культуры. Община поддерживает отношения с Арменией, помогает поддерживать крепкие связи с исторической родиной. Одним из важных аспектов деятельности «Союза армян России» является благотворительность в отношении молодых дарований, детей, ветеранов, мигрантов, инвалидов и др.

В настоящее время практически во всех городах и районах Ростовской области действуют армянские общественные организации, по состоянию на 31 октября 2013г. в области зарегистрированы 15 таких организаций.

К жизни армян, проживающих на Дону, их проблемам и надеждам проявляют интерес и участие представители государственной власти Республики Армения. В подготовке визита Президента Республики Армения

С. Саргсяна в г. Ростов-на-Дону в октябре 2010 года активно принимало участие руководство «Союза армян России» и представители общины. В г. Ростове-на-Дону состоялось закрытое заседание президента Армении с представителями диаспор стран СНГ.

Вместе с тем, нельзя не обратить внимание, что не всегда достигается понимание между представителями органов власти и управления, общественных организаций и армянской общиной. Примером служит ситуация о возможном переносе памятника Карлу Марксу и установке на его месте памятника Екатерине II (основательница г. Нахичевань-на-Дону) и переименованию Пролетарского района г. Ростова-на-Дону в Нахичеванский. Активным противником являются представители регионального общественного движения «Суть времени», которые собирали в 2013 году подписи против переноса и проводили акции протеста. Решение о размещении памятника на противоположной стороне площади, у стены с надписью «Площадь имени Карла Маркса», вызвало несогласие представителей общественности и, в частности, Ново-Нахичеванской-на-Дону армянской общины. Вместо этого было предложено перенести памятник на пересечение ул. 20-й Линии и пр. Шолохова. При этом перенос памятника в 2005 году С. Кирову с ул. Б. Садовая, на пересечение пр. Кировский и ул. Пушкинской и замене памятника скульптурой Елизавете (основательнице г. Ростова-на-Дону), а также переименования сквера из Кировского в Покровский такого противостояния не вызвало.

Желание армян восстановить памятник Екатерине II на предыдущем месте объясняется тем, что именно императрица издала указ, в соответствии с которым на Дону в 1779 году был основан город Нор-Нахичеван, ставший новым центром крымских армян-переселенцев. В благодарность ей в 1894 году был установлен монумент. Бронзовая статуя Екатерины II простояла на гранитном постаменте с 1894 года. В левой руке императрицы находилась грамота, а правой она показывала на городские кварталы. На лицевой стороне пьедестала находилась памятная доска с надписью: «Императрице Екатерине благодарные армяне». Позднее площадь была переименована в Екатерининскую. «Возрождение памятника Екатерине II – это вопрос, который волнует не только представителей армянской общины, но и всех жителей Ростова в целом. Это вопрос культуры, это история нашего города Ростова-на-Дону», – считает Сергей Саядов, исполнительный директор Нахичеванской-на-Дону армянской общины [2]. При этом следует отметить, что Екатерина II – великий государственный деятель, который свою политику проводил одинаково благотворно, как для русских, так и армян. Екатерина II не является одиозным историческим персонажем и памятник ей на прежнем месте – дань уважения к ее заслугам. В настоящее время вопрос о переносе памятника находится в замороженном состоянии. Однако в начале 2015 года на сайте проекта 161. ru вновь проходило голосование о судьбе памятника Марксу. Всего проголосовало 1227 человек, из них лишь 18,3% респондентов выразили желание поменять его на памятник Екатерине

и 4,6% - найти другое место в городе и перенести, остальные же 77,1% пожелали оставить на прежнем месте [3]. Представляется, что данная ситуация могла возникнуть из-за напряженных отношений между частью русского и армянского населения г. Ростова-на-Дону.

В этой связи насущной необходимостью является соотнесение национально-культурного самоуправления с общероссийскими и региональными социальными ориентирами, поиск новых форм взаимодействия, широкое представление различных точек зрения в СМИ, недопущение экстремистских и хулиганских действий противоборствующими сторонами. Сейчас в России практически каждая этническая группа вовлекается в этнополитические противоречия и привносит в них свой опыт. Армянские общины во многом имеют положительный опыт сглаживания конфликтных ситуаций, не дают эмоциональным всплескам ряда своих сторонников разрушить отношения, которые возникали столетиями между народами. Примером может послужить сдержанная реакция в армянских общинах в России (в т.ч. г. Ростове-на-Дону) на расстрел российским военным безоружной семьи с детьми в г. Гюмри (Армения). При этом российская сторона не должна подвести доверие армян к системе правосудия при расследовании данного преступления. Именно общины в таких кризисных ситуациях могут предотвратить еще большие трагедии и массовые беспорядки.

В своём развитии армянская диаспора, как и многие национально-культурные общественные объединения (НКОО), сталкивается с рядом проблем таких как: формализм органов власти и управления, изолированность от регионального социокультурного процесса, недооценка возможностей социального участия, несогласованность и дублирование действий, отстраненность от интересов этнических сообществ, недоверие органам власти и управления, недостаточное количество квалифицированных сотрудников, неумение предоставлять средствам массовой информации сведений о работе объединений. Информация о деятельности национально-культурных объединений часто публикуется лишь в собственных изданиях, которые мало доступны широкой аудитории. И поскольку сами организации проявляют мало заинтересованности и активности в работе со средствами массовой информации, общество в целом не обладает способностью объективно оценивать деятельность национально-культурных объединений.

Вместе с тем деятельность НКОО, связанная с решением многих проблем межнационального взаимодействия и способствующая возрождению интернационального сознания, играет важную роль в жизни общества. Представители общественных национально-культурных объединений способствуют легализации интересов этнических групп, сотрудничая с органами власти, участвуя в процессе законотворческой деятельности, содействуя решению проблем сохранения и развития национальных культур региона, налаживая межнациональные связи как

внутри региона, так и на международном уровне. В этой связи важнейшими задачами НКОО являются:

- участие в разработке региональных законов, нормативных актов и политических концепций национальных отношений, а также в реализации комплексных региональных программ гармонизации межэтнических отношений;
- участие в переговорном процессе в конфликтных ситуациях, в предупреждении межэтнической напряженности, предотвращении межэтнических конфликтов, поддержании стабильности;
- презентация в культуре традиций, обрядов этнических групп в рамках общих региональных акций, направленных на расширение информированности, воспитания терпимости, толерантности, достижение общественного компромисса.

Преодолеть возникающие трудности и социальное напряжение в обществе, особенно в решении национально-культурных проблем невозможно без использования общественной инициативы граждан. Общественные национально-культурные объединения, создаваемые представителями различных национальных групп региона, - это самый эффективный способ сохранения и развития национальной культуры. При этом, сохранение стабильности в сфере межнациональных отношений и распространение общероссийских интегративных ценностей могут быть обеспечены лишь при систематическом и тесном взаимодействии органов государственной власти и органов местного самоуправления и НКОО в этнополитической и этнокультурной сферах.

Использованные источники:

1. На пути к САР. URL: http://www.sarinfo.org./way/on_the_way.shtml (дата обращения: 19.03.2015).
2. Ростовчане протестуют против замены памятника Карлу Марксу на монумент Екатерине II. URL: http://www.donland.ru/Donland/Pages (дата обращения: 23.06.2014).
3. В Ростове снова стал вопрос о судьбе памятника Марксу на одноименной площади. URL: http://www.161.ru/poll/details/6692.html (дата обращения: 18.03.2015).

Тарасова Т.С.
аспирант
Байкальский государственный
университет экономики и права
Россия, г. Иркутск

РЕЗУЛЬТАТЫ МОНИТОРИНГА КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ КАК ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ АДМИНИСТРАТИВНОЙ РЕФОРМЫ

Предлагается определение понятия государственная (муниципальная)

услуга. Предлагается определение понятия качество государственных (муниципальных) услуг. Проанализированы результаты мониторинга качества предоставления государственных и муниципальных услуг. Рассмотрены показатели эффективности административной реформы.

Ключевые слова: государственные и муниципальные услуги, качество государственных и муниципальных услуг, административная реформа, показатели эффективности.

Повышение качества жизни населения, безусловно, является основновополагающей целью органов власти и всей политической системы в целом.

Решение вопросов повышения качества жизни посредством правильной деятельности государства можно наблюдать еще в древние времена, поскольку вопросы качества жизни населения тогда напрямую касались основных целей существования государства.

Еще Аристотель писал: “Цель государства – это совместное продвижение к высокому качеству жизни”. По его мнению, основной целью государства «является благая жизнь”. Величайших мыслитель всех времен и народ придерживался точки зрения, согласно которой основным условием на уровне государства, способным обеспечить высокое качество жизни, является справедливость. Именно поэтому, среди множества форм правления он выделял власть от Бога – монархию, власть лучших – аристократию, и политию.

Одной из граней качества жизни населения назовем качественное предоставление государственных и муниципальных услуг. Ведь именно через систему предоставления услуг человек, получивший непосредственный результат услуги, может оценить эффективность и качество такого результата, соответственно, эффективность и качество работы органов власти.

Для более точного понимания сущности того, о чем далее пойдет речь, необходимо иметь четкое представление о том, что именно законодатель подразумевает под предоставлением государственных и муниципальных услуг. Ответ на данный вопрос содержится во второй статье Федерального закона от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» (далее – Федеральный закон № 210-ФЗ):

1) государственная услуга, предоставляемая федеральным органом исполнительной власти, органом государственного внебюджетного фонда, исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации, а также органом местного самоуправления при осуществлении отдельных государственных полномочий, переданных федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации (далее – государственная услуга), – деятельность по реализации функций соответственно федерального органа исполнительной власти,

государственного внебюджетного фонда, исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации, а также органа местного самоуправления при осуществлении отдельных государственных полномочий, переданных федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации, которая осуществляется по запросам заявителей в пределах установленных нормативными правовыми актами Российской Федерации и нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации полномочий органов, предоставляющих государственные услуги;

2) муниципальная услуга, предоставляемая органом местного самоуправления (далее – муниципальная услуга), – деятельность по реализации функций органа местного самоуправления которая осуществляется по запросам заявителей в пределах полномочий органа, предоставляющего муниципальные услуги, по решению вопросов местного значения, установленных в соответствии с Федеральным законом от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и уставами муниципальных образований[1] .

Очевидно, что на сегодняшний день примерно каждый второй гражданин в возрасте старше 18 лет как минимум один раз получал государственную или муниципальную услугу. Это услуги органов записи актов гражданского состояния, служб государственной регистрации, кадастра и картографии, миграционных служб и многое другое.

Жизненные ситуации, в которых может потребоваться получение государственной или муниципальной услуги – повсюду. С получения паспорта до получения субсидий на развитие малого и среднего предпринимательства. В этой связи, необоснованное завышение сроков предоставления услуг, завышенные требования к документам, необходимым для предоставления услуг и многие другие коррупциогенные факторы просто неприемлемы для такого важного для гражданина и государства процесса, как предоставление государственных и муниципальных услуг.

Безусловно, базой для качественного предоставления государственных и муниципальных услуг стали такие нормативные правовые акты как: Федеральный закон № 210-ФЗ и Концепция снижения административных барьеров и повышения качества государственных услуг на 2011—2013 годы. Именно эти акты кардинально изменили подход к процессу предоставления государственных и муниципальных услуг.

Федеральный закон № 210-ФЗ является фундаментальной базой для сегодняшнего процесса предоставления услуг. Именно этот нормативный правовой акт вводит такие понятия как:

1) регламентация государственных и муниципальных услуг. Что означает, что на каждую государственную и муниципальную услугу должен быть утвержден административный регламент, содержащий основную информацию об услуге для заявителя (перечень документов, подлежащих представлению, сроки предоставления услуги, порядок обжаловании и др.)

и порядок действий должностного лица органа государственной власти, предоставляющего услугу (последовательность и сроки административных процедур, порядок межведомственного информационного взаимодействия, требования к порядку и формам контроля и др.);

2) предоставление государственных и муниципальных услуг на базе многофункциональных центров по принципу «одного окна». Данный процесс значительно упрощает процедуру получении услуги для заявителя, ведь это возможность узнать информацию об услуге, подать заявление и необходимые документы и, конечно, получить результат и подать жалобу, если это необходимо, обратившись только в многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг;

3) перевод государственных и муниципальных услуг в электронный вид. Процесс перевода услуг в электронный вид связан с возможностью заявителя с помощью информационно-телекоммуникационной сети Интернет на едином Портале государственных и муниципальных услуг получить нужный результат (возможность с помощью Портала ознакомиться с информацией об услуге, скачать нужные бланки документов, подать такие документы в электронной форме, проследить ход предоставления услуги и, конечно, получит результат);

4) межведомственное информационное взаимодействие. Такое взаимодействие при предоставлении государственных и муниципальных услуг, которое позволяет до минимума (до личнопредоставляемых документов, например, документы, удостоверяющие личность и др.) сократить число документов, подлежащих представлению заявителем. Все документы, которые находятся в распоряжении иных органов власти, запрашиваются органом, предоставляющим государственную или муниципальную услугу по каналам межведомственного информационного взаимодействия;

5) ответственность чиновников и особый порядок обжалования. Заявитель имеет право на обжалование процесса предоставления услуги. Более того, срок рассмотрения жалобы (в рамках Федерального законно № 210-ФЗ) существенно отличается от сроков рассмотрений привычных обращений граждан (в рамках Федерального закона от 2 мая 2006 года № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации»), а именно, он равен пятнадцати дням. Информация о порядке обжалования и ответственности должностных лиц содержится в административных регламентах предоставления государственных и муниципальных услуг.

Итак, Федеральный закон № 210-ФЗ в рамках административной реформы на территории Российской Федерации комплексно усовершенствует процесс предоставления государственных и муниципальных услуг. Основной его задачей является повышение качества процесса предоставления услуг и соблюдение прав заявителей.

Следует отметить, что важность качественного процесса предоставления государственных и муниципальных услуг была отмечена и

Президентом, а именно в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» была сформулирована задача достижения таких показателей как:

1) не менее 90% должен составлять уровень удовлетворенности граждан качеством предоставления государственных и муниципальных услуг к 2018 году;

2) не менее 90% должна быть доля граждан, имеющих доступ к получению государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» по месту пребывания, в том числе в многофункциональных центрах предоставления государственных услуг, к 2015 году;

3) не менее 70 % граждан, использующих механизм получения государственных и муниципальных услуг в электронной форме, к 2018 году;

4) до 2 снизить среднее число обращений представителей бизнес-сообщества в орган государственной власти или орган местного самоуправления для получения одной государственной или муниципальной услуги, связанной со сферой предпринимательской деятельности, к 2014 году;

5) до 15 минут сократить время ожидания в очереди при обращении заявителя в орган государственной власти или орган местного самоуправления для получения государственных или муниципальных услуг к 2014 году [2].

В данной статье рассмотрим эффективность и результативность вышеописанных нововведений в рамках административной реформы в Российской Федерации, путем анализа мониторинга качества предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе на базе многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг, по принципу «одного окна».

Данный мониторинг осуществляется министерством экономического развития Иркутской области. Основной целью мониторинга является выявление проблемных зон в процессе предоставления государственных и муниципальных услуг, выяснение их причин и, соответственно, подбор возможных путей решения.

Объект мониторинга:

1) государственные услуги;

2) муниципальные услуги;

3) государственные и муниципальные услуги, предоставляемые на базе многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг.

Сбор данных при мониторинге осуществляется с помощью следующих методов:

1) анализ административных регламентов предоставления государственных и муниципальных услуг. Производится анализ административных регламентов на предмет их соответствия действующему

федеральному и региональному законодательству;

2) интервьюирование респондентов, а именно получателей государственных или муниципальных услуг;

3) анализ информации о государственной или муниципальной услуге. А именно информации, расположенной на сайтах органов власти в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», на информационных стендах и др.

Безусловно, в процессе мониторинга мнение заявителей является наиболее полным и отражающим действительность. Ведь такое мнение о качестве услуги складывается непосредственно в процессе их предоставления. Причем, заявитель может получить результат услуги, но быть недовольным процессом взаимодействия с должностным лицом, сроками предоставления услуги, информированием об услуге и др.

Таким образом, мониторинг определяет как соблюдение строго формальных процедур (сроки, перечень документов, наличие информации и др.), так и качество взаимодействия с заявителем. Тем самым позволяя полностью оценить качество и доступность процесса предоставления государственных и муниципальных услуг.

Итак, проанализируем результаты мониторинга качества предоставления государственных и муниципальных услуг Иркутской области, в том числе на базе многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг по итогам 2012, 2013 и 2014 годов.

Безусловно, одним из основных факторов результативности такого мониторинга является количество услуг, анализируемых в рамках мониторинга. Хочется отметить, что ежегодно данный показатель увеличивается в среднем в два раза:

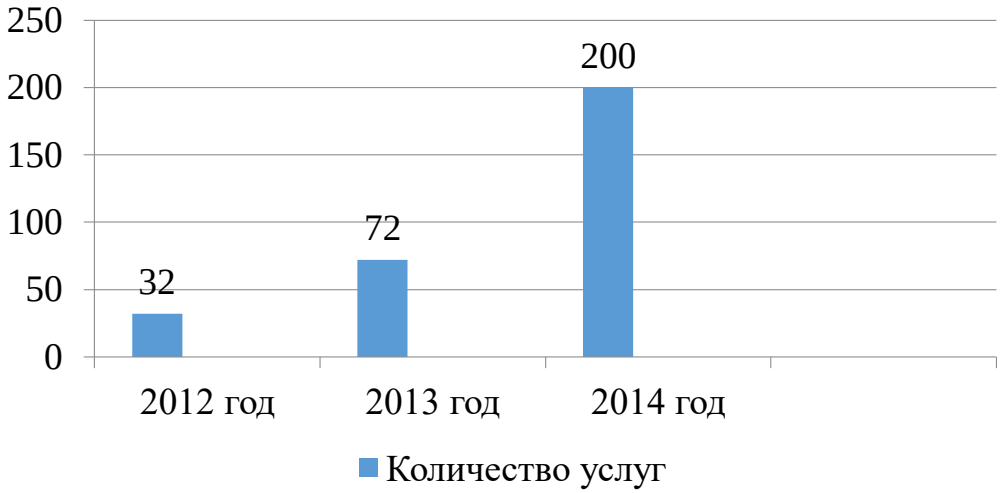


Рис. 1. Количество услуг, проанализированных в процессе мониторинга

Данная диаграмма свидетельствует, что с каждым последующим годом анализ становится объективнее и результативнее.

Также немаловажным количественным показателем мониторинга

является объем опрошенных респондентов, а именно людей получавших услугу. Данный показатель важен для понимания того, насколько качественными являются результаты мониторинга. Причем, количество опрошенных людей прямопропорционально влияет на результат мониторинга.

Количество опрошенных респондентов в процессе мониторинга в 2012, 2013, 2014 годах представлено на следующей диаграмме:

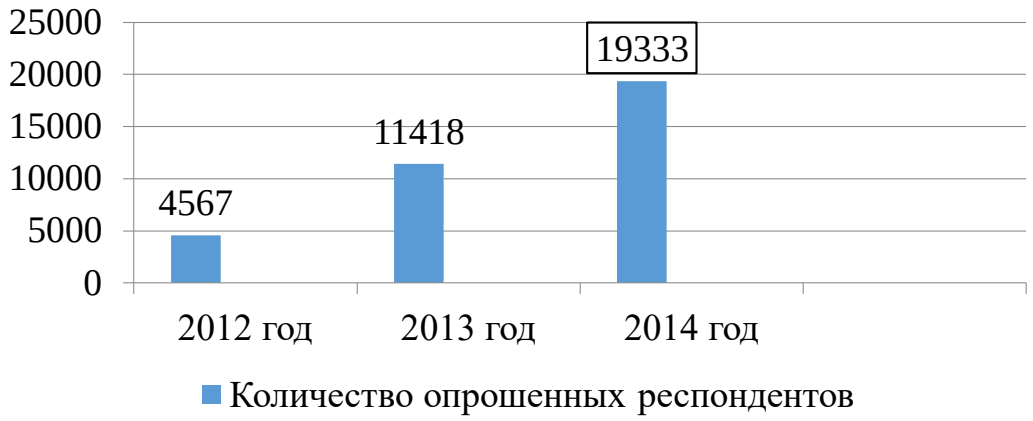


Рис. 2. Количество опрошенных заявителей услуг

Данный количественный показатель также наглядно отражает увеличение охвата опрошенных респондентов ежегодно в среднем в два раза, что свидетельствует о том, что результаты мониторинга каждым годом наиболее точны.

Перейдем к непосредственному анализу результатов мониторинга предоставления государственных услуг на территории Иркутской области. Одним из наиболее важных показателей качества предоставления государственных услуг, безусловно, является процент удовлетворенности заявителей процессом предоставления услуг. В Иркутской области такой процент удовлетворенности равен:

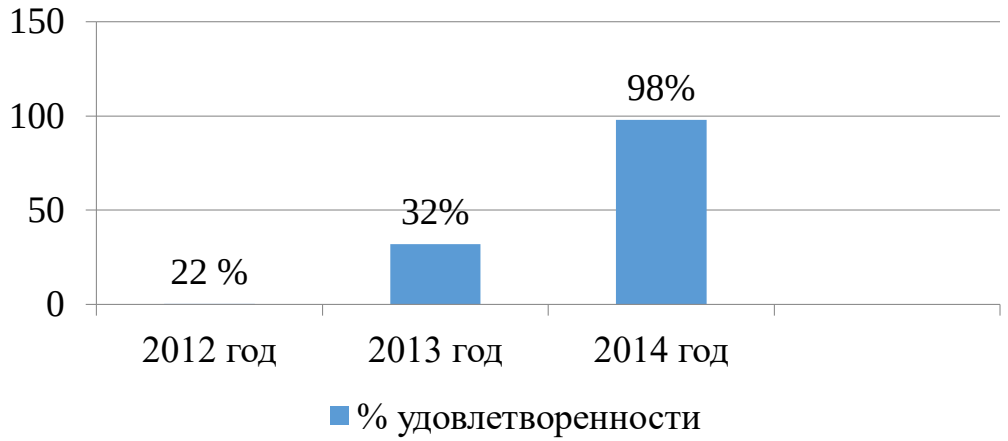


Рис. 3. Процент удовлетворенности заявителей процессом предоставления государственных услуг в Иркутской области

Безусловно, увеличение удовлетворенности в три раза за одни год (с

2013 года по 2014 год) свидетельствует о том, что качество процесса предоставления государственных услуг увеличивается, процесс становится более прозрачным и понятным для заявителя.

Кроме удовлетворенности граждан рассмотрим также качество предоставления государственных услуг.

Количество государственных услуг, процент качества предоставления которых очень высокий (85-100%) представлено на диаграмме:

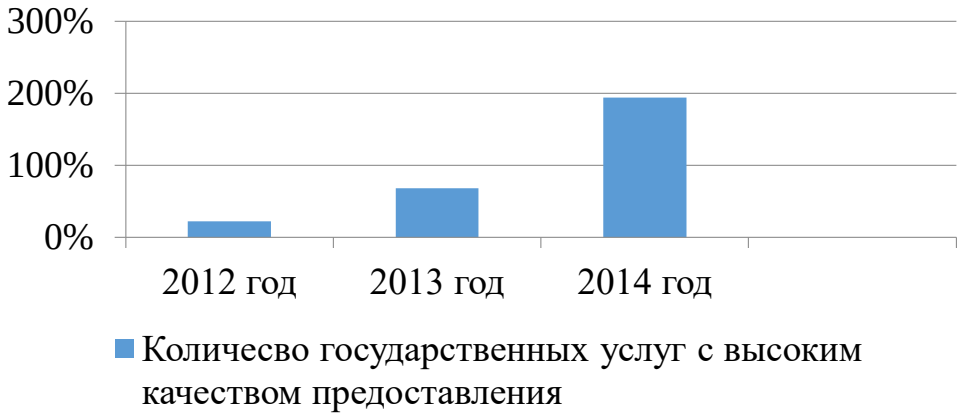


Рис. 4. Государственные услуги с высоким качеством предоставления

Данная диаграмма свидетельствует о том, что граждане оценивают качество предоставления государственных услуг с каждым годом все на более высоком уровне. Безусловно, рост количества качественных услуг связан и с ростом охвата количества услуг и опрошенных респондентов.

В следующей диаграмме рассмотрим такой немаловажный показатель, как время ожидания в очереди при подаче документов, необходимых для предоставления государственных услуг и при получении результата услуги. Напомним, что такое время не должно превышать 15 минут (в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от Федерации от 7 мая 2012 года № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления»).

Данный показатель важен с точки зрения качества государственной услуги непосредственно для заявителя. Ведь многочасовое ожидание в очереди может послужить негативным фактором при оценке качества и доступности услуги. Также следует отметить, что пятнадцатиминутное ожидание в очереди (как при подаче документов, так и при получении результата услуги) обязательно прописывается в административных регламентах предоставления государственных и муниципальных услуг.

Итак, рассмотрим результаты значения вышеописанного показателя с помощью диаграммы:

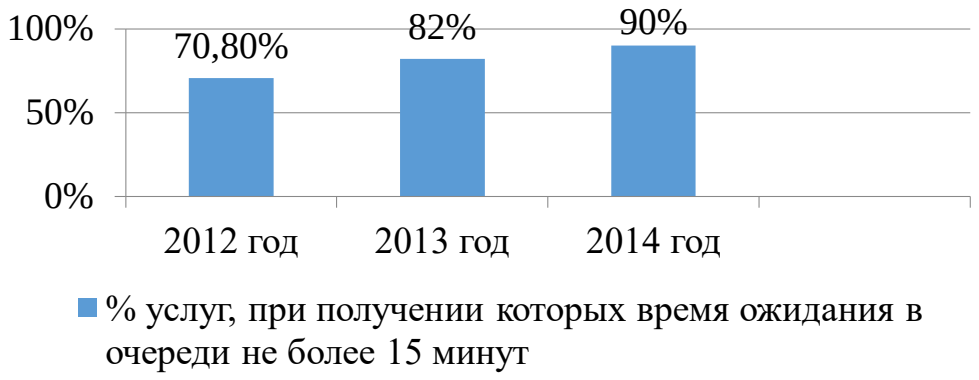


Рис. 5. Время ожидания в очереди при получении государственной услуги

Значение вышеописанного показателя также увеличивается ежегодно, но его уровень все же еще не 100 %, что безусловно является недоработкой органов государственной власти, предоставляющих государственные услуги.

Далее рассмотрим показатель качества предоставления муниципальных услуг на территории Иркутской области.

Данный показатель является ключевым показателем мониторинга предоставления государственных и муниципальных услуг. Он показывает количество услуг, качество которых респонденты оценили как «очень высокое», а это означает, что процесс предоставления таких услуг полностью соответствовал ожиданиям граждан, начиная с информирования об услуге, заканчивая результатом предоставления услуги.

На диаграмме представлено количество муниципальных услуг, процент качества предоставления которых является очень высоким (90-100%), а именно:

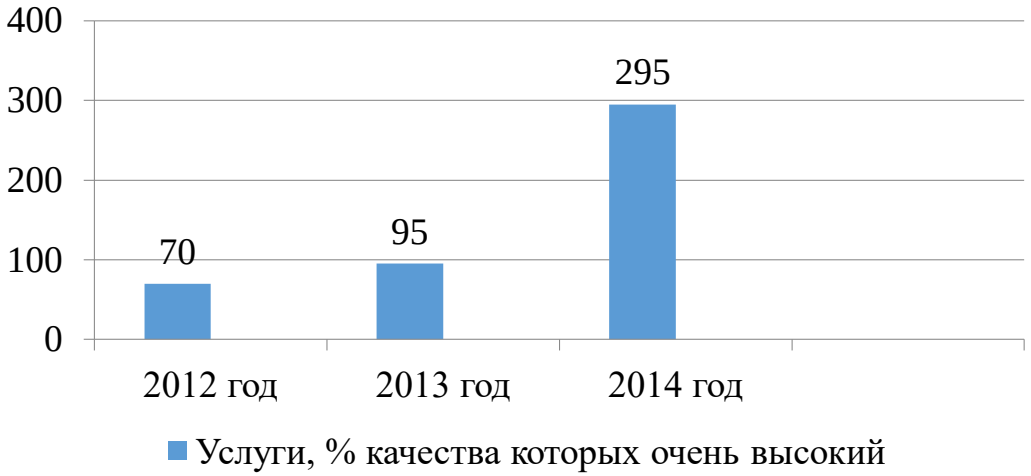


Рис. 6. Муниципальные услуги с высоким процентом качества предоставления

Рост качества предоставления муниципальных услуг очевиден, что безусловно связано с проводимой работой по регламентации услуг, предоставлением услуг на базе многофункциональных центров, системой межведомственного информационного взаимодействия и др. данный процесс становится более прозрачным и понятным для заявителей.

Многофункциональные центры предоставления государственных и

муниципальных услуг, безусловно, повышают уровень доступности и удобства предоставления услуг для граждан.

Ведь сама идея многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных центров предоставления государственных и муниципальных услуг несла в себе упрощенный порядок для заявителя, а именно возможность с помощью «одного окна» подать все необходимые документы и получить нужное количество услуг. Такие центры позволяют заявителю в удобном для него месте и в удобное время получить всю необходимую информацию и воспользоваться возможностью получения услуги.

В следующей диаграмме рассмотрим уровень удовлетворенности респондентов доступностью услуг на базе таких центров:

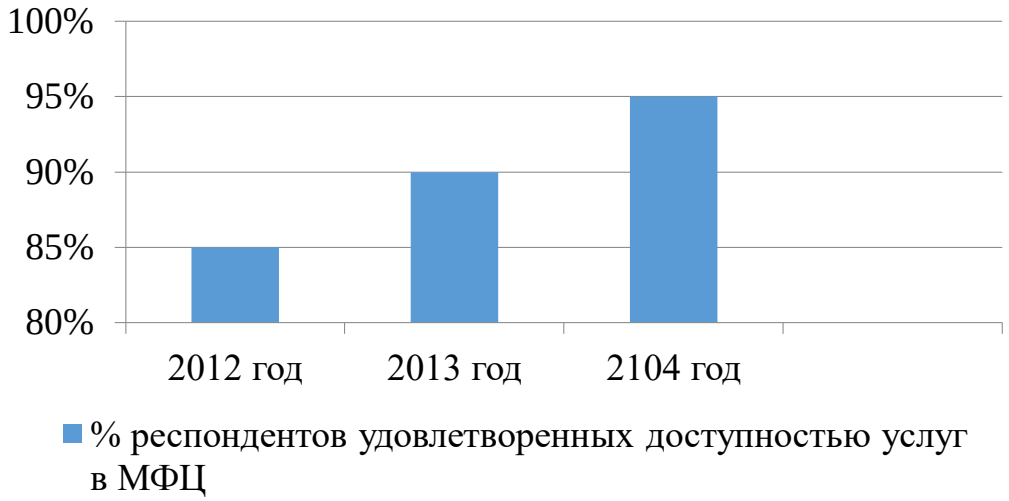


Рис. 7. Удовлетворенность граждан доступностью услуг, предоставляемых на базе многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг

Проанализировав данные диаграммы, приходим к выводу, что граждане, получающие услуги через многофункциональные центры довольны информированием об услуги, уровнем комфортности центров, сроками предоставления услуг.

Итак, по итогам анализа мониторинга качества предоставления государственных и муниципальных услуг на территории Иркутской области возможны следующие выводы:

1. Количество опрошенных респондентов (получателей государственных и муниципальных услуг) и количество охваченных государственных муниципальных услуг растут ежегодно, что свидетельствует о точности и результативности мониторинга.

2. Качество предоставления государственных и муниципальных услуг на территории Иркутской области находится на довольно высоком уровне, причем ежегодно этот показатель увеличивается.

3. Процент заявителей, удовлетворенных процессом предоставления государственных и муниципальных услуг с каждым годом все ближе к

100 %, что позволяет сделать вывод, что все нововведения Федерального закона
№ 210-ФЗ на самом деле улучшают процесс предоставления услуг.

Но, тем не менее, в целях еще большего увеличения показателей качества предоставления государственных и муниципальных услуг, как исполнительным органам государственной власти, так и органам местного самоуправления необходимо достижение следующих задач:

1) создание условий для получения государственных и муниципальных услуг людям с ограниченными возможностями. Начать, безусловно, следует с оснащения пандусами зданий многофункциональных центров и органов власти, предоставляющих государственные и муниципальные услуги;

2) обеспечение залов ожидания комфортными местами для заполнения документов, для ожидания очереди;

3) организация работы по своевременному обновлению информации на информационных стендах органов власти и многофункциональных центров, а также на официальных сайтах в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;

4) создание возможности электронной очереди при получении государственных и муниципальных услуг;

5) дополнительное информирование население о возможностях получения государственных и муниципальных услуг на базе многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг.

Подведем итоги данной статьи, проанализировав мониторинг предоставления государственных и муниципальных услуг, как одно из составляющих успешной административной реформы.

Безусловно, залогом успешного развития любого государства является эффективное государственное управление. С этой целью руководством страны были поставлены конкретные задачи административной реформы, проводимой в Российской Федерации:

1) ограничение вмешательства государства в экономическую деятельность;

2) устранение чрезмерного государственного регулирования;

3) снижение (в лучшем случае устранение) административных барьеров и коррупциогенных факторов для бизнес-сообщества;

4) повышение качества и доступности государственных и муниципальных услуг;

5) открытость деятельности органов власти для населения.

Базовыми документами для достижения вышеуказанных целей стали: «Концепция снижения административных барьеров и повышения доступности государственных услуг на 2011-2013 годы» и Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления».

Итак, в рамках реформы проведена объемная работа по повешению качества и доступности государственных услуг, а именно:

1) регламентация всех государственных и муниципальных услуг и включение услуг в Муниципальные реестры услуг, Региональные реестры услуг и Федеральный реестр услуг соответственно уровню управления;

2) перевод услуг в электронный вид предоставления;

3) переход на межведомственное информационное взаимодействие;

4) перевод услуг на предоставление в многофункциональных центрах предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе по принципу одного окна;

5) разработка процедур ответственности чиновников при предоставлении услуг;

6) особый порядок обжалования при предоставлении государственных и муниципальных услуг.

Результаты мониторинга предоставления государственных и муниципальных услуг доказывают, что эта работа действительно проведена и проведена на очень качественном уровне.

Безусловно, повышение качества и доступности государственных и муниципальных услуг – это комплексное взаимодействие многих органов власти и ведомств на всех трех уровнях управления. Это, прежде всего, законотворческая и нормотворческая деятельность органов власти, это система взаимодействия всех органов, это эффективное внедрение новшеств, направленных на повышение качества услуг и это, конечно, итоговый мониторинг всех изменений.

Именно мониторинг предоставления государственных и муниципальных услуг ежегодно показывает качество предоставления и доступности услуг, уровень удовлетворенности граждан качеством предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе на базе многофункциональных центров.

Особое внимание при мониторинге уделяется мнениям опрошенных респондентов, ведь именно они непосредственно являются получателями государственных и муниципальных услуг и могут оценить насколько качественно предоставляется та или иная услуга. Такие критерии как доступность информации об услуге, время ожидания в очереди при подаче документов и при получении результата услуги, комфортность залов ожидания, возможность использования инфомационно-телекоммуникационных технологий при получении услуги, вежливость чиновников, предоставляющих услуги, напрямую могут оценить только получатели государственных и муниципальных услуг.

Полученные результаты мониторинга могут являться дальнейшей базой для реформирования сферы предоставления государственных услуг, так как:

1) именно результаты подобных мониторингов качества предоставления государственных и муниципальных услуг выявляют

проблемные места и пробелы реформирования;

2) анализ мониторингов за несколько лет позволяет отследить динамику и эффективность всех нововведений сферы предоставления государственных и муниципальных услуг;

3) полученные результаты мониторинга могут лечь в основу системы оценки эффективности деятельности органов власти и должностных лиц, а также в основу системы рейтинга органов власти и регионов Российской Федерации.

Итак, мониторинг предоставления государственных и муниципальных услуг является отличным инструментом получения информации об уровне удовлетворенности граждан качеством предоставления государственных и муниципальных услуг, а также инструментов оценки работы органов власти и должностных лиц.

Подводя итоги данной статьи, приходим к выводу, что мониторинг качества предоставления государственных и муниципальных услуг вполне можно назвать одним из индикаторов успешности проведения административной реформы на территории Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг: федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ (с изм. и доп. от 08.03.2015) // СПС «Консультант Плюс»
2. «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления»: указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 601 // Российская газета. — № 102. — 09.05.2012

Тарасова Т.С.
аспирант
Байкальский государственный университет экономики и права
Россия, г. Иркутск

АНАЛИЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩЕЙ КАЧЕСТВО ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В РОССИИ

Рассмотрение того или иного понятия, имеющего вес на территории определенной страны, следует, пожалуй, начинать с анализа нормативно правовой базы. Цель данной статьи заключается в кратком анализе основной нормативно-правовой базы, регламентирующей предоставление муниципальных услуг и делающей акцент на их качестве.

Первостепенно следует отметить, что задачи совершенствования рассматриваемых услуг изначально решались в рамках установленных Указом Президента приоритетных направлений административной реформы [1].

Работа по обеспечению повышения качества государственных и муниципальных услуг в свое время была возложена на Правительственную комиссию по проведению административной реформы, которая

функционирует и сегодня.

В Концепции административной реформы в 2006–2010гг. качество становится одной из целей данной, более того, поднимаются вопросы повышения повышение качества и доступности услуг.

В этот же период к решению задачи повышения качества услуг активно стали привлекаться и «смежные» общероссийские программы: госпрограмма «Информационное общество, Программа по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012, Федеральная программа «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской федерации (2009–2013 годы) и др.

В развитие Концепции была принята Концепция снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011–2013 гг.

Помимо указанных выше нормативно-правовых актов, задача повышения качества государственных и муниципальных услуг вошла во все основные стратегические документы, регулирующие вопросы совершенствования государственного управления.

Прежде всего Указом Президента [3] были заданы темпы, во-первых, улучшения основных параметров качества государственных и муниципальных услуг, во-вторых, освоения нововведений по предоставлению описываемых услуг.

Задача повышения качества государственных и муниципальных услуг вошла и в обеспечивающие выполнение Указа стратегические доку-менты, в том числе в:

- утвержденные 31 января 2013 г. Председателем Правительства Российской федерации «Основные направления деятельности Правительства Российской федерации на период до 2018 года» (раздел «Повышение эффективности государственного управления и качества государственных услуг»);
- государственную программу «Экономическое развитие и инновационная экономика» (подпрограмма «Совершенствование государственного и муниципального управления»).

С завершением действия Концепции снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011–2013 гг. указанные стратегические документы остаются основными регуляторами решения задачи повышения качества и доступности государственных и муниципальных услуг.

В указанных стратегических документах повышение качества и доступности государственных и муниципальных услуг рассматривается как средство, прежде всего, повышения качества государственного и муниципального управления в Российской федерации.

Вклад усилий по повышению качества и доступности услуг в достижение этой цели определяется улучшением параметров (показателей) качества и доступности государственных и муниципальных услуг.

Указанными стратегическими документами в разное время были установлены ожидаемые результаты (целевые значения) для улучшения ряда ключевых параметров качества и доступности государственных и муниципальных услуг:

- удовлетворенность их получателей;
- время ожидания заявителей в очереди;
- количество документов, необходимых для получения услуги;
- срок получения результата услуги;
- стоимость услуги.

Названными выше стратегическими документами были установлены целевые значения уровня удовлетворенности получателей государственных и муниципальных услуг по годам реализации административной реформы и других (смежных) программ совершенствования государственного управления (рис. 2.1.)

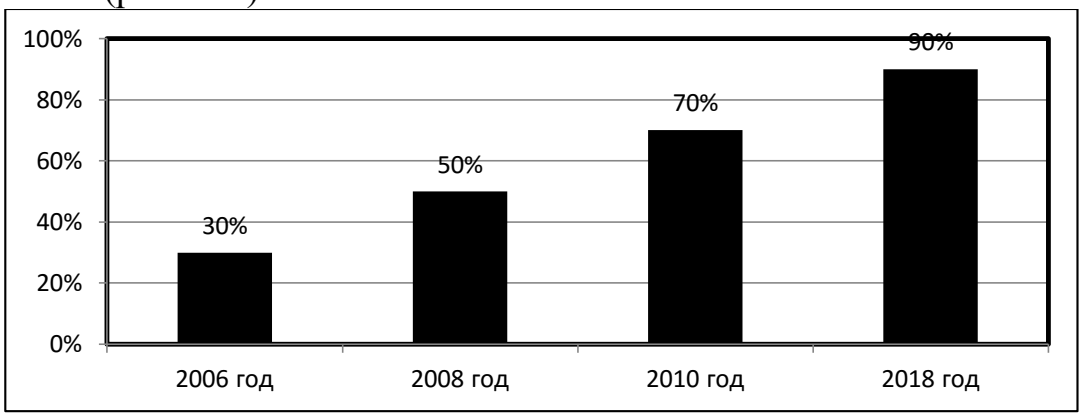


Рис. 1. Целевые значения роста уровня удовлетворенности получателей муниципальных услуг

Подводя итог, хотелось бы отметить, что ключевым системообразующим нормативным правовым актом в той или иной мере регулирующим все направления повышения качества государственных и муниципальных услуг, стал Федеральный закон № 210-ФЗ [2].

С организационной точки зрения таким же системообразующим фактором повышения качества услуг явились создание и деятельность Правительственной комиссии и аналогичных комиссий в субъектах Российской федерации.

Использованные источники:

1. О мерах по проведению административной реформы в 2003-2004 годах : указ Президента Российской Федерации от 23.07.2003 № 824 // Российская газета. — № 148. — 25.07.2003

2. Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг: федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ (с изм. и доп. от 08.03.2015) // СПС «Консультант Плюс»

3. Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления : указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 601 // Российская газета (Столичный выпуск). — № 5775. — 09.05.2003

Тарасова Т.С.
аспирант
Байкальский государственный университет экономики и права
Россия, г. Иркутск

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ

На сегодняшний день на территории Российской Федерации существует 5 типов муниципальных образований: городской округ, муниципальный район, городское поселение, сельское поселение, внутригородская территория города федерального значения.

Каждое из этих образований обладает собственной ресурсной базой (информационной, кадровой, финансовой и др.). И каждое из них имеет прямое или косвенное отношение к процессу предоставления государственных и муниципальных услуг.

Процесс оказания услуг, в свою очередь, предполагает оценку качества, которая должна осуществляться посредством использования системы методов оценки качества государственных и муниципальных услуг, которая является общей системой, применимой для каждого типа муниципальных образований. Методы оценки качества могут варьироваться, поскольку, как мы уже говорили, ресурсная база у всех образований различна.

В разрезе качества необходимо определить показатели, которые могли бы позволить оценить качество любой государственной и муниципальной услуги. Так, например, каждый регламент услуги содержит показатели качества, по которым можно оценить процесс оказания данной услуги и результат её предоставления.

Поскольку существует большое количество регламентов, требуется наличие стандартизованной системы универсальных показателей, применимых ко всем услугам (рис. 1).

Рис. 3.3. Показатели оценки качества предоставления государственных

и муниципальных услуг

В общем случае своевременность представляет собой время, затрачиваемое потребителем на получение услуги с момента обращения. Своевременность предусматривает, что уполномоченные органы, учреждения и отдельные должностные лица выполняют взятые на себя обязательства оказывать услуги и выполнять связанные с ней процедуры в установленные нормативными правовыми актами сроки.

Показатель правильности оформления документов может включать в себя показатель точности обработки данных.

Доступность заключается в оценке простоты и рациональности процесса предоставления услуги, ясности и качества информации, объясняющей порядок и процедуры оказания услуг. В мировой практике доступность определяется качеством документов, регулирующих процесс предоставления услуги и эффективностью действующей системы информирования, созданием условий для людей с ограниченными возможностями. Доступность определяется различными пространственно-временными параметрами. Основными показателями, позволяющими её оценить, являются: количество и удаленность пунктов обслуживания населения, график работы.

Важную роль в процессе обслуживания населения принадлежит четким и отработанным процедурам обжалования действий (бездействия) должностных лиц, непосредственно контактирующих с потребителями. Для оценки их действий и установления обратной связи необходимо предусмотреть соответствующие показатели, характеризующие: эффективность и оперативность процесса рассмотрения и удовлетворения жалоб, уровень удовлетворенности потребителей существующим порядком и сроками рассмотрения жалоб.

Вежливость отражает удовлетворенность потребителей отношением персонала в процессе предоставления услуги, готовность оказать эффективную помощь при возникновении трудностей. Показатель культуры обслуживания будет являться релевантным лишь в случае наличия методических рекомендаций, в которых будет указан и расписан стандарт вежливого обращения с получателем муниципальной услуги.

Для полной и достоверной оценки качества система показателей должна быть разделена на две группы, а именно группа общих и группа конкретных показателей.

Состав общих показателей является обязательным для всех услуг, так как отражает основные проблемы, с которыми сталкиваются потребители государственных и муниципальных услуг.

В дополнение к общим показателям также должны быть разработаны конкретные показатели, которые отражают специфические особенности процесса предоставления определенного вида услуги.

Конкретные показатели для каждого вида услуг определяются

индивидуально, исходя из её специфических особенностей и имеющих место проблем в процессе предоставления. Их разработка предполагает ограничение сферы оказания данной услуги.

Далее представлены общие и некоторые конкретные показатели оценки качества и доступности муниципальных услуг:

1. Общий и конкретный показатели своевременности и оперативности:

- общий: % (доля) потребителей, ожидавших получения услуги в очереди не более n-ого количества минут. Показатель определяется как отношение количества случаев ожидания в очереди не более n-ого количества минут к общему количеству обслуженных по конкретной услуге потребителей Х 100%;
- конкретный: % (доля) посетителей, принятых в течение установленных 30 минут от назначенного им времени приема.

2. Общий и конкретный показатели правильности оформления документов:

- общий: % (доля) погрешностей, допущенных при обработки данных. Показатель определяется как отношение количества допущенных погрешностей (например, число опечаток, наличии неучтенных данных), к общему данных Х100%;
- конкретный: % (доля) случаев принятия неполного пакета предоставленных документов.

3. Общий и конкретный показатели доступности:

- общий: % (доля) услуг информация, о которых доступна через Интернет. Показатель определяется как отношение количества услуг, информация о которых доступна через Интернет, к общему количеству предоставляемых услуг Х 100%;
- конкретный: % (доля) услуг, для получения которых возможно заполнить заявление через Интернет или направить по почте.

4. Общие показатели эффективности и оперативности процесса рассмотрения и удовлетворения жалоб:

- общий: % (доля) обоснованных жалоб рассмотренных установленные сроки. Показатель определяется как отношение количества случаев рассмотрения жалобы в установленный срок к общему количеству поданных жалоб Х 100%.
- конкретный: % (доля) жалоб рассмотренных и удовлетворенных в течение 15 дней.

5. Общий и конкретный показатели культуры обслуживания:

- общий: % (доля) потребителей, неудовлетворенных вежливостью персонала. Показатель определяется как отношение количества потребителей, неудовлетворенных вежливостью персонала (количество оценок плохо и очень плохо), к общему количеству опрошенных потребителей Х 100%.
- конкретный: % (доля) потребителей отметивших грубое

отношение персонала государственного органа, учреждения.

Оценка качества предоставления государственных и муниципальных услуг на основе системы универсальных показателей с помощью усовершенствованных методов оценки позволит отразить максимально объективную картину, сложившуюся и существующую в разрезе рассматриваемых проблем.

Тельнова Н.Н., к.э.н.
доцент
Щепетьева Т.В.
студент 4 курса
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

СУЩНОСТЬ СЕМЕЙНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК УЧАСТНИКА ОТНОШЕНИЙ СОТРУДНИЧЕСТВА С ГОСУДАРСТВОМ

Аннотация: *В работе рассматривается семейное предпринимательство в условиях социально-экономических преобразований в России, его атрибутивные признаки, выгоды определение выгоды для участников интеграции – государства и бизнеса взаимодействий между членами семьи.*

Ключевые слова: *сущность семейного предпринимательства, государственная поддержка, преимущества семейного предпринимательства.*

В период социально-экономических преобразований общества в современной России происходят взаимосвязанные и взаимообусловленные политические, экономические и социальные изменения. Совокупность этих трансформаций определяет основную ячейку общества, самостоятельную и независимую от государства область с приоритетом частных интересов и индивидуальных ценностей членов семьи. Но нормальное ее существование возможно только в рамках правого пространства и решения проблем семей на государственном и региональном уровне.

Субъекты семейного предпринимательства являются участниками отношений сотрудничества с государством наряду с традиционными предпринимательскими структурами. Семейное предпринимательство трактуется как форма предпринимательской деятельности, для которой характерны ключевые компетенции как совокупность знаний, умений, навыков и технологий, обеспечивающие производство отличных от конкурентов ценностей для потребителей, что выступает источником для формирования конкурентных преимуществ для потребителей и не может быть воспроизведено в полном объеме другими субъектами предпринимательства. Подобные ключевые компетенции являются результатом реализации синергетического эффекта.

Институты, регламентирующие отношения сотрудничества нормативно-правовое сопровождение, открытость и прозрачность формирования социальной политики, прозрачность партнерства, организационная и институциональная развитость привлечение частных инвестиционных ресурсов. К объектам социальной сферы как альтернативы бюджетного финансирования, совместное финансирование (софинансирование) ресурсов для достижения целей расширение субъектов отношений, сотрудничества направление государственных инвестиции в сферу «проблемных зон» или «точек роста», устранение сложившихся негативных тенденций и стабильное развитие общества, активизация решении социально-экономических проблем, экономического роста и инновационности, участие в отношениях сотрудничества интегрированных образований, предпринимательских структур, включающих субъекты семейного предпринимательства, социально-экономическое и антикризисное развитие территорий, повышение мотивации к сотрудничеству в социальной сфере - определение выгоды для участников интеграции – государства и бизнеса взаимодействий между членами семьи, к числу которых могут быть отнесены следующие:

- в качестве доминирующего ресурса выступает труд, в структуре которого особую роль выполняют интеллектуально-креативные способности, а не земля и капитал;
- формирование общекультурных и профессиональных компетенций на основе передачи знаний, умений и компетенций в рамках реципрокных взаимодействий, не сопровождающихся явными издержками;
- низкая производительность труда компенсируется высокой степенью его напряженности, продолжительностью рабочей недели, низкой текучестью кадров, неформальными механизмами разрешения конфликтов;
- гибкость рабочего дня и вовлечение в производство неконкурентоспособных на рынке труда экономических агентов (женщин с детьми, учащихся, пенсионеров, людей с ограниченными возможностями и др.) на основе применения разнообразных форм разделения труда;
- ориентацией на производства индивидуализированной продукции и продуктовые инновации.

В качестве организационно-правовой формы семейного предприятия выступает индивидуальное предприятие без образования юридического лица. К числу атрибутивных признаков семейного предпринимательства отнесены: концентрация «пучка» прав собственности у его субъектов, среди которых ключевыми выступают правомочия на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение материальных и нематериальных активов предприятия, правомочия на передачу активов по наследству или по завещанию, что обусловливает отсутствие агентского противоречия и агентских издержек; планирование преемственности и восприятие членами семьи стратегических задач развития предприятия, доминирование отношений персонифицированного доверия.

Для семейного предприятия характерна высокая скорость сбора и обработки информации, что позволяет принимать эффективные управленческие решения. Это создает предпосылки для внедрения продуктовых и процессных инноваций, а также обеспечивает устойчивость показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия в узконишевом бизнесе.

В жизненном цикле субъектов семейного предпринимательства целесообразно выделить фазы рождения, роста и формирования инфраструктуры, спада, различающиеся по форме реализации социальной ценности. Если на фазах рождения социальная ценность выражается в создании рабочих мест, то на фазах роста и зрелости социальная ценность принимает форму инвестиций в человеческий капитал (социальных инвестиций) в членов своей семьи. На фазе трансформации (при условии ее наступления) социальная ценность находит отражение в обеспечении преемственности поколений и сохранении традиций. При этом на фазе спада семейное предприятие может быть ликвидировано под влиянием факторов внешней (ухудшение макроэкономической конъюнктуры, снижение эффективности регулирующих институтов – институтов налогообложения, микрофинансирования и др.) или внутренней среды («кризис передачи бизнеса третьему поколению» и др.), а также может быть трансформировано в иные формы малого и среднего предпринимательства – хозяйственные общества, хозяйственные товарищества и др. При этом последние также могут трактоваться как семейные предприятия, если семья вовлечена в оперативное управление бизнесом или осуществляет стратегическое руководство. Однако в рамках данного исследования подобные предприятия не рассматриваются как собственно семейные предприятия, поскольку особенности их функционирования являются следствием расщепления прав собственности.

Исследование российской экономики показывает, что семейное предпринимательство получило наибольшее распространение в сферах бытового обслуживания, мелкорозничной торговли, ориентированной преимущественно на реализацию определенных видов продукции, сельскохозяйственного (фермерство) и кустарного производства, предоставление малым и средним предприятиям веб-продуктов и др.

Таким образом, семейный бизнес может трактоваться как форма потенциального предпринимательства, которое выполняет экономические (получение дохода и повышение уровня благосостояния членов семьи) и социальные (сохранение традиций, инвестиции в человеческий капитал членов семьи, самозанятость, реинвестирование предпринимательского дохода в здоровье, образование, качество жизни и др.) функции.

Использованные источники:

1. Банникова Н.В., Трухачев В.И., Градинарова Д.Е. Формирование региональных программ государственной поддержки доходов сельскохозяйственных предприятий с учетом норм ВТО // Вестник АПК

Ставрополья 2014. №3(15). С. 294-299.
2. Ермакова Н.Ю., Цымбаленко Ю.В. Направления информатизации предпринимательской деятельности / Сборник научных трудов Sworld. 2013. Т. 45. № 4. С. 36-38.
3. Корнилов М. Государственно-частное партнерство как стратегический рыночный механизм / М. Корнилов // Проблемы теории и практики управления. 2013. №N 12. С. 126-131.
4. Макаров И. Н. Государственно-частное партнерство в системе взаимодействия бизнеса и государства: институциональный подход / И. Н. Макаров // Российское предпринимательство. 2013. № 24. С. 18-29.

Тельнова Н.Н., к.э.н.
доцент
Перцева А.В.
студент 4 курса
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ПРАКТИКА ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация *Статья посвящена вопросу исследования зарубежного и отечественного опыта малого предпринимательства. Какие существуют проблемы малого бизнеса в российских городах и возможность их преодоления с помощью опыта зарубежных стран.*

Ключевые слова: *предпринимательство, инновационная экономика, малый бизнес.*

Обеспечение устойчивого экономического роста и переход экономики с сырьевого на инновационный путь развития должно являться главным ориентиром макроэкономической политики России. Малое предпринимательство представляет собой наиболее массовую форму бизнеса, во многом определяющую социально–экономическое и инновационное развитие страны, и, как показывает мировая практика, малое предпринимательство потенциально является наиболее мобильным генератором инноваций. Однако в последние годы отраслевая структура отечественных малых предприятий практически не меняется. Непроизводственная среда деятельности в России остается более привлекательной, чем производственная, в результате чего довольно низкими темпами осуществляются процессы генерирования инноваций, диверсификации и технологического развития. Иллюстрацией подобной ситуации может служить весьма низкая доля России в мировом экспорте высокотехнологичной продукции (десятые доли процента). Главной причиной этих негативных тенденций является несовершенство государственной политики в сферах поддержки инновационной деятельности и стимулирования процессов технологического обновления.

Установлено, что наиболее глубокие корни имеет малый бизнес в США. Его развитие сопровождало создание благоприятной институциальной среды и протекционизм государственных структур. Интересы малого бизнеса находятся под неизменным покровительством и контролем государственных органов США. Охрана малого бизнеса в условиях экономического могущества крупных корпораций обеспечивается законами, принимаемыми правительством США. Государство пытается смягчить противоречия между мелким капиталом и монополиями. Отмечено, что первым законом, который положил начало государственному регулированию в области рационального сочетания экономической власти крупных финансовых сил монополий и использовании других эффективных форм производства, был первый антитрестовский закон – акт Шермана 1890 года. Этот закон предусматривал расформирование господствующих в тот период видов отраслевых монополистических объединений – трестов. Затем в первой половине XX века был принят ряд важных законов, совершенствующих процессы регулирования малого бизнеса: закон о федеральной торговой комиссии, закон Клейтона с поправками Селлера – Кефовера, закон Робинсона – Патмана. В 1953 году Конгресс принял закон о создании в правительстве США Администрации по делам малых предприятий (АМБ) (The U.S. Small Business Administration – SBA), которая функционирует до настоящего времени. Малые компании составляют основу американской экономики. На долю малого бизнеса приходится более 50 % ВВП США. Более 65% новых рабочих мест создаются малыми компаниями. Отмечен вклад малого и среднего предпринимательства в развитие науки и освоение новой продукции - подавляющая часть открытий и изобретений в США приходится на долю мелких и средних специализированных фирм. Важная законодательная норма, действующая в США: 23% государственных заказов должны получить предприятия малого бизнеса. Выполнение этой нормы контролирует Конгресс. В развитых странах малым предпринимательством занимается 2/3 экономически активного населения и производится от 60 до 80% ВВП.

Россия в этой сфере существенно отстает от развитых стран. В России доля занятых в малом бизнесе не превышает 16%, а доля ВВП, приходящаяся на малый бизнес, составляет около 20%. При этом 32% всех российских малых предприятий сосредоточены в мегаполисах - Москве и Санкт-Петербурге. Отличительной чертой современной экономики России является низкий уровень инновационной составляющей, который определяет ее положение на международном рынке. Эта негативная тенденция сохранилась и в структуре деятельности отечественных малых предприятий. В сфере деятельности малых предприятий по-прежнему лидируют торговля и общепит – ими занимается половина предприятий.

Пятая часть малого бизнеса оказывает разнообразные услуги. 13% фирм занято в строительстве, а 12% - в промышленности. Очень незначительна доля сельскохозяйственных компаний - около 2%.

При этом наблюдается устойчивая негативная динамика ликвидации малых предприятий. Полномасштабная статистика по инновационно ориентированным малым предприятиям практически отсутствует.

В последнее время наблюдается тенденция снижения активности в сфере патентования интеллектуальной собственности российскими заявителями.

Остаются проблемы и возможности малого бизнеса малых российских городов, в которых за время реформ численность занятых в традиционных отраслях промышленности сократилась в несколько раз.

Учитывая нереализованный потенциал малых городов в области развития малого бизнеса, малое предпринимательство в малых городах представляет собой эффективное средство сохранения малых городов (обеспечения контроля над территорией); увеличения вклада малого бизнеса в экономику России для достижение паритета с развитыми странами в сфере малого предпринимательства; снижения предельной нагрузки на инфраструктуру мегаполисов.

На современном этапе важнейшую социально-экономическую роль играет венчурный бизнес, как наиболее эффективная форма инвестирования инновационных процессов, направленных, в том числе, на развитие диверсификации производства и технологическую модернизацию.

Для запуска процессов диверсификации и модернизации, а также обеспечения инновационного и технологического уровня экономики необходима реализация важных функций стратегических задач государственной поддержки инновационного.

Использованные источники:

1. Гуськова Н. Стратегическое партнерство в концепциях менеджмента качества и организационного совершенства / Н. Гуськова, Т. Салимова, Ю. 228 Палькина // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 9. С. 106 - 114.

2. Ермакова Н.Ю.Необходимость оценки бизнеса в рыночных условиях / Сборник научных трудов Sworld. 2013. Т. 42. №4. С. 41-43.

3. Раздъяконова Е. В, Шадринцева А.Н. Публично-частное партнерство в социальной сфере: экономико-правовой аспект // Бизнес и право в России и за рубежом. 2013. N 4. С. 21-24.

4.Шаталова О.И, Шеховцова С.Р., Тельнова, Н.Н. Условия функционирования и факторы устойчивого сбалансированного развития регионов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. №3 (28). С. 84–90.

Тельнова Н.Н., к.э.н.
научный руководитель
Палашкина М.А.
студент 4го курса
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ФОРМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА ГОСУДАРСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: *в данной статье рассматриваются современные формы сотрудничества государства и бизнеса, направленные на решения социальных проблем в условиях макроэкономической нестабильности.*

Ключевые слова: *основные формы сотрудничества, концессия, инструменты сотрудничества.*

Современные механизмы реализации партнерства государства и бизнеса представляют собой согласованный участниками отношений набор взаимосвязанных процедур по осуществлению вложений бизнеса финансовых, материальных, технологических, управленческих или иных ресурсов в государственные или совместные программы развития инвестиционной или социальной среды. В российской экономике институциональное оформление получил ряд форм сотрудничества государства и предпринимательских структур, которые могут быть классифицированы в зависимости от принципов регулирования данных отношений, а именно:

- отношения сотрудничества договорного характера, которые предусматривают выполнение работ или оказание услуг по государственному (муниципальному) контракту в целях создания, ремонта, эксплуатации государственного (муниципального) имущества; применение соглашений о разделе продукции, договоров концессии;
- партнерства, основанные на перераспределении правомочий собственности:

а) участие государства (муниципалитета) и частного инвестора в уставном капитале и в управлении деятельностью хозяйственного общества;

б) передача частной управляющей компании правомочий управления активами закрытого паевого инвестиционного фонда, созданного на базе государственного (муниципального) имущества;

- государственные контракты, государственный заказ, государственные закупки на конкурсной основе (тендеры), которые предусматривают использование квазирыночных регуляторов.

По источникам финансирования в составе инструментов реализации отношений сотрудничества выделяются: инструменты инвестирования из средств государственного бюджета (федеральные и региональные целевые программы); инструменты бюджетного финансирования без признаков

бюджетных инвестиций (сервисные контракты, контракты жизненного цикла); инструменты частного инвестирования (концессионные соглашения, иные виды инвестиционных соглашений, предполагающие привлечение частных инвестиций предпринимательский структур; инструменты смешанного финансирования; кредиты и др.).

Концессия трактуется как форма сотрудничества, которая может быть использована при расширенном (за счет семейных предприятий) составе участников. Концессионное соглашение как форма сотрудничества позволяет учитывать интересы общества, поскольку они обеспечивают производство социально значимых благ; интересы государства, поскольку исключают возможность получения частными предпринимательскими структурами сверхприбылей на основе непрогнозируемого повышения спроса на продукцию при устойчивом уровне (снижении) цен на сырье и материалы, необходимые для реализации условий концессионного соглашения; интересы бизнеса, поскольку они создают предпосылки для стратегического управления и планирования доходов концессионного предприятия в кратко- и долгосрочном периодах, что исключает возможность недополучения прибылей и получения убытков частным сектором за счет непрогнозируемого падения спроса на услуги концессионера и конъюнктурных увеличений цен на продукты и энергоносители, необходимые для выполнения условий концессионного соглашения.

В соответствии с принципами функционального анализа Р.Мертона выделяются явные социальные функции концессии:

1. Развитие объектов социальной инфраструктуры (транспортной, жилищно-коммунальной, энергетической, информационной и др.); эффективность выполнения данной функции отражается в системе экономических индикаторов состояния национального хозяйства в целом и входящих в ее состав территориальных образований.

2. Повышение социальной защищенности населения посредством предоставления потребителям социально значимых услуг (в том числе транспортной инфраструктуры, жилищно-коммунального хозяйства, электроэнергетики) по устойчивым ценам; эффективность выполнения данной функции отражается в динамике социальных индикаторов (индекс развития человеческого потенциала национальной экономики и отдельных территориальных образований, динамика показателей реального дохода населения, уровень безработицы и др.).

3. Создание новых рабочих мест в сфере производства товаров и услуг; эффективность выполнения данной функции отражается в индикаторах состояния рынка труда.

К латентным функциям концессии относятся:

1. Развитие социальной структуры общества, что находит отражение в изменениях профессиональной структуры рынка труда, степени соответствия структуры спроса и предложения труда, в уровне

дифференциации доходов населения.

2. Распространение практики эффективного управления и создание предпосылок для повышения уровня эффективности механизма формального инфорсмента контрактов.

Дополнительные возможности для сотрудничества государства и бизнеса предусматриваются в результате зонального создания благоприятных условий:

- особые экономические зоны, в рамках которых формируется благоприятный режим осуществления предпринимательской деятельности;
- кластеры, создающие предпосылки для формирования замкнутого инновационного цикла;
- инкорпорации, создающие предпосылки для взаимовыгодного взаимодействия с целью решения конкретных задач социального и экономического развития территории.

Становление постиндустриального хозяйственного уклада, характеризующегося процессами информатизации экономического пространства, создают предпосылки для формирования сетевых образований, обеспечивающих реализацию отношений сотрудничества: «профессиональные» сети, которые объединяют специалистов (в том числе, фрилансеров), занимающихся решением сходных проблем; «квазифирмы», отличительной чертой которых являются устойчивые взаимодействия между постоянным составом предпринимательских структур; сети мелких и средних фирм в традиционных видах экономической деятельности; стратегические соглашения и партнерства (например, в сфере маркетинга, логистики наукоемких и высокотехнологичных услуг); сетевые формы кооперации между крупными и мелкими фирмами. При этом используются различные формы сотрудничества, которые подразумевают использование кадрового и организационного потенциала отдельного предприятия, в качестве которого может выступать субъект семейного предпринимательства: аутсорсинг, инсорсинг; субконтрактинг; франчайзинг и др.

Таким образом, отношения сотрудничества государства и предпринимательских структур в условиях современной российской экономики принимают качественно новые формы, характеризуются расширенным субъектным составом, что может рассматриваться как необходимая предпосылка для решения социальных проблем в условиях макроэкономической нестабильности.

Использованные источники:

1. Ермакова Н.Ю., Лисова О.М., Тенищев А.В., Гуреева М.Е. Роль информационно-консультационных служб в развитии малых форм аграрного предпринимательства / Экономика и предпринимательство, 2013. № 11-2 (40-2). С. 250-254.
2. Костюченко Т.Н., Даниелян Т.Р. Развитие предпринимательства как условие роста занятости населения России/ Сборник научных трудов:

Актуальные проблемы развития предпринимательства, 2013. С. 76-81.
3. Манько Н.Н. Государственно-частное партнерство с позиции современной экономической мысли // Проблемы экономики. 2012. № 4. С. 21-27.

Терехова Э.В.
магистр 2 курса
Никулкина И.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент, заведующая кафедрой «Финансы и банковское дело»
Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова»
Россия, г. Якутск

НЕДОСТАТКИ (ИЛИ ПРОБЛЕМА) ОПЛАТЫ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ ЗА ЗАКОНЧЕННЫЙ СЛУЧАЙ СТАЦИОНАРНОЙ ПОМОЩИ, НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Ключевые слова: программа государственных гарантий, клинико-статистическая группа, территориальная программа ОМС.

Система обязательного медицинского страхования (ОМС) за последние десятилетие претерпело много изменений и продолжает совершенствоваться. С 2015 года все медицинские учреждения Республики Саха (Якутия) перешли на оплату специализированной медицинской помощи, оказанной в условиях стационара или дневного стационара на основе клинико-статистических групп за счет средств ОМС.

Клинико-статистическая группа (КСГ) – это разработанная российская модель групп заболеваний, направленная в виде финансового обеспечения стационарной помощи. Клинико-статистическая группа заболеваний (КСГ) - группа заболеваний, относящихся к одному профилю стационарной медицинской помощи и сходных по используемым методам лечения пациентов и средней ресурсоемкости (стоимость, структура затрат и набор используемых ресурсов).

В Программе государственных гарантий РС (Я) выделен раздел Базовая программа обязательного медицинского страхования, где установлены средние подушевые нормативы финансирования за счет субвенций Федерального фонда обязательного медицинского страхования в расчете на одно застрахованное лицо. В рамках территориальной программы обязательного медицинского страхования субъекта принимается Тарифное соглашение, в котором определяется и устанавливается порядок применения способов оплаты медицинской помощи, размер и структуру тарифов на оплату медицинской помощи, оказываемой в рамках Территориальной программы ОМС, порядок и условия применения тарифов. При оплате медицинской помощи, оказанной в стационарных условиях, применяется способ оплаты за законченный случай лечения заболевания, включенного в определенную клинико-статистическую группу.

Тариф клинико-статистической группы должен включать и покрывать расходы медицинской организации как расходы на заработную плату, начисления на оплату труда и прочие выплаты, приобретение лекарственных средств и расходных материалов, приобретение продуктов питания, прочие статьи расходования средств: затраты на приобретение мягкого инвентаря, медицинского инструментария, прочих материальных запасов, расходы на оплату стоимости лабораторных и инструментальных исследований, проводимых в других учреждениях (при отсутствии в медицинской организации лаборатории и диагностического оборудования), организации питания (при отсутствии организованного питания в медицинской организации), расходы на оплату услуг связи, транспортных услуг, коммунальных услуг, работ и услуг по содержанию имущества, расходы на арендную плату за пользование имуществом, оплату программного обеспечения и прочих услуг, социальное обеспечение работников медицинских организаций, установленное законодательством Российской Федерации, прочие расходы, расходы на приобретение основных средств (оборудование, производственный и хозяйственный инвентарь) стоимостью до ста тысяч рублей за единицу.

В соответствии с законом о медицинском страховании медицинская помощь, оказанная застрахованным гражданам, должна оплачиваться по тарифам. Тариф служит средством установления экономических отношений между медицинской организацией, потребителями медицинских услуг и товаров медицинского назначения. Эти тарифы определяют рентабельность и, следовательно, финансовую устойчивость, жизнеспособность медицинской организации.

Оплата за законченный случай лечения по тарифам, дифференцированным в зависимости от клинико-статистических групп, в большей степени ориентирована на конкретного больного, чем оплата по индивидуальным или групповым тарифам. Если метод оплаты за законченный случай по КСГ ориентирован на конкретного больного необходимо проанализировать покрывают ли утвержденные тарифы расходы.

Рассмотрим наиболее ресурсоемкие, то есть хирургические КСГ. В медицинской организации, оказывающей экстренную медицинскую помощь запланировано 46 хирургических клинико-статистических групп (таблица 1).

Средний тариф КСГ, руб.	Доля на медикаменты и расходные материалы, %	Тариф без фонда заработной платы, руб.	Количество законченных случаев по КСГ	ВСЕГО расходов по тарифам, тыс. руб.	ВСЕГО потребность на лечение по КСГ, тыс. руб.	Дефицит/ Профицит, руб.
98 942,92	47	46 744,64	3 638	170 057,03	303 892,4	133 835,37
Процент дефицита от утвержденных расходов						1,79

	(179%)

При расчете потребности использовался перечень медицинских изделий и расходных материалов, применяемых при оказании медицинской помощи в рамках Программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в Республике Саха (Якутия) на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов, утвержденный по постановлению Правительства РС (Я). Расчет потребности в медикаментах проведен с учетом цен на жизненно важные лекарственные препараты на территории Республики Саха (Якутия). Цены же на медицинские изделия и расходные материалы медицинского назначения проведен на основании перечня, установленного Правительством Республики Саха (Якутия), и цены установлены по заключенным контрактам. В результате анализа дефицит средств на приобретение медикаментов и расходных материалов составил 179% от объема денежных средств по утверждённым тарифам.

Министерство здравоохранения РФ в рекомендациях и в разъяснениях по способу оплаты КСГ дает разъяснение, что расчет величины коэффициентов затратоёмкости проведен с учетом стоимости стандартов медицинской помощи, установленных Министерством здравоохранения Российской Федерации, а также стоимости набора медицинских услуг, оказываемых при заболеваниях, на которые стандарты не указаны. Но как видно из анализа утвержденные тарифы не покрывают затраты.

Установленные тарифы на клинико-статистические группы не учитывают рыночные цены на медицинские изделия и расходные материалы. Естественно при анализе рыночных цен на медицинские изделия необходимо учитывать рыночные цены региона в целом.

Последствия не покрытия тарифов фактической потребности являются снижение качества медицинских услуг для пациентов, предпочтение пациентов у которых ожидаемое лечение ниже стоимости КСГ в учреждениях, работающих в плановом режиме, отказ пациентам фактическое лечение которых ожидается выше стоимости КСГ в учреждениях, работающих в плановом режиме, искусственное изменение диагнозов стоимость которых по КСГ больше.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015);
2. Информационное письмо Минздрава России от 11 ноября 2013 г. № 66-0/10/2-8405 «Руководителям органов государственной власти субъектов Российской Федерации в сфере охраны здоровья граждан Директорам территориальных фондов обязательного медицинского страхования»;
3. Постановление Правительства РС (Я) от 30 декабря 2014 г. N 517 «Об утверждение программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в Республике Саха (Якутия) на 2015 год на

плановый период 2016 и 2017 годов»;
4. Тарифное соглашение на оплату медицинской помощи, оказываемой в объеме Территориальной программы обязательного медицинского страхования Республике Саха (Якутия) на 2015 год.

Терехова Э.В.
магистр 2 курса
Никулкина И.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент, заведующая кафедрой «Финансы и банковское дело»
Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова»
Россия, г. Якутск

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РФ

Ключевые слова: обязательное медицинское страхование, страховая медицинская организация, территориальная программа обязательного медицинского страхования, территориальный фонд обязательного медицинского страхования, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

В последнее время в российских научных изданиях освещаются проблеме дефицита финансов здравоохранения. Так же в средствах массовой информации периодически выходит информация о качестве оказанных медицинских услуг. Безусловно качество и количество оказанных медицинских услуг зависит от объема финансовых средств, и эффективности их использования.

Правовой основой формирования государственных социальных внебюджетных фондов является, прежде всего, Конституция РФ и Бюджетный Кодекс РФ.

Согласно Конституции РФ: «Каждому гарантируется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом» (ст. 39).

Основным подходом финансирования здравоохранения является программно-целевой метод планирования и бюджетирования, ориентированного на результат.

Механизмом работы программного бюджета в социальной сфере регулируется нормативно-правовыми актами, например, Государственная программа РФ развития здравоохранения с 2013 по 2020 г. или Федеральный закон от 29.11.2010 года № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании».

Принцип программно-целевого финансирования является определение конкретных направлений ресурсов и установление планируемых результатов по направлениям, таким образом данный метод финансирования решает только определенные проблемы здравоохранения и второстепенные

«страдают».

Рассмотрим систему обязательного медицинского страхования в РФ. Федеральный фонд обязательного медицинского страхования имеет дефицит (табл.1). Это связано с несбалансированностью размерами финансирования с видами и объемами медицинской помощи.

Доходы бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования обеспечиваются поступлением страховых взносов на обязательное медицинское страхование.

Взносы на обязательное медицинское страхование неработающего населения уплачиваются в бюджет Федерального фонда обязательного медицинского страхования страхователями для неработающих граждан - субъектами Российской Федерации.

Согласно Федеральному закону от 01.12.2014 N 387-ФЗ "О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов" на 2015 год общий объем доходов бюджета планируется в сумме 1 632,3 млрд. рублей, расходов - 1 675,3 млрд. рублей, дефицит бюджета составит 43,0 млрд. рублей. На 2016 год прогнозируются поступления в доход бюджета в сумме 1 706,5 млрд. рублей, расходы - 1 758,3 млрд. рублей, дефицит - 51,7 млрд. рублей, и на плановый период 2017 год бюджет Фонда сбалансирован по доходам и расходам в сумме 1 804,1 млрд. рублей.

Рассмотрим доходы федерального медицинского страхования в динамике по годам (данные из сайта МФ РФ) (табл.1).

Таблица 1. Показатели бюджета Федерального Фонда обязательного медицинского страхования, млрд. руб.

Год		Доходы бюджета всего	Расходы бюджета всего	Величина дефицита/профицита бюджета	Темпы роста доходов, %
2010	Утверждено	105,9	110,9	-5,0	
	Исполнено	101,8	109,1	-7,3	
2011	Утверждено	336,0	336,0	0	217,28
	Исполнено	348,4	310,4	38,0	242,24
2012	Утверждено	916,8	916,8	0	172,86
	Исполнено	966,5	932,2	34,4	177,41
2013	Утверждено	1059,3	1059,3	0	15,54
	Исполнено	1101,4	1048,7	52,6	13,96
2014	Утверждено	1240,1	1240,1	0	17,07
	Исполнено	1250,5	1268,7	-18,1	13,54

Исходя из показателей Федерального фонда обязательного медицинского страхования, с 2011 года по 2013 год темпы роста доходов и расходов повысился, причиной тому является вступление в силу с 1 января 2011 года Федерального Закона РФ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» в соответствии с которым была разработана программа модернизации здравоохранения РФ. Источниками финансирования, которой явились дополнительные трансферты из федерального бюджета РФ (4,73 млрд руб. в 2010 г. и 18,29 млрд руб. в 2011 г.).

Главными направлениями программы модернизации являлись: укрепление материально-технической базы медицинских организаций; внедрение современных информационных систем в здравоохранение; внедрение стандартов медицинской помощи и повышение доступности амбулаторной медицинской помощи, в том числе предоставляемой врачами специалистами, профилактические осмотры.

Источниками финансирования программы модернизации здравоохранения в субъектах РФ явились субсидии Федерального фонда обязательного медицинского страхования, средств консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации, средств бюджета территориального фонда обязательного медицинского страхования.

Наиболее резкое увеличение произошло в 2012 году, причиной тому является вступление в силу Федерального закона от 30.11.2011 № 354-ФЗ «О размере и порядке расчета тарифа страхового взноса на обязательное медицинское страхование неработающего населения», в частности возрос объем поступления страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения в бюджет Фонда.

Обеспечение конституциональных прав граждан РФ на бесплатное медицинское страхование регламентирует Программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи, которые утверждается ежегодно на текущий и плановый период.

Программа устанавливает перечень видов, форм и условий медицинской помощи, оказание которой осуществляется бесплатно, перечень заболеваний и состояний, оказание медицинской помощи при которых осуществляется бесплатно, категории граждан, оказание медицинской помощи которым осуществляется бесплатно, средние нормативы объема медицинской помощи, средние нормативы финансовых затрат на единицу объема медицинской помощи, средние подушевые нормативы финансирования, порядок и структуру формирования тарифов на медицинскую помощь и способы ее оплаты, а также требования к территориальным программам государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в части определения порядка и условий предоставления медицинской помощи, критериев доступности и качества медицинской помощи.

Согласно Программе госгарантий на систему обязательного медицинского страхования возлагается 85% всего объема медицинской помощи, а за счет средств бюджетов - 15%. Фактически в финансовом выражении это соотношение представляется как 38% и 68%, соответственно.

Подушевые нормативы финансирования устанавливаются органом государственной власти субъекта Российской Федерации исходя из средних нормативов, предусмотренных Программой (табл. 2)

Таблица 2

	За счет средств соответствующих бюджетов (рублей)	За счет средств обязательного медицинского страхования (рублей)	Всего (рублей)	Темп роста, %	Уровень повышения заработной платы в России, %
2015 год	3338,4	8260,7	11 599,1	12,7	10,0
2014 год	3331,9	6962,5	10 294,4	14,0	10,0
2013 год	3090,0	5942,5	9 032,5	18,3	18,0
2012 год	3530,5	4102,9	7 633,4	0	9,4
2011 год	3530,5	4102,9	7 633,4		

Исходя из анализа видно, что идет снижение темпов роста подушевого норматива финансирования. Уровень повышения заработной платы по отношению к темпу роста подушевого норматива финансирования показывает, что на остальные статьи расходов, как на лекарственные средства и расходные материалы медицинского назначения финансовых средств не остается. Отсюда следует, что финансирование учреждений здравоохранения на лечение пациентов недостаточное и здравоохранение РФ недофинансировано.

Проблему дефицита обеспечения здравоохранения можно решить за счет обложения страховыми взносами на обязательное медицинское страхование без ограничения уровня. На данный момент страховые взносы в ФОМС в размере 5,1% взимаются с размера зарплат, ограниченного уровнем 668 тыс. рублей в год (55,7 тыс. рублей в месяц). Суммы выше этого уровня взносами не облагаются. Хотя каждый год пороговое значение заработной платы увеличивается, но этого не достаточно для достижения сбалансированности бюджета ФОМС.

Основные меры по устранению и совершенствованию государственной политики в обязательном медицинском страховании содержат: обеспечение сбалансированности доходов, совершенствование нормативно-правового регулирования и усиления контроля над расходованием средств.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015)

Тесленко Н.В.
студент 3 курса
БГУ им. Петровского
Новозыбковский филиал

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Аннотация:

Статья содержит описание современных педагогических технологий применяемых на уроках информатики и ИКТ, таких как, информационные, компьютерные, здоровье сберегающие, игровые технологии, учебный проект, дистанционное обучение. Раскрывается их практическое применение и обоснованность использования данных технологий на уроках информатики и ИКТ. Предлагаемый материал адресован учителям информатики и ИКТ и поможет начинающим педагогам грамотно применять современные педагогические технологии на своих уроках.

Ключевые слова: образование, технологии, методы, формы, подход, игра, проект.

Современный этап развития образования характеризуется интенсивным поиском нового в теории и практике. Этот процесс обусловлен рядом противоречий, главное из которых - несоответствие традиционных методов и форм обучения и воспитания новым тенденциям развития системы образования, нынешним социально-экономическим условиям развития общества, породившим целый ряд объективных инновационных процессов. Познавательный интерес, а как следствие активность учащихся, является важным фактором улучшения и одновременно показателем эффективности и результативности процесса обучения, поскольку он стимулирует развитие самостоятельности поисково-творческий подход к овладению содержанием образования побуждает к самообразованию. Проблема, развития познавательной активности учащихся, требует поиска нового в теории и практике, новых подходов к дальнейшему совершенствованию содержания, форм, методов и способов обучения направленных на реализацию принципа активности в учении.

В настоящее время возросла потребность в учителе, способном модернизировать содержание своей деятельности посредством критического, творческого её освоения и применения, достижений науки и передового педагогического опыта.

Именно с новыми информационными технологиями мы сегодня связываем реальные возможности построения открытой образовательной системы, позволяющей каждому человеку выбирать свою собственную траекторию обучения; коренного изменения технологии получения нового знания посредством более эффективной организации познавательной деятельности обучаемых в ходе учебного процесса на основе такого важнейшего дидактического свойства компьютера, как индивидуализация учебного процесса при сохранении его целостности за счет

программируемости и динамической адаптированности учебных программ.

Успех организационных усилий по достижению стратегических целей в современных условиях неразрывно связан со способностью образовательного учреждения к своевременному и адекватному проведению изменений направленного развития в соответствии с требованиями среды, миссией и философией учреждения.

Для успешной реализации проекта важным является изучение научно – методического опыта, направленного на выявление и изучение новых направлений теории и практики управления образовательными учреждениями, осмысления достижений позитивных результатов, поддержки инновационных разработок и технологий, способствующих развитию системы образования.

Потребность в проектировании инновационной образовательной системы возникает всякий раз тогда, когда наступает осознание необходимости перехода от существующей к прогностической модели образовательной системы. При этом всякий раз возникает проблема разработки проекта. Проектирование сегодня – важнейший фактор развития образования и практика его организации многообразна.

Использованные источники:

1. Богатова Т. Игра в ситуации: сочетание приятного с полезным PCWEEK RE №19, 1999г.
2. Воробьев Г. “Кибернетика стучится в школу”, Москва, Молодая гвардия, 1986 г.
3.Концепция информатизации образования Под ред. А.П.Ершова. М., 1988г.
4.Кларин М.В. Педагогическая технология в учебном процессе: анализ зарубежного опыта.1989 г.
5.Лук А. Н. “Мышление и творчество”, Москва, Издательство политической литературы, 1976г.
6.“Новые педагогические и информационные технологии в системе образования”, Москва, ACADEMA, 1999г .
7.«Новые педагогические и информационные технологии в системе образования». Е.С.Полат. «Академия», М., 2000г.
8.Педагогические технологии: что такое и как их использовать в школе. Науч. ред. Т.И. Шамова, П.И. Третьяков. М. Тюмень, 1994г.

Тикиджьян Р.Г., к.и.н.
доцент
ДГТУ
Иванов Г.И., к.э.н.
профессор, доцент
ЧОУ ВО "ЮУ (ИУБИП)"
Просандеев В.А., к.э.н.
доцент
ДГТУ
Россия, г. Ростов-на-Дону

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОВ РЕФОРМИРОВАНИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация

В работе исследуются процессы реформирования сферы образования, включая высшую школу РФ. Основой модернизации и инноваций в этой сфере является включённость России в систему современного «болонского процесса», то есть в направлении той «дорожной карты», по которой движется к инновациям XX1 века вся современная Европа.

Ключевые слова:

Сфера образования, дорожные карты, Болонский процесс, ВУЗы, прикладные компетенции, бакалавры, феномен Российской цивилизации и государственности, финансово-управленческий аспект компетентного организационного сопровождения Программы.

Реформирование сферы образования, включая высшую школу в Российской Федерации, вот уже без малого 25 лет, проходит сложным и противоречивым путём. Постоянно корректирую «дорожные карты» этого движения, всё же неуклонно движется вперёд.

Основой модернизации и инноваций в этой сфере является включённость России в систему современного «болонского процесса», то есть в направлении той «дорожной карты», по которой движется к инновациям XX1 века вся современная Европа. Особо быстрыми темпами этот процесс пошёл с 2002-2005гг., после введения системы ЕГЭ в школах, внедрения новых «переходных» ООП ФГО в вузах , с переводом образовательного процесса на обязательную двух -3трёх уровневую систему подготовки бакалавров и магистров, при сохранении специалитета по ряду значимых специальностей.

С 2010 года этот порядок перевода стал обязателен для всех высших учебных заведений, и в первую очередь для федеральных университетов. Ключевым моментом в современной «дорожной карте» образовательного процесса стала разработка Министерствами и ведомствами, профильными вузами и университетами новых прикладных компетенций для специалистов-бакалавров и магистров.

Серьёзным этапом здесь стала подготовка, сложное и длительное обсуждение и согласование федерального закона «Об образовании в РФ», принятого в декабре 2012года. Наконец началась и реорганизация, сокращение и укрупнение самих вузов по оценке их эффективности.

В то же время, мы присоединяемся к ряду высказываемых в обществе социально-экономических проблем:

1. Федеральный бюджет. Во-первых, он предусматривает снижение доли расходов на образование по всем основным показателям:

– доля расходов на образование к расходной части Федерального бюджета уменьшается в 2014–2017 гг. с 4,6% до 4,1%;

– расходы Федерального бюджета к валовому внутреннему продукту – с 0,9% до 0,7%.

Во-вторых, не будут исполнены даже майские указы президента В.В. Путина №597 и №599 и иные поручения президента РФ. По оценкам думского Комитета по образованию:

– на обеспечение всех детей дошкольными учреждениями в 2015 г. – 0 (ко второму чтению добавили 10 млрд, но это ситуацию не изменит);

– на обеспечение бесплатного дополнительного образования не менее половины всех детей, получающих его в регионах, – 0 и т.д. [1].

Даже промежуточные результаты реформирования образования, в том числе соцопросы, показали неадекватность качества и перспектив, так резко упал интеллектуальный уровень и культура общения школьников и студентов 1-2 курса обучения. На низком уровне остаётся всегда значимая для любого государства «идеологическая» воспитательная компонента обучения. А без этого за 4 года невозможно подготовить хорошего компетентного специалиста для любой отрасли.

Кроме недавно принятого Федерального закона «Об образовании в РФ», основными нормативно-правовыми актами, устанавливающими чёткие ориентиры в системе воспитания патриотизма и культуры толерантности так же являются: Постановление Правительства РФ от 5 октября 2010 г. N 795 "О государственной программе "Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2011 - 2015 годы " [2] и утверждённая указом Президента РФ № 1666 от 19.12.2012г «Стратегия государственной национальной политики РФ до 2025г» [3], Федеральная целевая программа «Укрепление единства российской нации и этнокультурное развитие народов России(2014 -2020годы) [4].

Программа патриотического воспитания включает многопрофильный комплекс правовых, нормативных, организационных методических, исследовательских и информационных общероссийских и межрегиональных мероприятий, направленных на воспитание патриотизма в качестве нравственной основы формирования их активной жизненной позиции.

Рассматривая финансово-управленческий аспект такого комплекса мероприятий, мы делаем вывод о том, что здесь весьма необходимо компетентное организационное сопровождение Программы, которое

осуществляет «Российский государственный военный историко-культурный центр при Правительстве Российской Федерации». Общий объем финансирования Программы в2011 - 2015 годах составил 777,2 млн. рублей, в том числе 596,75 млн. рублей за счет средств федерального бюджета и 180,45 млн. рублей за счет средств внебюджетных источников, выделяемых из фондов творческих союзов, организаций культуры.

Местными органами власти и управления разработаны, приняты и реализуются долгосрочные ведомственные и региональные программы патриотического воспитания[5]. Совершенствуется организация патриотического воспитания, появились труды ученых Донского края по рассматриваемой тематике [6], возросли уровень и эффективность проведения научно-методических конференций и семинаров, специализированных фестивалей художественного творчества, конкурсов, выставок, различных военно-спортивных состязаний.

Для проведения мероприятий патриотической направленности используется потенциал центров традиционной народной культуры, театров, библиотек и музеев. Возобновилось проведение военно-спортивных игр (например, проведение уже ежегодных казачьих традиционных военно-спортивных игр «Шермиций», проведено 8 игр) и других мероприятий, направленных на военно-патриотическое и культурно-просветительское воспитание молодежи.

Использованные источники:

1. Кузбасский С. И снова — «новый курс»! Выступление на «правительственном часе» с министром образования и науки РФ Д.В. Ливановым, Госдума, 12 ноября 2014 г. /http://netreforme.org/tag/reyting-effektivnosti-vuzov.
2. Постановление Правительства РФ от 5 октября 2010 г. N 795 "О государственной программе "Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2011 - 2015 годы "
3. Указ Президента РФ № 1666 от 19.12.2012г «Об утверждении «Стратегии государственной национальной политики РФ до 2025г»
4. Федеральная целевая программа «Укрепление единства российской нации и этнокультурное развитие народов России(2014 -2020годы)
5. Областной закон № 441-ЗС от 15.06.10 «О духовно-нравственном воспитании и развитии обучающихся в образовательных учреждениях в Ростовской области», Постановление Правительства Ростовской области от 15.11.2012 № 1018 «О Концепции духовно-нравственного и патриотического воспитания обучающихся в образовательных учреждениях Ростовской области с кадетским и казачьим компонентом»
6. Регионоведение. Уч. для вузов //Под ред. Волкова Ю.Г. Ростов н/Д., 2002; Регионоведение. Юг России. Тематический словарь справочник. Ростов н/Д., // Под ред. Волкова Ю.Г. 2004;. Ростовская область: история и современность. Атлас. Ростов н/Д, 2002; Кислицын С.А., Кислицына И.Г. История Ростовской области. Ростов н/Д, 2007, 2-е изд., 2012; Тикиджьян

Р.Г. Историческое регионоведение. Донская этно-социальная мозаика.// под общ. ред. Водолацкого В.П., «Донской издательский дом», Ростов н/Д, 2011 и др.

Тимергалина Р. Ф.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ВОЗМОЖНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЗАЩИТЫ АКТИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Аннотация: В статье рассмотрена суть страхования защиты активных операций и виды их страхования. На примере Банка ПТБ (ООО) рассмотрено страхование банковских кредитов.

Ключевые слова: залогодержатель, кредит, страхователь, залог, договор, заемщик.

Экспертам в области страхования хорошо знаком ряд видов страхования, связанных с отпуском банками кредитов, которые давным-давно и удачно проводятся в развитых странах. Специфика предоставленных видов страхования заключается в том, что, охраняя интересы заемщиков, они наряду с этим гарантируют возвратность выданных кредитов.

Виды страхования:

- страхование взятого банками под залог в качестве обеспечения выданных кредитов имущества,
- страхование жизни и здоровья клиентов банка, получивших кредиты,
- страхование коммерческих кредитов,

Изучим немного подробнее вышеуказанные типы страхования.

Один из способов гарантирования возврата выданных кредитов является предоставление кредита под залог принадлежащего заемщику движимого имущества или недвижимой собственности. [2]

Для приобретения гарантий сохранности стоимости данного имущества оно должно быть застраховано. При этом заключается договор страхования залога. Юридической базой для проведения подобного страхования является следующая из статьи 343 ГК РФ обязанность залогодателя или залогодержателя застраховать за свой счет заложенное имущество от рисков утраты и повреждения на сумму не ниже обеспечиваемого залогом требования.

Значит, страхователями здесь могут выступать как банк-кредитор, так и заемщик. Предметами страхования могут быть строения, оборудование, транспортные средства, готовая продукция и другие ценности, которые предоставлены банку заемщиком в обеспечение выданного кредита. За страховую сумму может браться размер обязательств залогодателя перед кредитором, но не более реальной стоимости застрахованного имущества. Страховыми рисками здесь обычно являются те же происшествия, которые предусмотрены договором страхования имущества от огня и других событий. [1]

Право на получение страхового возмещения у залогодержателя (банка) появляется при присутствии двух фактов: с одной стороны, полного или частичного не возврата полученного кредита, а с другой — гибели или повреждение заложенного имущества в результате наступления страхового случая в период действия договора страхования. В случае же погашения заемщиком кредита, под который вручался залог, страховое возмещение, если совершится страховой случай, выплачивается собственнику имущества.

Таблица 1 Стоимость залогового обеспечения по состоянию на 31 декабря 2013 года в Банке ПТБ (ООО), тыс. руб.

	Кредиты физическим лицам	Корпоративные кредиты	Кредиты индивидуальным предпринимателям	Итого
Недвижимость	798 044	186 474	121 625	1 106 143
Поручительства	1 043 010	574 157	261 311	1 878 478
Прочие активы	728 413	157 871	53 412	939 696
Итого залогового обеспечения	2 569 467	918 502	436 348	3 924 317

Размер и вид обеспечения, предоставления которого требует Группа, зависит от оценки кредитного риска контрагента. Группой установлены принципы в отношении допустимости видов обеспечения и параметров оценки.

Оценка стоимости залогов производится Группой на основании внутренней экспертной оценки специалистов Группы, оценки независимых оценщиков, либо на основании балансовой стоимости предмета залога, взятой с дисконтом.

Фактическая чистая стоимость продажи залога может отличаться от стоимости, раскрытой выше, в связи с возможными непредвиденными трудностями по взысканию данного залога.[5]

При выдаче кредитов индивидуальным предпринимателям или иным физическим лицам в качестве их обеспечения могут быть заключены договоры страхования жизни и здоровья заемщика. Такое страхование обычно называют кредитным страхованием жизни. Выгодоприобретателем по нему является банк-кредитор. Договор заключается на весь срок до погашения кредита. Первоначальная страховая сумма отвечает размеру выданного кредита вместе с процентами за пользование им. По мере возврата кредита размер страховой суммы понижается таким образом, чтобы в любое время она равнялась величине долга застрахованного лица. Это удобно как заемщику, так и страховщику. Если же вдруг застрахованное лицо умрет или утратит трудоспособность, страховая выплата обеспечивает банку погашение долга. [4]

В конце концов, при предоставлении кредитов под поставки продукции, банки могут потребовать у заемщиков заключения ими договоров страхования коммерческих кредитов, которые могут быть использованы в качестве обеспечения кредитоспособности заемщика. По

договору такого страхования страховщик должен выплатить страховое возмещение в случае неоплаты клиентами страхователя поставленной им продукции.

Наличие договора страхования коммерческих кредитов увеличивает потенциал для страхователей по получению банковских кредитов, так как в этом случае снижается риск не возврата заемщиком выданного банком кредита. При этом договор может быть заключен в пользу банка, выдавшего кредит под застрахованные поставки.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: от 30 ноября 1994 г. № 51–ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 2110.1994 : одобр. Советом Федерации 17 июля 1994 г. : (ред. от 6.04.2015) : (с изм. и доп., вступающими в силу с 06.04.2015) // СПС «Кон-сультант Плюс».

2. Рэдхед К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. - М. ИНФРА-М. - 2012. - С.335.

3.Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.

4. Ефимов О.Н. Страховое дело [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные,— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 177 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/23088.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

5.Банк ПТБ (ООО) Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www-rshb.ru

Тимкин С.А.
бакалавр
направление «Государственное и муниципальное управление»
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Приморский край, г. Владивосток

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ Г.ВИЛЮЧИНСКА КАМЧАТСКОГО КРАЯ

Эффективность деятельности органов местного самоуправления следует рассматривать как уровень соответствия результатов деятельности по решению вопросов местного значения поставленным целям и задачам. Проведение оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления является, с одной стороны, неотъемлемой составляющей процесса управления, позволяющей получить информацию о результатах, проблемах управления, достижении плановых показателей в деятельности органов местного самоуправления и т.п., с другой, является требованием ст. 18.1 федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ». В соответствии со статьей, во-первых, оценка деятельности органов местного самоуправления должна проводиться по

утвержденным показателям и в установленной форме; во-вторых, порядок утверждения перечня показателей определяется Президентом РФ; в-третьих, субъекты РФ могут оказывать содействие в целях достижения наилучших показателей, а также в качестве поощрения, предоставляя за счет средств регионального бюджета гранты муниципальным образованиям. [8]

Проведение оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления позволяет определить приоритеты социально-экономического развития муниципального образования; выявить проблемы, требующие решения программным методом; определить направления муниципальной социальной политики.

Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления была проведена на примере Вилючинского городского округа закрытого административно-территориального образования г.Вилючинска Камчатского края. [1]

Результаты исследования показали, что к сильным сторонам Вилючинского городского округа закрытого административно-территориального образования г.Вилючинска Камчатского края можно отнести следующие факторы:

- высокий уровень развития промышленного производства, крупных добывающих и перерабатывающих производств;
- наличие земельных ресурсов для ведения сельскохозяйственного производства и огородничества, личных подсобных хозяйств, крестьянских и фермерских хозяйств;
- наличие природных ресурсов для развития специализированных видов туризма;
- наличие промысловых ресурсов (дикие животные, рыба, ягоды, грибы, лекарственные травы и др.); [4]
- возрастание роли малого бизнеса в экономике района;
- высокая доля молодежи в структуре населения;
- достаточно высокий уровень развития отраслей социальной сферы;
- стабильная общественно-политическая ситуация, готовность органов местного самоуправления к осуществлению преобразований;
- устойчивая динамика роста реальной заработной платы и ее покупательной способности, прежде всего, в бюджетном секторе, отсутствие задолженности по оплате труда;
- высокий уровень развития средств коммуникаций и информационных технологий в сфере управления (наличие четырех стандартов сотовой связи, Интернет и т.п.);
- благоприятная экологическая ситуация, невысокая антропогенная нагрузка на основную часть территории, комфортная экологическая среда проживания населения. [2]

Слабые стороны Вилючинского городского округа Камчатского края:

- статус закрытого административного образования, естественная ограниченность территории, периферийное положение в стране и

удаленность от магистральных дорог делает город непривлекательным для инвесторов;

- не развитая транспортная инфраструктура; отсутствие автомобильной дороги федерального значения, соединяющей с краевым и районным центрами;

- неблагоприятная демографическая ситуация: уровень естественной убыли, старение населения, отток молодёжи из города; [5]

- структурные диспропорции в экономике района, отсутствие сельскохозяйственного сектора, не развитая сфера услуг;

- отсутствие развитой рыночной инфраструктуры, каналов продвижения и сбыта продукции;

- высокая степень физического износа основных фондов в учреждениях социальной инфраструктуры и жилищно-коммунальном комплексе района;

- невысокая рентабельность работы предприятия ЖКХ, низкое качество предоставляемых жилищно-коммунальных услуг за счет износа инженерных сетей;

- отсутствие современных развлекательных, культурно - досуговых центров;

- широкое распространение скрытых форм занятости и теневых доходов;

- социальная апатия и низкая активность населения в решении вопросов местного значения. [2]

Проведенный опрос по изучению удовлетворенности населения деятельностью органов местного самоуправления Вилючинского городского округа закрытого административно-территориального образования г.Вилючинска Камчатского края показал динамику нестабильного развития, чередующегося подъемами и спадами. Приведенная информация явилась существенным доказательством важности проведения подобной оценки для реализации решений публичной власти в области модернизации и развития экономики Вилючинского городского округа. [6]

По результатам сделанных выводов было рекомендовано органам местного самоуправления Вилючинского городского округа закрытого административно-территориального образования г.Вилючинска Камчатского края:

- проводить комплексное социально-экономическое развитие городского округа в рамках федеральных, краевых и муниципальных программ развития по всем направлениям,

- совершенствовать методику оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления,

- максимально использовать все возможные формы и методы информирования населения о деятельности органов местного самоуправления в решении актуальных проблем района, в том числе местные СМИ, интернет-ресурсы, общественные слушания, сходы, собрания

по отраслям, круглые столы, трудовые общественные советы, встречи руководителей в трудовых коллективах и др. [3]

Итогом внедрения мероприятий станет наиболее грамотная и четкая оценка функционирования органов местного самоуправления, учитывающая значительные различия в условиях их работы. Оценка с помощью улучшенной методики позволит эффективнее стимулировать органы муниципальной власти, повышать уровень их мотивации в достижении максимальных результатов, а также повысить уровень их ответственности за развитие управляемого ими муниципального района с присущими исключительно ему особенностями. [7]

Таким образом, проведенное исследование подтвердило теоретические и практические положения, касающиеся оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления.

Использованные источники:

1. Устав Вилючинского городского округа закрытого административно-территориального образования г.Вилючинска Камчатского края
2. Программа комплексного социально-экономического развития Вилючинского городского округа на 2015-2018 годы
3. Алексеева – Бескина, Т.Н. К вопросу об эффективности муниципального управления // Муниципальная власть. – 2015. – № 4. – С. 80–82.
4. Елисеев Н.Ю. Система критериев оценки социально-экономического развития муниципальных образований // Государственное и местное самоуправление. – 2014. – № 6. – С. 32 - 39.
5. Ефимов В. Социально-экономическая привлекательность российских городов: сравнительный анализ / В. Ефимов, Ю. Честнов. // Городское управление.– 2014. – № 11. – С. 32 - 47.
6. Пилясов А., Колесникова О. Деятельность местного самоуправления: оценка и эффективность // Общественные науки и современность. - 2014. - № 9. - С. 50-69.
7. Теодорский В.С. Подходы к определению содержания управления социально-экономическим развитием: Учеб. для техникумов / В.С. Теодорский. – М.: Стройиздат, 2012. – 351 с.
8. Ходаков Ю.И. Система критериев оценки социально-экономического развития муниципальных образований / Ю.И. Ходаков. – М.: Лениздат, 2012. – 244 с.

Тимофеева А. В.
студент 6 курса
Ханнанова Т. Р., к.ю.н.
профессор, заведующий кафедрой ГМУ и права
ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ НАСЕЛЕННЫМИ ПУНКТАМИ НА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ

Сельское поселение — один из типов муниципальных образований в России, представляет собой один или несколько объединённых общей территорией сельских населённых пунктов (посёлков, сёл, станиц, деревень, хуторов, кишлаков, аулов и других сельских населённых пунктов), в которых местное самоуправление осуществляется населением непосредственно и (или) через выборные и иные органы местного самоуправления. Сельское поселение входит в состав муниципального района [1].

Сельское поселение имеет административный центр - населенный пункт, который определен с учетом местных традиций и сложившейся социальной инфраструктуры и в котором, в соответствии с законом субъекта Российской Федерации, находится представительный орган данного сельского поселения.

Сельская местность в России (территория обитаемая вне городских поселений) занимает две трети площади страны, на которой проживает 39,2 млн. человек (27% от общей численности населения). Около 150 тысяч сельских населенных пунктов объединены в 24 409 сельских администраций и 1 865 административных районов, управлять которыми, из-за обширной территории, не так-то просто [2].

Границы сельского поселения, в состав которого входят два и более населённых пункта, как правило, устанавливаются с учётом пешеходной доступности до его административного центра и обратно в течение рабочего дня для жителей всех населённых пунктов, входящих в его состав. Исключение составляют территории с низкой плотностью населения, а также отдалённые и труднодоступные местности.

В состав территории сельского поселения могут входить, как правило, один сельский населённый пункт или посёлок с численностью населения более 1000 человек (для территории с высокой плотностью населения — более 3000 человек) и (или) объединённые общей территорией несколько сельских населённых пунктов с численностью населения менее 1000 человек каждый (для территории с высокой плотностью населения — менее 3000 человек каждый) [1].

Российское село переживает системный кризис, основными проявлениями которого являются:

- ухудшение демографической ситуации в сельской местности;
- сельская бедность и высокий уровень безработицы сельского

населения;

- снижение качества жизни в сельской местности.

Причины сельского кризиса кроются как в исторически сложившемся отставании деревни в социально – экономическом развитии, так и в не совершенствовании современных аграрных отношений и форм сельской жизни.

По данным Башстата, в Республике Башкортостан имеется 54 административных района, 21 город, 2 посёлка городского типа (Чишмы и Приютово), 828 сельских администраций, 4434 сельских населенных пункта [3].

Устойчивое развитие сельских территорий, решение социальных проблем сельского населения являются одним из основных условий бесконфликтного и демократического развития российского общества, его экономического и социального благополучия и потому, должно стать приоритетным направлением развития государства.

Следует отметить, что в настоящее время в России в большинстве сельских поселений отсутствуют необходимые организационные и материально - технические ресурсы для решения указанных вопросов. Ведь очень многое, в наше время, упирается в финансы. Для решения этой и многих других проблем с 2008 года в Башкортостане ведется работа по объединению сельских поселений, принят закон субъекта от 19 ноября 2008 г. № 50-З «Об изменении границ и объединении отдельных сельских поселений в Республике Башкортостан».

Собственные доходы отдельных мелких муниципальных образований за год не превышают 100 тысяч рублей. При этом только на содержание аппарата администраций уходят большие суммы [4].

Государство выделяет дотации и субвенции на образование, здравоохранение, но не на содержание аппарата. Выстоять в условиях самофинансирования таким муниципальным образованиям поможет только объединение с самодостаточными соседями. Ведь конечная цель — улучшение жизни населения.

Использованные источники:

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 6 октября 2003 N131-ФЗ принят ГД 16.09.2003, одобрен СФ 24.09.2003 (ред. от 29.12.2014) // СПС «Консультант+». Версия Проф.

2. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2010 г. № 2136-р

3. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан - http://www.bashstat.ru/

4. «Республика Башкортостан» республиканская общественно-политическая газета - http://www.agidel.ru/

Тимофеева О.А.
магистрант 2 курса
РЭУ имени Г.В. ПЛЕХАНОВА
Россия, г. Иваново

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФРАНЧАЙЗИНГА КАК МЕТОДА ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: В данной статье автором дается оценка франчайзинга как метода ведения предпринимательской деятельности, дано определение франчайзингу, как процессу. Так же автор определил и систематизировал недостатки и преимущества франчайзинга как для франчайзи, так и для франчайзера, а также предложил метод для оценки эффективности франчайзинга для конкретного предприятия.

Ключевые слова: франчайзинг, договор фрачнайзинга. преимущества и недостатки, эффективность франчайзинга.

В настоящее время по всему миру все большее распространение приобретает такой вид ведения бизнеса как франчайзинг. Франча́йзинг — это вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франча́йзер) передаёт другой стороне (франча́йзи) за плату (роялти) право на определённый вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения. Это развитая форма лицензирования, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать от своего имени, используя товарные знаки и/или бренды франчайзера.[1] В России франчайзинг начинает получать широкое распространение лишь в последние годы.

Рис.1. Франчайзинг в России и в мире

На первый взгляд, франчайзинг является достаточно перспективным методом ведения бизнеса. Для более объективной оценки рассмотрим преимущества и недостатки франчайзинга (таблица 1). [1]

Таблица 1. – Анализ преимуществ и недостатков франчайзинга как особой формы предпринимательства

	Для франчайзера	Для франчайзи
Преимущества	гарантированно-стабильный объем продаж своей продукции, так как франчайзи обязаны приобретать определенные партии товара	возможность самостоятельного ведения бизнеса, несмотря на контроль со стороны франчайзера

	отсутствие трудностей, связанных с такими расходами, как обучение и подбор персонала, контроль качества и т.п.	получение представления о будущем предприятии еще до этапа вложения инвестиций на основе открытой информации франчайзера
	развитие франчайзинговой сети – это дополнительная реклама без финансовых вложений	возможность снижения рисков(франчайзер не оставляет партнёров один на один с множеством проблем и рисков начинающего бизнеса)
	вынужденное совершенствование своей бизнес-системы, перед передачей по договору франчайзинга	обеспечение заранее удачного выхода на рынок(начало бизнеса под известным и востребованным брендом)
		минимальные затраты на рекламу и маркетинг
		получение доступа к базе знаний франчайзера
		гарантированная система поставок
Недостатки	раскрытие зачастую важной информации о производственном процессе, бизнес-процессах, методах управления ими и, как следствие, высокий риск копирования данной модели другим предприятием	вынужденное соблюдение правил и ограничений, установленных франчайзером, даже если они не приносят максимальной пользы бизнесу
		закупка сырья и продукции у поставщиков, назначенных франчайзером, что может ограничивать доступ к свободному рынку и вынуждать покупать сырьё и продукцию по завышенным ценам
		жёсткие ограничения на выход из бизнеса, включая запрет на открытие конкурирующих организаций в течение определённого срока или на определённой территории.
		отсутствие влияния на вопросы централизованного маркетинга и рекламы, но при оплата централизованных маркетинговых и рекламных кампаний. Таким образом, их средства могут использоваться

		не в их лучших интересах.

Для оценки эффективности франчайзинга рассмотрим конкретный пример предприятия, работающего по франшизе – кафе с доставкой «Автосуши» в г. Иваново. Это предприятие принадлежит к сфере общественного питания, несмотря на это не оказывает услуги первой необходимости. Даже в самые сложные времена франчайзингу в сфере общественного питания в России удалось «выжить». Легче всего перенесли кризис предприятия фаст-фуда, но даже ресторанам среднего и высшего сегмента удалось сохранить свои позиции, несмотря на катастрофическое сокращение числа посетителей. На данный момент перспективы развития франшизы общепита в России стали еще более ярко выраженными, и этому способствует ряд объективных факторов. В первую очередь, повышается покупательская способность российских франчайзи и смещение акцентов с недорогих франшиз на франшизы, которые требуют больших затрат.

Прежде всего, для оценки эффективности данного заведения, скорректируем некоторые формулы для расчета дополнительной прибыли и доли франчайзера в дополнительной прибыли от реализации товаров и услуг по франшизе.

Начнем с корректировки формулы дополнительной прибыли. Данный показатель является одним из наиболее интересующих нас факторов, но не всегда понятно как же разграничить дополнительные прибыли франчайзи и франчайзера. Исходя их этого, возьмем более понятный вариант и рассчитаем дополнительную прибыль, пользуясь наглядными данными. Поэтому, для расчета дополнительной прибыли используем разницу между ценами реализации продукции кафе-франчайзи и отдельного заведения сети, не имеющего франшизного соглашения. Первый из них применяет франчайзинг, другой только планирует. Исходя из этого, имеем формулу:

$$\mathrm{P_{sup}} = \mathrm{Pr_{fran}} - \mathrm{Pr_{ind}}, \qquad (1)$$

где:

$\mathrm{Pr_{fran}}$ - цена реализации товаров и услуг по франшизе;

$\mathrm{Pr_{ind}}$ - цена реализации товаров и услуг, не имея франшизного соглашения, таким образом, эта цена является базовой для фирмы-франчайзера, без дополнительных наценок. Предполагая данную закономерность, делается оговорка о равенстве расходов обеих кафе с доставкой суши. Получается, что расходы фирмы, которая работает по договору франчайзинга, совпадают с расходами, которые несет кафе с доставкой, не работающая по системе франчайзинга.

Следующим немаловажным показателем, от которого в первую очередь зависит ставка роялти, является доля франчайзера в дополнительной прибыли франчайзи от реализации товаров и услуг по франшизе. Для расчета доли прибыли франчайзера в общем объеме дополнительной прибыли от производства и реализации продукции по франшизе используем упрощенную, смоделированную и более подходящую формулу:

$$k = \frac{Pr_{fran} - Pr_{ind}}{Pr_{fran}}.$$

(2)

Таким образом, данная формула отражает не только разницу в ценах после приобретения франшизы, но и насколько сильно эта разница повлияла на прибыль, так как числитель формулы (2) представляет собой выражение дополнительной прибыли из формулы (1), а знаменатель цену реализации товаров и услуг по франшизе. В зависимости от того, насколько успешно стало заведение после начала работы по франшизе, изменяется доля франчайзера в сумме дополнительной прибыли.

После корректировки формул дополнительной прибыли и доли франчайзера в дополнительной прибыли можно перейти к расчету ставки роялти по предложенной модели. Прежде всего, требуется собрать и проанализировать данные по ценам предприятия, для которого будет рассчитываться ставка роялти и предприятий, которые выбраны для сравнения. Ниже представлена таблица сравнения цен всех аналогичные продукты и услуги данных форматов общественного питания с азиатской кухней. Выбраны основные пункты меню по каждой категории и средние цены

Таблица 2. Цены на товары и услуги кафе – суши в г. Иваново (2014 г., руб.)

Наименование	«Автосуши»	суши-бар «Ямато»	«Суши-мания»
Роллы «Калифорния»	190	180	185
Ролы «Филадельфия»	185	175	180
Гункан «Острый спайс»	55	45	48

Таким образом, исходя и таблицы 2, можно сказать, что цены на товары в сетях, которые работают по франшизе выше цен, в выбранной для сравнения суши-бар «Ямато».[7] Наши предположения по поводу разницы цен оправдались. Причем такая разница цен справедлива для любых наименований товара. Для удобства расчетов возьмем среднюю цену по сетям, которые мы сравниваем и округлим ее до 190 руб. Цену реализации товаров в «Ямато» округлим до 150 руб. Отсюда следует, что мы нашли цену реализации товаров и услуг по франшизе и она равна $Pr_{fran} = 190$ руб. Цена реализации товаров и услуг, не используя франшизу $Pr_{ind} = 150$ руб. Она же является базовой ценой для франчайзера, то есть цена без наценки за использование известного товарного знака или запатентованных технологий.

После проведения анализа цен реализации в аналогичных кафе, одни из которых работают по франшизе, другой только собирается применить данную модель бизнеса, получается, что разница цен составляет примерно 30% от изначальной цены. Имея полученные данные можно рассчитать такие показатели как дополнительную прибыль, общую прибыль и долю франчайзера в дополнительной прибыли от реализации услуг по франшизе.

Таким образом, рассчитаем дополнительную прибыль, а затем и

общую прибыль, получаемую при реализации товаров и услуг по франшизе:

$$P_{sup} = Pr_{fran} - Pr_{ind} = 190 - 150 = 40 \text{ руб.}$$

Затем полагая, что общая прибыль, так же как и дополнительная, зависит от цен, то рассчитаем общую прибыль, как сумму базовой прибыли и дополнительной прибыли. Предполагая, что дополнительная прибыль рассчитана выше по формуле , а базовая прибыль в свою очередь равна базовой цене товаров и услуг, реализуемых по франшизе. Отсюда по формуле (2) рассчитаем значение общей прибыли для нашей модели:

$$P_{us} = P_{ind} + P_{sup} = 150 + 40 = 190 \text{ руб.}$$

Таким образом, по скорректированным формулам, мы нашли дополнительную и общую прибыль от реализации услуг по франшизе. Общую прибыль выразим как сумму прибыли, которую фирма получала ранее при использовании собственных оборотных и внеоборотных активов, и прибыли, которую она получает благодаря использованию новых внедренных технологий, фирменных товарных знаков и имени франчайзера.

Следующим этапом рассчитаем долю прибыли франчайзера в общем объеме дополнительной прибыли от производства и реализации продукции по франшизе. Для этого используем формулу (21), все данные для расчета мы имеем, тогда получатся:

$$k = \frac{Pr_{fran} - Pr_{ind}}{Pr_{fran}} = \frac{190-150}{190} = 0{,}21 \text{ или } 21\%.$$

Из полученных расчетов следует, что на долю франчайзера приходится 21% от дополнительной прибыли, получаемой за счет введения франшизы. Отсюда можно рассчитать какова будет сумма прибыли полученной франчайзером при внедрении франшизы, имеем следующие вычисления:

$$P_{fran} = P_{sup} * k = 40 * 0{,}21 = 8{,}4 \text{ руб.}$$

Отсюда видно, что франчайзер получает 21% от дополнительной прибыли реализации товаров и услуг по франшизе или 8,4 руб. с каждой проданной единицы товара.

Следующим важным параметром является себестоимость производства и реализации продукции и услуг по франшизе. Себестоимость является установленной величиной и по экспертным оценкам обычно составляет примерно 80% от цены реализации товаров и услуг по франшизе. Таким образом, мы получаем показатель себестоимости, который равен 152 руб. (С=152 руб.)

Теперь, возможно посчитать не только ставку роялти, но и посмотреть насколько будет прибыльно и рентабельно развитие данной сети «Автосуши» по франшизе, стоит ли начинать франшизную деятельность. Для этого рассчитаем три вида рентабельности: общую, базовую и дополнительную. Как понятно из названия, каждая рентабельность рассчитывается по своей прибыли.

Для начала по формуле рассчитаем общую рентабельность промышленного производства и реализации продукции или услуг по франшизе. Для этого рассмотрим отношение общей прибыли к

себестоимости производства и реализации товаров и услуг по франшизе:

$$Rt_{us} = \frac{P_{us}}{C} = \frac{190}{152} = 1{,}25.$$

Следующим показателем рентабельности является уровень базовой рентабельности. Данный показатель отражает насколько прибыльно предприятие исходя из выручки, полученной от реализации продукции или услуг в тех количествах, чтобы возместить затраты и получить прибыль. Рассчитаем уровень базовой рентабельности:

$$Rt_{ind} = \frac{P_{ind}}{C} = \frac{150}{152} = 0{,}98.$$

Последний показатель рентабельности представляет собой дополнительную рентабельность рассчитанный по дополнительной прибыли. Данный показатель рентабельности показывает, насколько прибыльно будет введение франчайзинговой системы и велика ли будет дополнительная прибыль после заключения договора коммерческой концессии.

$$Rt_{sup} = \frac{P_{sup}}{C} = \frac{40}{152} = 0{,}26.$$

Показатели рентабельности получились довольно высокие, поэтому можно сказать, что идея развивать сеть «Автосуши» по франшизе является хорошей, прибыльной и рентабельной идеей.

Несмотря на все выше перечисленные сложности и условия, использование франчайзинга гарантирует следующие выгоды:

- ежемесячную постоянно растущую выручку. Без использования франчайзинга этого добиться вряд ли было возможно в достаточно короткие сроки. В данном случае предприятие сможет завоевать большую долю рынка исключительно благодаря использованию франчайзинга, так как инвесторы не имеют опыта ведения подобного бизнеса и помощь франчайзера будет неоценима;
- рентабельность от 10 до 15% от выручки;
- постоянное снижение удельных постоянных затрат за счет роста объемов продаж;
- рост числа конкурентов всегда положительно сказывается как на качестве продукции, так и на ценах;
- окупаемость проекта около года является достаточно хорошим показателем для данной отрасли;
- внутренняя норма доходности составляет примерно 1,20 рубля (данный показатель будет расти при увеличении объемов);
- увеличение числа рабочих мест в городе, и как следствие снижение уровня безработицы;
- пополнение бюджета региона за счет налоговых сборов.

По разным данным, если при стандартном подходе к бизнесу в первые пять лет терпят крах около 85 процентов фирм, то при работе по франчайзингу эта цифра снижается до 8-14 процентов, работа под известным

брендом является своего рода залогом для кредиторов, поэтому и риск невозврата кредита снижается. Банкиры идут навстречу, предлагая специальные "льготные" программы, которые, как правило, тесно увязаны с мерами государственной поддержки. Но многие предприниматели в России опасаются франчайзинга, в результате развивается у нас это направление не так быстро, как на Западе.

Использованные источники:

1.Введение во франчайзинг / Под ред. С.А. Силинга. - Санкт-Петербург, 2004 год.
2. Довгань В. Франчайзинг путь к расширению бизнеса. - М.: Дело, 2006.
3.Инновационный менеджмент: Учебник для вузов/ С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др. Под ред С.Д. Ильенковой. – М.: 2-е изд., перераб. и доп. ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М.: Прогресс, 2008
5. Баринов В.А. Организационное проектирование. М.: ИНФРА-М, 2009.
6.Беренс, П.М Хавранек. Руководство по оценке эффективности инвестиций: Пер. с англ. М.: АОЗТ “Интерэксперт”, “ИНФРА-М”, 2008 г.
7. http://avtosushi.ru/

Тимофеева Т.С.
студент 3 курса
Пострелова А.В.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО «Ульяновский
государственный технический университет»
Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: *статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме повышения рентабельности предприятия. В статье рассматривается понятие рентабельности и факторы, влияющие на нее, а также предлагаются пути повышения рентабельности на предприятии в современных рыночных условиях.*

Ключевые слова: *рентабельность предприятия, эффективность, прибыль, резервы.*

Одним из наиболее важных показателей конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятия является рентабельность.

Как правило, под рентабельностью понимают относительный показатель, отражающий величину прибыли, которую получит предприятие на единицу стоимости вложенных средств.

Рентабельность может определяться как степень доходности, выгодности, прибыльности деятельности предприятия, степень эффективности его работы, а также, немаловажно отметить, что рентабельность указывает на качество принимаемых в компании управленческих решений, то есть на качество менеджмента организации.

Существуют различные показатели рентабельности, характеризующие деятельность компании с различных сторон и отвечающие интересам. К основным из них относят:

– рентабельность активов;
– рентабельность продаж;
– рентабельность продукции;
– рентабельность капитала или имущества предприятия;
– рентабельность инвестиционной деятельности;
– рентабельность от операционной деятельности.

Для того чтобы повысить показатели рентабельности, предприятию следует при меньших расходах достигать большего финансового результата. Таким образом, «сущность проблемы повышения рентабельности производства заключается в увеличении дохода в процессе использования существующих ресурсов финансовых итогов на каждую единицу задач»[1].

На рентабельность в компании, а значит и на пути ее повышения влияют формирующие прибыль факторы: внешние и внутренние. Эти зависящие от предприятия и не зависящие от него условия находятся между собой в тесной взаимосвязи, которую следует анализировать. Например, и рыночный спрос на продукцию, и производственная мощность предприятия могут обуславливать количество реализованной продукции, влияющей в свою очередь на объем выручки и прибыль компании.

Каждый из факторов, внешних или внутренних, должен быть проанализирован на степень его влияния на рентабельность предприятия, поскольку для каждой компании это влияние может варьироваться. К примеру, «средне- и краткосрочные колебания конъюнктуры рынка оказывают наиболее заметное влияние на рентабельность мелких фирм (вверх и вниз). Рентабельность же крупных компаний в этих периодах отличается более высокой стабильностью»[3]. Своевременная подготовка и гибкость предприятия по отношению к изменению внешних условий его существования позволит организации не только сохранить обыденную норму рентабельности, но и, воспользовавшись положением, стремится к ее увеличению.

Чтобы мероприятия по повышению рентабельности проходили успешно, их следует принимать во внимание при формировании стратегии компании, в которой должны учитываться возможности повышения эффективности использования ресурсов, то есть резервы предприятия. Одни из них могут предполагать, прежде всего, повышение прибыли, другие – снижение расходов. С учетом потенциала каждой отдельной организации можно выделить такие направления повышения рентабельности, как:

– снижение себестоимости производимой продукции за счет снижения издержек предприятия;
– повышение цен на продукцию в результате улучшения ее качества;

– эффективное использование производственных мощностей;

– повышение производительности труда, квалификации трудовых ресурсов и стимулирование работников;

– повышение эффективности взаимодействия с контрагентами;

– стимулирование сбыта продукции путем использования маркетинговых мероприятий;

– оптимизация объема производства, его структуры и ассортимента продукции;

– совершенствование структуры капитала и источников его формирования;

– внедрение инноваций и современных технологий в производство и создание инновационного продукта.

«Как известно, фирма, обладающая конкурентным преимуществом, при прочих равных условиях, имеет возможность получить высокую прибыль или даже сверхприбыль за счет создания естественной монополии. Другие организации, действующие в том же или смежном сегменте рынка, что и компания, обладающая инновацией, вступят в конкурентную борьбу и будут стремиться «разрушить» образовавшуюся естественную монополию, прежде всего, путем разработки различных инновационных идей.»[2]. Поэтому в современных рыночных условиях последний пункт имеет особо важное значение для повышения рентабельности предприятия, так как именно использование инноваций способствует освоению организацией новых рынков, повышению качественных характеристик продукта и появлению новых технических, управленческих и организационных технологий.

Современные условия окружающего мира таковы, что компании должны максимально ориентироваться на потребителя. Отсюда возникает потребность в действенном маркетинговом механизме, адаптирующем к рынку производимую продукцию, удовлетворяющем потребности для получения максимальной прибыли.

Изучение не только потенциальных потребителей, но и поставщиков дает возможность выбрать наилучших и снизить себестоимость продукта еще на этапе покупки сырья и материалов. Оптимизировав логистическую систему, нормы расходов ресурсов, управленческих расходов и расходов по обслуживанию производства, себестоимость изделия в процессе экономии снизится, а значит и последует повышение рентабельности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что повышение рентабельности предприятия зависит от множества внутренних и внешних факторов, и только эффективное управление предприятием способно действовать гибкой стратегии по использованию резервов компании, которая обеспечит рентабельное функционирование организации.

Использованные источники:

1.Голубева А.А. Пути повышения рентабельности предприятия // Материалы

VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» URL: http://www.scienceforum.ru/2015/1183/11212
2. Жданова О. А. Роль инноваций в современной экономике / О. А. Жданова // Экономика, управление, финансы: материалы междунар. науч. конф. — Пермь: Меркурий, 2011. — С. 38-40.
3.Чараева М.В. Основные направления повышения рентабельности промышленных предприятий в России // Вестник ПГУ. Серия: Экономика . 2012. №4. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-napravleniya-povysheniya-rentabelnosti-promyshlennyh-predpriyatiy-v-rossii

Тимофеева И. А.
студент 2 курса магистратуры
Ставропольский ГАУ
Россия, г. Ставрополь

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация: в статье рассмотрено формирование стратегии развитие предприятия, тендеции развития малого предпринимательства в целом.

Ключевые слова: стратегия развития, розничная торговля. Малый бизнес.

Формирование стратегии - это одна из концепций управления, которая составляет процесс выбора целей предприятия и путей их достижения. Стратегия рассматривается исходя из стратегических задач, она устанавливает основные методы их реализации таким способом, чтобы организация обеспечила единое направление действий. Таким образом, стратегия устанавливает границы возможных действий предприятия и принимаемых управленческих способов решения в зависимости от конкретных факторов производственно-хозяйственной деятельности.

При разработке стратегии необходимо исследовать как положительные, так и отрицательные результаты предварительных стратегий, т.к. невозможно пренебречь всеми предыдущими обязательствами, которые продолжают действовать которые могут сдерживать либо корректировать условия реализации новых стратегий.

Стратегический выбор необходимо основывать на конкретной концепции развития предприятия, так как выбранная стратегия на продолжительное время ограничивает полномочия руководителя и оказывает сильное влияние на все принимаемые им постановления.

Из-за финансового кризиса наблюдается следующая тенденция малого бизнеса: около четверти малых предприятий вынуждены закрываться, на их место приходят малые предприятия, открываемые менеджерами среднего и низшего звена, которые потеряли свои рабочие места в последнее время.

Одной из основных тенденций развития малого бизнеса в России является низкая предпринимательская активность населения. Малые

предприятия, в том числе и предприятия розничной торговли, в России по своей деятельности сталкиваются с большими трудностями: основная проблема малых предприятий - недостаточная ресурсная база, как материально-техническая, так и финансовая.[3]

Обстоятельства вряд ли могут измениться в лучшую сторону, если не преступить от слов к делу в социальной поддержке конструктивного малого предпринимательства и розничной торговли. На качественный рост имеющихся для этого материально-технических и финансовых ресурсов нет оснований располагать. Но намного лучше употреблять эти ресурсы наверняка можно. Для этого должна быть тщательно выверенная последовательно проводимая в жизнь система селекции, позволяющая предоставлять ощутимые приоритеты тем, кто более полезен обществу.[2] Сегодня это предполагает предпочтение сферы производства сфере обращения при тщательной дифференциации самого производства, при всем этом не застывшей раз и навсегда, а очень динамичной, на основе грамотного анализа общественного спроса, производимых в нем подвижек и намечающихся установок.

В соотношении с такой изначальной установкой должны конструироваться средства льготного кредитования, налогообложения, разнообразного рода преференций, применяя и связанные с внешнеэкономической деятельностью. Т.е необходимо гарантировать лучшее удовлетворение потребностей людей при создании условий для систематичного развертывания предпринимательства.

Таким образом, определение в стратегии - ключевой момент стратегического планирования. Все разнообразие стратегии, которое организации применяют в реальной жизни, представляют собой различные модификации нескольких базовых стратегий. Моментом полностью завершающим выбор стратегии составляет анализ и оценка альтернативных вариаций. Необходимо найти такую стратегию, которая решала бы не мгновенные задачи, а гарантировало бы максимально эффективную работу организации в будущем. Выбранный способ стратегии должен быть тщательно исследован и изучен, то есть, учтены все имеющиеся факторы.

Использованные источники:

1. Васильева, Н. А. Экономика предприятия: краткий курс лекций / Н. А. Васильева, Т. А. Матеуш, М. Г. Миронов. М.: Издательство Юрайт, 2012. 191 с.
2. Савельева, Н. А. Стратегический менеджмент: учебник / Н. А. Савельева. Ростов н/Д: Феникс, 2012. 382 с.
3. Бобров, Ю. Г. Розничная торговля / Ю. Г. Бобров. М.: Лаборатория книги, 2013. 91 с.
4. Ермакова Н.Ю., Христенко А.С., Фролова Т.Ю.Состояние и проблемы развития малого предпринимательства в Ставропольском крае / В сборнике: Актуальные проблемы развития предпринимательства 2013. С. 61-66.

5. Ермакова Н.Ю., Костюченко Т.Н.Формирование системы мониторинга устойчивости предпринимательских структур / В сборнике: Социально-экономическое и технологическое развитие АПК: состояние, тенденции, прогноз Материалы международной научно-практической конференции. Ростовский государственный экономический университет "РИНХ", Всероссийский научно-исследовательский институт экономики и нормативов. 2008. С. 491-493.

Тимочкина Н.А.
студент 374 гр.
факультет экономики и управления
Ахметшин Э.М.
ассистент
кафедра экономики и менеджмента
Елабужский институт
Казанский Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга

БАНКОВСКАЯ КАРТА ИЛИ НАЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ?

Аннотация: *В данной статье рассматривается понятия банковская карта и деньги. Особое внимание акцентируется на правилах пользования банковской картой.*

Ключевые слова: *безналичные расчеты, карточная операция, ПИН-код карты, пластиковая карточка, правила пользования, торговые терминалы и банкоматы.*

Большинство граждан нашей страны предпочитают совершать оплату многих товаров и услуг, наличными деньгами. Удельный вес таких расчетов, с помощью наличных денег, составляет около 70%. Объем же безналичных перечислений соответственно составляет не более 30%. Статистика утверждает, что далеко не все россияне стремятся самостоятельно проводить безналичные расчеты. Оплату различных услуг они обычно совершают с помощью специалистов банков, почт, сотовых салонов. Отмечено, что безналичной формой расчетов активно пользуются, прежде всего, жители крупных городов и столичных регионов. К ним также можно отнести людей, имеющих среднее специальное и высшее образование. Приверженцами безналичных перечислений также являются молодые люди в возрасте от 20 до 35 лет.

Большая часть ежедневных покупок почти 94% осуществляется за наличные деньги. Только небольшая доля населения постоянно использует безналичные расчеты. Это, прежде всего оплата за телефон, интернет, телевидение, за товары, заказанные через интернет. Безналичные расчеты более широко используются в западных регионах страны, в меньшей мере, в южных областях. Возможность рассчитаться с помощью банковской карты имеется далеко не во всех торговых точках страны. Во многих небольших

магазинах, на рынках, отсутствуют терминалы, поэтому оплата наличными деньгами здесь составляет почти 80%. А в больших универсальных магазинах, торговых и развлекательных центрах, такая возможность есть, безналичная форма оплаты услуг и товаров здесь составляет от 50 до 60%.

Почти треть жителей нашей страны считают, что наиболее удобным и надежным способом оплаты, является платеж через кассу магазина или сервисного предприятия. Меньшее предпочтение отдается услугам почты или торговым терминалам. А при оплате услуг безналичным путем, наибольшее предпочтение отдается оплате с помощью банковской карты, через банкомат. Этот вариант считают надежным более 35% граждан. На втором месте по надежности считается перевод собственных денег через банк, а более сомнительными считаются платежи через интернет, с помощью электронного кошелька. Большинство россиян предпочитают совершать различные платежи с помощью уполномоченного сотрудника, вместо того, чтобы это делать самостоятельно. Они считают, что сотрудник может сделать это более качественно и надежно. Кроме того, эти граждане считают, что такой способ оплаты для них более удобен, понятен и выгоден.

Многие финансисты подтверждают то, что большая часть населения активно пользуется банковскими услугами, таких пользователей насчитывается более 70%. Основная часть этих граждан имеют вклады в банковских учреждениях. Также велика и та часть населения, которая имеет банковские карты. Многие граждане участвуют в зарплатных банковских проектах, а также используют пластиковые карточки для зачисления на них пенсий и различных социальных пособий. Основная часть этих граждан относится к экономически активному населению нашей страны. Большое количество владельцев банковских карт проживает в центральной и западной части страны, а меньшее количество в южной.

Банкиры считают, что некоторые граждане не стремятся иметь банковскую карту. По их мнению, на это влияет ряд причин. Прежде, всего, это слабая материальная обеспеченность граждан, их неумение пользоваться картой, наличие повышенного риска мошенничества, нежелание граждан производить оплату за обслуживание карты. И основной причиной отказа от банковской карты является отсутствие достаточного количества терминалов и банкоматов в этом регионе. Всем хорошо известно, что многие граждане более привычны только к одной карточной операции. Эта операция обычно проводится в день получения заработной платы и только для того, чтобы снять сразу все полученные деньги. Таких граждан подавляющее большинство – более 70%. И только остальная часть населения постоянно использует банковскую карту для безналичных перечислений.

Для того чтобы при совершении операций, с помощью банковской карты, у граждан не возникало особых затруднений, нужно знать некоторые правила. Это позволит владельцам карт правильно поступить в сложной ситуации, которая у них может возникнуть при пользовании картой. Необходимо всегда помнить, что если произошла утеря карты, то нужно

сразу же связаться с тем банком, который ее выпустил. Банк обязан заблокировать карту, для того чтобы ею никто не смог воспользоваться. Владелец карты при этом не должен паниковать, его денежные средства, хранящиеся на счете, останутся целы. Банковская карта является только лишь ключом к банковскому счету и потеря карты не является потерей денег. Банковская карта в дальнейшем будет восстановлена.

Вот основные, наиболее важные советы, которые должен запомнить владелец пластиковой карты:

- Если возникла сложная ситуация с картой, то необходимо сразу же позвонить в свой банк. Специалист по банковским картам даст нужные рекомендации по дальнейшим действиям.

- В том случае если банкомат не выдал деньги или не вернул карту, то уходить от банкомата нельзя. Нужно обязательно связаться с банком и проконсультироваться со специалистом по данной проблеме. Не пользуйтесь советами посторонних лиц, которые могут находиться рядом.

- При оплате товара не нужно терять свою карту из виду. ПИН-код нужно хорошо запомнить и никому его не сообщать, при его наборе клавиатуру надо прикрывать рукой.

- Если карта застряла в банкомате, то необходимо несколько раз нажать клавишу «Отмена». Такое действие во многих случаях оправдывает себя. В том случае если банкомат не выдал заказанную сумму, то нужно повторно заказать меньшую сумму и дождаться ее выдачи. Бывают случаи, когда банкомат выдает денежные средства с небольшой задержкой и тогда деньги может получить следующий клиент.

- Если слышен шум в банкомате, то он «перегружается», нужно подождать некоторое время.

- Необходимо знать номер телефона специалиста по банковским картам того кредитного учреждения, которое выпустило карту. На банкомате могут быть указаны телефоны мошенников.

- В том случае, если карта не входит в приемник банкомата, то, возможно, что карта повреждена. Для ее замены необходимо обратиться в банк.

Эти несложные правила должен соблюдать каждый, кто пользуется такой услугой. Тогда он сможет успешно избежать неприятных ситуаций, которые могут возникнуть при использовании такого универсального продукта, как банковская карта.

Использованные источники:

1. Положение Банка России от 24.12.2004 № 266-П «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием банковских карт».
2. Наличные деньги или банковская карта? Activeinvestor.pro URL: http://activeinvestor.pro/nalichnye-dengi-ili-bankovskaya-karta/ (дата обращения: 31.03.2015)
3. Кредитная карта. Что такое кредитная карта, и как ею пользоваться? 123credit.ru URL: http://www.123credit.ru/potreb/kreditnaya-

karta/TabID/68/Default.aspx (дата обращения: 31.03.2015)

Титова А.И.
студент 5ого курса
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМА СТАНОВЛЕНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ ГЧП В РОССИИ

Аннотация

В статье рассматривается проблема становления и развития государственно-частного партнерства (далее ГЧП) как инструмента повышения качества услуг, предоставляемых населению, и привлечения частных инвестиций.

Ключевые слова

Государственно-частное партнерство, становление, развитие, перспективы

Для России ГЧП стало наиболее актуальным в последние десятилетия, но при этом страна имеет богатый исторический опыт концессионной деятельности в различных отраслях и сферах экономики. Например, создание и развитие в стране железных дорог происходило на концессионной основе. Первые крупные концессии правительство выдало еще в 1859 году фон Дервизу и ряду других предпринимателей на постройку железной дороги от Москвы до Саратова. Уже через два года строительство ее было завершено и линия введена в эксплуатацию.

Становление ГЧП в нашей стране на современном этапе, как и ранее, было связано преимущественно с транспортным комплексом, и лишь постепенно такое партнерство стало распространяться на остальные отрасли производственной инфраструктуры, промышленность и энергетику [8]. В результате в России достаточно быстро появились новые институты: особые экономические зоны в 2005 году, Инвестиционный фонд России в 2006 году, Внешэкономбанк в 2007 году, Совет по государственно-частному партнерству при Министерстве транспорта Российской Федерации в 2006 году, Федеральный закон «О концессионных соглашениях» в 2005 году и т.д. В развитие этого Закона Правительство страны приняло ряд постановлений о типовых концессионных соглашениях.

Несмотря на отсутствие в России федерального закона, посвященного регулированию государственно-частного партнерства как особого типа отношений, принято выделять комплекс законодательных актов, определяющих основные условия и формы взаимодействия государства и бизнеса в рамках ГЧП. Общий обзор отраслей законодательства и их взаимосвязи с ГЧП представлен в Приложении 1.

Единственным нормативно-правовым актом, определяющим особую форму реализации ГЧП, на сегодня является Федеральный закон от 21 июля 2005 года №115-ФЗ «О концессионных соглашениях». В соответствии со ст. 1. данный закон был разработан в целях привлечения инвестиций в

экономику Российской Федерации, обеспечения эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, на условиях концессионных соглашений и повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям». Средством осуществления этих целей должно было стать детальное урегулирование процессов подготовки, заключения, исполнения и прекращения концессионных соглашений, включая утверждение Правительством РФ типовых концессионных соглашений по каждой категории объектов.

По концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением) (далее - объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности [2].

Таким образом, из множества концессионных форм в отечественном законе представлена только BOT. Впоследствии в закон были внесены поправки, сделавшими возможным реализацию концессионных соглашений в форме контрактов жизненного цикла (т.е. получения концессионером прибыли не только в форме платежей за пользование объектом, но и в виде платы от государства), но на данный момент эта возможность предусмотрена только для объектов автодорожной инфраструктуры.

Данный закон регулирует все аспекты концессионных отношений: перечень объектов, которые могут быть предметом соглашения, права и обязанности сторон, определение концессионной платы, гарантии прав участников, порядок заключения и расторжения соглашений.

Логическим продолжением закона выступают утвержденные постановлениями Правительства РФ типовые концессионные соглашения для отдельных групп объектов, включая:

— объекты коммунальной инфраструктуры и объекты социально-бытового назначения;
— объекты здравоохранения;
— метрополитен и транспорт общего пользования;
— гидротехнические сооружения;
— морские и речные суда, специальные суда, паромные переправы, плавучие и сухие доки;
— морские и речные порты, их инфраструктура;
— объекты железнодорожного транспорта;

— объекты электро- и теплоэнергетики;
— объекты образования;
— объекты культуры, спорта, отдыха и туризма;
— аэродромы и аэропорты;
— трубопроводы;
— автомобильные дороги и инженерные сооружения (мосты, путепроводы, тоннели, стоянки, пункты пропуска).

Все остальные формы ГЧП, таким образом, могут реализовываться только на общих основаниях, что создает существенные трудности. Основополагающим нормативно-правовым актом, регулирующим вопросы инвестиционной деятельности, является федеральный закон от 25 февраля 1999 года № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Он, в частности, устанавливает возможные формы и методы государственного регулирования инвестиций, к которым относятся:

1. Создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений (путем совершенствования системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений, установления субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуального характера, защиты интересов инвесторов, предоставления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, не противоречащих законодательству Российской Федерации, расширения использования средств населения и иных внебюджетных источников финансирования жилищного строительства и строительства объектов социально-культурного назначения, создания и развития сети информационно-аналитических центров, осуществляющих регулярное проведение рейтингов и публикацию рейтинговых оценок субъектов инвестиционной деятельности, принятия антимонопольных мер, расширения возможностей использования залогов при осуществлении кредитования, развития финансового лизинга в Российской Федерации, проведения переоценки основных фондов в соответствии с темпами инфляции, создания возможностей формирования субъектами инвестиционной деятельности собственных инвестиционных фондов).

2. Прямое участие государства в инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений (путем разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых Российской Федерацией совместно с иностранными государствами, а также инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета, ежегодного формирования федеральной адресной инвестиционной программы на очередной финансовый год и плановый период, размещения средств федерального бюджета для финансирования инвестиционных проектов, проведения экспертизы инвестиционных проектов в соответствии

с законодательством Российской Федерации, защиты российских организаций от поставок морально устаревших и материалоемких, энергоемких и ненаукоемких технологий, оборудования, конструкций и материалов, выпуска облигационных займов, гарантированных целевых займов, вовлечения в инвестиционный процесс временно приостановленных и законсервированных строек и объектов, находящихся в государственной собственности, предоставления концессий российским и иностранным инвесторам по итогам торгов (аукционов и конкурсов).

На сегодня именно инвестиционные соглашения являются наиболее распространенной юридической формой квази-ГЧП проектов в российской практике благодаря большей гибкости в сравнении с концессионным соглашением согласно федеральному закону «О концессионных соглашениях».

Необходимым элементом нормативно-правовой базы ГЧП также служит отраслевое законодательство [7]. В случае здравоохранения основными отраслевыми нормативно-правовыми актами выступают:

1. Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», устанавливающий полномочия органов государственной власти и местного самоуправления в сфере здравоохранения и источники финансового обеспечения оказания медицинской помощи (федеральный бюджет, бюджеты субъектов Российской Федерации, местные бюджетов, а также средств ОМС, средств организаций и граждан и иных не запрещенных источников).

2. Федеральный закон от 29 ноября 2010 г. №326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации», устанавливающий правовое положение субъектов страхования, фондов, медицинских и страховых организаций, основания возникновения их прав и обязанностей, гарантии их реализации, принципы финансирования медицинской помощи за счет средств ОМС.

На условия реализации ГЧП-проектов в сфере здравоохранения значительное влияние также оказывают утвержденные программы государственных гарантий (базовая и территориальные) и тарифные соглашения в сфере ОМС, поскольку от них напрямую зависит состав, объем и условия финансирования бесплатной медицинской помощи.

Важнейшим событием в сфере регулирования ГЧП станет принятие профильного федерального закона. Соответствующий законопроект № 238827-6 «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» был разработан в соответствии с поручениями Правительства РФ от 23 декабря 2011 г. № ВЗ-П13-9168 и от 28 апреля 2012 г. № ИШ-П13-2467. В марте 2013 года законопроект был одобрен Правительством РФ (7.03.2013) и внесен в Государственную Думу РФ (13.03.2013). Двадцать шестого апреля 2013 года законопроект был принят в первом чтении. На данный момент законопроект включен в Примерную программу законопроектной работы Государственной Думы ФС РФ на май 2015 года.

Основаниями для разработки законопроекта заявлены невозможность финансирования всей публичной инфраструктуры исключительно за счет бюджетных средств и ограниченность действующего законодательства в области ГЧП. Отсутствие надлежащего регулирования ГЧП на федеральном уровне также препятствует развитию региональных инициатив в данной сфере, поскольку принятие соответствующего федерального закона может потребовать изменения как региональных нормативно-правовых актов, так и реализуемых на их основе соглашений о ГЧП. Таким образом, принятие федерального закона о ГЧП направлено на реализацию двух целей:

1. Установление единой нормативно-правовой базы осуществления соглашений о ГЧП в России (определение единой терминологии, форм осуществления, распределения полномочий между РФ, субъектами РФ и муниципальными образованиями, обязательств и механизмов гарантии прав партнеров).

2. Устранение существующих ограничений федерального законодательства, в первую очередь конкурсного законодательства.

Можно выделить следующие, наиболее значимые положения законопроекта:

1. В законопроекте впервые на федеральном уровне дается нормативное определение ГЧП. Согласно ст. 3 законопроекта под государственно-частным партнерством понимается взаимодействие публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, осуществляемое на основании заключенного по результатам конкурсных процедур соглашения о государственно-частном партнерстве, направленного на повышение качества и обеспечение доступности предоставляемых услуг населению, а также на привлечение в экономику частных инвестиций, в соответствии с которым как частный, так и публичный партнер принимают на себя обязательства.

Частный партнер принимает на себя обязательства по полному или частичному финансированию и эксплуатации и (или) техническому обслуживанию объекта соглашения о государственно-частном партнерстве, а также одно или более из следующих обязательств:

— разработка и согласование проектной документации;

— создание объекта соглашения о государственно-частном партнерстве;

— реконструкция объекта соглашения о государственно-частном партнерстве;

— иные обязательства, необходимые для реализации соглашения о государственно-частном партнерстве, не противоречащие законодательству Российской Федерации.

2. Законопроект определяет понятия публичного и частного партнера при реализации соглашений ГЧП.

Публичным партнером в соглашении может выступать Российская Федерация, и (или) субъект (субъекты) Российской Федерации, и (или) орган

(органы) местного самоуправления в лице уполномоченных ими органов непосредственно или через:

— государственные компании;
— государственные корпорации;
— государственные и муниципальные унитарные предприятия;
— государственные и муниципальные учреждения;
— хозяйственные общества, 100 процентов акций или долей в уставном капитале которых принадлежат Российской Федерации, субъекту Российской Федерации или муниципальному образованию.

Частным партнером, в свою очередь, может являться индивидуальный предприниматель, российское или иностранное юридическое лицо за исключением типов организаций перечисленных выше [10].

3. Законопроект вносит ряд важных изменений в действующее законодательство, в том числе: в Налоговый кодекс и федеральный закон «О защите конкуренции» наряду с понятиями «концессионное соглашение», «концессионное законодательство», «концессионер» вводятся понятия «соглашение о ГЧП», вводятся понятия соглашения о государственно-частном партнерстве, частный партнер вводятся в Налоговый кодекс. Во всех этих случаях произведено простое расширение норм, действующих в отношении концессионных соглашений также на соглашения о ГЧП.

Необходимо отметить, что, несмотря на значительные трудности, связанные с изменениями регионального законодательства, необходимость принятия профильного федерального закона признается большинством заинтересованных сторон.

Таким образом, с учетом вышеизложенного можно сделать вывод о том, что ГЧП является относительно новым и не до конца сформированным инструментом финансирования в России, тогда как в зарубежных странах история его применение насчитывает несколько столетий. Тем не менее, применение ГЧП в целях территориального развития, безопасности и правопорядка, в социальной сфере позволяет государству эффективно исполнять свои обязательства перед населением и существенно повышать качество жизни.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
2. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. №115-ФЗ «О концессионных соглашениях».
3. Федеральный закон от 29 ноября 2010 г. №326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации».
4. Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».
5. Федеральный закон Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения

государственных и муниципальных нужд».
6. Законопроект №238827-6 «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации».
7. Барьеры развития механизма ГЧП в России. - М.; НПФ «Экспертный институт», 2010.
8. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев и др.; Гос. ун-т - Высшая школа экономики. - М.: Изд. дом Гос. ун-та - Высшей школы экономики, 2010.
9. Вхождение IFC в капитал «Ава-Петер» // Коммерсантъ. - №52. - 2012.
10. Должны быть четкие правила // Коммерсантъ. Санкт-Петербург. Медицина. - №187 (4972).-2012.
11. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoepartnerstvo.html (дата обращения: 01.04.2013).
12. Семенин А.А. Аналитическая записка на тему: Развитие здравоохранения на основе ГЧП. Сравнительный анализ. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.pppi.ru/documents/Semenin.pdf?. (дата обращения - 05.04.2015).

Тихомирова Т.П., к.э.н.
доцент, профессор
Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Петрова Л.А., к.э.н.
доцент
Уральский государственный Лесотехнический университет
Россия, г. Екатеринбург

НОРМАТИВНЫЙ МЕТОД АНАЛИЗА РАСХОДОВ НА ОПЛАТУ ТРУДА РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В работе рассмотрена сущность нормативного метода анализа расходов на оплату труда, представлен алгоритм его использования, основанный на применении статистических методов моделирования и прогнозирования, порядок расчета норматива расходов на оплату труда, выявления достаточности денежных средств для возмещения расходов на оплату труда персонала, приведен практический расчет и обоснована объективная необходимость применения нормативного метода анализа расходов на оплату труда на предприятии.

Ключевые слова: расходы на оплату труда, норматив расходов заработной платы, добавленная стоимость, нормативный метод анализа, математическая модель, прогнозирование.

Современные условия развития экономики России обусловили повышение внимания к проблеме обеспечения роста заработной платы,

которая по-прежнему остается основным источником дохода значительной части населения. Решение этой проблемы требует поиска новых методических подходов к экономическому анализу расходов на оплату труда работников предприятия.

Расходы на заработную плату, как показывает практика бухгалтерского и статистического учета, подразделяются на заработную плату, которая в виде фонда заработной платы включается в себестоимость, и заработную плату, выплачиваемую за счет прибыли. Основная задача предприятия в современных условиях хозяйствования заключается в обеспечении полного и своевременного возмещения затрат труда работников предприятия за отчетный период и выплаты начисленной заработной платы независимо от источника ее возмещения.

В методических рекомендациях по анализу заработной платы, достаточно широко представленных в научной и учебной литературе по экономическому анализу, рассматривается анализ фонда заработной платы, который включается в себестоимость продукции. Основными методами анализа фонда заработной платы являются метод сравнения, как правило, с плановой его величиной, и факторный метод, позволяющий определить влияние различных факторов на отклонение фактического фонда заработной платы от его плановой величины.

В процессе анализа расходы на оплату труда целесообразно рассматривать как сумму средств, необходимых для возмещения затрат труда работников предприятия, которые формируются в процессе производства продукции (выполнения работ, услуг), а возмещаются после реализации продукции (работ, услуг).

Учитывая эту особенность, предлагается при анализе расходов заработной платы применять нормативный метод, основу которого составляет объективная необходимость обеспечения оплаты труда персонала предприятия в отчетном периоде за фактические результаты труда, используя показатель добавленной стоимости.

Добавленная стоимость, характеризующая результаты деятельности предприятия, составляет концептуальную основу нормативного метода. В практике анализа заработной платы она может быть рассмотрена как добавленная стоимость, созданная в процессе производства на предприятии и как добавленная стоимость, полученная от реализации продукции. Эти показатели, как правило, отличаются в отчетном периоде по объему, составу и структуре изготовленной и реализованной продукции.

На основе теоретического анализа выявляются связи, существующие между суммой расходов на заработную плату и добавленной стоимостью. Количественная оценка закономерностей связи и их математическая определенность позволяют использовать результат экономических разработок для решения практических задач по повышению эффективности деятельности предприятия.

В теории экономического анализа рассматриваются различные по

содержанию и назначению методы исследования явлений и процессов, характеризующих деятельность предприятия [4,12]. К важнейшим способам обработки экономической информации, применяемым при анализе оплаты труда, относятся статистические методы, отдельные положения которых использованы при разработке предлагаемого нормативного метода[2,13,14].

Сущность нормативного метода анализа расходов на оплату труда заключается в применении научно обоснованных прогрессивных нормативов расхода заработной платы на 1 единицу добавленной стоимости для расчета и оценки степени обеспечения возмещения фактических расходов заработной платы и суммой расходов на оплату труда в составе добавленной стоимости от реализации продукции (работ, услуг) [16].

Алгоритм нормативного метода анализа расходов на оплату труда работников предприятия представлен на рисунке.

Рис. Алгоритм анализа расходов на оплату труда работников предприятия за отчетный период нормативным методом.

Практическое использование нормативного метода анализа расходов на оплату труда на предприятии включает три этапа взаимосвязанных и последовательно выполняемых экономических действий:

Первый этап – формирование показателей в динамике за несколько периодов времени (месяцев, лет) – включает:

1. Определение фактической суммы расходов заработной платы персонала предприятия в динамике за ряд отчетных периодов (как правило, не менее пяти) по данным бухгалтерской (статистической) отчетности;

2. Расчет величины добавленной стоимости продукции, созданной в процессе производства по каждому отчетному периоду ряда динамики, как разность между стоимостью продукции предприятия и стоимостью текущих материальных издержек производства;

3. Расчет фактических расходов заработной платы на 1 единицу добавленной стоимости как частное от деления фактической суммы расходов заработной платы за каждый отчетный период на величину добавленной стоимости, созданной в процессе производства продукции на предприятии за соответствующий анализируемый период.

Второй этап предусматривает определение нормативных показателей на отчетный период и включает следующие расчеты:

4. Установление на базе предыдущих расчетов норматива расхода заработной платы на 1 единицу добавленной стоимости, созданной в процессе производства, которое включает:

- формирование динамического ряда по фактическим данным об уровне расходов заработной платы на 1 единицу добавленной стоимости, созданной в производстве по периодам времени (не менее пяти);
- выявление характера изменения уровней динамического ряда и общей тенденции этих изменений (тренда);
- обработка динамического ряда с помощью метода аналитического выравнивания для построения количественной модели, выражающей тенденцию изменения уровней ряда динамики;
- расчет норматива расхода заработной платы на 1 единицу добавленной стоимости, созданной в производстве за отчетный период на базе установленной математической модели для прогнозирования величины уровней ряда на последующие периоды времени;

5. Расчет величины добавленной стоимости, полученной при реализации продукции в отчетном периоде и определяемой как разность между выручкой от продаж продукции предприятия и его затратами на материальные ресурсы;

6. Расчет нормативного суммы расхода заработной платы на отчетный период как произведение установленного норматива расхода заработной платы на 1 единицу добавленной стоимости, созданной в процессе производства, на величину добавленной стоимости, полученной от реализации продукции в отчетном периоде;

7. Определение величины фактической суммы расхода заработной платы персонала за отчетный период по данным бухгалтерской и статистической отчетности.

Третий этап заключается в анализе фактических расходов на оплату

труда в отчетном периоде времени и оценке полученных результатов и предусматривает:

8. Сравнение фактической и нормативной суммы расхода заработной платы за отчетный период и выявление величины отклонений фактической суммы расхода заработной платы от ее нормативной величины;

9. Оценку выявленных отклонений. Если отклонений нет, так как фактическая сумма расходов заработной платы равна нормативной сумме, значит средств, необходимых для возмещения расходов на оплату труда, сформировано в отчетном периоде в необходимом и достаточном размере. Если есть отклонения, то возможны два варианта: 1. Нормативная сумма расходов заработной платы превышает размер ее фактической суммы. Это положительный момент, он может стать основой поощрения работников предприятия, обеспечивших получение такого результата. 2. Фактический расход заработной платы превышает нормативную величину. Это означает, что нормативной суммы расходов заработной платы недостаточно для возмещения фактических расходов на оплату труда. В этом случае необходимо проанализировать процесс формирования фактического объема производства и реализации продукции, выявить причины, не позволившие предприятию сформировать необходимое количество денежных средств для возмещения расходов на оплату труда, а также причины, вызвавшие увеличение фактических расходов заработной платы, проверить обоснованность, надежность и объективность установленного норматива на отчетный период.

10. Принятие и реализация соответствующих управленческих решений.

Возможность практического использования нормативного метода анализа расходов на оплату труда обоснована приводимым далее расчетом по данным предприятия:

1. на основе данных бухгалтерского учета и статистической отчетности за пять периодов времени, предшествующих отчетному, сформирован ряд, характеризующий динамику фактических расходов заработной платы на один рубль добавленной стоимости, созданной в производстве (табл.1)

Таблица 1

Динамика фактических затрат заработной платы на 1 рубль добавленной стоимости

Показатель	Периоды времени				
	1	2	3	4	5
Фактический расход заработной платы на 1 рубль добавленной стоимости в производстве, коп.	28	26	24	27	29

С помощью логико-теоретического анализа изменений уровней динамического ряда и в результате его обработки методом аналитического выравнивания [2], получена математическая модель, характеризующая

тенденцию изменения анализируемого показателя во времени: Yt = 25,9 + 0,3 t, и на ее базе установлен норматив расхода заработной платы на 1рубль добавленной стоимости на отчетный период, который составил 27,7 коп.

2. На основе установленного норматива расхода заработной платы на 1рубль добавленной стоимости на отчетный год определена нормативная сумма расхода заработной платы для двух возможных вариантов получения величины добавленной стоимости в отчетном периоде, отличие которых друг от друга обусловлено поступлением различной суммой выручки от реализации (продаж) в этом периоде (табл.2).

Таблица 2

Анализ фактического фонда заработной платы в отчетном периоде

Показатели	Отчетный период	
	Вариант 1	Вариант 2
1. Фактическая сумма начисленной заработной платы, т.р.	1715	1715
2. Норматив заработной платы на 1 рубль добавленной стоимости в производстве, коп.	27,7	27,7
3. Добавленная стоимость от реализации продукции, т.р.	6112	6209,4
4.Нормативная сумма расходов заработной платы, т.р.	1693	1720
5. Отклонение фактических расходов заработной платы от нормативной величины, т.р.	+22	- 5

3. Рассчитано отклонение фактических расходов заработной платы от их нормативной величины за отчетный период (табл.2).

В первом варианте фактические расходы заработной платы превысили нормативную величину на 22 тыс.р., что свидетельствует о недостаточности объемов продаж для обеспечения возмещения (выплаты) фактических затрат на оплату труда в отчетном периоде, о недостатках в управлении производством и реализацией продукции, об отсутствии оперативного анализа и контроля формирования средств на оплату труда. Во втором варианте фактическая сумма расходов заработной платы меньше нормативного фонда на 5 тыс.р., что обусловлено ростом объема реализации продукции в отчетном периоде и характеризует достаточность и обоснованность средств, необходимых для оплаты труда.

Результаты анализа расходов на оплату труда требуют не только осмысления, но и принятия управленческих решений по организации оперативного контроля формирования средств на оплату труда в отчетном периоде.

Источниками информации для анализа оплаты труда нормативным методом служат материалы статистического учета и отчетности, бухгалтерского учета и отчетности, в частности, программа 1:С Бухгалтерия, 1:С Заработная плата, которые содержат отчеты о фактическом фонде заработной платы, основных показателях деятельности предприятия в

отчетном периоде и могут быть успешно использованы для экономического анализа.

Обоснованность выводов может быть подкреплена результатами анализа данных за предыдущие периоды времени, выявлением направлений изменения анализируемых показателей и их влияния на эффективность деятельности предприятия.

Разработка теоретических и методологических положений анализа расходов на оплату труда, представленных в виде нормативного метода, направлена на усовершенствование традиционной методики экономического анализа, на дополнение системы применяемых методов анализа и способов разработки нормативов заработной платы. Это позволит сделать анализ расходов на оплату труда персонала предприятия более содержательным, целенаправленным и действенным и повысить его роль системе оценки эффективности деятельности предприятия.

Практическое использование нормативного метода анализа расходов на оплату труда позволит предприятию:

- устанавливать нормативы расхода заработной платы, адаптированные к условиям деятельности предприятии, и корректировать их самостоятельно при изменении условий деятельности;
- получать оперативную и объективную информацию о формировании средств, необходимых и достаточных для возмещения расходов на оплату труда в отчетном периоде, и принимать соответствующие управленческие решения;
- сделать анализ заработной платы более содержательным, целенаправленным и действенным;
- совершенствовать управление производством и реализацией продукции, а также организацию оплаты труда на предприятии.

Использованные источники:

1.Александрова А.Б. Заработная плата на современном предприятии. М.: Книжный мир. 2002.

2.Анализ и моделирование трудовых показателей на предприятии/Под ред. А.И.Рофе. М.: МИК, 2010.

3.Белкин В.Н. Методика анализа экономических явлений// Человек и труд.2008. №2.

4.Войтоловский Н.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации. М.: Высшее образование, 2011.

5.Волгин Н.А. Оплата труда: производство, социальная сфера, государственная служба (анализ, проблемы, решения). М.: Экзамен, 2004.

6.Волгин Н.А. Оплата труда – болевая точка сегодняшней экономики// Человек и труд, 2009, №7.

7.Крылов Э.И. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия и расходов на оплату труда. М.: Финансы и статистика, 2006.

8. Курганская Н.И. Планирование и анализ производственной деятельности предприятия. Ростов н/Дону: Феникс, 2008.

9. Маркарьян Э.А. Управленческий анализ в отраслях. М.: КНОРУС,2009.
10. Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: КНОРУС, 2008.
11. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Мн.: Новое знание, 2001.
12.Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2012.
13. Сироткина Т.С. Статистическое моделирование и прогнозирование. М.: ВЗФЭИ, 1988.
14.Статистическое моделирование и прогнозирование/ под ред. А.Г.Гранберга. М.: Финансы и кредит, 1990.
15.СтрелковаВ.В., Макушева Ю.А. Труд и заработная плата на промышленном предприятии. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
16. Тихомирова Т.П., Петрова Л.А. Экономический анализ заработной платы на предприятии: современный аспект// Экономический анализ: теория и практика, 2014, № 28 (379).
17. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. - М.: ИНФРА-М, 2011.
18. Яковлев Р.А. Оплата труда в организации. – 2-е изд., перераб. и доп. М.: МЦФЭР, 2005.

Тишина Е.В.
инженер-исследователь
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт социально-экономического развития территорий
Российская академия наук
Россия, г. Вологда

ОБЛИГАЦИОННЫЕ ЗАЙМЫ И ИХ МЕСТО В ОБЛАСТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ДЕФИЦИТА БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ И ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ СУБЪЕКТА РФ.

Аннотация. *Анализ ситуации в области дефицита бюджетных средств, государственных заимствований и долговой нагрузки Вологодской области. Особое внимание уделяется региональному облигационному займу как механизму привлечения дополнительных финансовых ресурсов.*

Ключевые слова. *Государственный долг, дефицит бюджета, ценные бумаги.*

Проблемы дефицита финансовых ресурсов и погашения долговых обязательств в региональных бюджетах характерны для большинства субъектов РФ. Государственный долг определяется динамикой бюджетного дефицита. Основным источником покрытия дефицита регионального бюджета выступают государственные заимствования, привлечение которых неизбежно приводит к росту государственного долга субъекта РФ.

Экономическое развитие Вологодской области в последние годы осуществлялось в условиях хронического дефицита бюджета и роста

заемных средств. Размер дефицита бюджета Вологодской области в период 2009-2011 годы превышал критическое значение, установленное Бюджетным кодексом РФ. Сокращение бюджетного дефицита и государственного долга - одна из наиболее актуальных задач региональной экономической политики. Бюджетная политика Вологодской области, ориентированная на обеспечение сбалансированности бюджета в условиях экономического кризиса и высокой долговой нагрузки, позволила сократить дефицит областного бюджета в 2014 году по сравнению с дефицитом бюджета 2010 года более чем в 2 раза. На 2015 год впервые за последние годы был сформирован бездефицитный бюджет (табл.1).

Таблица 1. Дефицит (профицит) бюджета Вологодской области.

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Дефицит бюджета, млн.руб.	-8017,2	-8067,1	-5164,9	-5322,5	-4881,2	0	Профи-цит 7898,3	Профи-цит 3856,1
Дефицит, в % к доходам	22,0%	20,4%	12,2%	13,1%	10,6%	0%	17,2%	8,1%
Составлено по: Официальный сайт Департамента финансов Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.df35.ru								

Основными источниками финансирования дефицита регионального бюджета выступили бюджетные и банковские кредиты и облигационные займы. Общий объем привлеченных средств составил в 2012 году – 9,9 млрд. руб., в 2013 году – 11,1 млрд. рублей, а в 2014 году – 12 млрд. руб. (табл.2).

Таблица 2. Государственные внутренние заимствования Вологодской области, млн.руб.

Показатель	2012*	2013*	2014**	2015**	2016**	2017**
Государственные ценные бумаги области	**4600,0**	**-502,0**	**1327,0**	**-2 133,0**	**-1 882,0**	**-920,0**
размещение государственных ценных бумаг области	4600,0	0,0	3000,0	0,0	0,0	0,0
погашение государственных ценных бумаг области	0,0	-502,0	-1 673,0	2 133,0	-1 882,0	-920,0
Бюджетные кредиты от других бюджетов бюджетной	**46,1**	**-865,5**	**-2 490,2**	**-2 563,8**	**-4 274,4**	**-4 212,5**

системы Российской Федерации						
получение бюджетных кредитов	2475,1	1976,8	2 700,0	9 000,0	9 000,0	9 000,0
погашение бюджетных кредитов	-2429,3	-2842,4	-5 190,2	-11 562,8	-13 274,4	-13 212,5
Кредиты кредитных организаций	**-440,4**	**4895,3**	**4493,2**	**4 936,8**	**-1 504,5**	**1 576,5**
получение кредитов	2866,1	9096,8	**10293,3**	4 936,8	4 313,0	11 379,8
погашение кредитов	-3306,5	-4201,5	-5 800,0	0,0	-5 817,5	-9 803,3

Составлено по: Официальный сайт Департамента финансов Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.df35.ru
*Источник: Буклет. Бюджет Вологодской области. Итоги 2013 года.
** Источник: Закон области от 16 декабря 2013 года №3246-ОЗ "Об областном бюджете на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов"; Закон области от 22 декабря 2014 года №3532-ОЗ "Об областном бюджете на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов.

Привлекаемые средства для финансирования дефицита бюджета привели к увеличению объема государственного долга области за период 2010-2014 годы в 3,4 раза (табл.2). При этом максимальный рост – более 78% пришелся на 2010 год, а минимальный – менее 10% – на 2014 год. Несмотря на планируемое уменьшение в предстоящем периоде, объем государственного долга является весьма высоким (табл.3).

Согласно рейтингу долговой нагрузки субъектов РФ, подготовленного агентством «РИА Рейтинг», отношение государственного долга регионов на 1 января 2015 года к объему налоговых и неналоговых бюджетов регионов за 2014 года по России в целом составило 35,4%, что выше показателя за 2013 год (33%). При этом разброс показателя по регионам весьма широк: от 0% в Ненецком автономном округе и Сахалинской области до 144.4% в Чукотском автономном округе [4]. Ситуация в Вологодской области критичная: регион находится в конце рейтинга (73 место из 83), государственный долг на 1 января 2015 года составил 34,879 млрд. рублей – это 99,8% от уровня доходов бюджета субъекта РФ в 2014 году.

Таблица 3. Структура Государственного долга Вологодской области

Показатели	**01.01.2010**	**01.01.2011**	**01.01.2012**	**01.01.2013**	**01.01.2014**	**01.01.2015**
Государственный долг областного	10 374,7 (100%)	18 498,1 (100%)	25 777,5 (100%)	29 052,1 (100%)	31 875,2 (100%)	34 878,9 (100%)

бюджета, всего, (%)						
Банковские кредиты, млн.руб., (%)	2 837,3 (27,3%)	6 584,0 (35,6%)	9 423,4 (36,6%)	8 983,0 (30,9%)	13 878,3 (43,5%)	14 001,5 (40,1%)
Бюджетные кредиты, млн.руб., (%)	2 838,7 (27,4%)	5 955,9 (32,2%)	7 335,9 (28,5%)	7 384,6 (25,4%)	6 519,1 (20,5%)	12 592,0 (36,1%)
Государственные гарантии, млн.руб., (%)	4 698,7 (45,3%)	5 958,3 (32,2%)	6 508,2 (25,2%)	5 574,5 (19,2%)	4 869,8 (15,3%)	33 50,4 (9,6%)
Государственные ценные бумаги, млн.руб., (%)	0 (0%)	0 (0%)	2510,0 (9,7%)	7 110,0 (24,5%)	6 608,0 (20,7%)	4 935,0 (14,1%)
Составлено по: Официальный сайт Департамента финансов Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.df35.ru						

Следует отметить, что в период 2010-2014 гг. произошли существенные изменения структуры государственного долга области в сторону увеличения доли рыночного долга и снижения доли государственных гарантий, а также на внутреннем рынке появились государственные ценные бумаги области.

По состоянию на 1 января 2015 года бюджетные кредиты в структуре долга субъекта превысили 36%, на банковские и другие кредиты пришлось около 41%, на государственные гарантии региона – почти 10%, ценные бумаги составили чуть больше 14%.

Вологодская область имеет небольшой опыт использования эмиссии ценных бумаг в качестве альтернативного механизма привлечения дополнительных финансовых ресурсов. Эмиссионная активность региона за период с 1997г. по март 2015г. представлена в табл.4.

Таблица 4. Эмиссия облигационных займов Вологодской области

№ п/п	Данные госрегистрации	Номинал, Руб.	Объем эмиссии, шт./руб.	Дата погашения	Состояние выпуска
1.	№МФ 30-3-00388, 14.11.1997	10 000	2 707 шт. 27 070 000 руб.	14.11.1998	Погашен
2.	№МФ 30-3-00389, 14.11.1997	10 000	2 707 шт. 27 070 000 руб.	14.11.1999	Погашен
3.	№МФ 30-3-00390, 14.11.1997	10 000	2 788 шт. 27 880 000 руб.	14.11.2000	Погашен
4.	№RU25001VLG, 13.11.2003	1 000	200 000 шт. 200 000 000 руб.	23.12.2004	Погашен
5.	№RU34002VLG0, 12.12.2011	1 000	2 510 000 шт. 2 510 000 000 руб.	Дата начала погашения: 18.12.2013	В обращении

				Дата погашения: 14.12.2016	
6.	№RU34003VLG0, 29.11.2012	1 000	4 600 000 шт. 4 600 000 000 руб.	Дата начала погашения: 11.03.2014 Дата погашения: 05.12.2017	В обращении
Составлено по: Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/					

В общей сложности Вологодская область осуществила в указанный период 6 выпусков ценных бумаг. При этом пик эмиссионной активности региона (3 эмиссии облигационных займов) приходится на 1997 год, когда было осуществлено более 42% от всех эмиссий ценных бумаг РФ. Государственные ценные бумаги с датой государственной регистрации выпуска 14.11.1997г. являлись так называемыми «агрооблигациями», выпущенными субъектами Федерации в целях погашения задолженности перед федеральным бюджетом по товарному кредиту 1996 года. С августа 1998г. эмиссионная активность регионов резко пошла на спад и следующий выпуск государственного облигационного займа Вологодская область осуществила только в 2003 году в соответствии с законом области «Об областном бюджете на 2003 год». Предельный размер дефицита областного бюджета на 2003 год был установлен в сумме 57,1 млн. рублей, или 0,7% от объема доходов без учета финансовой помощи. Государственные ценные бумаги Вологодской области выпущены в 2003 году в сумме 200,0 млн. рублей, что составило на тот момент 25% общей суммы государственного долга области.

В период 2004-2010 годы эмиссия облигационных займов Вологодской области не осуществлялась. В дальнейшем заимствования в форме государственных областных ценных бумаг прошли только в 2011 и 2012 годах в размере 9,7% и 24,5% общей суммы государственного долга области. Преимуществами облигационных займов Вологодской области по сравнению с банковскими кредитами стали более длительные сроки заимствования и конкурентная стоимость обслуживания [5].

В результате размещения региональных облигационных займов в 2011 - 2012 годах областью получены дополнительные денежные средства в бюджет на общую сумму 7 110 млн. руб. Эмиссия облигаций способствовала удлинению сроков возврата заемных средств, равномерному распределению долговой нагрузки на среднесрочный период. Также следует отметить, что замещение банковских кредитов привлечением средств облигационного займа позволило сэкономить порядка 240 млн. руб. [1].

Облигационные заимствования и кредиты являются традиционными и проверенными источниками обеспечения потребностей бюджета. Однако судя по опыту ряда развитых стран, именно эмиссия долговых ценных бумаг представляет собой наиболее эффективный финансовый инструмент для

привлечения дополнительных ресурсов, необходимых для обеспечения текущих и капитальных расходов бюджета.

Преимуществами государственных займов, осуществляемых путем выпуска ценных бумаг, являются рыночный способ размещения и обращения и конкурентный механизм ценообразования. Причем сама процедура размещения облигационного займа и бюджетные показатели региона-эмитента проверяются и находятся под контролем государства [6].

Несмотря на значительный прогресс в формировании регионального рынка долговых ценных бумаг, в настоящее время он еще недостаточно развит. Так Зеленов Ю.Б. считает, что облигационные займы должны являться для региональных финансовых управленцев основным (если не единственным) источником привлечения долгосрочных ресурсов. При этом залогом успешного размещения региональных облигаций может служить выраженный инвестиционный характер проспекта эмиссии долговых обязательств, и это должно убедительно подтверждаться выкладками и расчетами. Либо положительный прогноз динамики доходной части бюджета эмитента облигаций должен быть столь значимым, чтобы у потенциального инвестора не возникало сомнений в успешном погашении соответствующих траншей в полном объеме и в срок [3].

Облигационные займы могут стать одним из наиболее надежных и развитых инструментов финансового рынка, которые предоставят возможность потенциальным инвесторам эффективно размещать свободные денежные средства, а также позволят решить комплекс проблем в области дефицита бюджетных средств, государственных заимствований и долговой нагрузки субъектов РФ.

Использованные источники:

1. Бюджет Вологодской области. Итоги 2013 [Текст] / Департамент финансов Вологодской области. – Вологда, 2014. – 71 с.

2. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ. – Режим доступа: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

3. Зеленский, Ю.Б. Структура регионального госдолга: как не оказаться в тупике? [Текст] / Ю.Б. Зеленский // Деньги и кредит. – М. – 2012. – № 5. – С. 35-41.

4. Официальный сайт Агентства РИАРЕЙТИНГ [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.riarating.ru.

5. Пушкова, Н. Е. К вопросу об управлении государственным долгом региона [Текст] / Н. Е. Пушкова // Проблемы развития территории. – 2012. – №5 (61). – С. 53–62.

6. Цель долговой политики – развитие Оренбургской области [Электронный ресурс] // Портал Правительства Оренбургской области. — Режим доступа : http://www.orenburg-gov.ru/Info/Economics/Budget/governmentBonds/2014-02-10/

Тлеуов А.С.
студент 3 курса
БГТУ «Военмех»
Россия, г. Санкт-Петербург

ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ МАРКЕТИНГА ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация:

В данной статье мы попытаемся осветить и определить особенности различных подходов в построении систем маркетинга инновации на предприятии. Любое предприятие строит свою маркетинговую политику таким образом, чтобы она всецело формулировала требования для использования инновационных продуктов и технологий, которые в последующем будут удовлетворять пожеланиям потребителей. Основной задачей статьи является разработка методов, которые позволят предприятию стимулировать и повышать эффективность всего производственного процесса.

Ключевые слова: *инновационные подходы, инноваций на предприятии*

В связи с активно развивающейся конкуренцией в сфере инновации, встает вопрос о срочной необходимости построения системы маркетинга инновации, которая бы гармонично сочеталась с миссией и целями предприятия.

Полное управление производством на инновационно-функциональной идеи исполняется с учетом основ системности при формировании рекламных стратегий, они же в свою очередь воплощаются в реальность для развития предприятия посредством внедрения инновационных особенностей.

На данный момент самой актуальной задачей является разработка новых и усовершенствование старых подходов для стимулирования инновационной деятельности с точки зрения маркетинга.

Также одной из важных задач остается исследование методик, алгоритмов и способов стимулирования эффективности систем управления инновациями на предприятиях, позволяющих улучшить бизнес-процессы рекламных подразделений, разработать схемы управления информационного снабжения менеджмента и возможность дать доброкачественную и количественную оценку итогам рекламного управления.По факту почти на всех предприятиях маркетинг не принято использовать как один из передовых бизнес процессов деятельности компании в целом.

Функциональный и постоянный процесс поиска и генерации новых подходов, постоянное совершенствование механизмов бизнес процессов является одной из главных задач инновационного маркетинга.

Любая система маркетинга состоит из принципов, процедур и функции которые, взаимодействуя между собой, формируют маркетинговые стратегий, тактические маркетинговые решения, рутинные бизнес-процессы маркетинга, точное следование которым позволит предприятию проводить

успешную маркетинговую политику на рынке.

Системе менеджмента инноваций должна быть отведена интегрирующая функция, в которой все многофункциональные сферы компании будут взаимосвязаны с рекламной стратегией.

Система инновационного менеджмента построена таким образом ,что она протекает одновременно с другими процессами в различных сферах компании (производственной деятельности, исследовательской, коммерческой, инновационной и т.д.) Одним из подходов, используемых для построения систем маркетинга инноваций, является процессный подход. Сущность подхода состоит в декомпозиции до уровня отдельных бизнес-процессов и построении организационных структур управления этими процессами для оптимизации и повышения экономической эффективности функционирования систем управления маркетингом инноваций в рамках интегрированно-холистической системы маркетинга предприятия.

Приоритетным курсом для становления систем менеджмента инноваций является внедрение принципа системности используемых приборов управления маркетингом.

Менеджмент инноваций будет эффективен только в том случае, если он осуществляется наряду с другими бизнес-процессами. Возникновение структурных диспропорций или ее отдельных частей делает систему неэффективной. Изъятие составных частей системы менеджмента инноваций считается фатальной ошибкой при управлении маркетинговой системой в пределах предприятия.

Построение маркетинга на определенном предприятии включает в себя тщательный анализ текущего состояния предприятия, определение целей и задач предприятия, и анализа функции отдельных частей предприятия. Особое внимание отводится на исследование макро- и микросреды: анализируются рынки, на которых представлена продукция предприятия; проектируются организационные структуры, занимающиеся маркетингом; определяются требования к остальным элементам системы маркетинга инноваций.

Для удачного функционирования системы менеджмента инноваций на всем предприятий, ей должно уделяться должное внимание на всех уровнях предприятий. Становление систем менеджмента инноваций для снабжения стабильного становления компании может быть только при владении необходимыми знаниями о передовых теоретических и методологических качеств менеджмента инноваций, соблюдении основ системности при организации дел в области менеджмента инноваций.

Использованные источники:

1.Бронникова, Т.С. Маркетинг: теория, методика, практика /Т.С. Бронникова М.: КНОРУС, 2010. - 208с.

2.Голубков Е. П. Маркетинг - стратегии, планы, структуры. - М.: Издательское Дело,2008. – 314 с.

3.Ершов Г.В. Стратегические подходы к оптимизации маркетингового

управления на предприятиях: дис. канд. эконом. наук, 2009.- 195 с.: ил.
4.Пермичев, Н.Ф. Маркетинг инноваций: Текст. / Н.Ф. Пермичев, О.А. Палеева. Н.Новгород: Нижегород. гос.архит.-строит. ун-т, 2007. - 88 с.
5.Третьяк О.А. Маркетинг: новые ориентиры модели управления. М.: Инфра-М, 2009. - 403 с

Токарева Г.Ф., к.с.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технический университет»
Россия, г. Уфа

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКЕ РФ

Аннотация

В статье рассмотрены современные тенденции в денежно-кредитной политике России в условиях эскалации внешнего давления и отключения российских заемщиков от мировых рынков капитала, нестабильности национальной валюты.

Ключевые слова

Банковский сектор, макроэкономическая динамика, инфляция, капитал

Посредством банковской системы в государстве реализуется кредитно-денежная политика. Главной задачей денежно-кредитной политики является достижение поставленных экономической политикой государства макроэкономических целей: обеспечение устойчивого роста объема производства, необходимой стабильности цен и эффективной занятости населения [6].

Экономический рост и инфляция

В первом полугодии 2013 года темпы роста ВВП снизились до 1,4% к соответствующему периоду 2012 года. Рост производства товаров и услуг поддерживался за счет повышения потребительского спроса и роста экспорта.

Таблица 1 – Динамика основных макроэкономических показателей [7]

	2010	2011	2012	2013	2014
Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	46308,5	55967,2	62147,0	66193,7	70975,8
Оплата труда наемных работников	22995,6	27762,8	31223,6	34295,2	37113,6
Чистые налоги на производство и импорт	8219,2	10832,5	9856,6	10088,1	10785,1
Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	15093,7	17371,9	21066,8	21810,4	23077,1
	8,8	6,1	6,6	6,5	11,4

Темп инфляции					

Валовое накопление, внесло отрицательный вклад в прирост ВВП. Необходимо отметить, что ослабление экономической активности сопровождается ростом уровня безработицы: в 2012 г. – 5,1%, в 2014 г. – 5,6% [7].

Сформировавшиеся темпы инфляции с 2011 по 2014 гг связаны с удорожанием продовольственных товаров, обусловленным повышением акцизов на отдельные товары, снижение покупательской способности рубля, а также с индексацией цен на услуги естественных монополий [2].

В 2014 г. инфляция составила 11,4 % и стала самой высокой за последние 6 лет. В последние годы удалось достичь определенных успехов в снижении инфляции. Однако в этом году она значительно ускорилась из-за влияния ряда непредвиденных факторов - ухудшения геополитической ситуации и связанного с ним ослабления рубля, введения внешнеторговых ограничений и неблагоприятной конъюнктуры на рынках отдельных продовольственных товаров [3].

О системе процентных инструментов денежно-кредитной политики Банка России

Ключевая ставка Банка России впервые официально была заявлена как основной инструмент денежно-кредитной политики 13 сентября 2013 года. Тогда, на Совете директоров Банка России было введено новое макроэкономическое понятие – «Ключевая ставка», а так же был изменён и подход к инструментам денежно-кредитной политики.

Именно 13 сентября 2013 года Совет директоров Центрального банка РФ принял историческое решение о реализации комплекса мер по совершенствованию инструментов системы денежно-кредитной политики в рамках перехода к режиму таргетирования инфляции [8].

Таблица 2 - Изменение ставки рефинансирования

Макроэкономический показатель	2010	2011	2012	16 декабря 2014	02 февраля 2015	15 марта 2015
Ставка рефинансирования	7,75	8,0	8,25	17,0	15,0	14,0

В 2012 г. ставка рефинансирования составляла 8,25%, в декабре 2014 г. – 17%. Принятое 15 декабря 2014 года Банком России решение о резком повышении ключевой ставки привело к стабилизации инфляционных и девальвационных ожиданий в той мере, в какой рассчитывал Банк России. Наблюдаемый всплеск инфляции вызван ускоренной подстройкой цен к произошедшему ослаблению рубля и носит ограниченный во времени характер. В дальнейшем инфляционное давление будет сдерживаться снижением экономической активности. По прогнозу Банка России, темп прироста потребительских цен снизится до уровня ниже 10% в январе 2016

года [8].

На очередном заседании Совета директоров Банка России (30 января 2015 года) ключевая ставка Банка России на период с 02.02.2015 г. установлена в размере 15,00% годовых, т.е. понизилась на 2,00 пп.

По сравнению с 2013 годом, в 2014 г. средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам выросли на 1,12-6,13 процентных пункта (таб. 3). Известно, что кредиты являются ключевым инструментом стимулирования совокупного спроса, а также развития и расширения бизнеса [4]. Однако при текущем уровне процентных ставок, лишь незначительное количество домохозяйств и предприятий смогут взять на себя подобные риски.

Таблица 3 - Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам в рублях [11]

Срок кредитования	Средняя ставка на декабрь 2013	Средняя ставка на декабрь 2014	Средняя ставка на 18.02.2015 [10]
до 1 год	24,7	25,82	22,86
от 1 года до 3 лет	18,3	22,24	22,7
Свыше 3 лет	-	16,33	22,43

Традиционно обязательные резервы рассматриваются в качестве неотъемлемого элемента денежно-кредитного регулирования. Применение норм обязательного резервирования призвано сократить мультипликационный эффект расширения депозитов путем воздействия на объем свободных ресурсов банков в целях поддержания денежной массы на необходимом центральному банку уровне. Контролируя денежную массу и управляя ею, ЦБ воздействует на уровень экономической активности в стране и ограничивает темпы инфляции.

В марте 2013 года Совет директоров Банка России принял решение об увеличении нормативов обязательных резервов: по денежным средствам физических лиц, привлеченным во вклады (депозиты) в валюте Российской Федерации, - с 4,0 до 4,25 % (таб. 4). Одновременно исходя из вновь установленных нормативов было произведено внеочередное регулирование обязательных резервов.

Таблица 4 - Нормативы обязательных резервов кредитных организаций

Нормативы обязательных резервов кредитных организаций	01.11.09 – 31.01.11	01.02.11 – 28.02.11	01.03.11 – 31.03.11	01.04.11 – 28.02.13	01.03.13 по наст. время
По обязательствам перед юридическими лицами	2,5	3,5	4,5	5,5	4,25
По обязательствам перед физическими лицами	2,5	3,0	3,5	4,0	4,25
По иным обязательствам кредитных организаций	2,5	3,0	3,5	4,0	4,25

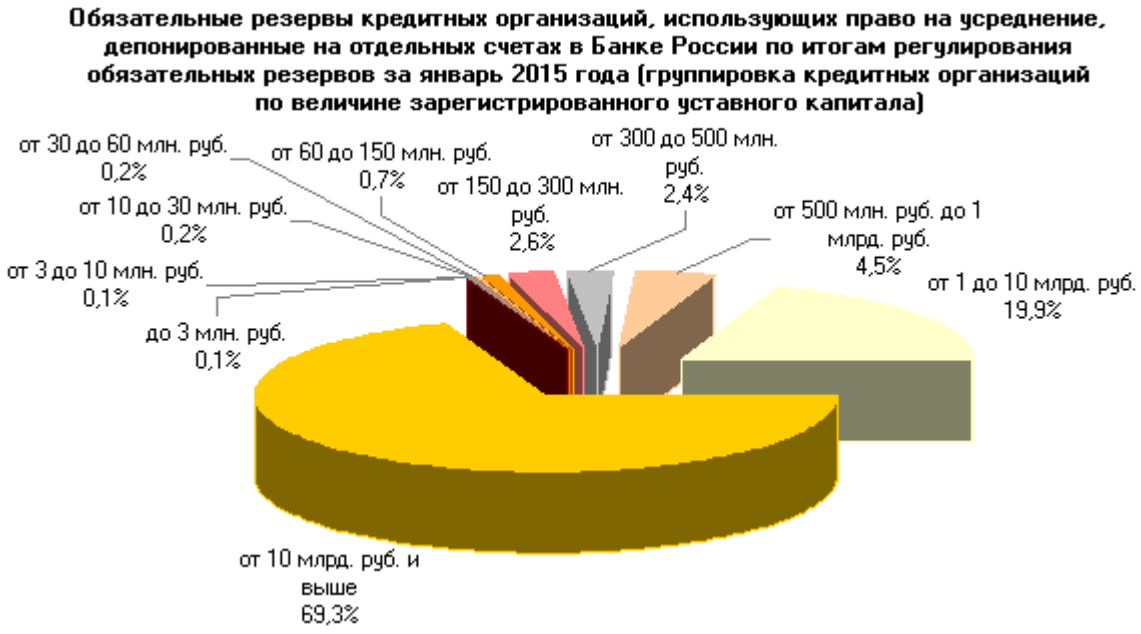


Рисунок 1 – Обязательные резервы кредитных организаций (составлено автором по данным сайта ЦР РФ)

Динамика обязательных резервов кредитных организаций за январь-март 2015 г. обусловлена увеличением остатков привлеченных средств на счетах клиентов кредитных организаций в условиях сокращения объемов производства, снижением вкладов населения в банках, а также повышением нормативов обязательных резервов в марте 2013 года. Под влиянием указанных факторов сумма обязательных резервов, депонированных кредитными организациями в Банке России на 01 марта 2015 г. составила 493 360,7 млн руб, за период с 01.03.2014 она увеличилась на 77,5 млрд. рублей, или на 18,6 % [12]. Изменение нормативов обязательных резервов в 2013 г. осуществлялось Банком России в исключительных случаях в целях ослабления спекулятивного давления на валютный рынок и обменный курс рубля.

Важным шагом на пути повышения эффективности воздействия денежно-кредитной политики на экономику является переход к режиму плавающего валютного курса. При плавающем валютном курсе Банк России может полностью сконцентрироваться на управлении процентными ставками и достижении цели по инфляции. При этом отказ от совершения интервенций не означает отсутствия влияния Банка России на курс рубля. Изменяя уровень ключевой ставки, Банк России воздействует в том числе и на валютный курс.

В целом, денежно-кредитная политика влияет на экономику не сразу, а постепенно, с определенным лагом. В связи с этим при реализации денежно-кредитной политики необходимо основываемся на прогнозе экономического развития. Непредвиденные факторы могут привести к существенным колебаниям инфляции и ее отклонениям от целевого уровня. Диапазон таких возможных отклонений оценивается ЦБ РФ в ±1,5 процентного пункта.

Поскольку денежно-кредитная политика не может оказать влияние на текущие цены, необходимость реакции Банка России в случае возникновения таких непредвиденных факторов определяется исходя из оценки их влияния на цены в среднесрочной перспективе. Распространение воздействия таких факторов на широкий круг цен, ведущее к повышению инфляционных ожиданий и угрозе отклонения инфляции от цели в среднесрочной перспективе, является основанием для изменения ключевой ставки.

Таким образом, главной целью единой государственной денежно-кредитной политики на 2015-2017 гг. является обеспечение ценовой стабильности, что подразумевает достижение и поддержание устойчивой низкой инфляции. Ценовая стабильность необходима для повышения и сохранения на высоком уровне благосостояния российских граждан, что является конечной целью государственной экономической политики.

Использованные источники:

1. Абрамова М. А., Александрова Л. С. Финансы, денежное обращение и кредит. – М.: 2013. – 537с.
2. Багаутдинова И.В., Токарева Г.Ф. Актуальные проблемы кредитования как основы воспроизводства оборотного капитала в условиях вступления России в ВТО // Российское предпринимательство,- 2013, №23/245. - С.49-60.
3. Дегтярева И.В., Шалина О.И, Марьина А.В. Влияние государства на инновационные процессы / Экономическое возрождение России. –2013 - №2(36). – С115-118.
4. Дегтярева И.В., Марьина А.В., Шалина О.И. Влияние государства на инновационные процессы / Вопросы современной экономики. 2013. № 1. С. 49-58.
5. «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов», РФ http://www.cbr.ru
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ http://www.gks.ru/
7. Официальный сайт ЦБ РФ http://www.cbr.ru
8. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов. /Под ред. проф. Л. А. Дробозиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2013. – 491с.
9. www.bankchart.ru
10. http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=int_rat Процентные ставки и структура кредитов и депозитов по срочности – Официальный сайт ЦБ РФ
11. Нормативы обязательных резервов (резервные требования) Банка России – Официальный сайт ЦБ РФ http://www.cbr.ru/DKP/print.aspx?file=standart_system/reserv.htm

Тотолян Л.А.
студент 2 курса
Антипова Е.А.
старший преподаватель
кафедра МИАЭП
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»
Россия, г. Орел

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (БИЗНЕСА) В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматривается существующая система государственной поддержки малого предпринимательства в России. Анализируется зарубежная практика осуществления поддержки данному сектору экономики, и, в контексте этого, формулируются предложения по совершенствованию механизма государственной поддержки малого бизнеса.

Ключевые слова: государственная поддержка, государственные гарантии, малое предпринимательство, микропредприятия, средние компании.

Экономика государства является сложной системой, развитие которой возможно при эффективном и сбалансированном функционировании отдельных её элементов. Одним из важнейших элементов экономики является сектор малого предпринимательства.

Малое предпринимательство относится к потенциально важнейшим факторам ускорения рыночных преобразований и обеспечения социально-экономического развития современного общества. Развитие предприятий малого бизнеса способствует постепенному созданию большого процента мелких собственников, чей достойный уровень жизни являются основой социально-экономических реформ российского государства, основой политической стабильности и демократического развития общества. Предприятия малого бизнеса тем самым, помимо источника средств существования, также являются способом повышения эффективности человеческих ресурсов. При этом объективно расширяющая реструктуризация средних и крупных предприятий является тем фактором, обуславливающим увеличение числа граждан, осуществляющих самостоятельную предпринимательскую деятельность.

Сектор малого предпринимательства, включающий в себя индивидуальных предпринимателей, а также микропредприятия и малые предприятия — юридические лица, сосредоточен в основном в сферах торговли и предоставления услуг.

Средние предприятия в большей степени представлены в сферах с более высокой добавленной стоимостью — обрабатывающая промышленность, строительство, сельское хозяйство.

Предприятия малого бизнеса — это вполне самостоятельная и наиболее типичная форма организации экономической жизни общества в условиях современной экономики РФ, они имеют свои отличительные

особенности, преимущества и недостатки, так же существуют некоторые российские закономерности их развития. За последние годы экономических реформ стали важнейшим сектором народного хозяйства, который оказывает значительное влияние на социально-экономическую ситуацию современной России. Именно в этом секторе экономики создаются новые рабочие места.

Малый бизнес является необходимым системообразующим элементом современной экономики. На данный момент в России действует около 5,5 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства, обеспечивающих занятость 25% населения. При этом на предприятиях — юридических лицах в секторе малого и среднего предпринимательства занято 12,2 млн. человек (68,4%), у индивидуальных предпринимателей — 5,6 млн. человек (31,6%).

14 июня 1995 г. был принят Федеральный закон «О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства» был нацелен на оказание государственной поддержки малого бизнеса по следующим направлениям:

1) развитие системы поддержки и развития малого бизнеса;

2) внедрение льготных условий использования представителями малого бизнеса государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;

3) всесторонняя поддержка предприятий малого бизнеса, занимающихся внешнеэкономической деятельностью (включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами);

4) проведение комплексных мероприятий по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров для малых предприятий

В процессе формирования благоприятного предпринимательского климата в России возникла необходимость изменения законодательной базы. Новый Федеральный закон от 24 июля 2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей установлены следующие критерии отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства, так же был направлен на развитие уже существующей инфраструктуры поддержки малого бизнеса.

– микропредприятия — количество работников до 15 человек и годовой оборот до 60 млн. рублей;

– малые компании — количество работников от 16 до 100 человек и годовой оборот до 400 млн. рублей;

– средние компании — количество работников от 101 до 250 человек и годовой оборот до 1 млрд. рублей.

Основные направления государственной политики в области развития малого предпринимательства в Российской Федерации на современном этапе представлены на рисунке.

Рисунок 1. — Направления поддержки малого бизнеса в России.

На данном этапе в развитии государственной поддержки малого предпринимательства можно выделить две тенденции:

1) перевод акцентов поддержки с федерального на региональный уровень;

2) внедрение схем поддержки малого бизнеса с участием государства и коммерческих структур.

Первая тенденция характеризуется рядом причин. В первую очередь, на региональном уровне при разработке программ поддержки малого предпринимательства возможен максимально подробный учёт особенностей развития малого бизнеса конкретного региона, его географическое расположение, уровень социально-экономического развития и актуальные потребности развития экономики территории на данном этапе.

Вторая тенденция характеризуется тем, что на современном этапе развития системы поддержки малого бизнеса основная цель заключается в максимальном привлечении рыночных механизмов поддержки малого предпринимательства и вовлечении коммерческих структур в схему тесного сотрудничества государства и бизнеса, а не в продолжении «содержания» малого бизнеса на деньги бюджета.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует, что важнейшим условием качественного и устойчивого развития является одновременное функционирование крупных, средних, малых предприятий, а также осуществление деятельности, базирующейся на личном труде. Доступность малого бизнеса как сферы деятельности для широкого круга людей обусловлена тем, что его функционирование не предполагает крупных финансовых вложений, не требует больших материальных и трудовых ресурсов. Положительная роль малого бизнеса выражается в том, что он более гибок, быстрее реагирует на изменения внешней среды, создает дополнительные рабочие места.

Одной из основных программ поддержки малого и среднего предпринимательства в России является Федеральная финансовая программа поддержки малого и среднего предпринимательства, которая реализуется Минэкономразвития России с 2005 года.

Программа включает широкий спектр мероприятий поддержки, в том числе:

– поддержка предпринимательской инициативы и содействие вовлечению в предпринимательство, в том числе гарантийная поддержка начинающих предпринимателей;

– перевооружение и модернизация производства, в том числе поддержка лизинга малых компаний;

– поддержка малых инновационных компаний;

– расширение доступа к финансовым ресурсам, в том числе развитие микрофинансовых организаций, капитализация гарантийных фондов;

– создание и развитие объектов инфраструктуры содействия предпринимательству, в том числе инновационной инфраструктуры, создание объектов имущественной поддержки предпринимательства.

Таким образом, можно сказать, что на современном этапе система государственной поддержки малого бизнеса в России включает в себя ряд институтов, которые оказывают всестороннюю поддержку данного сектора экономики. Но при этом нельзя не отметить, что темпы увеличения использования рыночных механизмов в развитии малого предпринимательства возросли. Руководствуясь зарубежной практикой, возможно внедрение таких эффективных инструментов поддержки, как предоставление государственных гарантий при кредитовании и сохранение системы субсидирования части процентной ставки. Благодаря реализации данных мероприятий возможно создание эффективной системы государственной поддержки и в скором времени перевод механизмов поддержки в рыночный сегмент.

Использованные источники:

1. Девятаева Н. В. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России и направления их решения / Н. В. Девятаева, Т. А. Базарнова // Молодой ученый. — 2014. — №4. — С. 503-505 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.moluch.ru/archive/63/9711/

2. Информационно-аналитический обзор «О состоянии малого и среднего предпринимательства в государствах – участниках СНГ» [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://smb.gov.ru/statistics/navy/ analitic/16043.html.

3. Карташова Е.И. Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства // Вестник академии. — 2012. — №1. — С. 41– 42.

4. Справка по развитию сектора малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа:

www.rustradeusa.org/Attachment.aspx?id=1345

Тохтуева С.А.
магистрант
Лукашина Е.В., к.э.н.
зав. кафедрой торгового дела
Пермский институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Пермь

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЦВЕТОЧНОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ

Аннотация

Статья посвящена анализу Российского и регионального рынка цветов и особенностям развития цветочного бизнеса на примере Пермского края. В статье представлена самая актуальная и свежая статистика по импорту цветочной продукции, продажам в России и исследуемом регионе, проведен анализ сезонности и особенностей продаж.

Ключевые слова: Российский и Пермский рынок цветов, цветочный бизнес, импорт цветочной продукции, форматы магазинов по продаже цветов, агрохолдинги, сезонность продажи цветов.

Цветочный бизнес на данный момент набирает свои обороты и является многообещающим и перспективным, но вместе с тем, по-прежнему остается рискованным направлением розничного предпринимательства. В России рынок цветов развивается положительно и быстро. По исследованиям ООО «МКА Бизнес Рейтинг» за 2014 год прирост на цветочном рынке составил 20-25%. Эксперты в аналитике прогнозируют и дальнейшее положительное развитие рынка, в ближайшие 10 лет Россия может занять второе место в Европе по объему импорта срезанных цветов после Германии.

В России продажи цветов собственного производства составляют не более 10%, остальные 90% приходятся на импортную продукцию. Импорт является более качественным и разнообразным и в большей мере удовлетворяет запросам цветочного рынка. Российские производители не могут похвастаться таким разнообразием предлагаемой продукции, так как выращивать цветы круглый год в российских климатических условиях трудно. Высокая себестоимость и трудозатратность российских цветов не позволяет им конкурировать с импортными.

По последним данным Россия входит в шестёрку стран-лидеров по импорту срезанных цветов всех видов и является крупнейшим импортером цветов в мире.

По прогнозам экспертов, к концу 2015 года структура цветочного рынка слегка сдвинется в сторону отечественных производителей и составит

15%. Причиной такого изменения стала политическая ситуация, из-за увеличения курса валют и учащения административных нюансов на таможне импорт резко потерял в привлекательности.

Объём рынка свежесрезанных цветов в 2015 году прогнозируется на уровне 2,15 млрд. штук. Для сравнения: год назад он составлял 1,9 млрд. штук, в 2013 году — 1, 75 млрд. Таким образом, темп роста рынка сохранится, поскольку цветочный рынок России всё ещё далёк от насыщения. В денежном выражении эксперты оценивают его увеличение в 2015 году до 160,8 млрд. руб. по сравнению с 134 млрд. руб. в 2014 году (рисунок 1).

Рассматривая структуру импорта свежесрезанных цветов можно сказать, что первое место в объеме поставок занимает роза - 43%, далее следуют хризантема и гвоздика, с долей 22% и 16% соответственно.

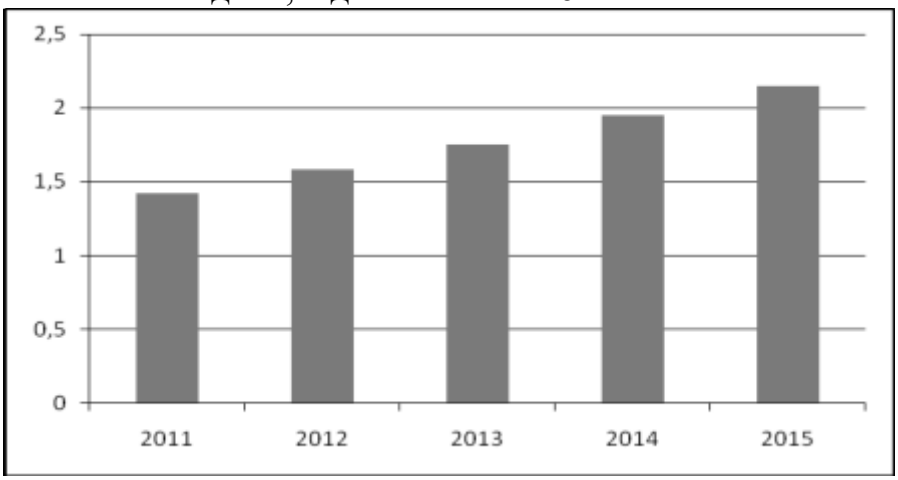


Рис. 1. Объем рынка срезанных цветов в натуральном выражении, млрд. шт., 2011-15 гг. Источник: Федеральная служба статистики.

Основными странами-поставщиками цветочной продукции являются Нидерланды, на долю которых приходится более 70% объема импорта.

Большая часть срезанных роз в Россию поставляется из стран Южной Америки. Более 60% импорта это розы из Эквадора, они отличаются высоким качеством и выдерживают длительную транспортировку, имеют хорошие характеристики стойкости. Также значительный объем роз и гвоздики завозят из Колумбии.

По данным маркетингового исследования мирового и российского рынка срезанных цветов, с 2012 г. рост поставок роз в Россию наблюдается по всем основным странам-поставщикам. Но самый высокий показатель роста в процентном выражении отмечается по Кении. Импорт роз из этой страны в количественном и в стоимостном выражении вырос более чем на 50%.

Что касается сопутствующего товара, то наибольшую долю в поставках зелени для составления букетов занимает Израиль. Главным поставщиком импортных орхидей на российский рынок свежесрезанных цветов является Таиланд. Поставки срезанных цветов

осуществляются также из Турции, Израиля, Эфиопии и других стран.

Наибольшая доля импортных цветов распространяется в Москве. По оценкам экспертов рынок продажи цветов в Москве занимает от 17,5 до 23% от общего объема продаж в России. Следом за Москвой идут Московская область и Санкт-Петербург на которые приходится 18% и 13% соответственно.

Развитие цветочного бизнеса в Пермском крае происходит в общероссийских тенденциях. Главным поставщиком цветов в Пермском крае являются Нидерланды, поставки из этой страны составляют около 60% импортной продукции. На второй позиции – Эквадор, затем идут Кения, Израиль и Таиланд. Так же пользуются спросом и отечественные производители, такие как Ижевск, Краснодар и Сочи (рисунок 2).

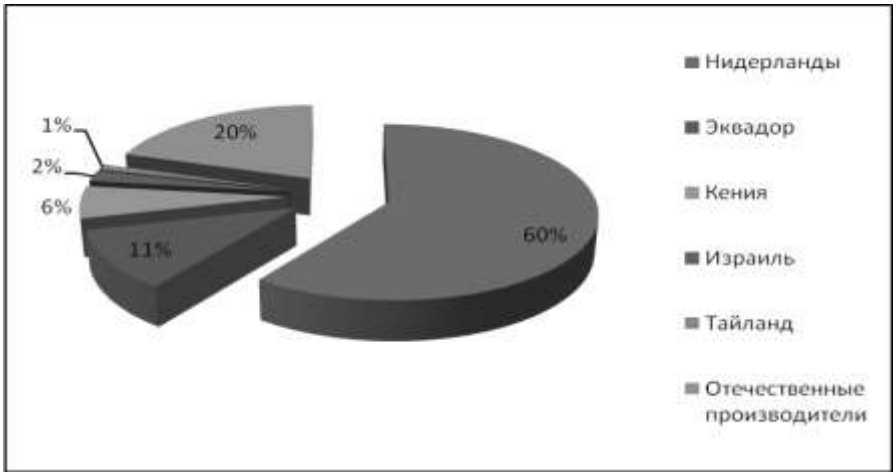


Рис. 2. Распределение стран-производителей по объемам поставок в натуральном выражении в Пермском крае, 2014 г.

При этом доля российских цветов на пермских прилавках составляет не более 20%, пермские растения и вовсе занимают максимум 7-10% от общего количества, это связано с сложностью выращивания в местных климатических условиях, а также тем, что крупные цветочные хозяйства долгое время не поддерживались и обанкротились. Однако, нужно отметить, что в крае работают несколько крупных компаний, занимающихся выращиванием цветов. Среди них агрохолдинги «Ашатли», «Интеллект-агро», ООО «Тепличное хозяйство», которые занимаются выращиванием роз и овощных культур закрытого грунта.

Также в регионе работают множество мелких и средних предприятий по выращиванию цветов. Среди них лидируют предприятия Осинского региона, Добрянки, Протасов. Некоторые продавцы не пользуются услугами производителей и выращивают продукцию сами, но процент таковых чрезвычайно мал, и объем выращенных цветов недостаточен.

Как показывает опыт работы в сфере выращивания и продажи цветов спрос на них является своеобразным показателем благополучия и финансовой стабильности общества. По количеству проданных цветов

можно судить, насколько богат город или регион.

На протяжении последних лет рынок цветов в России демонстрирует стабильный рост. Пермский край тоже не отстает от темпов страны, а город Пермь даже опережает крупные города по некоторым показателям, что свидетельствует о большом рыночном потенциале. Проведенные в начале 2014 года исследования, показали, что город занимает 7-е место в рейтинге обеспеченности цветами мужского населения. Так Перми на 100 тыс. мужчин приходится 87 цветочных магазинов – это больше, чем в Москве и Санкт-Петербурге, которые заняли 33-ю и 13-ю позиции соответственно.

Стоит заметить, что цветочный бизнес в городе Перми стремительно набирает свои обороты. Два года назад в городе насчитывалось около 160 цветочных магазинов, вначале 2014-го – уже 230. Сейчас их число превысило 250 и продолжает расти. Рост количества очевиден не только для аналитиков, но и для жителей города.

В Перми и Пермском крае можно выделить 3 основных розничных формата продажи цветов (рисунок 3):

— Небольшие павильоны, которые, чаще всего, располагаются вблизи остановочных комплексов, они занимают 70% от доли форматов розничной торговли.

— Небольшие цветочные магазинчики, расположенные в местах наибольшего скопления людей и в торговых центрах, их доля формата розничной сети составляет 20%.

— Специализированные цветочные бутики, расположенные в торговых центрах, на оживленных улицах в центре города, на них приходится всего лишь 10%.

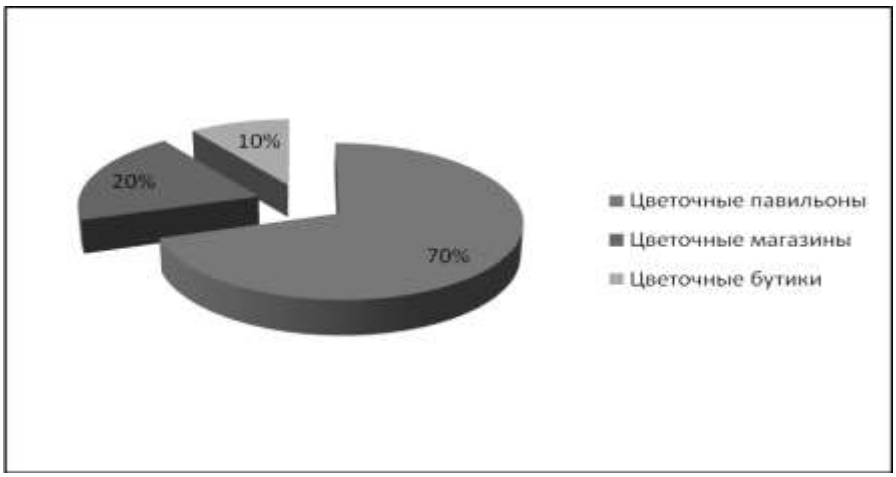


Рис. 3. Распределение основных розничных форматов продажи цветов в Пермском крае, 2014 г.

Цветочные павильоны в Перми чаще всего вблизи остановочных комплексов. Конкуренция здесь очень велика, но при этом самый большой покупательский поток. В цветочном бизнесе один из важных залогов успеха является место реализации. При менее выгодном расположении павильон может снизить выручку в несколько раз. Кроме того, цветы – товар

скоропортящийся, поэтому большой товарооборот является важной составляющей этого бизнеса. Основу продаж в таких небольших павильонах составляет «срезка» (срезанные цветы), как правило, ассортимент состоит из 15-20 позиций. Также дополнительный процент прибыли приносит упаковка цветов.

В небольшом цветочном магазине, в отличие от павильонов, больше торговая площадь и это позволяет расширить ассортимент предлагаемой продукции. Кроме «срезки», в магазине продаются составленные букеты, горшечные растения, сувениры и подарки, керамика, грунт и другие сопутствующие товары. Увеличение ассортимента за счет сопутствующего товара позволяет снизить издержки. Прибыль такого магазина не так сильно зависит от большого оборота, можно продавать меньше цветов, а остальные доходы получать за счет более широкого ассортимента.

В цветочных салонах для того чтобы получить конкурентные преимущества игрокам цветочного рынка приходится искать новые форматы торговли, открывать магазины-бутики, в которых главная роль отводится флористам, специалистам по цветоводству и высокому уровню сервиса.

Важно отметить, что отношение к букету у населения Перми постепенно меняется и многие обращают внимание не только на качество цветов, но так, же и на то, как составлен сам букет. В связи с этим профессионализм флористов играет не малую роль в успехе цветочного бизнеса.

Стоит отметить, что в последнее время на рынке стали появляться достаточно крупные сетевые игроки, специализирующиеся на продаже цветочной продукции и сопутствующего товара. Основными представителями являются компании «Romantic», «FreskaRosa», «Виват-Букет», «Фан-Фан». А также магазины-салоны, флористические компании: флористическая мастерская «Галерея букетов, цветочный бутик «Живаго», флористическая мастерская «Цветочный блюз», флористическая студия «Цветы большого города», цветочный салон-магазин «Fashion-Flowers».

Хочется отметить рост популярности еще одного формата продаж цветов – интернет - магазины, эксперты прочат ему большое будущее. Преимущество данного формата заключается в том, что интернет-магазины цветов обычно сотрудничают только с крупными проверенными поставщиками, а это значит, что качество цветов и их свежесть на высоком уровне. Заказ и доставку букета можно сделать даже, находясь в другом городе, осуществив оплату при помощи кредитной карты, банковским переводом или электронной валютой.

Цветочный бизнес считается выгодным вложением и вместе с тем очень специфичным, он крайне цикличен и непропорционально большая часть заработка приходится на праздничные дни. По данным ВЦИОМ, 18% пермяков на День святого Валентина дарят цветы. По мнению PR-директора международной сети доставки цветов, 14 февраля продажи цветов увеличиваются вдвое. Более того, с каждым годом число покупателей

увеличивается на 20%. Одновременно растут и цены с 10 по 16 февраля, в среднем на 30%. Наибольшим спросом в этот день пользуется роза предпочтительно красного, алого, малинового и бордового цвета. Вторым по популярности считается тюльпан.

Подавляющее большинство цветов, которые россияне покупают по случаю 1 сентября, относятся к низкому ценовому сегменту. Перед этим праздником в период с 25 августа по 5 сентября, цены на цветы поднимаются в среднем на 25-30%, но уже через неделю снижаются до прежнего уровня. Каждый десятый цветок, который школьник несет учителям, выращен в России.

Накануне 8 Марта цветы становятся самым популярным и высоко оборачиваемым товаром. Таким образом, 8 марта «любимый» праздник не только для женщин, но и для владельцев цветочных магазинов, так как в один другой день в году не продается так много цветов. Например, объем продаж в Перми достигает порядка 10 – 15 млн. штук цветов. В эти праздничные дни магазины получают 10-15% годового оборота, доходы от их продаж достигают 1000%. При этом, несмотря на стремительный рост цен в период этого праздника, распродают практически все без остатка. Больше всего к 8 марту дорожают дешевые цветы (хризантема кустовая, гвоздика, ирис, тюльпан) - в 3-5 раз, экзотические цветы (орхидеи, гибискус, антуриум) и дорогие (розы, лилии, герберы) не более чем в 2 раза.

Продажи цветов не постоянны, они зависят от времени года, цены и выручка сильно варьируются. Как говорилось ранее, значительный рост продаж на свежесрезанные цветы приходится на февраль, март, май, сентябрь и декабрь (рисунок 4).

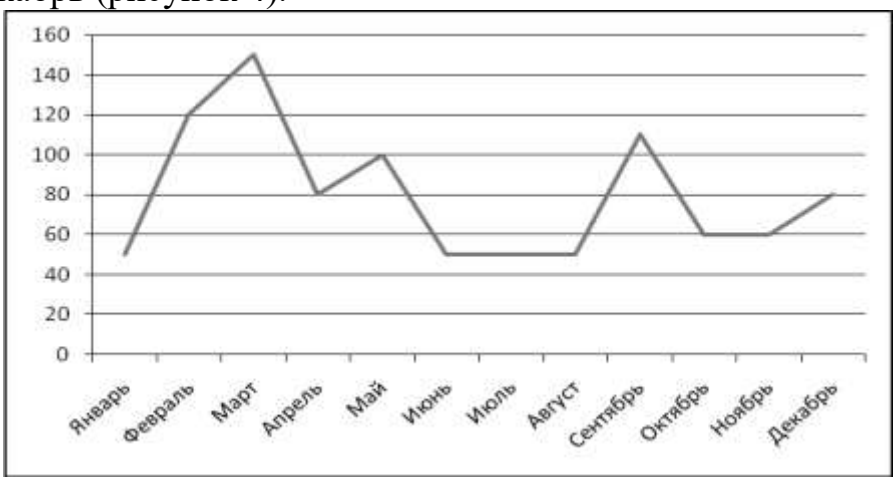


Рис. 4. Сезонность на рынке срезанных цветов, %.

На рынке свежесрезанных цветов действует комбинированный принцип ценообразования, при котором учитываются внутрифирменные и рыночные факторы. Цена зависит от издержек, таких как затраты на коммунальные услуги, хозяйственные расходы, аренда торговых площадей, заработная плата с отчислениями во внебюджетные фонды, налоги. Но так как большая доля товара приходится на импортные цветы, то рыночная цена

будет сильно зависеть от курса валют, чем он выше, тем выше цена у оптовых поставщиков и в розничных цветочных магазинах.

В заключении можно сказать, что рынок цветов крайне подвержен сезонности продаж, при этом непропорционально большая часть заработка приходится на праздничные дни. Более того, культура покупки цветов в российском обществе нацелена в большей части на праздники и значимые события, в то время как европейский потребитель готов покупать цветы регулярно, и не привязан к событийным особенностям.

Недостаточное развитие отечественного производства цветочной продукции связано с такими проблемами как жесткая зависимость от бесперебойной поставки электроэнергии, сложности в выходе производителей на розничный рынок. Основными недостатками цветов российского производства являются нестандартизованность продукции, несоответствие цены качеству, необязательность в поставках и ограниченный ассортимент.

В целом важно отметить, что конкуренция на российском и региональном цветочном рынке очень высока, при этом предприятиям, работающим в данном бизнесе необходимо искать новые способы привлечения покупателей.

Использованные источники:

1. Котлер. Ф. Основы маркетинга. - М., Прогресс, 2007.
2. Ковалев А. И., Войленко В. В. Маркетинговый анализ. - М., 2004.
3. Липсиц И.В. Маркетинг. –М., «ГрЭОТАР – Медиа»,2012.
4. Волкова Г. «Нефтетрейдеры утонут в миллионах алых роз» // Коммерсантъ (Пермь)№ 212(3788), 17.11.2012
5. «В Перми малый бизнес круглосуточно будет выращивать розы» // ИА «Альянс Медиа», 25. 11.2011.
6. Евпланов Е. «Шипы цветочного бизнеса» // «Российская Бизнес-газета», 2014.

Трачук К.К.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО МГУПП
Россия, г. Москва

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рыночная экономика в Российской Федерации набирает всё большую силу. Вместе с ней набирает силу и конкуренция, как основной механизм регулирования хозяйственного процесса.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйственного субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. В связи с этим, актуальность темы данной статьи очевидна: для того, чтобы обеспечивать выживаемость предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде

всего, уметь реально оценивать финансовое состояние, как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов.

Конкурентоспособность предприятия или фирмы – это способность успешно оперировать на конкретном рынке в данный период времени путем выпуска и реализации конкурентоспособных товаров и услуг.

Еще несколько десятилетий назад научная теория конкурентоспособности практически отсутствовала. Перелом внесли работы современного американского экономиста Майкла Портера и, прежде всего, его концепция ценности товара для потребителя.

В течение многих десятков лет в нашей стране, в условиях высокой монополизации производителей, регулятором производства продукции являлся не реальный спрос, а – производство и административно-командный механизм распределения, которые регулировали потребление, формировали потребности и выпуск показателей.

В этих условиях проблема конкурентоспособности предприятия и продукции, у производителей практически не вставала, а если и возникала, то решалась лишь в отношении той продукции, которая подлежала реализации на внешнем рыке. С развитием рыночного механизма эта проблема в нашей стране, естественно, резко обострилась, и ее решение требовало от всех субъектов рынка активного поиска путей и методов повышения конкурентоспособности производимых и потребляемых товаров. В связи с этим в современной экономике главным направлением финансово-экономической и производственно-сбытовой стратегии каждого предприятия становится повышение конкурентоспособности для закрепления его позиций на рынке в целях получения максимальной прибыли.

Поэтому важное значение имеет такое направление маркетинговой деятельности предприятия как изучение конкурентов. Контроль за конкурентами позволит удовлетворить специфические запросы покупателя и потребителя раньше и лучше других фирм. Зная сильные и слабые стороны конкурентов, можно оценить их потенциал и цели, настоящую и бедующую стратегии. Это позволит фирме стратегически точно сконцентрировать свое внимание на том направлении, где конкурент слабее. Таким образом, можно расширить свои собственные преимущества в конкурентной борьбе.

Управление конкурентоспособностью организации представляет собой область знаний и профессиональной деятельности, направленных на формирование и обеспечение достижения целей по повышению конкурентоспособности организации.

Конкурентоспособность организации по структуре и содержанию представлена как взаимообусловленное единство двух составляющих: конкурентоспособности продукции и ресурсного потенциала организации.

Сущность конкурентоспособности организации – совокупность трудового и научно-производственного потенциала организации, способного создавать и производить продукцию определённого уровня конкурентоспособности.

Продукция при создании, производстве и эксплуатации проходит определённый жизненный цикл. Жизненный цикл изделия является качественной характеристикой свойства машин, это законченный период времени полного удовлетворения потребности в продукции данного конструктивного, технологического или другого назначения.

Жизненный цикл изделия формируется под влиянием ряда противоборствующих тенденций. С одной стороны, ускорение научно-технического прогресса и повышение конкурентоспособности товара по потреблению требует сокращения жизненного цикла высоких темпов обновления изделий. С другой стороны, интересы изготовителя машин требуют большей стабильности выпускаемой продукции. Выход из этого противоречия можно определить по критерию конкурентоспособности продукции.

Сложность и многоаспектность, а так же разрозненность качественных характеристик конкурентоспособности в существующих определениях требуют уточнения понятия конкурентоспособности.

В условиях рыночной экономики любая организация стремится стабилизировать свое финансово-экономическое состояние всеми возможными средствами.

Конкуренция – важное средство контроля в рыночной системе. Именно конкуренция заставляет организацию-изготовителя и поставщиков ресурсов надлежащим образом удовлетворять эти пожелания потребителей. Конкуренция вызывает расширение производства и понижение цены продукта до уровня, соответствующего издержкам производства.

Однако этим не ограничивается положительное воздействие конкуренции на экономику, ее эффективность. Конкуренция заставляет организации наиболее полно воспринимать научно-технические достижения, применять эффективные технику, технологию, современные методы организации производства и труда.

Одним из наиболее значимых компонентов в повышении конкурентоспособности является ассортимент предприятия.

Для того чтобы выжить в условиях рынка, необходимо постоянно находиться в поисках новых ассортиментных позиций, которые на сегодняшний момент являются наиболее конкурентоспособными.

Ассортимент – определённая совокупность или перечень товаров различных видов, сортов, объединенных по какому-либо признаку (по назначению, сырью и материалам, из которых они изготовлены).

Расширение ассортимента – это количественное или качественное изменение набора товаров за счет увеличения показателей широты, полноты и новизны.

Экономическая важность заключается в том, что умелое управление ассортиментом товаров позволит предприятию выжить в условиях жесткой конкуренции и стать преуспевающим.

Ассортиментная политика – это одна из важнейших составляющих

конкурентной стратегии предприятия. Она приобретает особую значимость в нынешних условиях, когда к товару со стороны потребителя предъявляются повышенные требования по ассортименту и качеству, и от эффективности работы предприятия с реализуемым товаром зависят его экономические показатели.

Можно сделать вывод, что лидерство в конкурентной борьбе получает тот, кто наиболее компетентен в ассортиментной политике, владеет методами её реализации и может максимально эффективно управлять этой политикой.

Третьякова О.В.
магистрант
кафедра «Экономика»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донской государственный технический университет
Россия, г. Шахты

СУЩНОСТЬ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены понятие, значение и содержание ипотечного жилищного кредитования.

Ключевые слова: Ипотека, ипотечное кредитование, жилищное кредитование.

Ипотека (hypotheca) – это греко-латинский термин, обозначающий древний институт традиционного хозяйства, – разновидность имущественного залога, служащего обеспечением исполнения основного денежного обязательства должником-залогодателем перед кредитором-залогодержателем. Согласно ипотеке, залогодержатель приобретает право получения удовлетворения своего требования за счет заложенного недвижимого имущества, собственником которого остается залогодатель, в случае неисполнения последним основного денежного обязательства [1].

В последнее время термин «ипотека» прочно вошел в повседневный обиход. Ипотекой принято называть залоговую недвижимость, которая обеспечивает выполнение обязательств заемщика перед кредитором. Залогом может выступать жилая и коммерческая недвижимость, яхты и т. д.

Наиболее распространенным вариантом использования ипотеки потребителями является покупка квартиры или другого объекта недвижимости в кредит. В настоящее время большинство банковских учреждений предлагает своим клиентам такого рода кредитные услуги. Поэтому и термин «ипотека» используется, в основном, применительно к займам на приобретение недвижимости. Ипотечное кредитование пользуется спросом, при этом государство оказывает всяческое содействие развитию и продвижению такого рода услуг на потребительский рынок. Ведь покупка квартиры в кредит отчасти помогает решить актуальный «квартирный вопрос».

Процедура оформления ипотеки предусматривает несколько этапов, которые включают сбор необходимого пакета документов, тщательную проверку банком, подбор квартиры, оценку и страхование. Лишь после этого банковское учреждение заключает договор ипотеки с клиентом, приобретающим квартиру в кредит. Объект сделки является залогом, который гарантирует возврат суммы займа. То есть фактически недвижимость пребывает в собственности кредитора.

Условия ипотечного кредитования в каждом банке свои. Процентные ставки по кредиту и порядок его погашения могут существенно отличаться. Суммы штрафных санкций за просрочку платежа также банковское учреждение устанавливает самостоятельно. Возможность и порядок досрочного возврата займа также определяет банковское учреждение.

В зависимости от объекта залога, ипотеку можно разделить на: ипотеку городских земель, ипотеку земель сельскохозяйственного назначения, ипотеку коммерческих категорий недвижимости, ипотеку социально значимых категорий недвижимости (в том числе жилья). Ипотечное кредитование – это кредитование заемщика под залог недвижимого имущества, находящегося в собственности последнего. Причем, объект залога остается во владении заемщика, и он имеет право пользоваться им по своему усмотрению. Это значит, что он может сдавать его в аренду, получать иные доходы от его использования [2].

Объекты ипотеки:

а) Земельные участки, находящиеся в частной собственности;

б) Предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество;

в) Жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат;

г) Дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения;

д) Воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты.

Таким образом, в процессе ипотечного кредитования участвуют две стороны – залогодержатель, или кредитор и залогодатель, или заемщик. Между ними заключается договор ипотеки, в котором отражаются: сумма кредита, описание объекта ипотеки и его оценочная стоимость, срок действия договора ипотеки, порядок и сроки выплат долга по кредиту, права и обязанности сторон. Договор ипотеки в обязательном порядке должен быть нотариально удостоверен и зарегистрирован компетентным государственным органом.

Регистрация ипотеки осуществляется регистратором, в качестве которого может выступать как отдельный орган, так и физическое лицо, наделенное специальными полномочиями, (в некоторых странах им может быть судья). Он регистрирует все акты вещного права по сделкам с недвижимостью, а также составляет реальную и персональную картотеки,

которые дают возможность получить реальную картину ипотек и льгот, отягощающих недвижимое имущество.

Чтобы получить полное представление об объекте залога – конкретной недвижимости (земли, предприятия, дома), необходимо наличие кадастра или поземельной книги. Кадастр (или поземельная книга – в разных странах их называют по-разному) – это картографическое изображение всей национальной территории по коммунальному принципу с четким разграничением участков земли, принадлежащих разным владельцам. Поэтому, легко идентифицировать застроенное или незастроенное недвижимое имущество, и исключить возможность путаницы земель. Кадастр, а также служба по его ведению должна быть в каждом органе местной власти. Информация, содержащаяся в кадастре, является открытой для любого заинтересованного лица [3].

Права залогодержателя по обеспеченному ипотекой обязательству и по договору ипотеки могут быть удостоверены закладной. Закладная – это именная ценная бумага, которая подтверждает следующие права ее законного владельца:

а) Право на получение исполнения по денежному обязательству, обеспеченному ипотекой имущества, указанного в договоре об ипотеке, без представления других доказательств существования этого обязательства;

б) Право залога на указанное в договоре ипотеки имущество.

Выпуск закладной является делом добровольным, и решение об этом принимается совместно залогодателем и залогодержателем. Закладная регистрируется вместе с договором ипотеки и выдается залогодержателю. Закладные обычно имеют приоритет в том порядке, в котором они были зарегистрированы. Закладная на недвижимое имущество является первой закладной, если до нее не зарегистрирована ни одна закладная по данному имуществу. Если после этого заемщик возьмет другой заем на дополнительную сумму, у того же или иного кредитора, то новый заем будет оформлен второй закладной [4, с. 50].

Вторая закладная всегда подчинена первой. Первая закладная носит приоритетный характер при требовании возмещения кредита через продажу заложенного имущества.

Второй заем представляет собой больший риск для кредитора, и поэтому он выдается обычно под более высокий процент. Возможен неоднократный залог одного и того же недвижимого имущества – последующая ипотека. В этом случае заложенное ранее имущество может быть предоставлено в залог в обеспечение исполнения другого обязательства того же или иного должника, тому же или иному залогодержателю. Последующая ипотека действительна, если она не запрещена предшествующими договорами об ипотеке того же имущества, действие которых не прекратилось к моменту заключения последующего договора об ипотеке. Оформление закладной к договору последующей ипотеки не допускается.

В случае систематического невыполнения заемщиком-залогодателем условий договора об ипотеке, кредитор-залогодержатель имеет право наложить взыскание на заложенное имущество. Взыскание по требованиям залогодержателя обращается на имущество, заложенное по договору об ипотеке, по решению суда. Для этого кредитору необходимо предъявить иск. Имущество реализуется путем продажи с публичных торгов. Объявление о проведении торгов и извещение участников делается за 1 месяц. Выигравшим торги считается лицо, заплатившее за имущество наибольшую цену. Из суммы, полученной от реализации залога, удовлетворяются требования кредитора, покрываются расходы по проведению торгов, судебные издержки. Оставшаяся сумма выдается залогодателю.

Переход жилья другому собственнику не означает выселения из него предыдущих владельцев. Между ними заключается договор жилого найма, или договор аренды жилья. Взыскание на имущество допускается и в несудебном порядке. Это возможно при наличии нотариально удостоверенного соглашения между залогодержателем и залогодателем о продаже заложенного имущества, заключенного после возникновения оснований для обращения взыскания на предмет ипотеки.

Весь рынок ипотечных кредитов можно подразделить на две составляющие: первичный ипотечный рынок и вторичный ипотечный рынок. Первичный рынок ипотеки – это часть общего кредитно-финансового рынка, непосредственно охватывающего деятельность ипотечных банков и иных финансовых институтов по кредитованию конкретных юридических и физических лиц под залог конкретных объектов недвижимости [5, с. 36].

В настоящее время разработано множество типов ипотечных кредитов, различающихся в зависимости от схем выдачи и погашения. Двумя основными типами ипотечных кредитов являются:

– постоянный ипотечный кредит, главной разновидностью которого является самоамортизирующийся кредит;

– кредит с переменными выплатами, разновидностями которого являются:

а) кредит с шаровым платежом, который подразделяется на кредит с замораживанием процентных выплат до истечения срока и кредит с выплатой только процентов;

б) пружинный кредит или кредит с фиксированным платежом основной суммы;

в) кредит с участием в доходах и в приросте стоимости;

г) кредит с нарастающими платежами;

д) кредит с обратным аннуитетом;

е) кредит с переменной ставкой;

ж) канадский ролл-овер.

Постоянный ипотечный кредит предусматривает выплату кредита на аннуитетной основе, т. е. равными регулярными платежами, состоящими из процентного платежа и платежа по основной сумме кредита, и

позволяющими погасить кредит по истечении установленного срока (такой кредит называют самоамортизирующимся). Кредитор устанавливает:

а) максимальную величину основной суммы кредита в процентах от стоимости собственности, которая рассчитывается по формуле:

$$Кз = \frac{И}{С} \times 100\% \qquad (1)$$

где Кз – коэффициент ипотечной задолженности (обычно не более 75-80%, так как чем он выше, тем больше риск нарушения заемщиком своих обязательств);

И – сумма ипотечного кредита;

С – стоимость объекта недвижимости.

б) срок кредита (обычно предусматривается штраф за досрочное погашение, в процентах от оставшейся суммы долга);

в) процентную ставку, исходя из преобладающих на рынке условий [6]. Ипотечные кредиты с переменными выплатами предусматривают разную периодичность погашения основного долга и процентов, а также другие дополнительные условия [7].

Кредиты с «шаровым» платежом предполагают единовременный итоговый «шаровой» платеж по кредиту. Подразделяются на кредиты с замораживанием процентных выплат и выплат по основной сумме долга до истечения срока кредита и кредиты с выплатой только процентов.

Кредиты с замораживанием процентных выплат и выплат по основной сумме долга до истечения срока кредита не предусматривают каких-либо выплат; погашение долга и процентов по кредиту производится в конце срока. Использование таких кредитов ограничено: к ним прибегают земельные спекулянты, которые рассчитывают на продажу объекта в конце срока за сумму, позволяющую выплатить кредит, проценты и получить прибыль от продажи.

Кредиты с выплатой только процентов предусматривают регулярную выплату процентов в течение срока кредита, а в конце срока – «шаровой» платеж основной суммы долга.

«Пружинный» кредит (с фиксированным платежом основной суммы) предусматривает осуществление равновеликих периодических платежей в счет погашения основной суммы, а также процентных выплат на непогашенный остаток, соответственно с каждым периодом суммарный платеж снижается.

Кредит с участием предполагает, что кредитор получает, кроме платежей по кредиту, определенную часть регулярного дохода или часть от суммы увеличения стоимости недвижимости, либо и то, и другое. Так кредитор страхует себя от возможных потерь при высоких темпах инфляции. Кредиты с участием имеют относительно низкую норму процента, следовательно, позволяют приобретать более дорогую недвижимость.

При предоставлении кредита с участием в доходах кредитор претендует на часть превышения чистого операционного дохода, приносимого объектом недвижимости.

Кредит с участием в приросте стоимости предполагает, что кредитор будет иметь долю в возросшей стоимости недвижимости. Эту долю кредитор получает, когда недвижимость продается или в другой обусловленный момент. Сумма увеличения стоимости недвижимости равна разнице между ценой продажи (или оцененной стоимости на текущий момент) и ценой покупки. Стоимость капиталовложений заемщика, сделанных в период владения, прибавляется к цене покупки.

Дополнительный доход, получаемый кредитором, носит название «крикер». В обмен на его получение кредитор снижает ставку за пользование денежными средствами.

Кредиты с нарастающими платежами предусматривают переменные выплаты в течение всего срока и используются владельцами сдаваемой в аренду недвижимости, в расчете, что платежи будут увеличиваться ежегодно или с другой периодичностью. Также подобные кредиты используются для кредитования молодых семей, имеющих в начале срока кредитования доход меньший, чем в конце.

Ипотека с обратным аннуитетом – финансовое соглашение, согласно которому кредитор периодически выплачивает заемщику заранее оговоренные суммы в зависимости от стоимости недвижимости, которая является обеспечением кредита.

Кредиты с переменной ставкой обычно «привязывают» к одному из индексов денежного рынка, инфляции, валюты и т.п. Данный кредит позволяет оплачивать кредит по переменной ставке с ограничениями по минимальной и максимальной величине ставки. Изменение ставок влияет на сроки кредитования.

Канадский ролл-овер характеризуется переменными ставками процента через заранее оговоренные промежутки времени (например, каждые 5 лет).

Такие кредиты позволяют пополнить доходы пенсионерам, которые владеют собственностью. Пожилой человек получает пожизненную ренту в обмен на постепенную утрату прав на собственную квартиру. Предполагаемый временной период может быть ожидаемым оставшимся сроком жизни собственника (который постепенно становится пользователем) или же периодом, определенным контрактом.

Использованные источники:

1. Комментарий к Федеральному закону «Об ипотеке (залоге недвижимости)» // Альбукерк. 2015. URL: http://albookerk.ru/g/vitrum/grishaev_s_p__kommentarij_k_federal%27nomu_zakonu_%27ob_ipoteke_%28zaloge_nedv__.html (дата обращения: 10.03.2015).
2. Как взять ипотеку без первоначального взноса // Ипотечный путеводитель. 2015. URL: http://www.ipoindex.ru/spage-mortgage_library/section-info/detail-

238.html (дата обращения: 20.03.2015).
3. Что выгоднее – лучше ипотека или кредит? // Кредиты. ТВ. 2015. URL: http://crediti.tv/ocreditax/28-chto-vygodnee-luchshe-ipoteka-ili-kredit.html (дата обращения: 20.03.2015).
4. Арт Я. А. Ипотека. Руководство к действию. М., 2013. 86 с.
5. Гусев А. П. Ипотечное жилищное кредитование: жилье взаймы. Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. 96 с.
6. Классификация ипотечных кредитов // АРОИЖК: центр ипотечного кредитования. 2015. URL: http://www.ipoteka29.ru/info/classes.shtml (дата обращения: 21.03.2015).
7. Постановление Правительства РФ от 11.01.2000 №28 (ред. от 08.05.2002) «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» (вместе с «Концепцией развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации», «Планом подготовки проектов нормативных правовых актов, обеспечивающих развитие системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации») // Справочная правовая система КонсультантПлюс. 2015. URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=36649 (дата обращения: 25.03.2015).

Третьякова О.В.
магистрант
кафедра «Экономика»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донской государственный технический университет
Россия, г. Шахты

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ: РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Аннотация. В статье представлен анализ сложившейся системы ипотечного жилищного кредитования в России, а также элементов основных зарубежных моделей ипотечного жилищного кредитования.

Ключевые слова: Ипотечное кредитование, инвестиции, российская практика, международный опыт.

Создание эффективной системы, основанной на рыночных принципах приобретения жилья на свободном от монополизма жилищном рынке за счет собственных средств граждан и долгосрочных ипотечных кредитов – главная цель развития отечественного рынка жилья, а одновременно и оживления экономики страны в целом. Система ипотечного жилищного кредитования является не просто инструментом обеспечения доступным по стоимости жильем российских граждан со средними доходами. Развитие ипотечного кредитования оказывает положительное влияние на преодоление социальной нестабильности, влияет на проблему занятости, способствуя созданию

дополнительных рабочих мест в строительстве, сервисе и других сопряженных с ней отраслях. В условиях финансового кризиса особенно важно, что промышленное ипотечное кредитование дает возможность модернизировать производства и приводит к повышению качества и конкурентоспособности продукции, что в конечном счете ведет к увеличению экономического потенциала страны. Наконец, безусловно важнейшее значение ипотека имеет и для повышения стабильности и эффективности функционирования банковской системы страны, чему способствует целевой характер ссуд и тот факт, что операции с недвижимостью зачастую являются менее рискованными по сравнению с текущими кредитными операциями коммерческих банков, для чего, однако, необходима правильная оценка недвижимости, а также развитый рынок недвижимости. Поэтому формирование современной системы ипотечного жилищного кредитования в России рассматривается как важнейшая социально-политическая и экономическая проблема, социальный приоритет общества и способ реализации конституционных прав граждан на достойное жилище.

Очевидно, что с этой целью необходимо использовать накопленный зарубежный опыт предоставления и обслуживания ипотечных жилищных кредитов. Исходные принципы формирования систем ипотечного кредитования за рубежом построены, во-первых, на обеспечении защиты интересов, как кредитора, так и должника в ипотечных отношениях. Выполнению этого условия служат страхование, специальные правительственные программы, процедура обращения взыскания на заложенное имущество и т.д. Во-вторых, система предполагает создание условий доступности ипотечных кредитов рядовому потребителю. Для отдельных категорий населения разрабатываются льготные правила и нормы погашения ипотечного кредита. В-третьих, эта система предусматривает создание условий приоритетности в кредитной сфере для организаций, специализирующихся на ипотеке, так как именно за счет них формируется рынок жилья и происходит развитие других сегментов. Возможно объявление некоторых из них учреждениями, действующими при поддержке правительства: им предоставляются налоговые льготы и более свободные финансовые формы деятельности на рынке ценных бумаг. И, наконец, существование такой системы невозможно без активизации деятельности государства в ипотечных отношениях для контроля за деятельностью организаций, осуществляющих ипотечное кредитование. Государство может проводить льготную налоговую политику в этой области, разрабатывать и реализовывать специальные программы, образовывать необходимые государственные органы.

Специалистами условно выделено несколько вариантов ипотечного жилищного кредитования, описывающих процесс функционирования системы ипотечного жилищного кредитования за рубежом: усеченно-открытая, расширенная открытая и модель сбалансированной автономии.

Поскольку выделение данных моделей носит условный характер, в одной стране они могут функционировать одновременно.

Основные элементы организации системы ипотечного жилищного кредитования включают характеристики объектов и принципов их функционирования, а также источников кредитования, которые различаются в зависимости от модели (таблица 1).

Очевидно, что существующие модели организации ипотечного жилищного кредитования не совсем подходят российской кредитной системе, так как различия между российской и западной юридическими и экономическими системами весьма существенны. Но также очевидна необходимость рационально руководствоваться общими началами построения системы ипотеки за рубежом, учитывая национальные особенности российской экономики. Сопоставив положительные и отрицательные черты каждой из моделей, можно выявить возможности их использования в России.

Первая из представленных моделей – усеченно-открытая – используется в таких странах, как Восточная Европа, Англия, Испания, Израиль, Франция. Плюсы её связаны с простотой организации функционирования модели, минимальным числом участников рынка, отсутствием необходимости создания специальных ипотечных банков и формирования вторичного рынка жилья.

Таблица 1

Элементы основных моделей ипотечного жилищного кредитования

Элементы / Модели	Объекты кредитования	Принцип функционирования	Источники привлечения кредитных ресурсов	Основные кредиторы
Усечено- открытая	Готовые и строящиеся дома и квартиры	Рыночный (модель зависит от общего состояния финансово-кредитного рынка страны)	Собственные и заемные средства банков (депозитные счета, межбанковские кредиты)	Универсальные и ипотечные банки
Расширенная открытая (американская)	Готовые и строящиеся дома и квартиры для одной семьи, дома для нескольких семей		Ипотечные ценные бумаги, обращающиеся на вторичном рынке, а также собственные и заемные средства банков (депозитные счета, межбанковские кредиты и т.п.)	Ипотечные и сберегательные банки
Сбалансированная	Готовые и	Ссудно-	Жилищные	Коммерчески

автономия (немецкая)	строящиеся дома и квартиры	сберегательный (модель автономна)	накопления и жилищные контрактные сбережения будущих заемщиков, а также собственные и заемные средства банков	е ипотечные банки, сберкассы

Источник: [1]

Минусы этой модели обусловлены зависимостью от рыночного уровня ставки процента, отсутствием жестких стандартов и ограниченностью количества привлекаемых кредитных ресурсов. Простота организации модели обусловливает ее широкое распространение в мире, особенно в развивающихся странах. Признаки данной модели присутствуют и в современной российской практике. Для повышения эффективности функционирования модели необходимы жесткие стандарты, создание специальных ипотечных банков, фондов для привлечения долгосрочных кредитных ресурсов, для чего возможно заимствование некоторых элементов из других моделей ипотечного жилищного кредитования.

Расширенная открытая модель имеет место в США и других наиболее развитых странах. Её привлекательность связана с такими свойствами, как стабильность системы привлечения долгосрочных кредитных ресурсов через вторичный рынок ипотечных ценных бумаг и доступность кредитов широким слоям населения за счет большого количества кредиторов, предлагающих различные условия кредитования. Слабые стороны этой модели связаны, прежде всего, с зависимостью модели от рыночного уровня ставки процента. Кроме того, эффективное функционирование модели возможно только в развитых странах со стабильной экономикой.

В России уже начато внедрение данной модели: созданы субъекты вторичного рынка (АИЖК, Дельта-кредит), но сам вторичный рынок развит плохо. Необходимы общая стабилизация экономики, которая позволит банкам привлекать долгосрочные кредитные ресурсы, а заемщикам подтвердить свою кредитоспособность, доработка законодательных актов, касающихся ипотечных ценных бумаг, а также увеличение количества ипотечных кредиторов и снижение процентных ставок под влиянием конкуренции [2].

Во Франции, Германии, Австрии, Испания, Чили, Таиланде, Чехии реализуется сбалансированная автономия, имеющая такие преимущества, как:

– автономность модели, так как ставки по привлекаемым депозитам и выдаваемым кредитам не зависят от их рыночного уровня и устанавливаются банком произвольно;

– пониженный кредитный риск, т.к. проверяется кредитоспособность

заемщика;

– доступность кредитов для заемщиков с разными уровнями дохода [3].

Однако при сбалансированной автономии стабильность привлечения основной доли кредитных ресурсов зависит от благосостояния граждан и их желания получить кредит через систему жилищных накоплений. Заемщик может получить кредит только при условии накопления определенной суммы в данном банке (Германия). В настоящее время банки очень мало используют систему контрактных сбережений в ипотечном кредитовании, так как инфляция не позволяет устанавливать адекватные процентные ставки. Необходим переход к финансированию покупки готового жилья. Также необходим выпуск на рынок выгодных схем контрактных сбережений для привлечения средств населения. Возможно на первоначальном этапе участие государства как гаранта.

Таким образом, анализ возможностей использования моделей ипотечного жилищного кредитования в РФ показывает, что в условиях становления кредитной системы России и построения собственной структуры ипотечного жилищного кредитования особенно важным представляется сопоставление российской и зарубежной банковской практики. Слепо копировать банковские технологии не следует, прежде всего, из-за различия в экономических условиях. Однако сравнительный анализ различных моделей ипотечного жилищного кредитования, функционирующих за рубежом, позволяет выявить наиболее приемлемые для современной России подходы к организации системы ипотечного жилищного кредитования.

Использованные источники:

1. Саркисянц А. Современное состояние ипотечного кредитования в России // Бухгалтерия и банки. 2012. №4. С. 16-18.
2. Фомина О.Н. Ипотечное кредитование сегодня: проблемы и угрозы // Финансовые известия. 2010. №6. С. 5-10.
3. Лебедко К.А. Рынок ипотечного кредитования в России // Молодой ученый. 2014. №18. С. 388-392.

Трофимова Е.А.
студент 4 курса
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ТЕХНОЛОГИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

В эколого-экономической оценке территории важно учитывать, что любой природный ресурс, возобновляемый или невозобновляемый, используется, как правило, не изолированно, а в связи с другими ресурсами. Существующие схемы и технологии использования земных ресурсов настолько сложно взаимосвязаны, что использование каждого природного источника (земли, воздуха, воды, растительного и животного мира,

недровых минеральных ресурсов) неизбежно влияет на объемы использования многих других ресурсов. Важным аспектом воспроизводства и использования природных ресурсов являются те изменения, которые вносятся в окружающую среду любой территории в процессе добычи и переработки природных сырьевых материалов. Поскольку использование природных ресурсов увеличивается, то продолжает соответственно возрастать эколого-экономическая интенсивность воздействия на окружающую среду. Существующие концепции и оценки указывают на то, что надо снизить техногенное давление на природу. Сейчас человечество замыкает на себя около 20% продукции биосферы и тем самым нарушает закон Б. Коммонера - все, что было извлечено и извлекается из биосферы, должно быть возвращено. Платеж по векселю природы может быть только отсрочен. Техногенное давление на естественную среду надо немедленно и резко снижать. Так, экологическое равновесие в земледелии возникает лишь при соотношении 40% культурных площадей и 60% естественных экосистем. Современная реальность на многих территориях иная.

В эколого-экономических оценках оздоровления окружающей среды территории важное место занимает идея ноосферы. Особенно актуально сегодня учение Вернадского о ноосфере. Он, в частности, писал: "Ноосфера есть новое геологическое явление на нашей планете. В ней впервые человек становится крупнейшей" геологической силой. Он может и должен перестраивать своим трудом и мыслью область своей жизни, перестраивать коренным образом по сравнению с тем, что было раньше. Перед ним открываются все более и более широкие творческие возможности.... Ноосфера - последнее из многих состояний эволюции биосферы в геологической истории, состояние наших дней. Ход этого процесса только начинает нам раскрываться из изучения ее геологического прошлого в некоторых своих аспектах... Сейчас мы переживаем первое геологическое эволюционное изменение биосферы. Мы входим в НООСФЕРУ" .

Раскрывая ведущую преобразующую роль науки и социально организованного человеческого труда в настоящем и будущем нашей планеты, подчеркивая все большую независимость власти разума над биосферой, Вернадский предупреждает, что по мере развития ноосферы эта независимость может быть реализована лишь при условии сохранения равновесных сил, сложившихся в биосфере. Размышления Вернадского о ноосфере глубоко правильны. Ноосфера как разум, находящийся в становлении и развитии, разум, который до сих пор обслуживал человека, показал свое существенное неразумие. Даже если оставить в стороне борьбу людей друг с другом, то экологические кризисы - очевидные примеры неразумия.

Поэтому в настоящее время исключительно актуальны труды Вернадского о биосфере, ноосфере, научной мысли как планетном явлении. В этом учении содержатся глубокие мысли об эволюции человечества в геологическом и социально-историческом масштабах времени. Следует

признать, что это первый во всей мировой литературе опыт обобщения эволюции нашей планеты как единого космического, геологического, биогенного и антропогенного процесса... Научная мысль, наука рассматривается и анализируется как важнейшая сила преобразования и эволюции планеты.

В современной науке стала активно развиваться идея коэволюции (лат. со - вместе). Эта идея предполагает и вмещает соединение двух линий развития- эволюции природы и истории человечества. Это совмещение понимается гармоничным, где человеческое общество соблюдает законы биосферы и осуществляет мероприятия по восстановлению баланса биосферных компонентов.

Однако в обоснованности этой идеи усматриваются определенные сложности. Так, в одной из работ это выражено следующим образом.

"В эволюции биосферы главенствующая роль принадлежит биоте: это соответствует значимости тех функций, которые выполняет система живых организмов при формировании горных пород, почвы, атмосферы и океана, хотя при этом не отрицается и не умаляется значение абиотических факторов. Эволюция биоты реализуется через процесс видообразования, причем в силу системности ее организации исчезновение вида с арены жизни при появлении нового вида практически всегда вызывает волну видовых изменений в экосистемах, которым соотнесен данный вид (в его "экологической нише"). Имеются оценки скорости этого процесса.

Эволюция человеческого общества происходит при сохранении генетических констант вида Гомо Сапиенс и реализуется через взаимосвязанные процессы развития социальных структур, общественного сознания, производственных систем, науки и техники, материальной и духовной культуры.

Материальное производство и управление им, как и биота, имеют системную (причем стихийно сформировавшуюся) организацию; инновация, т.е. появление нового элемента технологии производства или управления, равным образом отказ от использования какого-либо элемента (впрочем, это тоже инновация), как правило, вызывают волну других инноваций в соответствующей "технологической нише". Однако скорость техноэволюции в отличие от биоэволюции непрерывно возрастает, в конце XX века на инновационный цикл в передовых отраслях требуется порядка 10 лет.

Правомерно ли при такой разнице в скоростях биоэволюции и техноэволюции (пять десятичных порядков) говорить о коэволюции природы и человека?".

Итак, поставленному вопросу дано достаточно убедительное обоснование. И далее: "Около столетия тому назад человечество, невиданными темпами расширяющее свое хозяйство и увеличивающее свою численность, перешло порог допустимого воздействия на биосферу, обусловило деформацию структурных соотношений в биоте и угрожающее сокращение разнообразия. Эти явления и процессы непрерывно нарастают,

биосфера перешла в перманентно возмущенное состояние. Наступила эпоха глобального экологического кризиса. Его регистрируемые всем известные проявления - сокращение биоразнообразия, обезлесение, опустынивание, деградация поверхностных вод суши, исчезновение с лица Земли целых экосистем, рост концентрации углекислого газа в атмосфере, истощение озонового слоя и пр... Очевидно, отсутствуют основания назвать нынешний тип взаимодействия цивилизации и биосферы КОЭВОЛЮЦИЕЙ". Значит, с идеей коэволюции, то есть совмещения двух линий развития - эволюции природы и истории человечества - не все так просто. Требуются исследования.

Как известно, в этом направлении много и плодотворно работает неправительственный фонд им. В.И. Вернадского. Одно из главных направлений деятельности фонда - охрана окружающей природной среды, оценки воздействия на природу в таких сферах народнохозяйственной деятельности и экономики как: нефтегазовая, горнодобывающая, электроэнергетическая, металлургическая, химическая и другие отрасли современной хозяйственной деятельности.

Использованные источники:

1. Экономика отраслей АПК./ Под ред. Минакова И.А. - М.: КолосС, 2010.
2. Коваленко Н. Я. Экономика сельского хозяйства. Курс лекций. - М.: Экмос, 2005.
3. Малыш М. Н., Смекалов В. П., Трофимов А.Г. и др. Аграрная экономика. Санкт-Петербург, 2010.
4. Попов Н. А. Экономика сельского хозяйства. - М.: Дело и сервис, 2010.
5. Экономика сельского хозяйства./ Под ред. Минакова И. А. - М.: КолосС, 2012.
6. Экономика сельскохозяйственного предприятия: Учебное пособие. - М.: ЭкоНива, 2007
7. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность /А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.
8. Лапшин, Ю.А. Корпоративная социальная ответственность агробизнеса и охрана труда /Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы Международной научно-практической конференции «Тенденции развития экономики и менеджмента». – Казань. - 2014. – С.137-140.
9. Зотова, Г.Г. Система антикризисных мероприятий в сельском хозяйстве страны и Ульяновской области / Г.Г. Зотова, Г.В. Лапшина //Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина». -2012. - №1 (52). – С. 119-121.

Трофимова Е.А.
студент 4 курса
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ЭКОНОМИКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Эффективное сельскохозяйственное производство в современных условиях в значительной степени зависит от успешного функционирования целого ряда других отраслей народного хозяйства. Прежде всего, от отраслей, поставляющих сельскому хозяйству технику, сельскохозяйственные машины, горюче-смазочные материалы, ядохимикаты, удобрения, строительные материалы и др.

Динамика и темпы развития сельского хозяйства во многом определяются уровнем производства в отраслях промышленности, изготавливающих для него средства производства. Кроме того развитие сельского хозяйства тесно связано с эффективной деятельностью отраслей и производств, обслуживающих сельскохозяйственные предприятия. Это в первую очередь относится к отраслям и производствам по ремонту техники, строительству сельскохозяйственных объектов, снабжению средствами производства, транспортировке продукции и материалов и др.

Углубление специализации в отраслях народного хозяйства в свою очередь привело к более тесным взаимосвязям между ними. На базе обособленных видов промышленной и сельскохозяйственной деятельности произошло формирование единого агропромышленного комплекса, участники которого органически взаимосвязаны и ориентированы на единую конечную цель.

Агропромышленный комплекс представляет собой совокупность отраслей народного хозяйства, связанных с развитием сельского хозяйства, обслуживанием его производства и доведением сельскохозяйственной продукции до потребителя.

Главная задача агропромышленного комплекса состоит в максимальном удовлетворении потребностей населения в продуктах питания и товарах народного потребления. Агропромышленный комплекс России является крупнейшим народнохозяйственным комплексом. Он формировался как единое целое в середине семидесятых годов, когда были созданы материально-технические, научно-теоретические и социально-экономические предпосылки для объединения многочисленных отраслей народного хозяйства в единый комплекс.

Агропромышленный комплекс включает в себя три сферы. Первая сфера состоит из отраслей, которые обеспечивают агропромышленный комплекс средствами производства, а также отрасли, занятые производственно-техническим обслуживанием сельского хозяйства. В данную сферу отрасли и производства: тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, продовольственное машиностроение, производство минеральных удобрений и химических средств защиты растений.

Отрасли, входящие в первую сферу агропромышленного комплекса, призваны обеспечивать ресурсами процесс производства, создавать базу для индустриализации сельского хозяйства и технического прогресса в перерабатывающей промышленности, способствовать нормальному функционированию всех звеньев комплекса.

На долю первой сферы агропромышленного комплекса приходится почти 15% общего объема производственной промышленности, 13% производственных фондов и 22% численности рабочих.

Во вторую сферу входят предприятия и организации, непосредственно занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции. В первую очередь это государственные сельскохозяйственные предприятия и коллективные сельскохозяйственные предприятия, на долю которых в общем, объеме производства валовой продукции приходится соответственно 15 и 16%.

Вторая сфера агропромышленного комплекса производит почти 48% конечной продукции. В ней задействовано свыше 68% производственных фондов и 60% численности работников.

В третью сферу агропромышленного комплекса входят отрасли и предприятия, обеспечивающие заготовку, переработку сельскохозяйственной продукции и доведение ее до потребителей. Здесь сосредоточены пищевкусовая, мясная и молочная, рыбная, мукомольно-крупяная, комбикормовая промышленности. Кроме того в данную сферу включена частично легкая промышленность по переработке сельскохозяйственного сырья, торговля продовольственными товарами и общественное питание.

Отрасли третьей сферы агропромышленного комплекса обеспечивают первичную промышленную доработку сельскохозяйственного сырья и доведение его до готовности для реализации населению. Они осуществляют и доставку готовой продукции к местам хранения и реализации.

На долю отраслей и предприятий третьей сферы агропромышленного комплекса приходится 38% от общего объема производства продукции, 19% всех производственных фондов и 18% численности рабочих.

Уровень жизни населения страны зависит от состояния и темпов развития агропромышленного комплекса и особенно третьей его сферы – пищевой и перерабатывающей промышленности. При переходе к рынку в продовольственном комплексе нарастали аналогичные кризисные явления, что и во всем народном хозяйстве. В период с 2010 по 2013 гг. производство продовольственных товаров снизилось более чем в 2,8 раза, в том числе колбасных изделий в 1,8 раза, мяса в 2,9 раза, цельномолочной продукции – более чем в 3 раза.

В агропромышленном производстве выделяются пять взаимосвязанных стадий:

- производство средств производства для всей системы агропромышленного комплекса;

- сельскохозяйственное производство;
- производство предметов потребления, изготавливаемых из сельскохозяйственного сырья;
- производственно-техническое и технологическое обслуживание всех стадий воспроизводственного цикла;
- реализация конечной продукции.

Сельское хозяйство ориентируется главным образом на производство сырых материалов для перерабатывающей промышленности, а экономический результаты его деятельности все более определяются условиями межотраслевого баланса. Следовательно, конечные результаты сельскохозяйственного производства с точки зрения агропромышленного комплекса являются промежуточными.

Эффективное функционирование всего зрения агропромышленного комплекса зависит не только от деятельности сельского хозяйства, но и от качества работы всех звеньев, участвующих в доведении конечной продукции до потребителя.

Конечный продукт агропромышленного комплекса представляет собой весь объем продукции, созданной за определенный период времени и поступивший в личное или производственное потребление. В натуральном виде конечный продукт состоит из:

- продукции сельского хозяйства, непосредственно поступающей населению;
- предметов потребления из сельскохозяйственного сырья;
- сельскохозяйственная продукция и предметы ее переработки;
- продукция отраслей первой сферы агропромышленного комплекса.

Структура конечного продукта агропромышленного комплекса определяется как процентное отношение стоимости продукции отдельных отраслей к общей сумме произведенного продукта. Изменение структуры стоимости конечного продукта связано с увеличением или снижением продукции, товаров и услуг в конкретных отраслях агропромышленного комплекса.

По направлениям использования валовая продукция сельского хозяйства относится как к производству средств производства, так и производству предметов потребления. Та часть продукции, которая не поступает в потребление, а представляет собой сырье для промышленной переработки относится к средствам производства. Сюда включают также семена, корма и другие продукции, используемые на производственные цели. Продукция, которая поступает в непосредственное потребление без предварительной переработки, относится к предметам потребления.

Использованные источники:

1. Алтупов И.А., Шамин А.Е. Новый аграрный строй России.2010
2. Коваленко Н.Я. Развитие рыночных отношений в сельском хозяйстве. 2012

3. Назаренко В.И, Попцов А.Г. Государственное регулирование сельского хозяйства в странах с развитой рыночной экономикой. 2010
4. Петренко И.А., Чужинов П.И. Экономика сельского хозяйства. 2010
5. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность /А.В.Жирнов, Ю.А.Лапшин, Г.В.Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.
6. Жирнов, А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства/А.В.Жирнов, Ю.А. Лапшин,Г.В.Лапшина //Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
7. Лапшина, Г.В. Роль менеджмента в управлении безопасностью организации /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы Международной научно-практической конференции «Социально-экономические ориентиры инновационного развития современного общества»: сборник научных трудов. – Челябинск: Челябинский институт (филиал) РГГЭУ, 2013. – С. 214-217.

Троянович А.С.
студент
экономический факультет
Фалина Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и ВЭД
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМА МЕЖДУНАРОДНОГО ТЕРРОРИЗМА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Все процессы, происходящие в мире, есть результат каких-либо событий, решений и взглядов. Современность такова, что решение принятое на другом конце света может сказаться на жизни общества и оно никаким образом не может этому помешать. Это становится возможным в условиях глобализации и технического прогресса. Одно из явлений, способных оказать влияние на жизнь человечества - международный терроризм.

Терроризм - это идеология насилия с целью воздействия на общество, государство и его политику.

Следуя из этого определения можно понять, что конкретная группа людей, опираясь на собственные понятия, о том каким должен быть мир, пытается прийти к этому, воздействуя на тех, кто неугоден их взглядам, однако, методы их воздействия чрезвычайно жестоки и абсолютно естественно, что окружающие пытаются им противодействовать. Терроризм не является локальной проблемой или характерной для стран, схожих по определенным признакам, он начал распространяться по всему миру и к

1960-му году стали выделять такое направление как - международный терроризм.

Международный терроризм явление напрямую связанное с процессом глобализации, так как воздействует при совершении теракта на два и более государства с целью нанесения политического и экономического ущерба, а также воздействию на сознание людей, их запугиванию и угнетению.

Для осуществления столь глобальных целей создаются террористические группировки, объединяющие под свои начала большое количество людей, союз которых становится возможным благодаря идеологии, которой придерживается та или иная организация.

Большая часть таких организаций являются исламистскими. Следовательно, своей главной задачей они ставят создание Великого исламского Халифата, жизнь в котором будет устроена согласно нормам шариата, и противодействие «западному миру» и его сторонникам среди исламских государств и устранение светского общества.

Самым крупным подобным объединением можно назвать «Исламское государство», которое контролирует территорию северо-востока Сирии, и территорию «суннитского треугольника», который расположен на территории Ирака. В Исламском государстве по информации на сентябрь 2014 года проживало 8 миллионов человек.

Деятельность террористических организаций заключается не только в совершении террористических актов и подготовке боевиков. В связи с тем, что существуют достаточно крупные организации, они занимаются организованной преступностью: торговля наркотиками, оружием и людьми, перевозка ядерного, химического и бактериологического оружия.

К примеру, террористическая группировка «Талибан», которая правила Афганистаном с 1996 по 2001 годы, увеличила объемы выращивания опиумного мака, что привело к увеличению производства героина с 2248 тонн в 1996 до 4565 тонн в 1999. В1999 году доля Афганистана в производстве героина составила 76% от общемирового количества.

Международный терроризм негативно сказывается на торговле между государствами, способствует росту издержек, меняет структуру спроса и предложения, может влиять на заключение или исполнение контрактов между предприятиями на международной арене. Для того, чтобы избежать всех этих негативных для экономики последствий, государства усиливают требования по безопасности во всех сферах деятельности, что ведет к увеличению стоимости продукции и усложнению торговли между государствами. Однако, террористы отслеживают торговые потоки, стремясь нанести странам наибольший экономический ущерб.

Примером воздействия террористов на экономику страны может послужить крупнейший теракт в США 11 сентября 2001 года. После него, траты частных компаний на безопасность возросли в несколько раз и сказались на их производительности, которая упала на 1,12%, что

соответствует уменьшению ВВП США на 70 млрд. долларов. С того времени произошло множество террористических актов по всему миру, которые сказались на людях различных национальностей, вероисповеданий и возраста. Во всех станах увеличилась и значительно улучшилась охранная деятельность, общество стало более внимательно относится к окружающей их действительности на предмет возможных террористических актов.

Крупные террористические группировки могут снабжать оружием и деньгами одну из сторон в военных конфликтах. Так было во время второй Чеченской войны, когда террористическая группировка «Талибан» отправила чеченской стороне 4 миллиона долларов, 24 переносных зенитно-ракетных комплекса и объявил Российской Федерации «джихад», призвав поучаствовать в нем все исламистские страны.

Учитывая тот факт, что крупные террористические группировки в силах оказывать достаточно сильное влияние на военное положение в стране, устраивать революции, контролировать население - правительства разных стран, финансируя террористические акты. Государственный департамент США выделяет список стран, правительство которых подозревается в связи с террористами, на сегодняшний день туда входят: Куба, Иран, Судан и Сирия. Для стран, находящихся в этом списке вводятся экономические и политические санкции со стороны США.

Ислам уделяет большое внимание пожертвованиям, это обязательная процедура среди мусульман, что формирует стабильную финансовую активность. Многие верующие, которые негативно относятся к западному образу жизни и сформировавшемуся светскому обществу, являются солидарными идеологиям террористических группировок, так как те выражают их протест.

Существует два вида пожертвований: постоянные (закят) и добровольные (садака). Закят обязательно вносится юридическими и частными лицами, но не контролируется юридически властями и не подлежит налоговой или аудиторской проверке. При сборе (в мечетях, исламских банках) эти средства являются абсолютно легальными. Они управляются исламскими благотворительными системами, такими как, Международная организация исламской помощи или Всемирная мусульманская лига, оттуда эти средства распределяются по своему назначению, однако, некоторая их часть поступает на джихад, то есть, его осуществляющим террористическим группировкам.

Эта ситуация, является ярким примером непродуманности современных законов, которые не позволяют полностью проконтролировать финансовые трансакции и предупредить финансирование террористов.

Итак, международный терроризм представляет собой сложную систему, которая основана на религиозных взглядах и нетерпимости к западу. Существует огромное количество террористических группировок, большая часть которых является исламистскими и имеет за собой большое количество последователей и единомышленников, даже среди мирных

граждан. Деятельность таких организаций способна расшатать экономику, политику, общественное устройство многих стран, прервать экономическую связь нескольких государств, держать под контролем небольшое государство, организовывать производство и сбыт наркотиков, осуществлять взаимодействие с организованной преступностью, снабжать деньгами и оружием военные конфликты, устраивать революции. Международный терроризм одна из наиболее серьезных глобальных проблем человечества, которая требует тщательного контроля со стороны всех стран мира, при постоянном их взаимодействии и взаимопомощи. Странам необходимо сотрудничать не только при предотвращении террористических актов, но и по их предупреждению: на законодательном уровне контролировать благотворительные трансакции, которые непосредственно могут послужить финансированием террористических группировок, проводить работу с населением о том что и как делать в случае теракта, отслеживать перевозку оружия и наркотиков на территории своей страны, всячески препятствовать зарождению террористического сегмента на своей территории.

Трускова Е.А.
магистрант 2 курса
Российский государственный университет правосудия
Россия, г. Иркутск

ПРАВА И ЗАКОННЫЕ ИНТЕРЕСЫ ГРАЖДАНСКОГО ИСТЦА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ НОРМ ИНСТИТУТА ОСОБОГО ПОРЯДКА СУДЕБНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА

Аннотация

Данная статья посвящена обзору института гражданского иска в уголовном судопроизводстве. Гражданский иск в уголовном процессе необходим и гарантирует защиту прав потерпевшего и обеспечивает наиболее быстрое восстановление нарушенных прав потерпевшего.

Ключевые слова: гражданский иск, гражданский истец, гражданский ответчик, уголовное судопроизводство, судебное разбирательство.

Keywords: the civil action, the civil plaintiff, the civil defendant, the criminal proceedings, the trial.

Гражданский иск в уголовном судопроизводстве — институт важный, но носящий всё же факультативный характер по отношению к назначению уголовного судопроизводства. В большей мере это проявляется при особом порядке судебного разбирательства, что связано с целями раздела X УПК РФ.

Действительно, при исследовании возможности принятия судебного решения в особом порядке позиция гражданского истца (как, впрочем, и гражданского ответчика) не подлежит обязательному определяющему для

суда учету [1]13. Согласно ранее действовавшему абз. 2 п. 28 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 5 марта 2004 г. №1-П14, обвиняемый был обязан наряду с обвинением соглашаться с основаниями, а также объёмом гражданского иска, для того чтобы в отношении него судебное решение было принято в особом порядке. В дальнейшем Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 5 декабря 2006 г. № 60-П признало абзац, содержащий вышеуказанное положение, утратившим силу.

Изложенное, на наш взгляд, свидетельствует о ненадлежащем обеспечении прав и законных интересов гражданского истца при особом порядке судебного разбирательства[3].15. Соглашаясь в целом с тем, что вопросы уголовной ответственности должны превалировать над частными исковыми притязаниями при реализации норм уголовно-процессуального закона об особом порядке судебного разбирательства, мы считаем целесообразным высказать ряд соображений, направленных на поддержание баланса интересов сторон уголовного судопроизводства в этом аспекте.

Во-первых, очевидно, что гражданский истец (так же, как и гражданский ответчик) при его участии в судебном разбирательстве по уголовному делу, проводимом по правилам ст. 316 и ч.7 ст. 317 УПК РФ, должен иметь такую же возможность отстаивать свои права и законные интересы, как и при участии в судебном разбирательстве уголовного дела, проводимом в общем порядке.

Во-вторых, вопрос о разрешении гражданского иска не должен препятствовать оперативному принятию судебного решения в результате рассмотрения уголовного дела, по существу, поскольку речь идет об упрощенном судебном разбирательстве. Поэтому мы признаем обоснованность разъяснения Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 5 декабря 2006 г. № 60 об исключении размера гражданского иска из перечня обстоятельств, с которыми должен согласиться обвиняемый при рассмотрении уголовного дела в особом порядке.

В-третьих, при проведении особого порядка судебного разбирательства гражданский истец вправе участвовать в судебном заседании, а при его участии гражданский иск подлежит обязательному рассмотрению. Вопросы участия гражданского истца (гражданского ответчика) в судебном заседании и оставления гражданского иска без рассмотрения при особом порядке судебного разбирательства регулируются общими нормами УПК РФ.

---

[13] Божьев В.П. Гражданский иск в уголовном процессе// Законность. – 2013. – № 7. – С. 3; Зиновьев А.С. Проблемы рассмотрения гражданского иска в уголовном судопроизводстве // Уголовный процесс. – 2009. – №3. – С. 48. См. также: Уголовный процесс: учебник/ под ред. А.В. Евдольцевой, О.А. Галустьяна. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, – 2012. – С. *65.*

[14] О применении судами норм Уголовно-процессуального Кодекса Российской Федерации: постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 5 марта 2004 г. №1-П. доступ из справ. правовой системы «КонсультантПлюс». (дата обращения: 07.04.2015).

[15] Жеребятьев И.В. Некоторые проблемные вопросы рассмотрения уголовных дел в особом порядке судебного разбирательства // Российский судья. – 2013. – № 5. – С. 16-17.

В соответствии с п. 15 ч. 4 ст. 44 УПК РФ, гражданский истец вправе выступать прений сторон для обоснования гражданского иска. Уточняя данное правомочие, ч. 2 ст. 292 УПК РФ, закрепляет право гражданского истца, гражданского ответчика, их представителей ходатайствовать об участии в прениях сторон. Гражданский ответчик и его представитель выступают в прениях сторон после гражданского истца и его представителя (ч. 2 ст. 292 УПК РФ). Логично дополняет регламентацию данного аспекта рассматриваемого этапа судебного заседания разъяснение, содержащееся в третьем абзаце п. 28 Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 5 марта 2004 г. №1-П: «суд не вправе отказать сторонам (то есть речь идёт, в том числе, и о гражданском истце, гражданском ответчике) в возможности участвовать в прениях, а подсудимому в последнем слове высказаться по этим вопросам в порядке, предусмотренном ст.ст. 292 и 293 УПК РФ».

При постановлении приговора (гл. 39 УПК РФ) суд в совещательной комнате разрешает, в том числе, вопрос о том, подлежит ли удовлетворению гражданский иск, в чью пользу и в каком размере (п. 10 ст. 299 УПК РФ). Во вводной части приговора, кроме прочего, указываются сведения о гражданском истце, гражданском ответчике и об их представителях (п. 3 ст. 304 УПК РФ). Описательно-мотивировочная часть обвинительного приговора должна содержать обоснование принятых решений вопросам, указанным в статье 299 УПК РФ (п. 5 ст. 307 УПК РФ). В резолютивной части приговора, за исключением вопросов, указанных в ст.ст. 306, 308 УПК РФ, должно содержаться решение по предъявленному гражданскому иску в соответствии с ч. 2 ст. 309 (п. 1 ч. 1 ст. 309 УПК РФ)[4].16 Последняя норма является, по сути, отправной точкой нашего суждения об обязательности рассмотрения гражданского иска при особом порядке судебного разбирательства.

Стоит признать, что при особом порядке судебного разбирательства некоторым образом ограничено право лица на подачу гражданского иска в уголовном судопроизводстве. Как уже упоминалось, гражданский иск может быть предъявлен после возбуждения уголовного дела и до окончания судебного следствия при разбирательстве данного уголовного дела в суде первой инстанции (ч. 2 ст. 44 УПК РФ).

Судебное следствие при особом порядке судебного разбирательства как таковое формально не проводится. Этот вывод следует из отсутствия упоминания в ч. 1 ст. 316 УПК РФ, устанавливающей порядок проведения судебного заседания и постановления приговора для рассматриваемого вида судебного разбирательства, гл. 37 УПК РФ (судебное следствие) и поддерживается рядом ученых[5].17. Оно заменяется специфической процедурой, регламентированной ч.ч. 3,4, 5,6 ст. 316 УПК РФ. Поэтому

---

[16] Рыбалов К.А. Особый порядок судебного разбирательства в Российской Федерации и проблемы его реализации: дисс. канд. юрид. наук: 12.00.09. - Москва, 2014. – С. 71.

[17] Научно-практический комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации / под общ. ред. В.М. Лебедева. – М.: Юристь. – С. 394.

представляется наиболее обоснованным при проведении соответствующих процедур руководствоваться общими нормами гл. 37 УПК РФ о судебном следствии с приоритетным учетом тех особенностей, которые устанавливаются ст. 316 УПК РФ. Значит, следует признать право лица на предъявление гражданского иска при особом порядке судебного разбирательства вплоть до начала прений сторон.

Таким образом, нормы УПК РФ об особом порядке судебного разбирательства в действующей редакции существенным образом не ограничивают права и законные интересы гражданского истца и не препятствуют их реализации. Данный институт должен приобрести характер действенной формы защиты нарушенных преступлением прав и законных интересов гражданского истца при особом порядке судебного разбирательства.

Использованные источники:

1.Божьев В.П. Гражданский иск в уголовном процессе / В.П. Божьев // Законность. – 2013. – № 7. – 56 с.

2.Жеребятьев И.В. Некоторые проблемные вопросы рассмотрения уголовных дел в особом порядке судебного разбирательства/ И.В. Жеребятьев // Российский судья. – 2013. – № 5. – 30 с.

3.Зиновьев А.С. Проблемы рассмотрения гражданского иска в уголовном судопроизводстве / А.С. Зиновьев // Уголовный процесс. – 2009. – № 3. – 48 с.

4. Научно-практический комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации / под общ. ред. В.М. Лебедева. – М.: Юристь. – 594 с.

5. Рыбалов К.А. Особый порядок судебного разбирательства в Российской Федерации и проблемы его реализации: дисс. канд. юрид. наук.: 12.00.09. / К.А. Рыбалов. – Москва, 2014. – 171 с.

6.Уголовный процесс: учебник / под ред. А.В. Евдольцевой, О.А. Галустьяна. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – *365 с.*

Туаев В.О.
студент 3 курса
Кредитно-экономический факультет
Куцури Г.Н., д-р.экон.наук
научный руководитель, профессор
Финансовый университет при Правительстве
РФ, г. Москва

БЮДЖЕТ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация: В работе аналитически исследован бюджет Краснодарского края в условиях экономической нестабильности, его специфику изменения его структуры. Также была рассмотрена бюджетная политика края, её особенности в кризисной ситуации.

Ключевые слова: региональный бюджет, Краснодарский край,

экономическая нестабильность, сбалансированность бюджета, источники формирования бюджета.

Основными целями налоговой и бюджетной политики в Краснодарском крае являются обеспечение мер, направленных на устойчивое социально-экономическое развитие Краснодарского края, повышение уровня жизни населения. Однако в условиях достаточно сильной турбулентности экономики России, достижение данных целей становится, несомненно, сложной задачей. В такие периоды страны, регионы, в основном, прибегают к различным мерам по сокращению бюджетных расходов, к значительной экономии, что может привести к неблагоприятным последствиям в долгосрочной перспективе. Пошел ли Краснодарский край своим путем или следовал общепринятым тенденциям? Ответ на данный вопрос одновременно является целью данной работы.

Для проведения дальнейшего анализа бюджетных показателей края представим основные показатели социально-экономического развития Краснодарского края. На сегодняшний день в крае проживает свыше 5,4 млн. человек. Ожидается, что к 2017 году численность населения превысит 5,7 млн. человек. Отметим, что из общей численности населения в экономике занято около 44 %. [1]

Ну а теперь перейдем непосредственно к представлению и анализу основных количественных и качественных характеристик бюджета Краснодарского края.

Таблица 1. Краевой бюджет (млн. рублей)

Наименование показателя	2015 год	Плановый период		Динамика, %		
		2016 год	2017 год	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Налоговые и неналоговые доходы	157834	172420	183021	105,2	109,2	106,1
Безвозмездные поступления	23523	18943	21714	71,9	80,5	114,6
Доходы всего	181357	191363	204735	99,2	105,5	107,0
Расходы всего	186377	191363	201794	90,3	102,7	105,5
Дефицит (-), Профицит (+)	-5020	-	2941	-	-	-

Источник: Составлено автором, основываясь на данных Министерства финансов Краснодарского края - http://www.minfinkubani.ru/

Перечислим основные факторы, оказавшие влияние на бюджетные проектировки:

- Снижение поступлений по налогу на доходы физических лиц в связи с завершением строительства олимпийских объектов;
- Рост социальных выплат и стипендий в 2015, 2016, 2017 годах, соответственно, на **5,5, 5,0** и **5,0%;**
- Повышение заработной платы отдельным категориям работников бюджетной сферы с учетом достижения целевых значений

«дорожных карт» по Указам Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года, а также другим работникам государственных учреждений Краснодарского края с 1 октября 2015 года на **5,5 %;**

- Решение к 2016 году задачи по достижению полной доступности дошкольного образования для детей в возрасте от 3 до 7 лет;
- Увеличение размера страхового взноса на обязательное медицинское страхование неработающего населения;
- Выполнение принятых соглашений по подготовке и проведению Кубка конфедераций в 2017 году и чемпионата мира по футболу в 2018 году на территории Краснодарского края.

Таблица 2. Источники финансирования дефицита краевого бюджета

Наименование показателя	2015 год	Плановый период	
		2016 год	2017 год
Источники финансирования дефицита бюджета всего	5020	-	-2941
В том числе			
Кредиты кредитных организаций	8705	12949	7258
Бюджетные кредиты от других бюджетов	-5905	-10573	-9023
Государственные ценные бумаги	2200	-2400	-1200
Иные источники	20	24	24

Источник: Составлено автором, основываясь на данных Министерства финансов Краснодарского края - http://www.minfinkubani.ru/

Таблица 3. Безвозмездные поступления из федерального бюджета (млн. рублей)

Наименование показателя	2015 год	Плановый период	
		2016 год	2017 год
Всего	23158	18728	21649
В том числе			
Дотации	7141	3781	2553
Субсидии	1852	1755	2503
Субвенции	9164	9219	9453
Иные межбюджетные трансферты	5001	3973	7140

Источник: Составлено автором, основываясь на данных Министерства финансов Краснодарского края - http://www.minfinkubani.ru/

Объем безвозмездных поступлений из федерального бюджета в форме субсидий и иных межбюджетных трансфертов будет уточнен соответственно распределению межбюджетных трансфертов, предусмотренному законом о федеральном бюджете, а также в ходе исполнения краевого бюджета после их распределения соответствующими федеральными правовыми актами.

Таблица 4. Консолидированный бюджет края (млн. рублей)

Наименование показателя	2015 год	Плановый период		Динамика, %		
		2016 год	2017 год	2015/2014	2015/2016	2017/2016
Налоговые и неналоговые доходы	209440	227644	241364	102,7	108,7	106,0
Безвозмездные поступления	23536	19044	21744	72,8	80,8	114,2
Доходы всего	232996	246688	263108	98,6	105,9	106,7
Расходы всего	238016	246688	260167	88,1	103,6	105,5
Дефицит (-), Профицит (+)	-5020	-	2941	-	-	-

Источник: Составлено автором, основываясь на данных Министерства финансов Краснодарского края - http://www.minfinkubani.ru/

Оптимизация расходных обязательств Краснодарского края и ограничение расходов относительно 2014 года реализована за счет следующих факторов:

- Сокращение, от предусмотренного в бюджете объема на 2014 год, расходов государственных учреждений и органов государственной власти Краснодарского края на материальные затраты на 10-15 %;
- Сокращение расходов на приобретение движимого имущества и капитальный ремонт на 20 %;
- Оптимизация структуры бюджетной сети за счет ликвидации или преобразования государственных учреждений, не оказывающих услуги, непосредственно направленные на реализацию полномочий органов государственной власти;
- Сокращение в 2015 году численности работников исполнительных органов государственной власти в Краснодарском крае на 5 %. [1]

Таблица 5.

Распределение бюджетных ассигнований по разделам классификации расходов бюджетов

млн. рублей

Раздел	Наименование раздела	2015 год	2016 год	2017 год
	РАСХОДЫ всего	186 377	191 363	201 794
	в том числе			
01	Общегосударственные вопросы	5 861	6 016	6 439
02	Национальная оборона	221	239	239
03	Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	1 907	1 887	1 896
04	Национальная экономика	25 354	28 199	29 251
05	Жилищно-коммунальное хозяйство	4 415	4 250	4 310
06	Охрана окружающей среды	274	275	276
07	Образование	48 515	48 721	48 756
08	Культура, кинематография	3 600	3 623	3 635
09	Здравоохранение	40 263	37 858	39 769
10	Социальная политика	36 781	37 535	38 854
11	Физическая культура и спорт	4 910	4 236	4 063
12	Средства массовой информации	644	647	647
13	Обслуживание государственного долга	7 466	8 720	9 600
14	Межбюджетные трансферты общего характера	6 166	4 630	4 630

Источник: Министерство финансов Краснодарского края - http://www.minfinkubani.ru/

Из таблицы 5 можем заключить, что наиболее приоритетными статьями расходования бюджетных средств в Краснодарском крае являются: образование, здравоохранение, социальная политика, национальная экономика.

Это, безусловно, говорит о высокой степени социальной направленности при реализации бюджетной политики в крае. Причем в последующие годы предстоит планомерное увеличение данных статей расходования бюджетных средств.

Использованные источники:

1. Кубань: Проект бюджета на 2015-2017 годы // Статистический сборник Министерства финансов Краснодарского края
2. Основные направления бюджетной и налоговой политики Краснодарского края на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов // Официальный программный документ Министерства финансов Краснодарского края
3. Официальный сайт Министерства финансов РФ - www.minfin.ru

Туголукова М.В.
студент 2 курса
НИУ ВШЭ Пермь
Россия, г. Пермь

ИСТОРИЯ БАНКОВСКОГО ДЕЛА В РОССИИ

Интерес к истории формирования банковского дела в России определяется наличием ошибочного мнения, будто российская банковская система возникла совсем недавно, и в отличие от развитых стран, которые имеют историю развития банковского дела не менее двух столетий, начинает формироваться с начала 90-х годов. Вместе с тем, история банковского дела в России положила свое основание более 250 лет назад. И для того, чтобы дать объективную оценку нужно провести анализ основных периодов возникновения банковской системы, рассмотреть особенности и принципы ее становления и формирования, что и является основной задачей данной статьи.

Для детального анализа возникновения банковской системы России следует составить ее периодику. Существует огромное количество мнений среди ученых-экономистов в определении основных этапов в истории банковского дела. В данной статье мы решили выделить пять основных периодов:

1. Первый период (с середины XVIII века до 1860 года)- период создания и функционирования банков как государственных (казенных);
2. Второй период (с 1860 по 1917 гг.) - период развития и совершенствования банковской системы;
3. Третий период (с 1917 по 1930 гг.)- формирование новой банковской системы;
4. Четвертый период (с 1930 по 1987 годы) - стабильное функционирование «социалистической» банковской системы.

5. Пятый период (с 1987 года по настоящее время) - период распада банковской системы СССР, а также становление и развитие национальной банковской системы Российской Федерации

Основание развития банковского дела в России возникает с появлением первого банка (или учреждения, выполнявшего функции банка) в Российской Империи. Созданный и введенный в действие в 1729 году Вексельный устав положил основу банковскому делу, т.к. именно на его основе ссудный процент получил правовую закрепленность. Таким образом, первым банком в России можно считать Монетную контору, которая на основании Вексельного устава стала первая выдавать ссуды, что было подтверждено императрицей Анной Иоанновной в Указе «О правилах займа денег из Монетной конторы» (1733 год).

Значительный шаг в области организации банковской деятельности в стране был предпринят только в середине XVIII века. Развитие экономики требовало увеличения возможностей кредитования.

В 1753 году Елизавета Петровна, императрица Российской Империи, издала указ, в котором повелела Сенату утвердить Государственный банк для уменьшения процентов по частным ссудам дворянству и облегчения их существования. Так, в 1754 году были учреждены первые Дворянские Заемные банки (в Москве и Санкт-Петербурге) и Купеческий Банк (в Санкт-Петербурге). Одной из главных функций Дворянского Заемного банка была выдача ссуд дворянам под залог движимого и недвижимого имущества (около 500-1000 рублей одному лицу). При своем правлении Екатерина II также продолжила развивать банковское дело. Так были созданы в 1769 году Ассигнационные банки (позже они были переименованы в один «Государственный Ассигнационный Банк»). Главной задачей такого банка было введение в обращение бумажных денег. В 1796 г. был основан "Государственный Заемный Банк", который занимался выдачей ссуд землевладельцам из дворян.

При правлении Александра I в банковской системе произошли изменения. Для объединения кредитных организаций заведования всех кредитных постановлений был учрежден «Совет государственных кредитных установлений». А в 1817 году император основал Государственный Коммерческий банк, основной задачей которого являлось оказание помощи мелкого кредитования для оживления промышленности.

Смена правителя знаменовала собой смену и в банковской системе. Так начинается второй период развития банковской системы, главным событием которого является учреждение Государственного банка Российской Империи. Банк был учрежден 31 мая 1860 г. по указу императора Александра II. Его предшественником был Государственный коммерческий банк, от которого Государственному банку в наследство досталась небольшая региональная структура. Автором проекта Государственного банка являлся Е. И. Ламанский, будущий второй управляющий центральным банком. Он предполагал создать банк в

европейском стиле, ориентируясь на уставные документы Банка Франции.

В ту эпоху распространено было мнение, что центральный банк - это прежде всего коммерческий банк краткосрочного кредита. Оригинальный план предусматривал учреждение банка в форме акционерного общества с равным участием в капитале частного сектора и государства, а также наделение его организационной и финансовой независимостью от правительства.

Однако основного отличия центрального банка от коммерческого - самостоятельного эмиссионного права - банк не получил. Его кредитные билеты выпускались по инициативе Министерства финансов и часто служили инструментом финансирования государственных расходов.

К 1880 г. деятельность банка претерпела немало изменений. Во-первых, кредитная активность и розничные операции требовали развития филиальной сети на территории всей страны. Во-вторых, агентские функции Государственного банка, обслуживающего правительство, расширились. В-третьих, фиксированной суммы бумажной эмиссии уже было недостаточно, и банк прибегнул к новой фидуциарной эмиссии.

Филиальная сеть Государственного банка состояла из полноценных филиалов (контор) и отделений. Крупнейшими конторами были Московская, Одесская и Ростовская. Фактически конторы представляли собой дочерние банки. Каждая располагала собственным зданием, правлением и директорами, финансовой отчетностью, самостоятельным штатом персонала. Так, в 1873 г. численность служащих Московской конторы составляла 102 человека, а к 1915 г. она увеличилась в 5 раз. В 1885 г. филиальная сеть насчитывала 8 контор и 69 отделений. В 1917 г. в состав Государственного банка входили 11 контор, 133 постоянных и 5 временных отделений, а также 42 агентства при зернохранилищах (банк принимал в залог зерно).

Конечно же, октябрьская революция и смена власти повлекли и изменения в банковской системе. После 1917 года все частные кредитные учреждения страны были национализированы и находились под влиянием и контролем Государственного банка (позднее Народный Банк РСФСР). Деятельность иностранных банков была запрещена. В 1920 году для создания централизованного бюджетного финансирования Народный Банк власть упразднила, и все его полномочия передали Наркомфину.

В период НЭПа банковская система постепенно начала возрождаться. Так с 1922 года стал функционировать Государственный банк РСФСР. Также с 1922 г. стали создаваться коммерческие банки (в том числе отраслевые акционерные банки), задачей которых являлось осуществлять краткосрочное или долгосрочное кредитование определенных отраслей хозяйства. Таким образом, банковская система стала являться довольно разветвленной сетью, которая включала акционерные коммерческие банки, кооперативные коммунальные банки, сельхозбанки, кредитные кооперации, сберегательные кассы.

Кредитная реформа в 1930-е годы положила начало новому периоду в истории развития банковского дела России. Суть реформы заключалась заменой банковским кредитованием коммерческого и косвенного кредитования. Так был выделен общегосударственный банк (Госбанк СССР) и создана система банков, специализированных на обслуживании вложений (Промбанк, Сельхозбанк, Цекомбанк, Торгбанк, Внешторгбанк).

В 1959 году банковская система была реорганизована. Окончательная структура к 1960 году состояла из Госбанка, Внешторгбанка, Стройбанка, а также из сберегательных касс и действовала вплоть до 1988 года.

С 1988 года в России началось активное создание коммерческих банков, т.к. теперь они обладали большими возможностями в проведении банковских операций и обслуживании клиентов. К 1992 году коммерческих банков насчитывалось около 1400, однако из-за недостаточной квалифицированности, высокого риска, нехватки капитала и ряда других причин большинство этих банков стали банкротами. К 1994 году банковская система вполне сложилась: около 2018 коммерческих банков насчитывалось в этот год. Также они начинают активно развивать финансовую сеть, открывать отделения в различных регионах России и за рубежом.

Со временем, постепенно совершенствуясь, банковская система РФ все больше становиться развитой системой. В настоящее время не только открывается и создается огромное количество банков, но и улучшается структура проводимых операций. В заключение хотелось бы сказать, что российские банки все более становятся рыночными структурами, стремящимися не к краткосрочной выгоде, а к стабильному развитию через повышение качества услуг, расширение спектра операций и внедрение современных технологий банковского дела. Современная российская банковская система постепенно начинает достойно конкурировать с зарубежными банками.

Использованные источники:

1. Артемьев А.А. Основные принципы создания и начала функционирования национальной банковской системы в России с середины XVIII в. до 1860 г.// Финансы и кредит —2008 — № 295 —67-73 с.
2. Боголепов М.И. Государственный банки коммерческий кредит. Киев, 1914. – 371 с.
3. Жарковская Е.П. Банковское дело: «Финансы и кредит»- М.:Омега-Л, 2006- 452с.
4. Жуков Е.Ф., Зеленкова Н.М., Литвиенко Л.Т. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов- М.: ЮНИТИ-ДАНА,2007-703 с.
5. Канцеленбаум З.С. Учение о деньгах и кредите- М.:1928.Ч.2.- 511 с.
6. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н.,. Корниенко С.Л. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие- М.КНОРУС,2006-256 с.
7. Пашкус Ю. Деньги: прошлое и современность.- Л.:Издательство ЛГУ.1990- 187с.

8. Полищук А.И. Кредитная система: опыт, новые явления, прогнозы перспективы. – М.: Финансы и статистика, 2005.-216с.

Тумашов А.В.
студент 4 курса
факультет инновационного бизнеса и экономики
Петрюк О.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Академия – ИМСИТ
Россия, г. Краснодар

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Современное состояние российской экономики находится в прямой зависимости от колебания курса основных иностранных валют и экономических санкций, инициированных зарубежными странами, что влияет на соотношение спроса и предложения, в том числе оказывает влияние на рост инфляционных процессов в стране. В настоящее время одной из основных задач государства является развитие импортозамещающих производств, с целью увеличения валового внутреннего продукта (ВВП), а значит и увеличения налоговых поступлений в доходы бюджетной системы РФ. Естественно, что решить эту задачу невозможно без согласованных действий в налоговой сфере.

Эффективность функционирования налоговой системы во многом зависит от качества управления ею, что предусматривает способность налогового аппарата в процессе функционирования как выявлять факты несовершенства налогового законодательства, так и стремиться соблюдать основные принципы налогообложения. Администрирование налогов – это комплекс мер, направленных на полную и своевременную уплату всех налогов в максимальном объеме при минимальных издержках [3, с. 150].

Сегодня в сложных условиях оптимального сбалансирования бюджетов всех уровней остро встает вопрос увеличения объема налоговых поступлений, полноты и своевременности уплаты налогов и сборов, входящих в закрытый перечень, согласно ст. 13-15 НК РФ [1].

Одним из основных бюджетообразующих налогов, формирующих доходы федерального бюджета, является налог на добавленную стоимость (НДС). Этот налог является косвенным налогом и достаточно простым для государства, с точки зрения, формирования доходов бюджета. Однако, одновременно он и достаточно сложный налог для правильности его уплаты налогоплательщиками, а также для органов, контролирующих их действия, что обусловлено его особым механизмом исчисления. Таким образом, этот налог долгое время был одним из самых «криминальных» в налоговой системе РФ. Возможность уменьшать сумму налога на сумму налогового вычета провоцировало налогоплательщиков изыскивать возможности

получения поддельных счетов-фактур через фирмы-однодневки, и тем самым уходить от полного налогообложения [2, с. 80].

Нововведением 2015г. стало изменение налоговой декларации по НДС, в которой теперь должны указываться все контрагенты налогоплательщика, на сумму счетов-фактур которых он может уменьшать сумму налога в бюджет. Данное изменение в сочетании с внедрением новых электронных программ проверки деклараций упрощает работу налоговых органов по контролю за действиями налогоплательщиков. Теперь, проверка задекларированных данных обеих сторон осуществляется одновременно, и они должны быть идентичными. В том случае, если происходят разночтения, то это становится сигналом о фактах мошенничества и требует более углубленной проверки со стороны налоговых органов.

В настоящее время из восьми налогов, уплачиваемых организациями, вне зависимости от того в каком виде деятельности они задействованы, необходимость уплаты НДС наступает практически всегда. Поэтому, можно утверждать, что НДС – это универсальный налог, имеющий достаточно широкую налогооблагаемую базу под налогообложение которым подпадает большое количество организаций, находящихся на общем режиме налогообложения. Всё это свидетельствует о том, что нововведение коснется практически всех крупных предприятий, функционирующих на территории РФ и создающих наибольшую долю ВВП страны, что в свою очередь положительно отразится на налоговых поступлениях данного налога в доходы бюджетной системы РФ [3, с. 148].

Другой налог, в администрировании которого произошли значительные изменения в 2015г. – это налог на имущество физических лиц. В 2000 г., когда была принята вторая часть НК РФ, она содержала лишь четыре налога (НДС, акцизы, налог на доходы физических лиц, единый социальный налог). Данная часть НК РФ ежегодно пополнялась главами по соответствующим видам налогов. Однако, единственным налогом, не предусмотренным соответствующей главой НК РФ вплоть до 2015 г., оставался налог на имущество физических лиц. Более двадцати лет он был регламентирован Законом РФ от 9 декабря 1991 г. № 2003-1 «О налогах на имущество физических лиц», что не давало возможности признать реформу, начатую в 1998 г., окончившейся.

Сегодня в условиях нехватки доходов бюджетной системы РФ, изменения в механизме исчисления и уплаты налога на имущество физических лиц однозначно скажутся положительно. Если ранее налогооблагаемая база по данному налогу формировалась за счет инвентаризационной стоимости объекта налогообложения, то теперь это будет рыночная стоимость, превосходящая ее в разы. Соответственно, следует признать, что налоговое бремя физических лиц значительно возрастет с учетом принятия главы 32 НК РФ [1].

В целом, по нашему мнению, даже исходя из рассмотренных нововведений лишь по двум налогам, можно сделать вывод, что налоговое

бремя на население будет увеличиваться, т.к. косвенные налоги (в т.ч. НДС) находятся в цене товаров, работ, услуг и конечные потребители являются их носителями, а стоимость имущества физических лиц претерпела кадастровую оценку, которая в ряде случаев, даже выше рыночной стоимости объектов налогообложения.

В то же время, Президент РФ и Правительство РФ, ставя одной из основных целей экономического развития государства – создание инновационных предприятий, импортозамещающих производств, да и в целом, увеличение ВВП страны, видят выполнение данной задачи в сокращении налоговой нагрузки на производственную сферу. Таким образом, по-нашему мнению, будет происходить перераспределение налоговой нагрузки с производственной сферы на население. Об этом, свидетельствуют и последние заявления Президента РФ о том, что к 2018г. однозначно произойдут изменения в администрировании налога на доходы физических лиц (НДФЛ), который является одним из бюджетообразующих для бюджетов субъектов РФ, в том числе для бюджетов муниципалитетов.

Упрощение взаимодействия налогоплательщиков с налоговыми органами также является немаловажным фактором полноты и своевременности уплаты обязательных платежей в доходы бюджетов всех уровней. Создание возможности взаимодействия в режиме он-лайн через использование личных кабинетов налогоплательщиков (физических лиц и организаций) упрощает получение необходимой информации, сдачи отчетности, дает возможность налоговой службе предупреждать плательщиков о сроках ее сдачи, что экономит время, средства и улучшает качество работы с налогоплательщиками [2, с. 79].

Таким образом, совершенствование налогового администрирования в Российской Федерации играет важную роль в развитии налоговой системы в целом. Оно может не только способствовать повышению уровня собираемости налогов и сборов, но и одновременно решать стратегические и оперативные задачи государства. Задачи по созданию конкурентоспособной, инновационной экономики, переходу на более высокие социальные стандарты для граждан требуют концентрации значительных финансовых ресурсов государства, основную часть которых образуют налоговые поступления. Соответственно, от эффективности осуществления налогового администрирования зависит полнота и своевременность формирования доходов бюджетов всех уровней. А от финансовых возможностей государства зависит выполнение всего комплекса экономических и социальных задач, поставленных Президентом РФ и Правительством РФ, направленных на модернизацию экономики, а значит и улучшение жизни российских граждан.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая // Доступ из справ.-прав. системы «Гарант» (дата обращения 20.05.2015)
2. Грузинов В.С., Петрюк О.А. Направления совершенствования налогового

контроля как функции налогового администрирования // Сборник материалов II Междунар. научно-практической конференции «Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе». – Саратов, 2014 г. – С. 77-82
3. Оленченко Н.С., Петрюк О.А. Современное налоговое администрирование в Российской Федерации и пути его совершенствования // Сборник материалов V Междунар. научно-практической конференции «Экономика сегодня: проблемы и пути их решения». – Ставрополь, 2014 г. – С. 147-151
4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации. URL: http://www.nalog.ru

Туник Т.Н.
студент 1го курса магистратуры
Национальный исследовательский
Томский политехнический университет
Россия, г. Томск

THE ROLE OF MARKETING IN THE INNOVATIVE PRODUCT PROMOTION

Abstract: The article focuses on marketing, in particular, on early and main market for high-tech products separated by an abyss which needs to be overcome and to which all forces of the entity are directed. Are considered the significant differences due to the chasm between the early market participants (technology enthusiasts and visionaries) and the participants of the mass market (pragmatics).

Keywords: innovations, marketing in innovation, marketing promotion of innovative product.

Just a few years ago, the word “innovation” was unknown, strange and scary. Nowadays, the innovation is not a rarity; it is a quite routine matter, which became a necessity. A market changes, people change, there is a need in new approaches to these new people and new products. So, you must adapt to innovative environment and learn to operate in a new, innovative market.

To invent an idea for a new product is not so difficult, indeed. You can undertake a survey among consumers, call a group of experts to know, what people want for full happiness for next three years and then go and create or modernize a product. And the most interesting thing begins, when the product is invented and should be sold like hot cakes, but it doesn’t. In spite of all surveys made among the people, experts and focus groups, the product is unwilling to be bought. The La Pier paradox “Everybody lies” is confirmed by the potential consumers’ behavior. Yes, they were in need of this good, but they do not want to buy it today. To make the product desirable and called-for, you must think up and settle into life competent marketing promotion.

Marketing for innovation is an integral part, and their perspective is difficult. Marketing promotion of innovative product must concentrate on making relations with a customer. The communications should be double-sided, because a supplier needs to know as much information as he can from his customers to

develop the product and to cover the most market share. So, to make a client share information, you should communicate with him with a help of dialogue, not monologue. It means creation and maintenance of formal and informal connections not only with clients and Mass Media, but also with partners, dealers and so on. You will improve not only external connections, but also internal exchange between managers, sellers, financial specialists, etc. To maintain such relations a marketing team should have communicative skills and give consultations concerning the market. So, this team should have skills in such areas, as market entry, market segmentation, competition analysis, pricing, positioning, consumers' analysis, distribution, logistics, etc.

A person's attitude to acceptance of the innovation is of great importance for the product. And at each step of innovation life cycle different methods, approaches, strategies and tactics are need because the product has different consumers at each stage.

The lifecycle of innovation acceptance (Figure 1) is at the centre of marketing approach to a whole market sector.

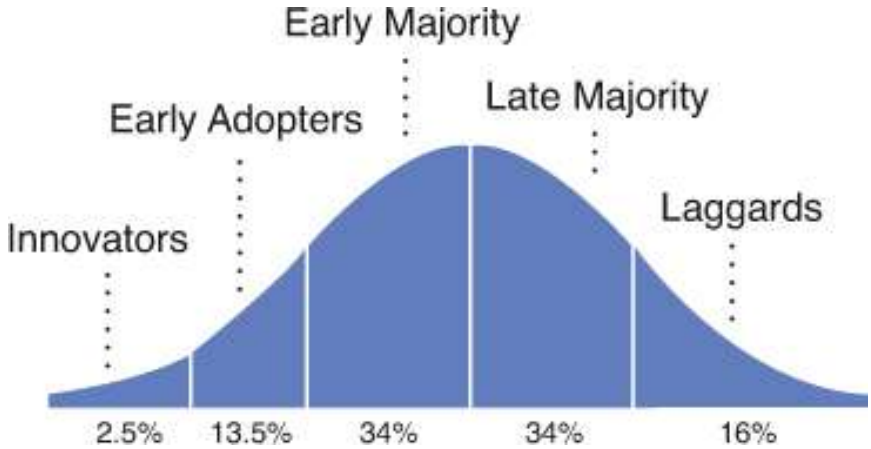


Figure 1. The lifecycle of innovation acceptance

The main point of a marketing model consists in the phased achievement of the groups step by step. And each group is an original authority for the next one. It means that you should earn sympathy of each next group, rely on the positive opinion of the previous one. It is necessary to make the process uninterrupted.

The groups differ from each other by the character of innovation perception. The understanding of each group's peculiarities and their relations with "neighbor" is the most important component in innovation marketing.

The innovators. These people want to be the first to get novelty and to sort out it. Usually, they make a purchase just only for a possibility to study a new device. Generally, these people are competent specialists, who know much about the product. Their opinion is important for the company, because they provide feedback. They can give detailed information about product advantages and disadvantages. You should treat them kindly and take care of them, because this group is the only buyers of the innovation. Maybe for low price, but they can give you much more data about your product.

The early adopters. They like novelties too, but as opposed to the innovators, they are not good at technologies and devices. It iss important for them

to be the first and to make a breakthrough. Their decision about a purchase is based on the optimal correlation: the new technology advantages and their interests. This group can be useful for promotion and advertising purposes. But it will happen only if the product satisfies them. The following group of the majority is differentiated on early and late:

The early majority. This group of consumers will affect the purchase only on the basis of authoritative information. If they understand that the innovation hasn't been tested by the market, they prefer to wait. When they make purchase, they pay special attention to company reputation, product quality and reliability of service. To sell the product to this group, you should try to advertise your commodity there, where the early majority appears (conferences, exhibitions, and specialized magazines). To achieve their recognition is a difficult goal. But if you achieve it, the result will be devoted followers of innovation. And in view of the fact, that the early majority is a third of the whole audience, the winning of their sympathies is a key factor of product success on the market.

The late majority. Traditions, not novelties are the main thing for them. They are often afraid of innovations. But if they find out the product, which satisfies their needs fully, they will keep it for a long time. Such group is needed for the innovative company, because it will bring profit for a long time.

The bumpkins. The bumpkins or skeptics are the last group. They don't want to have anything common with new technology and sometimes try to prevent from selling. So, the marketing goal is the neutralization of this group. But the most of skeptics can be useful, because they can tell the company, what it is doing wrong. They are always finding out the discrepancies between promised characteristics and reality. You should notice this and draw conclusions.

The idea of this marketing model is a constant process of achievement, a smooth movement from one group to another. And to see the way of the movement and not hitting to cracks between the groups is very important. These cracks mean the disunity and different perception of a new product. Each crack can lead to the loss of the "propulsion" and crossing to a new segment. To avoid the failure, you should understand psychographic characteristics of each group and study them; you should build relations with your clients better and better.

The logic of taking delivery lifecycle based on the fact that the technology is perceived by any community in stages, in accordance with the psychological and social portraits of various segments of the community. This process can be represented as a continuum, with clearly defined stages, each of which is associated with a well-defined group, and each group is a predictable part of the whole.

References:

1. Moore, Geoffrey A. Crossing the Chasm: Marketing and Selling High-Tech Products to Mainstream Customers / Geoffrey A. Moore. – M.: Williams, 2006.
2. Харченко Д. Жизненный цикл принятия новой технологии / Д. Харченко // Blogger [Электронный ресурс]. – 2009. - URL: http://www.dmitryh.blogspot.ru/2009/03/new-technology-adoption-lifecycle.html,

свободный.
3. Tang David The complete guide to product adoption: from product life cycle to customer decision journey / David Tang // Flevy [Электронный ресурс]. – 2013. - URL: https://flevy.com/blog/the-complete-guide-to-product-adoption-from-product-lifecycle-to-customer-decision-journey/, свободный.
4. May, Matthew E. How to cross the tech chasm / Matthew E. May // Innovation excellence [Электронный ресурс]. – 2014. - URL: http://www.innovationexcellence.com/blog/2014/06/05/how-to-cross-the-tech-chasm/, свободный.

Тухватуллина Р.Р.
студент 4 курса
Шапошникова Р.Р.
ассистент
ФГБОУ ВО БашГАУ
Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМА ЗАКЛЮЧЕНИЯ СЛУЖЕБНОГО КОНТРАКТА ПОСЛЕ ИЗДАНИЯ АКТА О НАЗНАЧЕНИИ НА ДОЛЖНОСТЬ

Аннотация: В данной статье рассмотрена одна из проблем управления служебным контрактом на государственной гражданской службе. Автором предлагается способы решения проблемы заключения служебного контракта после издания акта о назначении на должность.

Ключевые слова: служебный контракт, управление, государственная гражданская служба, акт о назначении.

В соответствии с ч. 1 ст. 26 Федерального закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации» акт представителя нанимателя о назначении на должность является основанием для заключения служебного контракта. Именно с момента подписания приказа о назначении на должность гражданской службы гражданин приобретает права и обязанности, закрепленные за любым гражданским служащим, служебный контракт в этом случае призван лишь конкретизировать права и обязанности гражданского служащего в соответствии с замещаемой должностью [3].

Однако на практике возникают проблемы связанные с тем, что служебный контракт заключается после издания акта о назначении на должность [4]. Речь, в частности, идет о ситуациях, когда назначенный на должность гражданский служащий по каким-то причинам отказывается заключать служебный контракт. Рассмотрим две причины:

— невозможность заключения по причинам субъективного и объективного характера (например, гражданский служащий не успел приступить к исполнению обязанностей в связи с полученной в результате несчастного случая травмой). В данном случае следует ссылаться на трудовое законодательство: "...если работник не приступил к работе в день

начала работы…то работодатель имеет право аннулировать трудовой договор. Аннулированный трудовой договор считается незаключенным" [2]. Также возможно включение этого работника в кадровый резерв. Не вытекающим из положений является включение указанного государственного служащего в кадровый резерв, поэтому оно может осуществляться только по основаниям, строго предусмотренным Федеральным законом «О государственной гражданской службе Российской Федерации». Такого основания, как «отказ от заключения служебного контракта по уважительным причинам», Закон не предусматривает, поэтому для включения его в кадровый резерв не имеется никаких правовых оснований. Разумеется, исключением являются ситуации, когда должности государственной гражданской службы могут замещаться на внеконкурсной основе (п. п. 2 - 4 ст. 22 Закона).

— отсутствие уважительной причины (например, следующая ситуация: при проведении конкурса на младшие должности государственной гражданской службы (или при их замещении во внеконкурсном порядке), в силу невысокого уровня оплаты труда лица, уже принятые на службу, отказываются от ее прохождения (например, в связи с трудоустройством на другую работу) и не заключают служебный контракт). В данном случае следует уволить со службы гражданского служащего. Полагаем, что наиболее подходящей является ст. 36 Закона, хотя, безусловно, буквально речь в ней идет именно о расторжении служебного контракта, а не об увольнении с гражданской службы в отсутствие такового.

Предложенные решения являются наиболее верными для сотрудников кадровых служб органов государственной власти в описанных выше ситуациях, исходя из действующего законодательства. В то же время, безусловно, желательным было бы урегулирование этих вопросов со стороны законодателя.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации: от 12 дек. 1993 г. [Электронный ресурс]: (ред. 21.07.2014 г.) // СПС «Консультант Плюс».
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ [Электронный ресурс]: (ред. от 31.03.2015). //СПС «Консультант Плюс».
3. О государственной гражданкой службе [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ (ред. от 31.12.2014). //СПС «Консультант Плюс».
4. Осин А.А. Содержание, форма и особенности заключения служебного контракта // Трудовое право. – 2013. – № 5. – С. 13-16.

Тюгашев А.А.
5 курс
Экономика и управление на предприятии
Куликова В.В., к.г.н.
доцент
ДВФУ
Дальневосточный федеральный университет
филиал в г. Находка
Россия, г. Находка

ОПЕРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ЭТАП ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: в статье рассмотрены теоретические положения организации оперативного управления на предприятии, показано влияние принимаемых решений и их отражение на хозяйственной деятельности организации, представлены основные задачи и элементы системы управления.

Ключевые слова: оперативное управление, планирование, учёт, контроль, производство.

В условиях современной экономики, меняющейся в зависимости от различных условий, особенно интересной становится тема развития бизнеса, совершенствования бизнес-процессов, адаптации предприятий к изменяющейся среде: внешней и внутренней. Постоянные изменения в данной среде диктуют основательные требования к управлению в сфере бизнеса, многим предприятиям нужно своевременно приспосабливаться к новым условиям для того, чтобы продолжать осуществлять хозяйственную деятельность, а также успешно развиваться. В этих условиях совершенствование организации производства на основе современного системного оперативного управления позволит ускорять оборачиваемость, снизить потребность в дополнительных оборотных средствах, повысить эффективность использования производственных мощностей. При этом оценка экономической деятельности организации позволяет диагностировать уровень происходящих изменений и принимать рациональные управленческие решения.

Стабильность развития предприятия и гарантия его будущего успеха зависит от выбранных сферы и видов его деятельности, стратегии развития, применяемых технологий, а также способности своевременно реагировать на колебания спроса на рынке товаров и услуг, адаптироваться к новой среде и условиям. В условиях современной глобальной конкуренции продиктованы все более жесткие ограничения спроса на продукцию и услуги, в результате чего на первый план выходят операционные показатели деятельности, потому как требования потребителей к качеству продукции, ассортименту, времени выполнения заказов, уровню сервисного обслуживания постоянно изменяются, трансформируются, растут.

В процессе управления предприятием каждому из руководителей

необходимо принимать важные стратегические и текущие оперативные решения. При этом особенно важно грамотно применять на практике полученные ранее теоретические и практические знания, навыки и опыт работы. Весь свой руководящий процесс, топ-менеджеры, зачастую осуществляют основываясь на практических навыках, довольно часто применяя решения интуитивно, не проводя комплексный анализ возможных последствий принятия того или иного решения или воплощения в жизнь определенной идеи или проекта.

Оперативное управление представляет собой решение каждодневных, текущих задач. Данный вид управления включает: оперативное планирование, оперативный учет и оперативный контроль, и при этом разделяется по отраслям и службам:

- оперативное управление организацией;
- оперативное управление производством;
- оперативное управление финансами;
- оперативное управление закупками;
- оперативное управление сбытом;
- оперативное управление продажами;
- оперативное управление запасами и пр.;

Главная цель оперативного управления является формирование непрерывной работы доверенной руководителю службы, скоординированным со всеми остальными подразделениями предприятия. Изначально под оперативным управлением понимался (и реализовывался на практике) хаотический спонтанный процесс внедрения решений. Всё-таки, современный подход к данному типу управления, включающий в себя определенный инструменты и комплекс информационной системы, позволил упорядочить все процессы оперативного управления.

Оперативное управление это то, что каждый руководитель, и каждый сотрудник организации делают в настоящий момент времени. Это ежедневный процесс, но он необходим, без него нельзя достигнуть назначенных целей и конкретных результатов.

В общей структуре системы управления предприятием оперативное управление находится на низшем иерархическом уровне и охватывает всю ежедневную деятельность организации, включая такие составляющие как сбыт, финансы, маркетинг, производство, материально-техническое снабжение, НИОКР и другие. Оперативное управление отвечает за стабильность и предсказуемость функционирования предприятия.

Ежедневное оперативное управление за деятельностью производства осуществляется с помощью системы управления производственной деятельностью, состоящей из совокупности взаимосвязанных, взаимодействующих между собой элементов – технологий, операций, обеспечивающих процессов, ресурсов (информационных решений, распоряжений, планов, стандартов, нормативов, технических условий и т.д.), целью которой является стабильное выполнение основной производственной

функции предприятия, обеспечение формирования и достижения целей производственной системы в оперативном периоде.

Система оперативного управления как совокупность целенаправленных воздействий на трудовой коллектив предприятия, обеспечивает разработку и выполнение в каждом плановом периоде года производственных заданий с наименьшими затратами материальных, трудовых и финансовых ресурсов. На рисунке 1 изображена схема связи службы оперативного управления с другими функциональными подразделениями предприятия.

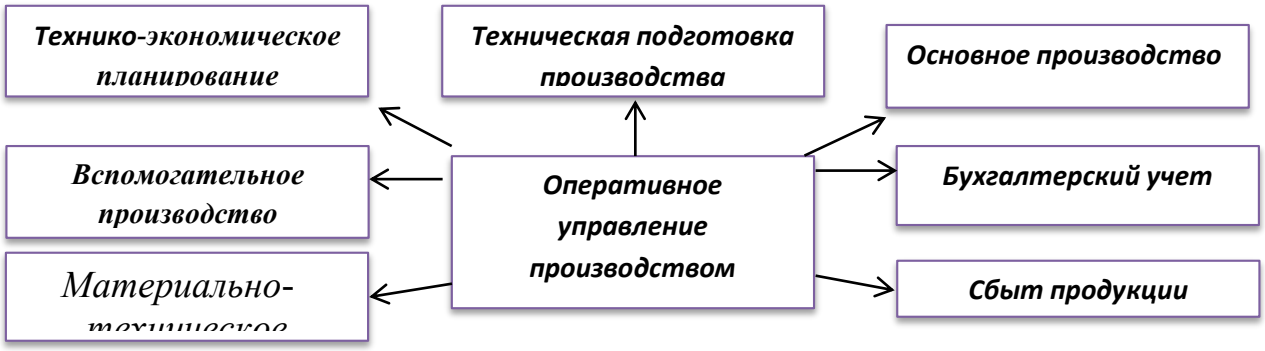


Рисунок 1 – Схема взаимодействия структурных подразделений

Основные задачи оперативного управления:

- моделирование состояния управляемого объекта в течение оперативного планового периода,
- обеспечение стабильного цикла функционирования объекта управления,
- наблюдение и контроль состояния объекта управления и его элементов,
- оказание корректирующих оперативных действий в режиме реального времени,
- обеспечение гибкого реагирования управляемого объекта на изменения среды: внутренней и внешней,
- оперативное развитие и максимальное использование потенциала производственной системы и ее подсистем;
- обеспечение повышения рациональности использования ресурсов и времени.

Элементы системы управления производством включают в себя: целевую подсистему; субъекты управления (административный персонал); базис системы оперативного управления производством (формы, методы, принципы, инструменты управления и организационная структура); функции управления, информационные взаимосвязи и процессы принятия решений, результирующую подсистему.

Инструменты оперативного управления обеспечивают и связь с предыдущим уровнем (тактическим, стратегическим), и непрерывность самого управленческого процесса [1].

Оперативное управление тесно связано с оперативными функциями. К

первоначальной функции оперативного управления относится планирование, при котором обусловливаются состав и объемы поставленных к выполнению работ. Вторая неотъемлемая функция – прогнозирование, которое даёт возможность создавать вариации развития производства. Третья функцией – организация, которая предусматривает разработку методов реализации плановых заданий, взаимосвязей с остальными функциями управления. Оперативное управление нельзя представить также без такой важнейшей функции как контроль. Данная функция на постоянной основе несет информацию о фактическом состоянии выполнения решений.

Таким образом, каждая функция оперативного управления заключает в себе сложность комплекса вопросов, решение, которых потребует разработку особых методов и приемов. Без представленных основных задач оперативного управления и элементов системы управления невозможно принимать управленческие решения, а также судить о развитии на предприятии системы оперативного управления.

Использованные источники:

1.http://hr-portal.ru/article/postroenie-sistemy-operativnogo-upravleniya-finansami

Уварова Л.А.
студент
экономический факультет
Орловский государственный аграрный университет
Россия

ИНДЕКСНЫЙ АНАЛИЗ СРЕДНЕЙ ФОНДООТДАЧИ

В практике статистики индексы являются наиболее распространенными статистическими показателями. Само слово индекс (index) означает показатель. Обычно этот термин используется для некоей обобщающей характеристики изменений.

Индекс (статистический) – относительная величина, получаемая в результате сопоставления уровней сложных социально-экономических показателей во времени, в пространстве или с планом.

Обычно сопоставляемые показатели характеризуют явления, состоящие из разнородных элементов, непосредственное суммирование которых невозможно в силу их несоизмеримости.

Индекс – это сложный показатель, состоящий из двух элементов:

1. индексной величины;
2. соизмерителя.

Индексируемая величина – это показатель, изменение которого характеризует индекс, индексируемая величина устанавливается исходя из названия индекса.

Соизмеритель – величина приводящая непосредственно несоизмеримые элементы к сопоставимому виду.

С помощью индексов решаются следующие задачи:

1. обобщение количественных характеристик уровня плановых заданий, оценка степени их выполнения по группе разнородной продукции.

2. индексы позволяют отразить изменения сложных явлений в динамике.

3. установить меру различий в уровнях сложных массовых явлений в пространстве.

4. определить меру влияния отдельных факторов на результативные показатели, в т.ч. оценить и влияние структурных сдвигов.

Для всесторонней характеристики развития сложных массовых явлений и анализа роли факторов используют систему индексов.

Каждый индекс включает два вида данных: оцениваемые данные, которые принято называть отчётными и обозначать значком «1», и данные, которые используются в качестве базы сравнения – базисные, обозначаемые знаком «0».

Индекс, который строится как сравнение обобщённых величин, называется сводным или общим, и обозначается *I*. Если же сравниваются необобщённые величины, то индекс называется индивидуальным и обозначается *i*. Как правило, подстрочно даётся значок, который указывает, для оценки какой величины построен индекс. Выбор базисного периода всегда аргументирован той задачей, для которой строится индекс. Обычно руководствуются двумя правилами: либо база сравнения представляет стабильный уровень, либо экстремальное значение – высшее достижение или низший уровень.

Индексный анализ фондоотдачи, прежде всего, направлен на выявление изменений средней фондоотдачи за счет изменения эффективности использования основных средств в отдельных отраслях и за счет изменения отраслевой структуры фондов.

Для проведения анализа фондоотдачи в первую очередь рассчитываются такие индексы, как индекс средней фондоотдачи, индекс фондоотдачи фиксированного состава, индекс структурных сдвигов.

Таблица 8

Исходные данные для индексного анализа по Орловской области

Наименование показателей	Стоимость валовой продукции, млн. руб.		Среднегодовая стоимость основных фондов, млн. руб.		Фондоотдача, руб.	
	2011 г.	2012 г.	2011 г.	2012 г.	2011 г.	2012 г.
1	2	3	4	5	6	7
Основные фонды растениеводства	13338,0	13585,0	16215,0	17520,5	82,2	77,5

Продолжение таблицы 8

1	2	3	4	5	6	7
Основные фонды животноводства	7246,0	7892,5	9019,1	12315,6	80,3	64,1

Итого	20584	21477,5	25234,1	29836,1	X	X

Таблица 9

Фондоотдача хозяйств Орловской области и расчет величин

Наименование показателей	Фондоотдача, руб.		Структура фондов, %		Расчетные величины		
					V0 d0	V1 d1	V0 d1
	2011 г. V0	2012 г. V1	2011 г. d0	2012 г. d1	2011 г.	2012 г.	Условный
Основные фонды растениеводства	82,2	77,5	64,3	58,7	5285,5	4549,3	4825,1
Основные фонды животноводства	80,3	64,1	35,7	41,3	2866,7	2647,3	3316,4
Итого	X	X	100	100	8152,2	7196,6	8141,5

Индекс средней фондоотдачи:

$$IV = \frac{\Sigma V1\ d1}{\Sigma V0\ d0}$$

где V0,1 – уровень фондоотдачи в базисном и отчетном году;

d0,1 - удельный вес основных фондов каждой конкретной отрасли в общей стоимости основных фондов в базисном и отчетном году.

Он характеризует степень изменения фондоотдачи за счет воздействия всего комплекса факторов.

$$I_v = \frac{7196,6}{8152,2} = 0,87$$

Индекс фондоотдачи фиксированного состава:

$$IV = \frac{\Sigma V1\ d1}{\Sigma V0\ d1}$$

Этот индекс характеризует степень изменения фондоотдачи за счет факторов, не обусловленных изменением отраслевой структуры основных фондов.

$$I_v = \frac{7196,6}{8141,5} = 0,88$$

Индекс структурных сдвигов:

$$\Sigma V0\ d1$$

$$Id = \frac{\Sigma}{V0\ d0}$$

Этот индекс характеризует степень изменения фондоотдачи исключительно за счет изменения отраслевой структуры основных фондов.

$$I_d = \frac{8141,5}{8152,2} = 0,99$$

Между этими индексами существует определенная взаимосвязь:

$$IV = IV * Id$$

$$IV = 0,99*0,88 = 0,87$$

Также для характеристики фондоотдачи рассчитываются индивидуальные ее индексы путем деления уровня фондоотдачи отчетного года на уровень фондоотдачи базисного года.

$$i = \frac{1}{0}$$

Индивидуальный индекс фондоотдачи фондов растениеводства:

$$i = \frac{77,5}{82,2} = 0,94$$

Индивидуальный индекс фондоотдачи фондов животноводства:

$$i = \frac{64,1}{80,3} = 0,79$$

Средняя фондоотдача в 2012 г. по сравнению с 2011 г. по хозяйствам Орловской области уменьшилась на 13 %, причем за счет изменения фондоотдачи по отдельным отраслям на 12 %, а за счет изменения структуры фондов уменьшилась на 1 %, а что касается конкретно по отраслям, то в растениеводстве фондоотдача уменьшилась на 6 %, а в животноводстве - на 21 %.

Использованные источники:

1. Ефимова М.Р. Общая теория статистики: Учеб./ Под ред. к. э. н. М.Р. Ефимовой. – М.: ИНФРА-М, 2010.
2. Орловская область в цифрах 2000, 2005-2012: краткий статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области: - Орел, 2013
3. Основные фонды Орловской области / Статистический сборник ФСГС по Орловской области. – Орел: Орелстат. – 2013
4. Бураева Е.В. Эконометрика.Учебное пособие для студентов бакалавриата обучающихся по направлению подготовки : 080200.62 «Менеджмент» / Орел, 2013 г.

Углицких О.Н., к.э.н.
доцент
Бахарова А.И.
студент
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РФ

Необходимость совершенствования процессов управления финансами в РФ непосредственно связана с основными стратегическими направлениями, представленными в прогнозе социально-экономического развития РФ до 2030 г. Перспективы возможного развития РФ напрямую связаны с общемировыми тенденциями, к которым относятся: постепенная сбалансированность экономик, снижение уровня дефицита бюджетов ведущих государств, повышение производительности труда [5]. Одним из основных факторов, оказывающих непосредственное влияние на социально-экономическое развитие государства, является появление и дальнейшее совершенствование институтов, определяющих предпринимательскую и инвестиционную активность. Необходимо создание условий, улучшающих инвестиционный климат, повышающих качество деловой среды.

К основным проблемам финансового рынка РФ следует отнести недостаточное развитие и емкость рынка; несовершенное государственное регулирование, отсутствие системы эффективного контроля и надзора; серьезное отставание по ряду параметров от крупнейших финансовых институтов мирового уровня; отсутствие достойной инфраструктуры и финансовых инструментов [4].

Одним из направлений деятельности государства, направленных на оптимизацию процессов регулирования финансового рынка РФ, является создание финансового мега-регулятора. Смысл образования подобной структуры - в объединении функций контроля и надзора, минимизации конфликтов между органами регулирования, снижении административных издержек. Устранение противоречий, возникающих между органами регулирования вследствие установления единых стандартов, способно снизить издержки компаний и повысить привлекательность финансового рынка в целом, создать возможности для возникновения перекрестных финансовых предложений на рынке, т.е. банки будут иметь возможность предлагать страховые продукты, дилерские центры - банковские продукты и пр.[1]. Привлекательна возможность появление сводной отчетности, позволяющей получить более полную и четкую информацию участникам рынка. Внедрение мега-регулятора способно минимизировать рыночные риски в силу более быстрого отслеживания и реагирования на возникающие негативные процессы. Оптимальна возможность генерирования, аккумуляции структурирования, обработки и дальнейшего предоставления субъектам рынка соответствующей информации, с учетом позиций

конфиденциальности. Решение возможных конфликтных ситуаций, возникающих между участниками рынка, с учетом единых шаблонов и формата, также будет являться более оптимальным для рынка.

Однако, наряду с позитивными моментами, есть ряд отрицательных тенденций и явлений. Для бесперебойного функционирования мега-регулятора требуется достаточно большое количество времени, с учетом всех проб и ошибок, неизбежно возникающих в процессе нововведения. В РФ ситуация осложняется недостатком кадров, финансовых ресурсов, нестабильностью штата, структурными преобразованиями. Возможная недостаточность ресурсной базы при централизации может привести к потере деталей – отдельных секторов. Есть риск возникновения на базе вновь созданного мега-регулятора новой бюрократической «верхушки» вследствие отсутствия конкуренции между ранее существующими регуляторами. Остро стоит проблема независимости Банка России вследствие «присоединения» иных задач [1].

Первоначально предполагалось три возможных сценария: создание регулятора, полностью независимого от государства; регулятора, основанного на слиянии Банка России и Федеральной службы по финансовым рынкам, либо регулятора, созданного на основе усиления роли ФСФР в составе Банка России. Окончательное решение создания мега-регулятора на базе Банка России созрело в 2013 году. Первое полугодие 2013 г. предполагает адаптацию законодательной базы, второе полугодие - практическую деятельность по формированию финансового мега-регулятора. До 2015 года намечено существование самостоятельной службы в рамках Банка России, начиная с 2015 года предполагается функционирование единой системы контроля и регулирования банковской и финансовой деятельности государства [3].

К оптимальному развитию финансового рынка РФ способно привести создание международного финансового центра, дающего возможность при условии аккумуляции большого количества участников, интеграции с мировыми финансовыми институтами и корректного регулирования процессов обеспечить эффективное перераспределение капитала в экономике. Государственная программа "Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра» направлена на совершенствование правоустанавливающих, правоприменительных, контрольных и надзорных функций государства.

Подпрограмма "Нормативное правовое регулирование финансового рынка" предусматривает достижение следующих результатов в 2020 году относительно 2013 года: рост годового объема торгов биржевого рынка акций с 75 трлн. рублей до 240 трлн. рублей; увеличение годового объема публичных размещений акций на внутреннем рынке по рыночной стоимости с 0,4 трлн. рублей до 1,8 трлн. рублей; увеличение доли иностранных ценных бумаг в обороте российских бирж с 1,7% до 6,2%; рост капитализации российских публичных компаний с 64% до104% в % от ВВП;

вхождение РФ в 10 крупнейших международных финансовых центров согласно рейтингам GFCI и IFCD Index [2]. Достижение данных результатов способно обеспечить повышение конкурентоспособности российского финансового рынка, рост ликвидности и устойчивости банковской сферы, увеличение доступности финансовых услуг для населения, развитие страхового рынка в РФ.

Подпрограмма «Контроль и надзор на финансовом рынке» предусматривает достижения в 2020 году 100% унификации национальных пруденциальных нормативов с международными стандартами; увеличение количества выявленных нарушений на предмет неправомерного использования инсайдерской информации и манипулирования рынком с 4 до 15; рост вдвое, с 20% до 40% от общего количества, доли решений ФСФР по поднадзорным учреждениям в связи с выявленными нарушениями в области пруденциальных нормативов. Данные результаты способны увеличить эффективность действующей системы контроля и надзора на финансовом рынке.

Таким образом, повышение привлекательности российского финансового рынка, результативности операций в его сегментах позволит обеспечить стабильность экономики, создать благоприятные условия для экономического роста, повысить конкурентоспособность экономики РФ в целом.

Использованные источники:

1. Буркова А., Кормош Ю. Шаги к созданию финансового мега-регулятора в России [Электронный ресурс].
2. Государственная программа "Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра» [Электронный ресурс].
3. Сценарные условия долгосрочного прогноза социально-экономического развития РФ до 2030 г. Официальный сайт Минэкономразвития [Электронный ресурс].

Углицких О.Н., к.э.н.
доцент
Квеквескири Е.Н.
студент 3 курса
СтГАУ
Россия, г. Ставрополь

ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: Данная статья посвящена изучению инвестиционной привлекательности регионов, исследуются проблемы инвестирования регионов. В статье рассмотрены факторы, влияющие на инвестиционный климат.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность региона.

На сегодняшний день тема инвестиций является весьма актуальной. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают главные аспекты хозяйственной деятельности, а также являются важнейшим средством обеспечения условий реального экономического прорыва. Инвестиционная деятельность представляет собой один из наиболее важных аспектов функционирования, как экономической системы любого государства, так и любой коммерческой организации. Причинами, обуславливающими необходимость инвестиций, являются повышение экономических показателей, наращивание объемов производства, обновление материально-технической базы, освоение новых видов деятельности.

Будущее России как промышленной державы зависит от модернизации экономики на современном технологическом уровне. На передний план выдвинута проблема обеспечения устойчивого экономического роста. Следует отметить, что сегодня основной тенденцией инвестиционного рынка является повышенный интерес со стороны инвесторов к развивающимся рынкам, и в том числе к России, что характеризуется устойчивым ростом инвестиционной активности.

Исторически сложившаяся неоднородность социально-экономического пространства России оказывает существенное влияние на эффективность экономики и социально-экономическую политику в целом. Поэтому перспективным направлением развития инвестиционного сотрудничества становится возрастание роли и экономической компетенции регионов.

При планировании инвестиций на уровне страны и регионов используется такое понятие как «инвестиционный климат», которое подразумевает обобщение характеристики совокупности социальных, экономических, политических и государственно-правовых условий, создающих определенный уровень привлекательности финансовых вложений. Для обеспечения поступательного развития экономики в стране и в каждом регионе необходим значительный инвестиционный потенциал, а также инвестиционные ресурсы, для которых необходимы такие условия как иностранные займы и инвестиции, существование сбережений и способность населения к сбережению, возможность обслуживания долга. Инвестиционный климат может быть определен воздействием ряда основных факторов:

1. Финансовый и производственный потенциал региона и состояние товарных рынков.
2. Уровень развития рыночной структуры и ее инвесторов – банков, бирж, торговых домов, оптово-розничных фирм инвестиционных, страховых, лизинговых компаний и т.д.
3. Налоговая политика.
4. Геополитическое положение региона, его природно-ресурсный потенциал.
5. Внешнеэкономические риски.

Одна из задач, которая стоит перед современным обществом –

создание благоприятных условий для повышения качества жизни, интенсификации экономического роста. Достижение этой задачи возможно с помощью привлечения инвестиций в реальный сектор экономики. Темп роста и объем инвестиций в основной капитал являются индикаторами инвестиционной привлекательности региона. Повышение инвестиционной привлекательности приводит к экономическому подъему региона и способствует дополнительному притоку капитала. Выбирая регион для вложения своих средств, инвестор опирается на определенные характеристики, такие как:

– уровень инвестиционного риска;
– инвестиционный потенциал.

При характеристике эффективности функционирования региональной экономики следует особым образом выделить показатель инвестиционной привлекательности. Именно степень инвестиционной привлекательности является условием активной инвестиционной деятельности, а, следовательно, и эффективного социально-экономического развития экономики региона. Оценка инвестиционной привлекательности региона включает в себя:

1. Инвестиционную привлекательность конкретных субъектов инвестирования.
2. Инвестиционную привлекательность самого региона.

Инвестиционная привлекательность региона определяется по объему привлеченных в основной капитал региона капитальных вложений исходя из его инвестиционного потенциала и уровня инвестиционных рисков, исходя из региональных условий инвестиционной деятельности.

На современном этапе развития страны в условиях ограниченности государственных ресурсов все более важную роль приобретает совершенствование методов и форм воздействия государства на социально-экономическое развитие регионов. Для России стратегически важным направлением является проведение сильной государственной региональной политики, направленной на сглаживание межрегиональных различий в уровне развития и улучшение качества экономического пространства посредством развития инфраструктуры регионов. Первоочередная задача – создание условий для устойчивого динамичного развития наиболее отстающих регионов.

Другой важной характеристикой развития инвестиционной деятельности регионов России выступают источники финансирования инвестиций. Традиционно для российской экономики среди источников финансирования характерна высокая доля собственных средств организации. По источникам финансирования инвестиций, в качестве которых выступают бюджетные средства или средства внебюджетных фондов можно судить об инвестиционном поведении предприятий региона, их ориентации на государственные, собственные средства или же на привлечение капитала извне. Очень важным шагом в развитии национальной экономики и

инвестиций стало создание в 2011 году Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ), цель которого – привлечение прямых иностранных инвестиций в экономику страны. Капитал фонда сформирован из средств государства, и планируется, что российское правительство в течение пяти лет предоставит РФПИ капитал в объеме $10 миллиардов для осуществления инвестиций в экономику. [1]

Россия остро нуждается в иностранных инвестициях – особенно при нынешнем дефиците госбюджета. Именно поэтому крайне важно предпринять решительные действия по улучшению инвестиционного климата. Сегодня все большее значение приобретают формы эффективного взаимодействия стран в инвестиционной сфере.

Таким образом, эффективная региональная инвестиционная политика должна быть основана на принципах:

1. Основой региональной инвестиционной политики должны стать конкретные проекты по привлечению частных и государственных, в том числе иностранных, инвестиций.
2. Концентрация регулирования и управления инвестиционными проектами как на федеральном, так и на региональном уровнях.
3. Необходимо четкое и законодательно закрепленное разделение полномочий между органами региональной и федеральной власти; повышение самостоятельности регионов в решении собственных проблем, то есть формирование эффективного самоуправления. [2]

Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что ведущая роль инвестиций в социально-экономическом развитии регионов и страны в целом, связана с постепенным переходом России к рыночным условиям хозяйствования, где важное место занимает предпринимательская деятельность. А для развития предпринимательства необходимы денежные средства, а инвестиции – самый оптимальный вариант схождения интересов инвестора с интересами авторов инвестиционных проектов. В связи с этим необходимо развивать инвестиционную политику и инвестиционную культуру, являющуюся показателем уровня развития инвестиционной деятельности.

Использованные источники:

1. www.rdif.ru – сайт Российского фонда прямых инвестиций.
2. Инвестиции: учебник / кол. авторов; под ред. Г.П. Подшиваленко. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2009.
3. www.ria.ru – Государственное информационно-аналитическое агентство РФ.
4. www.b2russia.ru – Интернет-портал об инвестициях.

Углицких О.Н., к.э.н.
доцент
Квеквескири Е.Н.
студент 3 курса
СтГАУ
Россия, г. Ставрополь

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ

Аннотация: В данной статье рассмотрена банковская система России, а также представлены блоки из которых она состоит. Приведены наиболее значимые банки России.

Ключевые слова: банковская система, банк, коммерческие банки, центральный банк.

На сегодняшний день изучение банковской системы – один из наиболее актуальных вопросов российской экономики. Многие современные бизнесмены занимаются изучением и анализом функционирования банков в России, имея цель создать наилучшие условия для успешной работы. Много внимания изучению этого вопроса также уделяют законодательные органы, вырабатывая новые концепции работы банков страны.

Банковская система является составной частью кредитной системы. Она представляет собой организованную совокупность банков страны, которые функционируют во взаимодействии и взаимосвязи друг с другом. Деятельность банков главным образом связана с экономикой, с обеспечением ускорения и непрерывности производства, приумножением благосостояния общества. Банковская деятельность служит характерным показателем состояния финансовой системы, уровня расчетных операций, степени защищенности интересов вкладчиков, движения денежных потоков, а также устойчивости финансового рынка. Банки являются связующим звеном между торговлей и промышленностью, сельским хозяйством и населением. Все это обуславливает важность и необходимость банковских структур для бизнеса и для экономики в целом.

Современная банковская система России является рыночной и состоит из двух блоков – Центрального банка РФ и коммерческих банков.

Центральный банк РФ (Банк России) является центральным банком страны. Он выполняет функции денежно-кредитного регулирования, надзора, организации и управления системой платежей в стране, содействует развитию экономики и созданию единого рынка, то есть, прежде всего, контролирующую и регулирующую функции. Он не может выходить за границы банковского рынка, предоставлять кредиты организациям, а также не должен участвовать в конкуренции с коммерческими банками.

Коммерческие банки – это универсальные кредитные учреждения, которые выполняют большой круг операций на финансовом рынке, таких как предоставление кредитов, купля-продажа и хранение ценных бумаг, инвалюты, осуществление расчетов и т.д. Эти банки не отвечают по обязательствам государства, а, в свою очередь, государство не отвечает по

обязательствам банка, за исключением тех случаев, которые предусмотрены законодательством.

За минувшее десятилетие банковская система России прошла несколько этапов развития. С 1991 по 1996 гг. банки появлялись в огромном количестве, и Центральный банк РФ выдавал по несколько сотен лицензий в год для осуществления их деятельности. К президентским выборам 1996 года банковская система России имела четко выраженную структуру со своими специфическими особенностями. Ее вершину представляли «банки олигархов» - банки, которые принадлежали главам крупных финансово-промышленных групп, образовавшихся в результате приватизации промышленных предприятий. Несмотря на активный рост банков в стране, по европейским меркам размер российской банковской системы был значительно мал, даже до кризиса августа 1998 года. Естественно, все изменилось после кризиса 1998 года. Всем «банкам-олигархам» не удалось сохранить своих позиций, и они либо совсем исчезли, либо трансформировались в банки с другим названием. Исключение составил Альфа-банк.

На сегодняшний день среди российских банков можно выделить следующие наиболее значимые группы:

1. Государственные банки – Сбербанк, Внешэкономбанк, Внешторгбанк. Безусловным лидером всей банковской системы России является Сбербанк, по разным данным аккумулирующий 80-85 % всех частных вкладов.
2. Региональные банки – Банк Москвы, Ак Барс, Ставропольпромстройбанк и т.д. – банки с клиентской базой, тяготеющей к определенному региону России.
3. Банки сырьевых корпораций и естественных монополий – Газпромбанк, Сургутнефтегазбанк и др.
4. Средние банки, пережившие кризис и занимающие свободные ниши в рыночной сфере – МДМ Банк, Авангард и др.
5. Наследники олигархов – Росбанк, Импэксбанк, Менатеп Санкт-Петербург и др.
6. Дочерние структуры зарубежных банков – Ситибанк, Московский Международный Банк, Райффайзен Банк и др.

С развитием банковской системы развивалась и система ее регулирования. Так на сегодняшний день правовое регулирование банковской деятельности в России осуществляется Конституцией РФ, Федеральным Законом «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 года, Федеральным Законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и другими федеральными законами и нормативными актами Банка России. Именно Банк России с 1998 года до сегодняшних дней осуществляет государственное и правовое регулирование банковской системы, будучи формально независимым от Правительства РФ. Банковская система России постепенно совершенствуется, при этом политика

Центрального банка РФ берет курс на повышение надежности и устойчивости банковской системы.

Российская банковская система еще недостаточно устоялась и находится в состоянии неравновесия между использованием административных рычагов и сил денежно-кредитного рынка. Современный этап рыночных преобразований российской экономики по-прежнему можно назвать переходным. Для него характерны недостаточное развитие ряда важнейших рынков и рыночных институтов, информационного и правового обеспечения, также характерна слабая интеграция в промышленности, недоступность кредитов по уровню ставок и по срокам кредитования для предприятий реального сектора, продолжающаяся утечка капиталов из страны, высокие темпы инфляции и др. Необходимость формирования рациональной экономической структуры требует значительных преобразований, которые должны быть направлены на поддержку приоритетных производств, укрепление институционального фундамента, поддержку систем жизнеобеспечения населения, широкое внедрение новейших технологий в банковские, инвестиционные, страховые структуры, а также на развитие финансовой сферы. При этом важно закреплять положительные тенденции путем концентрации ресурсов и поддержки на государственном уровне структурных изменений.

Среди недостатков современной банковской системы России экономистами называются отсутствие адекватной стратегии развития, отсутствие специализированных банков, не способствующих осуществлению программ экономического развития и ускоренному прогрессу приоритетных сфер и отраслей экономики. Также к недостаткам российской банковской системы можно отнести мелкомасштабность коммерческих банков, за исключением крупнейшего банка страны – Сбербанка. Структурная и региональная несбалансированность также являются негативными чертами банковской системы. В российском банковском секторе преобладают мелкие банки с незначительным размером капитала, а по сути, около десяти крупнейших банков контролируют весь банковский рынок. В России 85% финансового капитала сосредоточено в Москве и более 80% кредитных учреждений также размещены в столице. Ненадежность, непрозрачность, слабая координация звеньев банковской системы, отсутствие единого хранилища данных и участие в теневом бизнесе – все это также является недостатками российской банковской системы.

Таким образом, дальнейшее развитие экономики страны будет определяться объединением усилий основных участников социально-экономических и политических процессов – государства, бизнеса и общества и общенациональной консолидацией.

Использованные источники:

1. Селищев А.С. Деньги. Кредит. Банки – СПб.: Питер, 2007
2. Деньги, кредит, банки / Под ред. Г.Н.Белоглазовой : Учебник – М.: 2007

3. Интернет портал СНГ http://www.e-cis.info
4. О.И.Лаврушин. Банки в современной экономике: необходимость перемен//Банковское дело, Содержание №4, 2013 с.6-14

Углицких О.Н., к.э.н.
доцент
Камова К.А.
студент 3 курса
СтГАУ
Россия, г. Ставрополь

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ

Аннотация: В статье рассмотрены основные проблемы развития современного потребительского кредитования в России, а также выявлены основные причины возникновения этих проблем и перспективы развития данного рынка.

Ключевые слова: потребительское кредитование, кредит, заемщик.

В настоящее время потребительский кредит в очень быстрых темпах завоевал доверие и получил большое распространение в нашей стране. Уже сейчас рынок кредитования населения в РФ развивается ускоренными темпами. На сегодняшний день потребительское кредитование охватило всю территорию нашей страны. Что говорит о том, что розничный банковский сегмент развивается не локально, а охватывает масштабы всей страны. Итак что же такое потребительский кредит?

Точного определения термина «потребительский кредит» в современном российском законодательстве нет. Под этим понятием подразумевается либо приобретение товара с выплатой его стоимости по частям и уплатой процентов по кредитному договору, либо денежный займ на покупку необходимой вещи. На данный момент это наиболее удобная форма кредитования для физических лиц. Банки в России проявляют большой интерес к потребительскому кредитованию, к POS-кредитованию (кредиты в торговых точках) и к кредитам наличными и кредитными картами. Все же далеко не все субъекты рынка с оптимизмом оценивают наметившийся бум на рынке потребительского кредитования и особенно насторожен к необеспеченным кэш-кредитам и кредитам по карточкам Банк России.

В последнее время рынок кредитования населения столкнулся с рядом проблем. Наиболее значимыми из них являются:

- снижение доверия заемщиков к банкам из-за их недобросовестности. Это выражается в оформлении кредитными организациями кредитных договоров, содержащих скрытые комиссии, платежи или штрафные санкции, которые не указываются банками во время рекламных компаний и не оглашаются их сотрудниками при заключении договоров потребительского кредитования. В итоге, заемщику приходится выплачивать по такому кредиту суммы, значительно превышающие заявленные изначально, что

формирует у населения отрицательное отношение к кредитным структурам и ко всей системе потребительского кредитования в целом.

- снижение банками требований к заемщикам при оформлении кредита, что привело к появлению и значительному росту числа «безнадежных кредитов», которые, как полагают некоторые аналитики, несут банкам реальную угрозу.

Однако все эти объективные трудности не отменяют благоприятных прогнозов для развития рынка потребительских кредитов.

Сегодня темпы роста кредитования населения опережают все другие сегменты рынка банковских услуг. За период 01.07.2013-01.07.2014 портфель необеспеченных потребительских кредитов вырос на 19% против 38% годом ранее и составил 6,6 трлн. руб. По динамике портфеля необеспеченная розница заметно уступает ипотечному кредитованию (+33% за аналогичный период).

Динамика потребительского кредитования в 2015 году будет во многом определяться подверженностью новых выдач ухудшению макроэкономической ситуации. В случае сохранения положительной динамики ВВП на уровне в 0,5-1% портфель необеспеченных кредитов по итогам 2015 года вырастет примерно на 15%. При этом уровень просроченной задолженности стабилизируется, а качество новых выдач останется на приемлемом уровне.[3]

Росту рынка потребительских кредитов способствуют ряд факторов:

- во-первых, рост доходов населения, стимулирующий потребительскую активность.

- во-вторых, потребительское кредитование в настоящее время является одним из наиболее доходных сегментов рынка банковских операций.

- в-третьих, увеличение кредитного потенциала банковской системы.

Кредитный потенциал представляет собой способность ресурсной базы сохранять и увеличивать объемы кредитных вложений. [1]

Рынок кредитования населения является важнейшей составляющей экономической стабильности, важнейшим фактором ускорения роста российской экономики, обеспечения растущего спроса населения на качественные банковские услуги. Развитие экономики, увеличение производства приводит к росту объема товаров. Кредитование населения позволяет ускорить процесс перехода на новый уровень развития внутреннего спроса.

Потребительский кредит выгоден и для экономики в целом. Это проявляется в резком повышении платежеспособного спроса на производимые товары, т.е. стимулирование производства и обслуживания; ускорении оборачиваемости денежных средств, а значит, стимулирование банковско-финансовой сферы.

Потребительское кредитование является важной частью современного розничного рынка, покупателями на котором являются отдельные лица и

домохозяйства, приобретающие товары и услуги для личного потребления. Данный рынок кредитования - еще недостаточно сформированная часть национальной экономики России. Цель ее функционирования - повышение доходов банков и торговых организаций, удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах на основе кредитных ресурсов, расширение его покупательских возможностей, что, в свою очередь, способствует развитию национальной экономики. Но достижение этой цели требует использования научных принципов и эффективных методов управления взаимодействиями субъектов сферы потребительского кредитования.

Проводя анализ развития потребительского кредитования в России можно выделить положительные и отрицательные черты.

К положительным можно отнести:

–получение банками стабильно высокой прибыли;

–увеличение объема продаж торговыми организациями и автосалонами;

–увеличение покупательской платежеспособности;

–увеличение клиентской базы, как для банков, так и для торговых организаций.

К отрицательным:

–повышенные риски невозвратности денежных средств, для банков;

–значительные переплаты за товар, который покупает клиент.[2]

Все же комплексная реализация программ потребительского кредитования несет для экономики страны больше положительных тенденций, нежели отрицательных. Однако, сохранение потребительского кредитования в тех формах, которые оно носит сейчас весьма проблематично. Следующим этапом станет нецелевое кредитование при помощи пластиковых карт.

Подобные формы кредитования существуют на сегодняшний день в России, однако они не пользуются большой популярностью. В первую очередь это связано, с неразвитостью инфраструктуры принятия пластиковых карт к оплате. А во-вторых, для получения подобных кредитов банки требуют с заемщиков дополнительные подтверждения платежеспособности.

Но уже в ближайшем будущем, следуя мировым тенденциям развития потребительского кредитования, в нашей стране банковское розничное направление трансформируется в следующие направления:

- автокредитование;
- ипотечное кредитование.

Для развития данных программ банкам необходимо:

- снижение процентных ставок, как фактор повышения спроса;
- страхование финансовых рисков под возможные потери;
- создание кредитных бюро на всей территории России;
- развитие технологий банковской инфраструктуры.

В заключении необходимо сказать, что в настоящее время

потребительское кредитование активно развивается в нашей стране, и это положительно сказывается на экономике, как банковского сектора, так и экономике России в целом.

Использованные источники:

1. Ермаков С.Л., Малинкина Ю. А. Рынок потребительского кредитования в России: современные тенденции развития//Финансы и кредит.-2012.
2. Гарипова З.Л., Белова А.А.Инфраструктура банковского потребительского кредитования//Финансы и кредит.-2010.
3. http://www.cbr.ru

Углицких О. Н., к.э.н.
доцент
Каблахова З. А.
студент 3-го курса
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

ВЛИЯНИЯ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА КАЧЕСТВО БАНКОВСКОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

Аннотация: Данная статья раскрывает проблему влияния банкротства физических лиц на банковский кредитный портфель. Раскрывает актуальность кредитования в настоящее время, а также проблемы возврата долгов и их последствия.

Ключевые слова: банкротство, долги, кредит, банковский кредитный портфель, невозврат кредитов, должник, кредитор.

Актуальность темы данной статьи определяется проблемами, сложившимися в банковской практике РФ, которые связанны с ухудшением качества кредитного портфеля в части кредитов, представленных физическим лицам, с ростом просроченной задолженности данной категории заемщиков, недостаточная разработанность понятийного аппарата, касающегося кредитования физических лиц.

В силу жизненных обстоятельств некоторые люди не в состоянии вовремя погасить долги. В таких случаях им в помощь призван закон о банкротстве физических лиц, который действует во многих странах. По мнению многих экспертов, банкротство – это институт защиты интересов должника, а не окончательное разорение, образ, который сложился по литературе и кино. Поэтому банкротство – это, прежде всего время, необходимое для передышки, для правильного осмысления перспектив и принятия грамотного решения.

Гражданский кодекс, в котором главным образом регулируются взаимоотношения между заемщиком – физическим лицом и кредитором – юридическим лицом не прописаны все нюансы этих взаимоотношений. В связи с этим возникают разные проблемы.

Граждане России зачастую берут кредит у банков и в то же время совершенно не представляют, как будут расплачиваться с кредиторами. В

большинстве случаев, чтобы расплатиться с одним кредитом, им приходится брать новые ссуды. В результате сумма ежемесячных выплат оказывается больше зарплаты. В период экономического кризиса данная ситуация усугубилась. В настоящее время даже добросовестные заемщики, потеряв работу, не в состоянии расплатиться с долгами. Просроченная задолженность по банковским кредитам сейчас составляет 6,5% и в ближайшее время вряд ли станет меньше. По объему просроченных потребительских кредитов лидируют самые агрессивные игроки на рынке нецелевых кредитов: «Русский стандарт» – 19,7%, «Хоум Кредит» и «Финанс Банк» – 18%., «ОТП-банк» и «Альфа-банк» – по 10%каждый. [3]

Взаимоотношения между должником и кредитором слабо отрегулированы законом, несмотря на то, что рынок розничного кредитования существует в России уже более десяти лет. На данный момент сумма кредитов в общем составляет около 7 триллионов рублей. Из них сумма невозвращенных долгов: 310 миллиардов рублей или 4,5% от общего числа кредитов. За этими сравнительно небольшими цифрами скрываются судьбы сотен тысяч должников. И большинство из них видят в законе о банкротстве настоящее спасение. Только по предварительным подсчетам в первый год действия закона могут объявить себя банкротами до 200 тысяч человек.

Согласно Федеральному закону от 29.12.2014 N 476-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника» должник получает право обратиться в суд с заявлением о собственном банкротстве, в случае, если он не имеет возможности в течение трех месяцев оплатить долг свыше 50 тысяч рублей. Суд может дать должнику рассрочку на 5 лет, если через 5 пять лет должник не сможет погасить долг, то вся его собственность будет принудительно изъята и продана на аукционе. Законом запрещено: забирать бытовую технику, необходимую для жизни, общей стоимостью до 30 тысяч рублей. А также предметы не дороже десяти тысяч, которые нужны для работы. Оставляют и средства на жизнь в размере до 25 тысяч рублей. А также квартиру, если она единственная. Исключение составляет только ипотечное жилье. Его в счет погашения долга заберут в любом случае. В течение пяти лет гражданин-банкрот не сможет брать новые кредиты. Заемщик расплачивается по своим долгам настолько, насколько может, а остальные ему прощаются. Это выгодно не только заемщикам, но и банкам, поскольку риски таких не возвратов уже заложены в процентную ставку и банки ничего не теряют, а только освобождают свои балансы от «токсичных» активов. Закон о банкротстве физических лиц может стать своеобразной страховкой для заемщиков. Именно для этих целей институт банкротства физических лиц был создан в Америке и со временем появился в законодательстве европейских стран.

На первый взгляд, может показаться, что закон призван защитить интересы заемщика, но это не совсем так. Сумма долга в 50 000 рублей, при которой должнику хотят разрешить объявлять себя банкротом, слишком мала и может самым неблагоприятным образом сказаться как на финансовых показателях банков, так и на загруженности судов. Поэтому, на взгляд коллекторского сообщества, она должна быть увеличена как минимум до 300-500 тыс. рублей.

Необходимость закона о банкротстве неоспорима. Принципы и нормы законопроекта должны быть нацелены на то, чтобы банки и их заемщики могли цивилизованно выйти из создавшейся ситуации, связанной с погашением проблемных кредитов, смогут сохранить имущественный и социальный статус благодаря возможности реструктуризировать выплаты по кредитам[2].

Как показывает практика, сам факт принятия данного закона может спровоцировать рост невозвратных долгов. Узнав о существовании данного закона, некоторые вполне платежеспособные заемщики, не разобравшись во всех нюансах, могут перестать платить по кредитам и займам, надеясь, что долги их будут прощены. Однако, списание долга без реальных к тому оснований, используя это механизм, вряд ли получится, поэтому не стоит ожидать большого числа лжебанкротств. И снижение уровня возвратов – временный эффект. После того, как появится первая судебная практика по банкротству физлиц, и граждане поймут, что процедура банкротства – это не кредитная амнистия, а трудоемкий, долгий и не очень приятный процесс, количество неплатежей нормализуется.

Закон вводит административную ответственность физических лиц за так называемое фиктивное банкротство, то есть заведомо ложное публичное объявление о своей несостоятельности. Данное правонарушение повлечет наложение административного штрафа на граждан в размере от одной тысячи до трех тысяч рублей.

То же самое наказание предусмотрено и за преднамеренное банкротство, то есть совершение действий, заведомо влекущих неспособность юридического лица или индивидуального предпринимателя в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам.

Сокрытие имущества, имущественных прав или имущественных обязанностей, сведений об имуществе, о его размере, местонахождении или иной информации об имуществе обойдется гражданам штрафом в размере от четырех тысяч до пяти тысяч рублей. Одновременно вводится ответственность за незаконное воспрепятствование гражданином деятельности арбитражного управляющего, утвержденного судом в деле о банкротстве, включая уклонение или отказ от предоставления информации. Штраф составит до 3 тысяч рублей. ИП за то же деяние заплатит уже десять тысяч рублей.

Таким образом, закон о банкротстве физических лиц несет в себе и

положительную, и отрицательную стороны. Данный закон является выгодным не только для заемщиков, но и для банков: должники могут получить рассрочку на 5 лет, а банки имеют возможность избавиться от «токсичных» активов. В то же время столь малая сумма долга, при которой физическим лицам разрешается объявить себя банкротом, может отрицательно отразиться на финансовых показателях банков.

Использованные источники:

1. Валеева Р.В. Проблемы управления банком: взгляд изнутри. / Бизнес и банки.-2011.-№30,31.
2. Ермаков С.Л., Юденков Ю.Н. Основы организации коммерческого банка. М.: КНОРУС, 2009.
3. Горских И.И. Определение рейтинга привлекательности кредитной заявки. // Банковское дело. - №7. - 2012. - С.13
4. Попов Е.Ю. Реструктуризация долга и мировое соглашение в предупреждении банкротства физического лица // Право и экономика.2011. № 8. С.51-57
5. http://www.sravni.ru/banki/rating/
6. Информационный портал banki.ru

Углицких О.Н., к.э.н.
доцент
Похилько П.Т.
студент 3го курса
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: В данной статье рассматривается современное состояние платежеспособности страховых организаций и их регулирование государством, а также применяемые меры по контролю за финансовой устойчивостью.

Ключевые слова: страховой тариф, активы, система внутреннего контроля, финансовая устойчивость, внутренние аудиторы, платежеспособность.

В настоящее время страховую отрасль в России представляют государственные и негосударственные страховые компании, универсальные и специализированные, российские и с участием иностранного капитала. На 30.06.2014 в России было зарегистрировано 400 страховых организаций. Страховому бизнесу присущи как риски по страховым операциям [1], так и риски инвестиционной деятельности [4], что и определяет необходимость разработки и использования специальных инструментов и методик оценки финансовой устойчивости, и платёжеспособности страховщиков.

В данной статье рассматривается современное состояние решения названных проблем. В соответствии со ст. 25 Закона РФ от 27.11.1992 №

4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» в ред. от 21.07.2014 (далее – Закон № 4015-1) гарантиями обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика являются экономически обоснованные страховые тарифы; страховые резервы, достаточные для исполнения обязательств по страхованию, со страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию; собственные средства (капитал).

Страховой тариф – ставка страховой премии с единицы страховой суммы с учетом объекта страхования и характера страхового риска. Государственный контроль страховых тарифов предполагает оперативное отслеживание факторов, влияющих на стоимость страховых услуг. Необходим постоянный мониторинг и регулярная корректировка значений.

Результатом ошибочной политики стал кризис на рынке ОСАГО, проявившийся в 2012 г.

Тогда резко возросло количество и размер штрафов, накладываемых различными государственными органами на страховщиков, суды стали обязывать их осуществлять выплаты по не страховым случаям, размеры выплат завышались. Для спасения своего бизнеса страховщики стали предпринимать действия, находящиеся на грани закона: удалять офисы урегулирования убытков на сотни километров от крупных городов, уклоняться от приёма заявлений о выплатах, а к началу 2014 года приобрести полис ОСАГО стало затруднительным. [2]

Таблица 1- Виды активов покрывающие страховые резервы

Вид активов	Применяется для покрытия	
	Страховых резервов	Собственных средств
Федеральные государственные ценные бумаги	+	+
Акции	+	+
Облигации(кроме государственных и жилищных сертификатов)	+	+
Банковские вклады	+	+
Инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов	все	С ограничениями
Денежная наличность	+	+
Слитки Au,Ag,Pt а также памятные монеты РФ из драгоценных металлов	+	+

В соответствии с п. 2 ст. 25 Закона № 4015-1 собственные средства (капитал) страховщиков (за исключением обществ взаимного страхования)

включают в себя: уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал. Активы, принятые в покрытие страховых резервов, не могут быть приняты в покрытие собственных средств страховщика. Если часть стоимости актива принята для покрытия страховых резервов, оставшаяся часть стоимости может быть принята для покрытия собственных средств страховщика. (Таблица 1)

Из приведённой таблицы видно, что активы должны обладать всем диапазоном ликвидности.

Для страховщиков законодатель избрал самый строгий порядок. Они обязаны создать в своей структуре специальные подразделения – системы внутреннего контроля (ст. 28.1 Закона № 4015-1). Указанная статья не содержит требований к правилам внутреннего контроля. Названы только основные цели: 1) эффективность и результативность финансово-хозяйственной деятельности; 2) эффективность управления активами; 3) эффективность управления рисками страховщика; 4) противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Последнее из перечисленных направлений внутреннего контроля страховщиками уже освоено. В соответствии с Федеральным законом от 07.08.2001 №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» страховщики обязаны отслеживать среди клиентов, а также заниматься прочей, несомненно, полезной, но не относящейся к страхованию деятельностью.

При этом списки террористов и критерии «подозрительности» операций финансовая разведка регулярно обновляет. Страховщики за обновлениями поспевают не всегда, за что караются штрафами [3].

Над системой внутреннего контроля поставлен внутренний аудит (ст. 28.2 Закона № 4015-1).Внутренние аудиторы наделяются широкими полномочиями: 1) осуществлять проверки по всем направлениям деятельности страховщика, включая деятельность филиалов, представительств, иных обособленных подразделений, а также любого структурного подразделения страховщика и (или) работника страховщика; 2) получать от руководителей и работников структурных подразделений страховщика документы, материалы и информацию, необходимые для осуществления своих полномочий; 3) иметь доступ ко всем документам, материалам и информации, в том числе информационным компьютерным файлам, без права внесения в них изменений.

По результатам проведенных проверок внутренние аудиторы составляют квартальные отчеты, которые представляются в органы управления страховщика, и годовые отчеты, которые предоставляются на ежегодном общем собрании акционерам (участникам).

Перечисленные меры по контролю за финансовой устойчивостью и платёжеспособностью законодатель не считает достаточными. В соответствии с новой редакцией ст. 29 Закона № 4015-1 годовая

бухгалтерская (финансовая) отчетность страховщика подлежит также обязательному внешнему аудиту и опубликованию в Интернете.

Вместо поддержки в лице государства страховщики встречают давление со стороны надзорных органов. Ужесточение штрафных санкций не способствует повышению финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций. Поэтому государству необходимо, как можно скорее, устранять существующие проблемы страховщиков и страховых организаций.

Использованные источники:

1. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/ (дата обращения: 01.05.2015).
2. Беличенкин С.А. Проблемы криминализации общества в контексте экономической безопасности страны // Наука. Инновации. Технологии. – 2010. – Т. 5. – С.152-159.
3. Савельев А.В. Российское перестрахование – способы выживания и направления развития. http://www.ingos.ru/ru/company/smi/ Detail. aspx?id=3365089 (дата обращения: 01.05.2015).
4. Солонина С.В., Овсяницкий Э.С., Ануфриева А.П. Факторы обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховой организации // Политематический сетевой электронный научны й журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. –№ 99. – С. 910-927.

Углицких О.Н., к.э.н.
доцент
Манастырная Е.С.
студент
ФБГОУ ВПО СтГАУ
Россия, г. Ставрополь

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РФ

Актуальность темы рынка ценных бумаг не оставляет сомнений. Экономика России развивается по рыночному пути, а рынок ценных бумаг — неотъемлемый элемент рыночной экономики. Инфраструктура рынка последние годы динамично развивается, количество эмитентов, выпуска ценных бумаг и участников рынка увеличивается, повышается их профессиональный уровень. Нарастает и количество операций с ценными бумагами. Рынок ценных бумаг является и таким финансовым институтом, который осуществляет функцию формирования вложения капиталов. Как правильно отметил В.А. Семененко, важнейшей задачей экономического развития страны, которая отвечает более масштабной задаче по формированию эффективной финансовой системы, способствующей развитию реального сектора экономики, а впоследствии, росту благосостояния граждан Российской Федерации является становление эффективных институциональных структур российского рынка ценных бумаг [3].

Однако Российская Федерация на сегодняшний день является государством, где такой институт как рынок ценных бумаг сформировался не полностью и не совсем качественно. Он подвержен значительным изменениям.

Перед нашим государством в настоящее время стоят задачи: сформировать эффективный рынок ценных бумаг, использовать весь его потенциал как отрасли развития и роста инвестиций, сформировать эффективную систему-регулятор оборота российских ценных бумаг. Чтобы решить эти задачи, необходимо более глубокое исследование рынка ценных бумаг в России как института, его природы. Необходимо также обосновать практические направления развития данного рынка.

Функционирование российского рынка ценных бумаг на протяжении всего своего развития отличается особенностью: ведущее место в общем объеме рассматриваемого рынка занимает рынок государственных ценных бумаг. Количество государственных ценных бумаг на фондовом рынке России и в настоящий момент значительно. Они представляют собой наиболее развитый рыночный способ формирования государственного долга [2].

Как полагают же А.О. Чеглакова и М.С. Агафонова, сейчас благоприятное время для вхождения в рынок, так как российские ценные бумаги показывают предвиденный и хороший рост, операции на рынке ценных бумаг преимущественно приносят доход. Даже больше: рост российского рынка ценных бумаг уже не первый год отличается положительной динамикой, на будущее так же прогнозируется стабильный рост, как объемов, так и доходов от вложенных денег [5].

На данный момент для российского фондового рынка принципиально важен рост объемов и привлечение на рынок новых лиц, выпускающих ценные бумаги. Также большое значение имеет привлечение на рынок частных инвесторов. Рынок станет менее реагирующим на различные колебания и изменения, если в нем будет больше участвовать частных инвесторов. Для решения этой задачи предстоит провести программу, основным направлением которой выступает финансовое просвещение населения, а также ряд маркетинговых мероприятий, имеющих общей целью представить фондовый рынок для инвестора в наиболее привлекательном ключе. Подобные мероприятия в результате должны показывать инвестору возможность получения доходов при соответствующей и благоприятной рыночной конъюнктуре [4].

В современном мире происходит глобализация рыночного пространства. Именно при этом процессе функционирование рынка ценных бумаг имеет очень большое значение. Финансовые источники экономического роста государства формируются именно в этой сфере. Где инвестиционные ресурсы скапливаются и распределяются между производствами, отраслями и экономиками различных государств.

Таким образом, состояние фондового рынка показывает, насколько высок потенциал экономики и экономической системы в целом. И что важно, рынок ценных бумаг прогнозирует экономику реально существующую, ее поведение.

В системе финансового рынка место рынка ценных бумаг зависит от соотношения объемов различных операций на отдельных рынках, входящих в рынок ценных бумаг. Что определяет уровень развития экономики страны, степень экономической, политической и социальной стабильности, а также насколько долго будет существовать национальный рынок ценных бумаг.

В заключение следует подвести общие итоги:

В настоящее время российский рынок ценных бумаг имеет следующие особенности:

- стремительные темпы формирования в процессе приватизации предприятий и трансформации отношений собственности;
- «неоформленность» в макроэкономическом смысле в качестве стабильного источника финансирования развития народного хозяйства, института коллективных сбережений и накоплений;
- неразвитость материальной базы, технологий торговли, торговой сети, инфраструктуры;
- раздробленная система государственного регулирования рынка.
- высокая степень всех рисков, связанных с ценными бумагами.
- сравнительно небольшой объем операций, относительно невысокая ликвидность;
- слабая активность вторичного рынка ценных бумаг, его неустойчивость и спекулятивный характер;
- разделение рынка на высоколиквидные (рынок «голубых фишек») и малоликвидные сегменты;
- развитие в довольно сложных экономических условиях, которые связаны с высокими темпами инфляции, финансовой нестабильностью, огромной взаимной задолженностью предприятий, спадом производства и дефицитом бюджетов всех уровней.

Проблемы развития рынка ценных бумаг также связаны:

- с недостаточным объемом финансирования экономики с помощью инструментов фондового рынка (в России - менее 6%, а в странах с развитой рыночной экономикой - до 80%);
- незначительной долей реального капитала на финансовом рынке;
- отсутствием современной системы центров клиринговых расчетов, депозитариев, независимых регистраторов, обеспечивающих информационную «прозрачность» рынка для всех участников и соответствующих мировым стандартам;
- юридической неподготовленностью к заключению договоров с партнерами с учетом возможных убытков от неожиданных изменений на рынке, с учетом надежности партнеров с точки зрения их

платежеспособности;

- отсутствием единых, соответствующих мировым стандартам общероссийских классификаторов операций, технологий банков и бирж;
- несоответствием действующих форм бухгалтерского учета международным стандартам.

К перспективным направлениям развития рынка ценных бумаг в России относятся:

- совершенствование законодательной базы;
- развитие вторичного рынка ценных бумаг;
- совершенствование контроля государства за фондовым рынком;
- развитие рынка корпоративных ценных бумаг;
- развитие рынка муниципальных заимствований;
- развитие инфраструктуры рынка ценных бумаг и его информационного обеспечения;
- обеспечение информационной открытости.

Использованные источники:

1. Герасимов А.М. Мировой экономический кризис и рынок ценных бумаг в России // Вестник КГТУ. - 2014. - № 24. - С. 26 - 29.
2. Григорьев Д.В. История развития рынка ценных бумаг в России // Российский юридический журнал. - 2014. - № 5. - С. 241 - 244.
3. Никифорова В.Д. Рынок ценных бумаг. СПб.: Изд - во СПбГУЭФ, 2014. - 160 с.
4. Сердцева О.А. Рынок ценных бумаг России: проблемы и перспективы развития в современных условиях // Вестник Костромского государственного университета. - 2014. - № 2. - с. 336 - 338.
5. Чеглакова А.О., Агафонова М.С. Рынок ценных бумаг в России // Успехи современного естествознания. - 2012. - № 4. - С. 141 - 142.

Углицких О.Н., к.э.н.
доцент
Аджахметова Ю.Г.
студент 3 курса УФФ
«Ставропольский государственный аграрный университет»
Россия, г. Ставрополь

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕЖБАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В данной статье рассматривается российский рынок межбанковских кредитов в условиях финансовой нестабильности. Проанализированы динамика и структура рынка МБК в РФ и представлены рекомендации для его развития.

Ключевые слова: *Банк России, коммерческий банк, ликвидность, межбанковский кредит, операции кредитования, рынок МБК.*

Межбанковский кредит (МБК) занимает особое место в системе кредитных отношений и имеет значительное влияние на развитие банковской системы страны. Межбанковский кредит позволяет банкам перераспределять денежные средства между собой, покрывая как планируемый дефицит ресурсов, вызванный расхождением в структуре активов и пассивов банков, так и непредвиденный разрыв между ними и способствует поддержанию ликвидности кредитных организаций [1].

Анализируя общую картину привлеченных ресурсов коммерческих банков России (рис. 1), можно сделать вывод о том, что совокупный объем привлеченных ресурсов на начало 2014 года составил 47 801, 10 млрд. рублей, в том числе 19% приходится на полученные межбанковские кредиты [3].

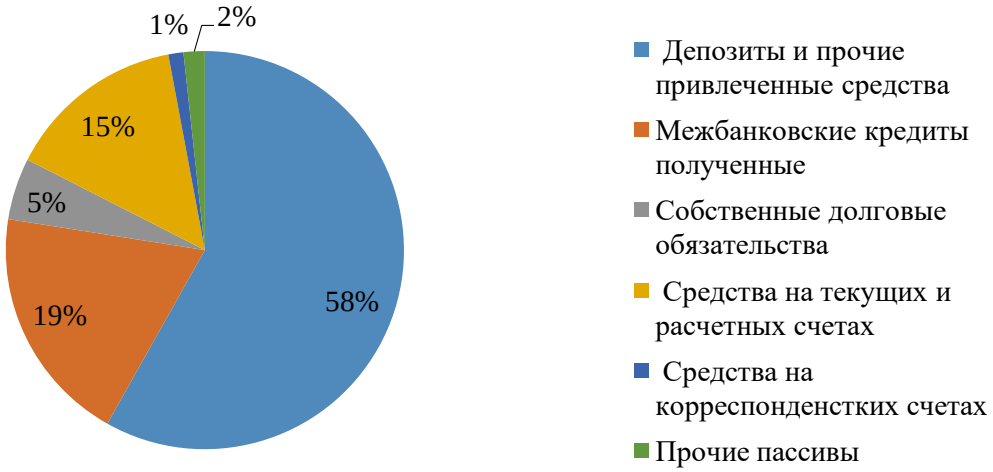


Рис. 1. Структура привлеченных ресурсов коммерческих банков России за 2014 год, %.

В сравнении с 2011 г. доля полученных межбанковских кредитов увеличилась на 2%, что свидетельствует о развитии данного вида кредитных отношений. Низкий рост обусловлен финансовой нестабильностью банковской системы страны.

Операции на рынке МБК являются самым оперативным источником средств для поддержания ликвидности балансов коммерческих банков и пополнения корреспондентских счетов. Денежные средства, привлекаемые с помощью относительно недорогих межбанковских кредитов, зачастую используются кредитными организациями для проведения активных операций на других сегментах финансового рынка. Например, для осуществления более доходных инвестиций в другие финансовые инструменты. Это обуславливает наличие тесной взаимосвязи между рынком МБК и финансовым рынком [1].

После кризиса 2008г. российский рынок МБК стремительно развивался. На начало 2014 г. общий объем кредитов, депозитов и прочих средств, полученных от кредитных организаций, составил 4 806,2 млрд. рублей, что в 1,7 раза превышает аналогичный показатель начала 2008 г. Динамика

объемов межбанковских кредитов представлена в таблице 1. Величина кредитов, депозитов и других привлеченных средств, полученных кредитными организациями от Банка России также увеличилась по сравнению с 2008 годом в 130 раз. Динамика данных показателей нестабильна, но определенная зависимость прослеживается [3].

Таблица 1 - Объем межбанковских кредитов в зависимости от уровня их осуществления по состоянию на 01.01.2008 - 01.01.2014 гг., млрд. руб.

Дата	Кредиты, депозиты и прочие привлеченные средства, полученные кредитными организациями от Банка России		Кредиты, депозиты и прочие средства, полученные от других кредитных организаций	
	в млрд. руб.	в % к пассиву	в млрд. руб.	в % к пассиву
01.01.2008	34,0	0,2	2 807,4	13,9
01.01.2009	3 370,4	12,0	3 639,6	13,0
01.01.2010	1 423,1	4,8	3 117,3	10,6
01.01.2011	325,7	1,0	3 754,9	11,1
01.01.2012	1 212,1	2,9	4 560,2	11,0
01.01.2013	2 690,9	5,4	4 738,4	9,6
01.01.2014	4 439,1	7,7	4 806,0	8,4

В 2008 г. из-за финансового кризиса банки столкнулись с ограничением возможностей привлечения ресурсов на внешних финансовых рынках, что усилило их спрос на внутренние источники фондирования. Это способствовало росту объёмов межбанковских кредитов от Банка России в 2009г. и снижению объемов межбанковских кредитов от других кредитных организаций в аналогичном периоде. По мере восстановления мировой экономики тенденция менялась: объём кредитов, полученных ЦБ РФ снижался, а объем кредитов от других кредитных организаций увеличивался. Этот процесс продолжался до конца 2011г. Начиная с 2012г. наблюдалась обратная динамика. На данный момент в мировой экономике наблюдается стагнация, что может свидетельствовать о предпосылках нового финансово кризиса [2]. Таким образом, наблюдается зависимость рынка межбанковского кредитования от состояния экономик государств.

Быстрые темпы развития рынка МБК в значительной степени были обусловлены высокой активностью российских коммерческих банков на мировом денежном рынке. При этом на протяжении нескольких последних лет значительная доля операций российских коммерческих банков с иностранными банками приходилась на привлечение кредитов, меньшая - на

их размещение.

Таблица 2 – Объемы операций кредитования Банка России

Годы	Объемы предоставленных внутридневных кредитов	Объемы предоставленных кредитов овернайт	Объемы предоставленных ломбардных кредитов	Объемы предоставленных кредитов, обеспеченных активами или поручительствами	Объемы предоставленных кредитов, обеспеченных золотом
2008	13 499 628	133 276	24 155	32 765	-
2009	17 324 353	230 236	212 678	445 526	-
2010	22 832 688	311 424	308 849	2 419 365	-
2011	28 359580	299 940	74 993	334 557	-
2012	38 189 241	208 961	112 743	431 311	19
2013	52 673 667	172 284	211 227	1 520 369	2 150
2014	57 773 132	146 483	224 890	1 904 104	2 113

Как показывают данные таблицы 2, общий объем операций кредитования Банком России увеличивался, причем наибольшая доля приходилась на внутридневные кредиты (96,2% по состоянию на конец 2014 года). За последние семь лет объем предоставленных внутридневных кредитов увеличился более чем в четыре раза и составил 57 773 132 млн. руб. Динамика кредитов овернайт нестабильна: по сравнению с 2008г. увеличение составило всего лишь 9,7%, при этом наибольший рост наблюдался 2010г., затем наблюдалось снижение. Объем предоставленных ломбардных кредитов увеличился в 9,3 раз, а объём кредитов, обеспеченных активами или поручительствами возрос в 58 раз. Кредиты, выдаваемые под обеспечение золота, относительно новая операция, но при этом очень востребованная [3].

Существующие технологии и инфраструктура рынка МБК в настоящее время находятся на довольно низком уровне и не позволяют рассчитывать на формирование единого развитого денежного рынка. Это является важной целью Банка России и насущной потребностью участников рынка. В настоящее время объем рынка МБК небольшой, однако существует тенденция к росту объема финансового рынка в России в целом и рынка МБК в частности. В этой связи, необходимым условием для развития рынка является повышение его технологичности. Также для развития рынка МБК необходимы изменения в налоговом законодательстве, в частности введение налогового режима, который позволит данному рынку восстанавливаться и продолжать операции в периоды экономической нестабильности.

Таким образом, рынок межбанковского кредитования является одним из важнейших источников краткосрочного заимствования. В условиях экономической нестабильности роль внутреннего рынка МБК в поддержании устойчивости банковской системы особенно сильно возрастает.

Использованные источники:

1. Хорошев С. Рынок межбанковских кредитов / Хорошев С. // Жур-нал Банковское дело. - 2014. - №2.
2. Ведомости [Электронный ресурс] : - Режим доступа: http: //www.vedomo sti .ru
3. Официальный сайт Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] : — Режим доступа: http://www.cbr.ru/

Удодова А.Н.
студент 3го курса
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

ПРЕКРАЩЕНИЕ БИЗНЕСА: БАНКРОТСТВО МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Аннотация: Данная статья посвящена проблемам прекращения ведения малого бизнеса и изменениям в законодательстве о несостоятельности (банкротстве), также рассмотрены случаи законного и незаконного банкротства, проблемы ведения малого бизнеса и его неэффективность.

Ключевые слова: банкротство, предприниматель, банкрот, законодательство, неэффективность, несостоятельность.

Одной из актуальных проблем современного бизнеса является банкротство. Посмотрим на этот институт с разных сторон. Для экономики страны в целом прекращение бизнеса по причине банкротства означает ее очищение от неэффективных предприятий, банкротство малого предприятия в каждом отдельном случае несет за собой много негативных аспектов: кому хочется лишиться имущества за свои долги, к тому же не иметь возможности вести свой бизнес дальше? Да и кредиторы не получают выгоду от этой процедуры в случае, если имущества банкрота не хватает для того, чтобы покрыть весь его долг.

Банкротом можно стать в нескольких случаях: по причине неумелого ведения бизнеса, по умыслу других людей (мошенничество) или же вследствие объективных обстоятельств (пожар, землетрясение) и по умыслу самого банкрота.

У начинающих предпринимателей отсутствует опыт в ведении бизнеса и поэтому, еще не начав работать, у них уже обнаруживается дефицит оборотных средств, к тому же, как только эти средства появляются, они стремятся вывести полученную прибыль с предприятия, что крайне

неправильно, особенно на первых этапах становления предприятия. Необходимо вкладывать средства в основной капитал, но делать это тоже нужно грамотно, подумав о том, так ли необходимы приобретаемые в собственность средства, возможно, и вовсе можно обойтись без них, или же взять в аренду. Непрофессиональные кадры, которых готовят по устаревшей программе, не отвечающей требованиям современного рынка, и неумелое ведение бухгалтерского учета не дает возможность реально оценить ситуацию на предприятии. Высокая дебиторская задолженность и ее длительный срок, огромные необоснованные траты средств так же не пойдут на пользу предпринимателю. В результате предприятие становится неконкурентоспособным. Такое нецелесообразное ведение дел приводит к тому, что одни фирмы разоряются в результате неконкурентоспособности, а другие набирают обороты и попросту монополизируют рынок, приводя к одному из «провалов рынка» - монополизации. С другой стороны, благодаря конкуренции рынок насыщается более качественными товарами, которые продаются по демократичным ценам.

К преднамеренному и фиктивному банкротству прибегают недобросовестные предприниматели для удовлетворения своих собственных интересов, например, скрыть крупные хищения и нецелевое использование имущества. В связи с такими махинациями в России предусмотрена уголовная и административная ответственность.

Признание банкротом не означает мгновенную распродажу имущества предпринимателя. В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)»[1] предусмотрено несколько процедур: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство и мировое соглашение. Если индивидуальный предприниматель признан банкротом, то он не может быть зарегистрирован индивидуальным предпринимателем в течение года с момента признания его банкротом.

Совсем недавно, в марте этого года состоялся вебинар «Новые правила банкротства предприятий в 2015 году», в рамках которого обсуждалось изменения в законодательстве, новые возможности и возникающие проблемы. Начиная с 29 января 2015 года нормы Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» применяются к процедурам банкротства в измененном виде. Поправки в законодательство были внесены Федеральным законом от 29 декабря 2014 года № 482-ФЗ. Ряд из них существенным образом изменит ведение дел о несостоятельности (банкротстве). Ревизии подверглись нормы о праве на обращение в суд с заявлением о банкротстве, права залоговых кредиторов, правила назначения временного управляющего при банкротстве должника. Закон ограничивает права должников в интересах кредиторов и при этом часть кредиторов переводится в привилегированное положение по сравнению с остальными.

Многие хотят открыть свое собственное дело, что сделать не так уж и просто, но еще сложнее прекратить бизнес. На современном этапе в

условиях рыночных отношений каждый сам решает, что производить и как продавать, но и каждый в ответе за свои решения. Раньше банкротство считалось позором, банкрот утрачивал деловые связи и уважение в обществе, теперь уже нет тех социальных и экономических последствий для несостоявшегося предпринимателя, которые были еще в период становления рыночных отношений. В большинстве случаев вступление в силу решение арбитражного суда о банкротстве дает возможность избавиться от прежних долгов и ошибок, стать конкурентоспособным и более эффективно вести свой бизнес.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2014) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.01.2015) (26 октября 2002 г.);
2. Приказ Минэкономразвития России от 01.09.2014 N 544;
3. Приказ Минэкономразвития России от 26 декабря 2013 г. № 786 «Требования к организации повышения уровня профессиональной подготовки арбитражных управляющих».

Удодова А.Н.
студент 3го курса
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В РОССИИ: ОЦЕНКА ТИПА РЫНОЧНОЙ СТРУКТУРЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Аннотация: В статье ставится задача определить охват рынка, выделив агентов электронной коммерции, рыночную структуру, ее эффективность функционирования, оценить уровень концентрации и конкуренции, эффективность государственной политики и степень несовершенства НПА в сфере электронной коммерции, так же предпринята попытка решения проблемы оценки типа рыночной структуры и эффективности государственного регулирования в сфере интернет-торговли.

Ключевые слова: интернет-магазин, электронная коммерция, уровень концентрации, Интернет, рыночная структура.

На сегодняшний день количество пользователей Интернетом в России составляет 57% от всего населения страны, и эта цифра постоянно увеличивается. С развитием сети Интернет, его стремительной динамикой проникновения, улучшением информационных технологий все активнее и успешнее стал функционировать новый современный бизнес электронной коммерции. Объем продаж интернет-магазинов постоянно возрастает и это привлекает новых и новых предпринимателей, что в свою очередь усиливает конкуренцию и расширяет возможности потребителей. Но все это рождает проблему оценки типа рыночной структуры и эффективности

государственного регулирования в ней. Эти проблемы и будут рассматриваться в моей статье.

С каждым днем все чаще можно столкнуться с нарушением прав потребителя, которое допускается при размещении информации о товаре в интернет-магазине. Именно поэтом Федеральная антимонопольная служба (ФАС) начала разработку механизма, который защищал бы товарные знаки, представленные в онлайн-магазинах и агрегаторах. В России это слишком длительный и далеко несовершенный процесс, который планируется улучшить или даже кардинально изменить, но при этом постараться не ущемить в правах магазины, которые обеспокоены нововведениями. Продвижение товаров, так называемого «параллельного импорта»[1], тоже не редкость и разрешить этот вопрос в будущем постарается инициатива ФАС.

Все больше людей стали доверять уже привычным интернет-магазинам, но при этом формы электронной коммерции будут изменяться, для того чтобы предложить потребителям интересные сервисы. Дополнительная возможность участия в управлении страной, получение государственных услуг, не выходя из дома, тоже стали возможны благодаря проникновению Интернета во все сферы нашего бытия.

Закончилось то время, когда государство не проявляло никакого внимания к Интернету и электронной коммерции, теперь процесс контроля активизировался. Принимается очень большое количество законопроектов, под которые попадают и интернет-магазины. И эта тенденция регулирования будет усиливаться. Недавняя идея государства создать сеть, которая при необходимости будет полностью закрыта от западных информационных ресурсов по стоимости будет равна сумме, затраченной при создании сети Интернет в России.

Огромнейшее число агентов, взаимодействуют в сфере электронной коммерции между собой (начиная от создателей сайта и заканчивая покупателями), тем самым реализуя интересы и удовлетворяя свои потребности. В условиях увеличения количества пользователей Интернета (так в России на сегодняшний день каждый второй россиянин является пользователем Глобальной сети) наблюдается тенденция к увеличению агентов, действующих на рынке: «активно растет рынок связанных с интернетом услуг, объем которого достиг триллиона рублей» [2].

Поставщиками товаров в интернет-магазины могут выступать как российские производители, так и зарубежные, что говорит о широком распространении электронной коммерции. Часто покупатели хотят приобрести товары у зарубежных интернет-магазинов, тогда в дело вступают посредники, т.к. возможности заказать товар самому нет, либо сделать это очень сложно, из-за незнания языка или отсутствия специальной карты для оплаты покупки. Это могут быть как «частные» посредники, так и «посреднические компании». К посредникам можно отнести и курьеров, которые доставляют товар из интернет-магазина покупателю. Нужно

отметить, что доставка является неотъемлемой частью дистанционной торговли. В зависимости от того каким образом фирма определила для себя то, как товар попадет к покупателю и как оплачивается покупка, определяется и система налогообложения [3]. Но для начала фирма должна сделать так, чтобы товар купили именно у нее, и с этой целью необходимо развивать интернет-маркетинг.

Определив тип рыночной структуры, можно будет выявить потенциал конкурентной активности интернет-магазинов, ущерб от нее, наличие барьеров для входа на рынок, предположить возможные стратегии поведения фирм и их конкурентов, а также вероятность сговора между онлайн-магазинами.

Именно в зависимости от типа рыночной структуры государством должна выбираться программа по формированию и контролю конкуренции в стране. Применим для начала простой способ определения рыночной структуры – расчет рыночной концентрации долей предприятий по размеру выручки.

Индекс концентрации CRk рассчитывается как сумма рыночных долей крупнейших фирм, действующих на рынке. Формула имеет вид:

$$CR_k = \sum_{i=1}^{k} Y_i,$$

где Yi будет рыночная доля i-того интернет-магазина; k — число фирм, для которых высчитывается этот показатель. Формула для расчета рыночной доли одного интернет-магазина:

$$Y_i = \frac{q_i}{Q}$$

qi - объем продаж интернет-магазина, Q- объем рыночных продаж интернет-магазинов.

Произведя расчеты с помощью формул в Microsoft Excel на основе статистических данных [4], получаем, что CR3= 0,28, значит, рынок считается неконцентрированным, т.к. значения коэффициента для трех фирм, действующих на рынке, ниже 45% (CR3 < 0,45). Индекс концентрации CR3 показывает, что на три самые крупные фирмы приходится доля рынка интернет-магазинов в 28%. Нужно отметить, что доля самой большого по продажам интернет-магазина 2013 года RZD.RU ниже 35% (11,9%). Это значит, что она не попадает в реестр [5] хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке свыше 35%, который ведет Федеральная антимонопольная служба.

Показатель дисперсии рыночных долей рассчитывается по формуле:

$$\sigma^2 = \frac{1}{n}\sum (Y_i - \overline{Y})^2$$

где i =1,2,…, n,Yi - доля интернет-магазина, $\overline{Y}$- средняя доля фирмы на рынке равная 1/n, n - число фирм на рынке (в нашем случае 50 фирм). Произведя расчеты с помощью формул в Microsoft Excel на основе тех же статистических данных, получаем, что дисперсия рыночных долей равна

5,054. Это значит, что на рынке очень маленькая неравномерность распределения рыночных долей и рынок является низко концентрированным.

Индексы, которые были рассчитаны, имеют ряд недостатков, поэтому необходимо рассчитать более универсальный индекс - индекс Херфиндаля-Хиршмана, который равен сумме рыночных долей в квадрате всех фирм, действующих на рынке.

$$HHI = \sum_{i-1}^{n} Y_t^2, i = 1,...n.$$

Индекс Херфиндаля — Хиршмана лучше реагирует на рыночную долю каждой фирмы, и поэтому дает более реальную оценку. Для 50 интернет-магазинов HHI=447,632%. Следовательно рынок относится к третьему типу рынков, т.е. низкоконцентрированным, где при при CR<45% и HHI<1000% разрешаются слияния и поглощения.

Определение типа рынка очень сложный и неоднозначный процесс, применим инструментарий теории «нечеткой логики» [6]. Преобразуем индекс и границы, разделив их на 10000. Значения функции принадлежности, которая показывает «степень принадлежности базовой переменной нечеткому множеству», для монополии, олигополии, совершенной конкуренции и монополистической конкуренции рассчитываем по формуле: $M(x) = \begin{cases} 0, 0 \le x \le i, \\ 1, x \ge i, \\ 0{,}5\left\{1 + \sin\frac{\pi}{g-i}\left(x - \frac{g+i}{2}\right)\right\}, i \le x \le g, \end{cases}$ и получаем следующие результаты:

HHI	447,6
X=HHI/10000	0,045
M1(x)	0
M2(x)	0,251
M3(x)	0,502
M4(x)	0,496

Таблица 4 – «Значения функций принадлежности для интернет-магазинов в России»

Здесь M(1) - функция принадлежности монополии, M(2) - олигополия, M(3) - совершенная конкуренция, M(4) - монополистическая конкуренция. Можно сделать вывод, что тип рынка интернет-торговли в России в большей степени соответствует совершенной конкуренции (двухсторонней полиполии), где взаимодействуют между собой много покупателей и продавцов, потому что значение функции M(3) приближено к единице.

Проанализировав результаты, можно сказать, что рынок онлайн-торговли – это рынок с достаточно сильной дифференциацией продукции, это источник власти и инструмент конкуренции, модель стратегического поведения фирм и барьер входа. Сговор между интернет-магазинами в данном случае мало вероятен. Интернет-магазины не могут сильно повлиять на предложение, т.к. каждый в отдельности (по сравнению с общим объемом) поставляет незначительный объем товаров.

Ни для кого не секрет, что сейчас выйти на рынок интернет-торговли не составляет большого труда, конечно, есть издержки, как и в любом бизнесе: необходим персонал, который поддерживал бы обслуживание. Не обязательно собственными силами создавать «виртуальную торговую площадку которая, по сути, представляет собой сайт в Интернете» [7], можно нанять компанию, которая на этом специализируется, такой аутсорсинг значительно снижает издержки продавца. Кроме того, у него «отпадает необходимость в приобретении дорогостоящего торгового оборудования, найме торгового и обслуживающего персонала и т.д.». Нужно зарегистрировать домен и заключить договор с провайдером.

Таким образом, можно сделать вывод, что барьеры входа достаточно низкие, потому как на рынок может зайти при желании любая фирма, а вот перепрофилировать свой бизнес будет уже сложнее, что связано с дополнительными издержками. При этом в условиях Глобальной сети Интернет еще больше понижает уровень концентрации фирм, что снижает барьеры входа. Что касается институциональных барьеров входа, то они тоже очень низкие, государство лишь недавно стало контролировать сферу интернет-торговли.

Итак, рынок интернет магазинов – это неконцентрированный рынок, где взаимодействует большое количество агентов. Относим электронную коммерцию к такому типу рыночной структуры как совершенная конкуренция на основе выявленных фундаментальных условий функционирования рынка: низкие барьеры входа, сговор здесь маловероятен, сильная дифференциация продукции, реализуемой на рынке, и ряд других показателей. Проникновение Интернета во все сферы деятельности человека не могло не затронуть торговлю, войти в новый бизнес и реализоваться может любая компания, у которой есть активы и которая идет в ногу со временем. В зависимости от определенного типа рыночной структуры государством должна выбираться программа по формированию и контролю конкуренции в России.

При этом электронная коммерция в нашей стране плохо охраняется государством: несовершенство НПА приводит к незащищенности производителей, посредников и покупателей. Но наблюдается тенденция к усилению регулирования Интернета. Я думаю, что инициатива ФАС по защите от контрафактных товаров в недалеком будущем будет реализована и даст хороший результат.

Подводя итог, нужно сказать, что электронная коммерция - это очень перспективная сфера развития для нашей страны. Усовершенствование законодательства позволит выйти на новый уровень. И возможно, совсем скоро обычные магазины станут такой же редкостью, как когда-то были интернет-магазины.

Использованные источники:

1. Онлайн-магазинам предъявят права. Газета «Коммерсантъ» 23.10.2014г.//http://kommersant.ru/doc/2595551?isSearch=True

2. 1 Рунет: двадцать лет спустя. А. Грамматчиков. Журнал «Эксперт» №21(900) //http://expert.ru/expert/2014/21/runet-dvadtsat-let-spustya/
3. Налог и торговля через интернет-магазин в России //http://ecommercelaw.ru/nalog-na-internet-magazin-v-rossii.html
4. Топ 200. Газета «Коммерсантъ» 01.05.2013г.// http://www.kommersant.ru/doc/2181834
5. Реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке свыше 35%.ФАС //http://reestr.fas.gov.ru/
6. Методический подход к идентификации типа рыночной структуры (на примере рынка рыбопродукции Приморского края). Д.В. Николаев //http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2013/1/09
7. Налог и торговля через интернет-магазин в России //http://ecommercelaw.ru/nalog-na-internet-magazin-v-rossii.html

Удодова А.Н.
студент 3го курса
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ И СТЕПЕНЬ НЕСОВЕРШЕНСТВА НПА В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Аннотация: Статья посвящена государственной политике в сфере электронной коммерции. Была поставлена задача оценить степень несовершенства НПА в деятельности интерент-магазинов и агрегаторов, а так же была предпринята попытка решения проблемы незащищенности товарных знаков в этой сфере.

Ключевые слова: Федеральная антимонопольная служба, нормативно-правовые акты, электронная коммерция, агрегатор, товарные знаки.

Проблемы несовершенства НПА, регулирующих интернет-магазины, связаны неразрывно с технической особенностью реализации данного дела и с очень скудной научно-теоретической базой в этой сфере, все это в действительности усугубляется искажением нормативно-правовой информации, предоставляемой потребителям в Интернете. Так в литературе, даются неправильные и неточные определения даже такому базовому понятию как «электронная коммерция», которое не содержится в специальном зарубежном и российском законодательстве. Научная развернутая трактовка этого термина появилась в статье Белых В.С. «Правовое регулирование электронной коммерции в условиях глобализации»[1].

ФАС обеспокоена эффективностью защиты товарных знаков в интерне-магазинах и агрегаторах, действующих на российском рынке. При этом мнения агрегаторов разделились. Так «Яндекс. Маркет» считает, что действующая более 15 лет система разбора претензий достаточно

эффективна при разрешении споров вне суда и что любая претензия должна быть подтверждена, если доказательства есть, то дальше дело передается в суд или в ФАС, т.к. они не вправе обвинять стороны. С начала года поступило 18 заявлений подобного рода, но я полагаю, что инцидентов с нарушением прав гораздо больше, многие просто не хотят внеочередной бумажной волокиты. Напротив, Wikimart поддерживает инициативу ФАС и будет делать это в будущем.

В условиях ответных санкций возникает проблема того, что предприниматели начинают задумываться об открытии интернет-магазинов с точными копиями брендов (одежда, аксессуары и т.д.).

Примером несовершенства НПА может быть то, что в некоторых случаях не известно переводить или нет деятельность по доставке товаров на ЕНВД. Так Минфин постановил, что услуги по доставке переводятся на ЕНВД в случае, если они включены в стоимость товара, т.е. не признаются отдельным видом деятельности. И признал, что доставка самостоятельный вид деятельности во всех случаях, когда плата за нее взималась отдельно от стоимости товаров [2]. Этого придерживаются и некоторые суды: «выделение в договоре стоимости услуг по доставке отдельной суммой достаточно для применения ЕНВД в отношении деятельности по перевозке реализуемых товаров»[3]. Но известно судебное решение, в котором судом указано, что «деятельность по доставке может переводиться на ЕНВД только при наличии отдельного договора перевозки» [4].

Совсем недавно, 7 ноября 2014 года в Федеральной антимонопольной службе России состоялось первое заседание Рабочей группы, на котором обсуждались вопросы защиты конкуренции в сфере торговли с использованием телекоммуникационных сетей (интернет-торговли) в Российской Федерации. Эта рабочая группа была создана с участием компаний и организаций рынка в начале октября 2014 года. Проблему с незащищенностью товарных знаков можно решить, если: 1) создать механизм защиты по примеру американской торговой площадки eBay, где немедленно удаляется информация о контрафактном товаре по заявлению правообладателя; 2) использовать механизм, с помощью которого можно отличить сертифицированный производителем магазин.

Так на заседании была представлена процедура «НОТА». Эта процедура предусматривает рассмотрение жалоб покупателей и производителей к интернет-магазинам, в которых они приобрели товар, оказавшийся поддельным или б/у, информацию о котором они нашли с помощью товарных агрегаторов. Планируется правила всех товарных интернет-агрегаторов привести к одному стандарту, это позволит обратиться одновременно ко всем площадкам и очень быстро получить результат, также обговаривалась идея принять принципы американской площадки по незамедлительному удалению контрафактного товара.

«К следующему заседанию ФАС предложила товарным агрегаторам представить подробный алгоритм программы НОТА и подготовить примеры

случаев применения этой процедуры при получении жалоб от покупателей товаров» - отметил председатель Рабочей группы Николай Карташов, начальник управления контроля рекламы и недобросовестной конкуренции ведомства.

Конечно, если сравнивать ситуацию, которая была до 2012 года, то мы видим значительное увеличение законов, регулирующих деятельность в сфере электронной коммерции и Интернета в целом, но нельзя сказать, что меры государства эффективны или неэффективны, скорее всего, их просто пока недостаточно.

Использованные источники:

1. В. С. Белых. «Правовое регулирование электронной коммерции в условиях глобализации//Бизнес, менеджмент и право» 2004 год, № 2;
2. Письмо Министерства финансов от 31.01.2008 № 03-11-04/3/33;
3. Постановления ФАС Восточно-Сибирского от 05.03.2012 № А78-5193/2011 и Северо-Западного от 12.01.2011 № А44-1665/2010 округов;
4. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 12.02.2010 N А32-18385/2008-19/278.

Узбекова А.З.
студент 6 курса
специальность «Государственное и муниципальное управление»
Хатмуллина Л.Р., к.м.н.
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»
Россия, РБ, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ УСЫНОВЛЕНИЯ РОССИЙСКИХ ДЕТЕЙ ИНОСТРАННЫМИ ГРАЖДАНАМИ

Институт усыновления относится к одному из самых древних правовых институтов. Усыновление представляет собой один из институтов семейного права, юридический акт, в силу которого между усыновлённым ребёнком и его усыновителем устанавливаются правовые отношения, аналогичные отношениям между родителями и детьми. Семейное законодательство РФ предусматривает возможность усыновления российских детей как гражданами России, так и иностранными гражданами. В последнее время, усыновление российских детей иностранными гражданами стало распространенным, в связи с этим проблема, поднятая в статье, является актуальной.

Международное усыновление в России начало активно развиваться с распадом СССР и падением «железного занавеса» на рубеже 1980—1990-х годов. В 1992 году в России было официально разрешено усыновление детей иностранными гражданами [1].

По данным Минобрнауки России, всего за 2013 год было устроено на воспитание в семьи 65,6 тысячи детей, что превысило показатели 2012 года на 6,7 %. В 2012 году сохранилась тенденция сокращения усыновления детей иностранными гражданами. Общее количество детей, у

сыновленных иностранными гражданами, составило 2,6 тыс. человек, ро ссийскими гражданами — 6,5 тыс. детей. Преобладающее большинство детей, усыновленных ино странными гражданами в 2012 году (общее количество усыновленных д етей — 2604), переданы на воспитание гражданам Италии.

Согласно судебной статистике, в 2012 году количество дел о меж дународном усыновлении, рассмотренных судами с вынесением решения , по сравнению с 2011 годом уменьшилось на 21 %. Так, если в 2011 году с вынесением решения рассмотрено 3076 дел о международном ус ыновлении (в том числе с удовлетворением требования — 3069 дел), то в 2012 году с вынесением решения рассмотрено 2426 та ких дел (в том числе с удовлетворением требования — 2410 дел) [2].

Основным правовым актом, регулирующим усыновление, является Семейный кодекс Российской Федерации. Статья 124 Кодекса определяе т усыновление приоритетной формой устройства детей, оставшихся без попечения родителей [4]. В отношении иностранных усыновителей Семе йный кодекс устанавливает очередность, согласно которой в первую оче редь дети должны передаваться на воспитание в семьи граждан Российс кой Федерации, либо их родственникам. Во вторую очередь дети перед аются на воспитание российским гражданам, постоянно проживающим з а пределами территории РФ. И затем дети могут быть переданы на вос питание иностранным гражданам и лицам без гражданства, которые не являются родственниками усыновляемых детей.

Важнейшим международным документом, регулирующим вопросы усыновления, является Конвенция о правах ребенка 1989 года. Конвенц ия закрепляет право каждого ребенка, который временно или постоянно

лишен своего семейного окружения или который в его собственных наи лучших интересах не может оставаться в таком окружении, имеет право на особую защиту и помощь, предоставляемые государством. Конвенци я предусматривает такую помощь как передача на воспитание или усын овление в другой стране.

В соответствии с российским законодательством, иностранные граждане-кандидаты в усыновители вправе проводить процедуру усыновления ребёнка как самостоятельно, так и через представительства иностранных органов и организаций, получивших разрешение на осуществление такой деятельности на территории России. Желающие принять детей на воспитание в свои семьи вправе обратиться за информацией об оставшихся без попечения родителей детях к любому региональному или федеральному оператору государственного банка данных о детях. При выборе ребёнка соответствующий оператор выдаёт потенциальному усыновител ю-иностранцу направление на его посещение — и информирует об этом орган опеки и попечительства или региональн

ого оператора по месту фактического нахождения этого ребёнка. По результатам посещения иностранный гражданин обязан проинформировать оператора о принятом им решении об усыновлении или отказе, а также представить пакет необходимых документов. Досудебная подготовка дела по международному усыновлению осуществляется федеральным или региональным оператором государственного банка данных, сотрудником органа опеки и попечительства.

Процесс усыновления ребенка из Испании может занимать до нескольких лет (срок зависит от региона). Все это означает, что испанцам легче принимать в свои семьи детей из других стран. Большинство сирот попадает в Испанию из России и Китая: в 2011 году испанцы усыновили 712 российских и 677 китайских детей [5].

На сегодняшний день проблема насилия в отношении детей, усыновленных иностранными гражданами, является одной из самых актуальных. Так, по данным американского Национального комитета по усыновлению, в период с 1996 по 2008 годы в США погибли 15 российских детей, усыновлённых американскими гражданами, ещё один — в Канаде. По данным, приведённым «Российской газетой», с 2006 года по первое полугодие 2010 года в США погибли 17 усыновлённых американскими родителями российских детей. Впрочем, газета «Новые известия» приводит сравнение: за 1991—2006 годы из общего количества детей, усыновлённых иностранцами, погибли пятеро, еще 16 стали жертвами несчастных случаев. В России за тот же период погибли 1220 приёмных детей, из них 12 человек были убиты усыновителями [6].

Процедура международного усыновления требует повышенного внимания, поскольку усыновляемые дети передаются на воспитание в семьи иностранных граждан, поживающих за пределами Российской Федерации. Это приводит к необходимости формирования особого порядка международного усыновления и системы контроля за усыновленными детьми в целях защиты их прав и интересов на территории иностранного государства [3].

В настоящее время является актуальной проблема государственного контроля за соблюдением прав и законных интересов детей при усыновлении их иностранными гражданами. Согласно российскому законодательству, усыновившие ребёнка родители должны представлять отчёты после усыновления. Однако на практике такие отчёты чаще всего не предоставляются. В основном происходит это в случаях независимого усыновления.

Еще одной проблемой следует назвать недостоверность сведений, предоставляемых иностранными усыновителями. Часто у суда нет реальных возможностей убедиться в действительности предоставленных в судебное заседание документов.

Иностранные граждане нередко проходят медицинское освидетельс твование в российских клиниках, где они получают справку установлен ной формы. Оформление же справок сегодня превратилось в доходный бизнес. Срок получения справки зависит от размера вознаграждения. Эт ому фактору во многом способствует коммерциализация процесса межд ународного усыновление [7]. Резюмируя вышесказанное, следует отметит ь, что международное усыновление является важным фактором жизни с овременного российского общества. Однако существует немало проблем, которые необходимо решить. Так, проблему насилия в отношении дете й могут решить ряд законов об ограничении или полном запрете усыно вления российских детей, таких как закон «Димы Яковлева». Данные за коны следует принять в отношении тех стран, где чаще возникают случ аи насилия. Также необходимо заключение двусторонних соглашений, к оторые регламентировали бы вопросы усыновления. Данные законы и с оглашения позволили бы предотвратить незаконную деятельность в отно шении усыновляемых детей, а также их похищения, подмены, торговлю

детьми, эксплуатацию детского труда и насилие над детьми. Кроме тог о, в целях защиты интересов детей, необходимо детально проверять документы, которые предоставляют иностранные усыновители. Данные мер ы позволят сократить число несчастных случаев, связанных с усыновлен ием российских детей иностранными гражданами и защитят их жизнь и здоровье.

Использованные источники:

1. Белашева И. Посредникам не беспокоить. — «Время новостей», № 88, 24 мая 2006 года.
2. Верховный Суд РФ. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://vsrf.ru/vscourt_detale.php?id=8848 (дата обращения 21.02.2014).
3. Паршукова К.Ю. Общая характеристика отношений, порождаемых усы новлением, и их правовая природа // Семейное и жилищное право. — 2008. — № 2. — С. 17—20.
4. Семейный кодекс Российской Федерации [Текст]: [принят Гос. Думой 8 декабря 1995 г.: ред. от 25 ноября 2013 г.] // Российская газета. 1996 . 27 января.
5. Справочно-информационный портал об Испании. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://inspain.ru/articles/deti/adoption/ (дата обращения 17.02.2014).
6. Усыновление детей иностранцами в современной России. [Электронны й ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.memoid.ru/node/Usynovlenie_detej_inostrancami_v_sovreme nnoj_Rossii#cite_note-sia-65 (дата обращения 20.02.2014).
7. Чашкова С.Ю. Теория и практика международного усыновления // Се мейное и жилищное право. — 2008. — № 5. — С. 13—17.

Ураев Р.Р., к.с.н.
доцент
Беленкова А.С.
студент 6 курса
факультет информационных технологий и управления
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Актуальность государственной информационной политики обусловлена тем, что модернизация политической системы России сопровождается формированием новой государственной информационной политики[2].

С 90-х годов прошлого века в нашей стране последовательно усиливается внимание к информатизации, информационной безопасности и государственной информационной политике. Активная и эффективная информационная деятельность, как важнейшее условие конкурентоспособности, становится велением времени.

Государственная информационная политика – это особенная сфера жизнедеятельности людей, связанная с воссозданием и распространением информации, что удовлетворяет интересы государства и гражданского общества, и направленная на обеспечение эффективного взаимодействия между ними[1].

С образованием новых отделов в администрациях городов и районов, расширилось взаимодействие центра с территориями в области информационной работы, появились дополнительные организационные и технические возможности.

Как показывает анализ отчетов информационно-аналитических отделов, они в целом успешно справляются с возложенными задачами. Каждое мероприятие получает информационное обеспечение. В администрациях муниципальных районов и городских округов усилились связи с общественностью, улучшилось взаимодействие со СМИ (аккредитация журналистов, брифинги и пресс-конференции).

Например, в г. Уфе и его муниципальных районах регулярными стали пресс-конференции, выступления руководителей в газете «Вечерняя Уфа», выпускается информационный бюллетень. Другие новшества – «Горячий пейджер» администрации, «Прямые линии» с населением.

Возможности получения гражданами необходимой информации в обществе непрерывно растут. Значительный поток информации создает впечатление хорошей информированности населения.

Сегодня информационные технологии играют важнейшую роль во всех сферах жизнедеятельности человека и, прежде всего, – в сфере политики. Одним из действенных способов повышения эффективности политической деятельности выступают информационно-аналитические

технологии, включающие в себя методы сбора и обработки информации о социально-экономических, общественно-политических, культурно-духовных процессах, их анализа, синтеза, а также оценки последствия принятия различных вариантов политических и других решений[3].

В Республике Башкортостан создана эффективно действующая вертикаль исполнительной власти, позволяющая в полной мере регулировать процессы экономики, социальной сферы, отдельные сферы духовной жизни.

Одними из основных задач государственной информационной политики является полноправное участие Башкортостана в информационной и экономической интеграции субъектов Российской Федерации; создание эффективной системы обеспечения прав граждан и социальных институтов на свободное получение, распространение и использование информации как важнейшего условия демократического развития.

Государственная информационная политика Республики Башкортостан должна строиться на основе следующих основных принципов:

- учет интересов всех участников информационной деятельности;
- открытость и прозрачность, обеспечение максимальной доступности республиканских информационных ресурсов;
- централизованная и планомерная государственная поддержка и регулирование;
- проведение согласованной научно-технической политики и использование единых подходов.

Реализация государственной информационной политики РБ – это не кампания и не задача одного дня, а повседневная кропотливая деятельность органов государственной власти и местного самоуправления, всех информационно-аналитических служб районных и городских администраций и всех республиканских и местных средств массовой информации.

На наш взгляд, при слаженной системной работе, ответственном и творческом отношении к делу, информационная идеологическая составляющая будет играть важную роль в поступательном развитии всех сторон жизни Республики Башкортостан.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27 июля 2006 года, последнее изменение зафиксировано 21 июля 2014 г.
2. Юдин И.В. Особенности реализации государственной информационной политики в Российской Федерации: региональный аспект // Вестник университета. – М.: ГУУ, 2009. №8.
3. Памарин И.Н. Информационная политика и геополитика / И.Н. Памарин. – М. 2009. с.39

Уразбахтина Р.Р.
студент
Ханнанова Т.Р., к.ю.н.
профессор
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАЧИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПО БЛАГОУСТРОЙСТВУ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Аннотация: статья посвящена специфике управленческой деятельности органов местного самоуправления в решении проблем и задач в вопросах благоустройства муниципальных территорий.

Ключевые слова: благоустройство муниципальных территорий, управленческая деятельность, проблемы, задачи.

Одной из важнейших задач, которая стоит перед органами местного самоуправления является благоустройство территории муниципального образования.[1] Решение данного вопроса регламентируются многочисленными документами, в которых описываются правила уборки территорий и правила благоустройства.

Комплекс мероприятий направленных на создание благоприятных, здоровых и культурных условий жизни, трудовой деятельности и досуга населения в границах муниципального образования и осуществляемых органами государственной власти, органами местного самоуправления, физическими и юридическими лицами; и является благоустройством территории муниципального образования.[3]

В состав сферы благоустройства территорий входит[2]:

-дорожное хозяйство;

-санитарная очистка и уборка;

-зеленое хозяйство;

-уличное освещение;

-элементы архитектуры малых форм;

-прочие виды благоустройства.

Проанализировав за последние годы политику развития мероприятий по благоустройству территорий населенных пунктов и близлежащих земель, установили, что сформирована строго определенная система организации, направленная контролировать и решать поставленные задачи. Также установлена работа системы мер по стимулированию активности населения на территории их проживания, молодежных организаций, трудовых коллективов, предприятий и организаций.

Во всех территориальных единицах введен единый санитарный день. Также активно используется метод проведение месячников и субботников по поддержанию благоприятного, комфортного и чистого состояния территорий.

В результате такой деятельности, за последнее десятилетие, в стране

удалось значительно улучшить внешний облик и санитарно-гигиеническое состояние не только в городских, но и сельских поселениях.

Горожанам был задан вопрос: «Какие изменения, по вашему мнению, произошли в г. Уфе за 2014 год в благоустройстве города?» Ответы даны в процентах от числа опрошенных.[3]

- положительные 88,0 (2014); 69,4 (2013)
- без изменений 6,4 (2014); 20,9 (2013)
- отрицательные 2,0 (2014); 4,7 (2013)
- затрудняюсь ответить 3,7 (2014); 5,1 (2013).

Большинство опрошенных (88%) считают, что за прошедший, 2014 год в благоустройстве города произошли положительные изменения. Кроме того, если посмотреть на динамику развития, то, по сравнению с прошлым годом, доля позитивных оценок возросла на 18,6%.[3]

Итак, по результатам мониторинга в течение последних нескольких лет, можно отметить тенденцию роста положительных оценок динамики благоустройства города Уфы. В сравнении с предыдущим годом в данном направлении заметна позитивная динамика развития, что, конечно, не может не радовать.

Но не смотря на положительную динамику в решении вопросов по улучшения благоустройства муниципальных территорий, остаются множество острых задач и вопросов стоящие перед органами местного самоуправления .

Одним из таких вопросов является нехватка финансовых ресурсов, что влечет за собой ряд нерешенных поставленных задач при благоустройстве территорий.

Финансирование на благоустройства территории могут быть получены как из муниципальных или государственных органов власти, так и из собственных средств, заработанных муниципальных образований. Но на практике очень часто руководители прибегают к помощи людей, живущих на территории образования, которые могут оказать помощь в уборке и благоустройстве территории, а также привлекают предпринимателей, которые работают на территории муниципального образования, для финансовой помощи в озеленении и благоустройстве территорий.

Не менее остро стоит вопрос нехватки высококвалифицированной рабочей силы, которая далеко не всегда может обеспечить высокий уровень исполнения запланированных мероприятий. С другой стороны, в настоящее время мало муниципальных образований имеющих современное оборудование для проведения качественных работ по благоустройству территорий.

Необходимо затронуть проблему низкого уровня культуры поведения жителей населенных пунктов, вандализм и другие отрицательные влияния человеческой деятельности к элементам благоустройства, которая приводит к не запланированным затратам и иным мерам по устранению ущерба.

Безусловно, следует отметить, что вопрос благоустройства муниципальных территорий играет очень важною роль в жизнедеятельности населения, занимает должное место в решении вопросов местного значения и подлежит решению в первоочередном порядке.[1] Следовательно, проанализировав вышеуказанные проблемы, изменить положение можно с помощью своевременного финансирования и контроля использования средств, направленных на решение этих вопросов, повышения квалификации и профессиональной подготовки работников сферы благоустройства, а также проведения ознакомительных, патриотических мероприятий для населения с целью повышения культуры поведения и бережному отношению к окружающему миру.

Использованные источники:

1. Закон Российской Федерации от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс] :(ред. от 29.12.2014)/ / СПС «Консультант Плюс»
2. Парахина, В.Н. Муниципальное управление [Текст]: учеб.пособие/ В.Н. Парахина.-М.: КНОРУС,2014.-489с.
3. Каверн, И.В. Благоустройство и озеленение территории муниципального образования [Текст] / И.В. Каверн // Местное самоуправление в Российской Федерации.- 2012.- № 4.- С. 44-46.
4. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан http://bashstat.gks.ru/

Урманцева А.А.
студент
Сафиуллина А.Т.
студент
БашГУ, ИНЭФБ
Российская Федерация, г. Уфа

ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Актуальность данной темы обусловлено происходившими на сегодняшний день проблемами нашей страны. Ведь именно в период кризиса особое значение приобретают возможности формирования экономической безопасности государства. Наша страна перетерпела глубокий кризис 1990-х гг., мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. и переживает сегодняшний кризис. Экономическая безопасность волновала многих политиков, ученых и наиболее полно обсуждаются в трудах Абалкина Л.И., Возженикова А.А., Глазьева С.Ю., Городецкого А.Е., Олейникова Е.А., Манилова В.Л., Прохожева А.А., Райзберга Б.А., Сенчагова В.К., Степашина С.В. и других. Из зарубежных исследований обращают на себя внимание работы V. Cable, P. DeSouza, Altins von Geusau, C. Goodwin, A. Westing.

Закон Российской Федерации «О безопасности» определяет

экономическую безопасность России как защиту жизненно важных интересов всех жителей страны, российского общества в целом и государства в экономической сфере от внутренних и внешних угроз [1, с.14]. Экономическая безопасность является главным компонентом системы национальной безопасности.

Для любой страны суть экономической безопасности заключается в возможности должного контроля со стороны органов управления по эффективному использованию природных, трудовых, материальных, финансовых ресурсов, достижению экономического роста, повышению качества продукции, работ, услуг, конкурентоспособности производства.

Каждая страна самостоятельно составляет программы по защите экономического пространства региона от внешних и внутренних угроз, которые препятствуют эффективному функционированию составляющих региональной экономики: институциональной инфраструктуры (органов административно-территориального управления и финансово-кредитных институтов); собственно сферы производства; объектов транспорта и связи; науки и научных учреждений; систем жизнеобеспечения; социальной сферы.

Существует ряд причин, которые приводят к возникновению и развитию кризисной ситуации в стране. И они вызывают угрозы экономической безопасности страны. Примерами факторов дестабилизации являются:

1. Спад производства и потеря внутреннего рынка.
2.Разрушение производственно-технического потенциала и деиндустриализация экономики.
3. Потеря продовольственной независимости.
4. Рост безработицы и ослабление трудовой мотивации.
5. Криминализация экономики.
6. Безвозвратное ухудшение состояния природной среды.
7. Нарушение финансового обеспечения территории.
8. Потеря внешнего рынка.

Выявление угроз экономической безопасности и прогнозирование их последствий осуществляется с помощью проведения мониторинга.

Экономическая безопасность имеет внутреннюю и внешнюю структуру. Необходимо отметить три важные элементы внутренней структуры:

1) экономическая независимость (экономическая автономность), т.е. будучи конкурентоспособными, участвовать на равных в мировой торговле;

2) экономическая устойчивость, т.е. создавать надежные условия для развития предпринимательской деятельности, сдерживать факторы, способных дестабилизировать ситуацию;

3) способность к саморазвитию и прогрессу, т.е. создавать благоприятный климат для инвестиций и инноваций, регулярно модернизировать производство.

Внешняя структура экономической безопасности включает такие

позиции как:

- сырьевая ориентация экспорта;

-зависимость от импорта продовольствия и фармацевтической продукции;

-внешняя задолженность.

Именно и эти позиции стали основными факторами подорожания продуктов питания и лекарств. Не было достаточной базы для изготовления фармацевтической продукции. Страна сегодня ищет пути выхода из этого кризиса. Нет однозначного ответа на этот вопрос и не определены реальные масштабы кризиса. Многие политики предлагают такие методы как децентрализация власти, отказ от сырьевой ориентированности. С этой целью нужно:

- постепенно создавать свою сырьевую базу, исключить свою зависимость от других государств;

- способствовать развитию малого и среднего бизнеса, упростить процедуру их создания и функционирования, сократить налогообложение для этих организаций, а также выделить целевые кредиты для развития строительства, сельского хозяйства, промышленности;

- реализовывать только те проекты, которые в последующем дадут прибыль;

- поддерживать качество выпускаемой продукции в целях конкурентоспособности.

Самое главное – избегать и не создавать самим проявлений паники, которые могут привести к потере поставщиков и клиентов, предпринятые санкции по отношению России привели к убытку в экономике многих стран. Возникшая проблема касается не только России, но и стран Запада. Антикризисные программы должны быть комплексными, поэтому встает вопрос поиска пути выхода из кризиса в международном масштабе.

В последние годы обозначилась тенденция выделения специфических отраслевых направлений в рамках единой системы приоритетов экономической безопасности. Появились работы по региональной, а также продовольственной, энергетической, технологической и другим составляющим экономической безопасности. Проблемы продовольственной и энергетической безопасности получили отражение в работах Борисенко Е., Матвеева В., Литвинова Ф., Маслакова В., Хромова Ю. и др. Фундаментальные исследования проблем региональной безопасности проводятся в Центре экономической безопасности Института экономики УрО РАН под руководством академика РАН Татаркина А. и профессора Куклина А. Особое внимание уделяется вопросам энергетической безопасности страны.

Реализация независимой экономической политики, стремящейся к экономической безопасности страны, выступает как условие гарантированного обеспечения необходимыми ресурсами.

Самое главное для экономической безопасности страны – умение

предсказывать ожидаемые угрозы, уметь их оценивать, а также оказывать влияние на экономические и не экономические ходы. Способность прогнозировать имеет большое значение в экономическом развитии региона, охватывающая различные аспекты жизни страны: демография, природные ресурсы, динамика производства по отраслям, результаты инновационной деятельности.

Таким образом, «экономическая безопасность» предполагает способность экономической системы обеспечить стабильный экономический рост, обеспечивать защиту интересов общества и удовлетворение его потребностей.

Использованные источники:

1. Закон РФ «О безопасности» от 28.12.2010 г.
2. Внешние и внутренние угрозы экономической безопасности/ [Электронный ресурс] – URL: http://www.irbis.vegu.ru (дата обращения: 08.04.2015).
3. Экономическая безопасность: учебник для вузов / под ред. Л.П. Гончаренко. – М., Юрайт, 2014.
4. Экономическая и национальная безопасность: учебник/ под ред. Е.А. Олейниика . – М., 2004. – 216 с.

Ускова Н.А.
студент 4 курса
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовое состояние предприятия – это совокупность показателей отражающих его способность погасить свои долговые обязательства. Финансовая деятельность охватывает процессы формирования, движения и обеспечения сохранности имущества предприятия и контроля за его использованием.

При диагностике финансового состояния любого предприятия одним из критериев успешного хозяйствования является его обеспеченность собственными оборотными средствами. Этот критерий характеризует размер той части оборотного капитала, которая свободна от обязательств и обеспечивает нормальное функционирование предприятия, т.е. может идти на приобретение ресурсов и затраты на производство продукции.

Для анализа обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами определяется их излишек или недостаток для покрытия запасов и дебиторской задолженности за товары, работы и услуги, не прокредитованные банком.

Финансовое состояние предприятия является отражением накопленного им потенциала за счет текущих финансовых результатов, которое описывается активными и пассивными статьями бухгалтерского баланса, а также соотношения между ними.

Диагностика финансового состояния может быть выполнена с позиций краткосрочной и долгосрочной перспективы. В первом случае рассматривается платежеспособность и ликвидность, во втором – финансовая устойчивость.

В долгосрочном периоде одним из основных и наиболее важных показателей финансовой устойчивости организаций, безусловно, является чистая (нераспределенная) прибыль. Прибыль — основной внутренний источник формирования финансовых ресурсов организации, обеспечивающих ее развитие. Чем выше уровень генерирования прибыли организации в процессе ее деятельности, тем меньше потребность в привлечении финансовых средств из внешних источников и, при прочих равных условиях, тем выше уровень устойчивости развития, повышения конкурентной позиции организации на рынке.

Для поддержания финансовой устойчивости важен рост не только прибыли, но и ее уровня относительно вложенного капитала или затрат организации, т. е. рентабельности. Следует помнить, что высокая прибыльность связана и с высоким риском, а это означает, что вместо получения дохода организация может понести значительные убытки и стать неплатежеспособной. Значит, в стремлении к успехам организации приходится решать основную дилемму: рентабельность или ликвидность, чтобы совместить динамическое развитие с наличием достаточного уровня денежных средств и высокой платежеспособностью.

Факторы разделаются на внешние и внутренние. Рассмотрим сначала внешние факторы.

Внешние — это все те факторы, которые находятся за пределами организации и могут на нее воздействовать. Внешняя среда, в которой приходится работать организации, находится в непрерывном движении, подвержена изменениям. Способность организации реагировать и справляться с этими изменениями внешней среды является одной из наиболее важных составляющих ее успеха.

Основные факторы внешней среды могут быть разделены на четыре крупные группы:

• политические и правовые факторы. Различные факторы законодательного и государственного характера могут влиять на уровень существующих возможностей и угроз в деятельности организации: изменения в налоговом законодательстве; расстановка политических сил; отношения между деловыми кругами и правительством; патентное законодательство; законодательство об охране окружающей среды; правительственные расходы; антимонопольное законодательство; денежно-кредитная политика; государственное регулирование; федеральные выборы; политические условия в иностранных государствах; размеры государственных бюджетов; отношения правительства с иностранными государствами;

• экономические факторы. На способность организации оставаться

прибыльной непосредственное влияние оказывает общее здоровье и благополучие экономики, стадии развития экономического цикла. Макроэкономический климат в целом будет определять уровень возможностей достижения организациями своих экономических целей. Плохие экономические условия снизят спрос на товары и услуги организаций, а более благоприятные — могут обеспечить предпосылки для его роста. При анализе внешней обстановки для некоторой конкретной организации требуется оценить ряд экономических показателей. Сюда включаются ставка процента, курсы обмена валют, темпы экономического роста, уровень инфляции и некоторые другие;

• социальные и культурные факторы формируют стиль нашей жизни, работы, потребления и оказывают значительное воздействие практически на все организации. Новые тенденции создают тип потребителя и, соответственно, вызывают потребность в других товарах и услугах, определяя новые стратегии организации;

• технологические факторы. Революционные технологические перемены и открытия последних десятилетий, например, производство с помощью роботов, проникновение в повседневную жизнь человека компьютеров, новые виды связи, транспорта, оружия и многое другое, представляют большие возможности и серьезные угрозы, воздействие которых менеджеры должны осознавать и оценивать.

Теперь рассмотрим внутренние факторы.

С точки зрения влияния на финансовую устойчивость организации основными внутренними факторами являются:

- отраслевая принадлежность организации;
- состав и структура выпускаемой продукции (услуг), ее доля в спросе;
- размер уставного капитала предприятия;
- величина и структура расходов производства, их динамика по сравнению с денежными доходами предприятия;
- состояние имущества и финансовых средств, включая запасы и резервы, их структура и состав.

Степень их совокупного влияния на финансовую устойчивость предприятия зависит не только от соотношения выше перечисленных факторов, но и от той стадии производственного цикла, на которой в настоящее время находится организация, от компетенции и профессионализма ее менеджеров. Практика показывает, что значительное количество неудач организации может быть связано именно с неопытностью и/или некомпетентностью менеджеров, с их неспособностью брать во внимание изменения внутренней и внешней среды.

Для обеспечения устойчивости предприятия важна не только суммарная величина затрат, но и соотношение между постоянными и переменными расходами.

Переменные расходы (на энергию, сырье, транспортировку продукции и т.п.) пропорциональны объемам производства. Постоянные расходы (на

приобретение и/или аренду оборудования и помещений, управление, амортизацию, рекламу, выплату процентов за банковский кредит, заработная плата сотрудников и прочее) - от объема производства не зависят.

Еще одним существенным фактором финансовой устойчивости организации, тесно связанным с типами производимой продукции (оказываемых услуг) и технологией производства, является оптимальный состав и структура средств предприятия, а также правильное определение стратегии управления ими. Устойчивость организации и потенциальная результативность предпринимательства во многом зависят от качества управления текущими активами предприятия, от того, какие и сколько задействовано оборотных средств, каков размер запасов и активов в денежной форме и т.п.

Использованные источники:

1.Грачев А.В. «Основы финансовой устойчивости предприятия» // Финансовый менеджмент, 2010г. – № 4.

2.Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: теория и практика: Учебное пособие для вузов. - М.: ИД "ФОРУМ": ИНФРА-М, 2010. - 415 с.

3.Кован С.Е. «Финансовая устойчивость предприятия и её оценка для предупреждения его банкротства» / С.Е. Кован, Е.П. Кочетков // Экономический анализ: теория и практика – 2012 г. – № 15.

4.Бородуля, Е.Б. Проблема оценки эффективности экономической деятельности предприятия /Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 43-49.

5.Лапшина, Г.В. Корпоративная социальная ответственность как фактор эффективной деятельности организации на селе /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы V Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения»: сборник научных трудов. – Ульяновск: УГСХА им. П.А.Столыпина, 2013. - С. 58-61.

6.Зимин, Н.Е. Влияние государственных программ на развитие регионального АПК /Н.Е.Зимин, А.В.Жирнов //Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П.Горячкина». -2006. - №4. – С. 27.

Усманова Л.А.
студент 5 курса
Ураев Р.Р., к.с.н.
доцент
БашГАУ
Россия, г. Уфа

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В России накоплен значительный опыт реформирования института государственной службы, как составляющей системы государственного управления, учитывающего особенности российского менталитета, многонациональности и значительного количества субъектов Российской Федерации.

Задачи модернизации системы государственного управления являются важным элементом ежегодного послания Президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации, в котором подчеркивается " ... о необходимости административной реформы. Ее результатом должно стать государство, адекватное нашему времени и целям, перед которыми стоит наша страна. И государственный аппарат должен быть эффективным, компактным и работающим" [4].

Нормативное правовое регулирование системы государственной службы осуществляется в соответствии с Конституцией Российской Федерации, Федеральным законом от 27.05.2003г № 58-ФЗ "О системе государственной службы Российской Федерации", Федеральным законом от 27.07.2004 N 79-ФЗ "О государственной гражданской службе Российской Федерации", Указом Президента РФ от 7.05.2012г. № 601 "Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления" и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, общепризнанными принципами и нормами международного права, международными договорами Российской Федерации, конституциями (уставами), законами иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации.

Результатами реализации Концепции административной реформы в Российской Федерации стало формирование нормативной и методической базы повышения качества исполнения государственных функций и предоставления государственных и муниципальных услуг, формирование механизмов управления и стимулирования реализации административной реформы. В качестве целей административной реформы в Российской Федерации были выбраны следующие: повышение качества и доступности государственных услуг; ограничение вмешательства государства в экономическую деятельность субъектов предпринимательства, в том числе прекращение избыточного государственного регулирования; повышение эффективности деятельности органов исполнительной власти [3].

Современная Россия является государством формирующегося

гражданского общества. В условиях переходного периода давление со стороны его структур на государство остается пока незначительным. Сильное государство и профессиональный государственный аппарат — основное условие для создания благоприятной среды для свободного развития структур гражданского общества, повышения гражданской активности людей. В основу взаимоотношений между государственной службой и гражданским обществом должны быть положены принцип открытости и гласности в осуществлении государственной службы и принцип служения государству. Важнейшая задача реформы государственной службы - создание правовых и организационных условий для развития гражданского контроля в данной сфере. Его формами являются: во-первых, привлечение представителей гражданского общества к работе коллегиальных образований в сфере государственной службы (конкурсные, квалификационные, аттестационные и другие комиссии, советы по этике); во-вторых, вовлечение представителей гражданского общества в экспертно-консультативную деятельность в сфере государственной службы; в-третьих, согласование со структурами гражданского общества решений по кадровым вопросам в системе государственной службы; в-четвертых, создание общественных организаций контроля. Нужны специальные, закрепленные в нормах права, административные процедуры привлечения структур гражданского общества, широкой общественности как непосредственно к решению проблем государственной службы, так и в целом к реализации государственными органами их полномочий [2].

Приоритетными направлениями дальнейшего совершенствования правовой основы государственной службы Российской Федерации являются:

- нормативное регулирование взаимодействия государственных служащих разного вида государственной службы, проходящих службу в одном органе государственной власти;
- придание статуса особой разновидности гражданской службы службе альтернативной;
- формирование соответствующей подструктуры государственной службы в Российской Федерации - гражданской политической службы;
- разработка и принятие законопроектов, регулирующих правоохранительную и военную службу;
- переработка раздела Федерального закона «О системе государственной службы Российской Федерации», посвященного управлению этой системой, предусматривающей, в частности, необходимость создания специального органа по управлению государственной службой;
- нормативное регулирование перемещения государственных служащих из органов одной ветви власти в другую.

Таким образом, реформирование системы государственной службы РФ осуществляется для повышения эффективности государственного

управления, формирования и развития системы государственной службы, её отдельных видов, качественной подготовки и рационального использования кадрового состава государственных органов РФ.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 27.05.2003 N 58-ФЗ (ред. от 02.07.2013) "О системе государственной службы Российской Федерации"
2. Федеральный закон от 27.07.2010 N 210-ФЗ (ред. от 31.12.2014) "Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг"
3. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. N 601 "Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления"
4. Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 04.12.2014 "Послание Президента РФ Федеральному Собранию"
5. Масленникова Е., Государственное и муниципальное управление [Текст]: конспект лекций / Е. Масленникова - М.: Флинт, 2013. -с. 160

Усольцева А.В.
студент 3 курса
Солодовникова У.Н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономики
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-мансийск

ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК СПОСОБ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Современная налоговая система Российской Федерации характеризуется наличием специальных налоговых режимов, призванных создать более благоприятные условия для организаций, относящихся к сфере малого бизнеса, а также для индивидуальных предпринимателей. Повышение роли малого бизнеса в экономике развитых стран и стремление обеспечить адекватное его развитие в отечественных условиях является обоснованием для необходимости применения специальных налоговых режимов.

Традиционная система налогообложения может быть слишком сложной и громоздкой для использования ее малыми предприятиями. В связи с этим в Налоговом Кодексе Российской Федерации предусмотрены режимы налогообложения, призванные упростить исчисление и уплату налогов для отдельных категорий налогоплательщиков или отдельных видов деятельности.

К специальным налоговым режимам, предусмотренным Налоговым Кодексом Российской Федерации относятся:

- упрощенная система налогообложения;
- единый сельскохозяйственный налог;
- единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности;

- патентная система налогообложения.

Рассмотрим патентную систему налогообложения подробнее. Патентная система налогообложения устанавливается Налоговым кодексом, вводится в действие законами субъектов Российской Федерации и применяется на территориях указанных субъектов Российской Федерации. Налогоплательщиками признаются индивидуальные предприниматели, перешедшие на патентную систему налогообложения. Переход данную систему или возврат к иным режимам налогообложения индивидуальными предпринимателями осуществляется добровольно.

Патентную систему налогообложения имеют право применять только индивидуальные предприниматели, средняя численность наемных работников которых, не превышает за налоговый период, по всем видам предпринимательской деятельности, 15 человек.

Патентная система действует только для определенных видов деятельности, которые указанны в пункте 2 статьи 346.43 Налогового кодекса. Согласно положению главы 26.5 НК РФ индивидуальным предпринимателям не запрещается совмещать несколько режимов налогообложения. Патент выдается с любой даты, на период от одного до двенадцати месяцев включительно в пределах календарного года.

Налоговая база определяется как денежное выражение потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по виду предпринимательской деятельности. При этом максимальный размер потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода не может превышать 1 млн. рублей, если иное не установлено субъектом РФ, в котором будет осуществляться деятельность на основе патента.

Налоговый период - год, если патент выдан на срок менее календарного года, налоговым периодом признается срок, на который выдан патент. Налоговая ставка устанавливается в размере 6 процентов. Налог исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы.

Налоговая декларация по налогу, уплачиваемому в связи с применением патентной системы налогообложения, в налоговые органы не представляется. При применении патентной системы индивидуальные предприниматели освобождаются от уплаты налога на доходы физических лиц, налога на имущество физических лиц и НДС, но при этой системе налогообложения необходимо платить страховые взносы во внебюджетные фонды.

Рассмотрим фискальную функцию патентной системы налогообложения.

Таблица 1. - Фискальная функция налогов

Год	Количество денежных средств, поступивших в бюджет РФ, тыс. руб	Количество денежных средств, поступивших в бюджет ХМАО - Югры, тыс. руб
2013	1 946 761	67 322
2014	3 432 584	98 809

Поступление в бюджет как Российской Федерации, так и Ханты-Мансийского автономного округа от патентной системы налогообложения значительно увеличились в 2014 году. В бюджет России поступило на 76% больше денежных средств, чем в 2013 году, в бюджет ХМАО - Югры - на 47% больше поступлений.

Рассмотрим количество выданных патентов в 2013 и в 2014 годах.

Таблица 2. - Количество выданных патентов

Всего выдано патентов	В целом по РФ	В ХМАО - Югре	Выдано в ХМАО - Югре в процентах к общему значению
2013	88 688	5 700	6%
2014	96 034	6 346	7%

Количество патентов, выданных в целом по российской федерации составляет 88 688 в 2013 году и 96 034 в 2014 году. В 2014 году в Ханты-Мансийском автономном округе выдано 7% от общей суммы патентов

Таблица 3. - Доля индивидуальных предпринимателей перешедших на патентную систему налогообложения

Год	Количество индивидуальных предпринимателей		Доля индивидуальных предпринимателей, перешедших патентную систему налогообложения	
	В целом по РФ	В ХМАО - Югре	В целом по РФ	В ХМАО - Югре
2013	3 551 196	35 986	2%	16%
2014	3 566 938	36 158	3%	18%

Доля индивидуальных предпринимателей, перешедших на патентную систему в целом по Российской Федерации невелика и составляет всего 2% в 2013 году и 3% в 2014 году. Это объясняется тем, что данная система наряду с достоинствами имеет ряд недостатков для применения в микро бизнесе, для которого другие системы налогообложения могут быть более выгодными.

Рассмотрим достоинства и недостатки патентной системы налогообложения.

Таблица 4. - Достоинства и недостатки патентной системы налогообложения

Достоинства	Недостатки
Можно работать без применения ККТ (контрольно-кассовой машины)	Может применяться только индивидуальными предпринимателями
Пониженные ставки страховых взносов за работников	Патент выдается на срок в пределах одного календарного года
Не надо сдавать декларации	Патент выдается только на один вид деятельности (на другой вид деятельности оформляется новый патент)
Упрощенное ведение учета	Из суммы налога нельзя вычесть уплаченные страховые взносы
Видов деятельности больше, чем при ЕНВД	Численность сотрудников не может превышать 15 человек
Может быть установлена налоговая ставка в размере 0 процентов для налогоплательщиков, впервые зарегистрированных после вступления в силу указанных законов и осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах.	Могут воспользоваться предприниматели, осуществляющие только определенные виды деятельности
	Предельный размер доходов 60 миллионов рублей в год

Относительно Ханты-Мансийского автономного округа, патентная система имеет более широкое распространение. В 2013 году патентной системой воспользовались около 16% индивидуальных предпринимателей, а в 2014 году - 18%. В автономном округе действует закон от 09.11.2012 № 122-ОЗ «О патентной системе налогообложения на территории Ханты-Мансийского автономного округа — Югры»", который разрешает применение патентной системы на территории округа, а также расширяет перечень видов предпринимательской деятельности в отношении которых может применяться патентная система налогообложения.

Приведем пример расчета суммы налога для Ханты-Мансийского автономного округа. Расчет налога осуществляется следующим способом: потенциально возможный к получению доход умножается на ставку 6%. Потенциально возможный доход определяется субъектами Российской Федерации самостоятельно, но в соответствии с пунктом 8 статьи 346.43 Налогового кодекса, то есть для каждого региона эти суммы разные.

Например, индивидуальный предприниматель осуществляет деятельность по изготовлению изделий народных художественных промыслов без применения труда наемных работников. Потенциально возможный доход за год в данном случае составляет 200 000 рублей. За весь календарный год (с 01.01.2013г. по 31.12.2013г.) предприниматель должен заплатить: 200 000 * 6% = 12000 рублей налога. Причем уплата налога производится в размере одной трети суммы налога в срок не позднее

девяноста календарных дней после начала действия патента (для нашего примера эта сумма составляет 4 000 рублей), и в размере двух третей суммы налога в срок не позднее срока окончания действия патента (8 000 рублей).

19 марта 2015 года Думой Ханты-Мансийского автономного округа – Югры принят закон №14-ОЗ "Об установлении на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры налоговой ставки в размере 0 процентов по упрощенной системе налогообложения и патентной системе налогообложения", который устанавливает налоговую ставку в размере 0 процентов для налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных после вступления в силу данного Закона и применяющих патентную систему налогообложения.

То есть, если предпринимателя из предыдущего примера, впервые зарегистрировался в качестве ИП и воспользовался патентной системой налогообложения, он может не платить налоги в течении первого года своей деятельности, а именно, до истечения срока действия патента. Это является стимулом для открытия микро бизнеса на территории автономного округа.

Так как патентная система налогообложения является относительно новой, широкого распространения она пока не получила. Данная система может считаться одним из способов поддержки малого бизнеса, и, хотя и имеет ряд недостатков, отличается простотой, а также экономической эффективностью для целого ряда предпринимателей.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) //с изменениями на 8 марта 2015 года// редакция, действующая с 1 апреля 2015 года

2.«О патентной системе налогообложения на территории Ханты-Мансийского автономного округа — Югры», закон Ханты-Мансийского автономного округа - Югры от 09.11.2012 № 122-ОЗ

3."Об установлении на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры налоговой ставки в размере 0 процентов по упрощенной системе налогообложения и патентной системе налогообложения", закон Ханты-Мансийского автономного округа - Югры от 19.03.2015 19 №14-ОЗ

4. Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации. - 2013

5. Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации. - 2014

Устинова И.С.
студент 3-го курса
Никонова М.А.
студент 3-го курса
НИ ТПУ
Россия, г. Томск

МОТИВАЦИЯ ВСТУПЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ В СТУДЕНЧЕСКИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ОТРЯДЫ

Студенческие Строительные Отряды (ССО) – это общественное всероссийское движение для студентов высших и средне-профессиональных учебных заведений, добровольно изъявивших желание участвовать в творческой, социально полезной, социально значимой деятельности в свободное от учебы время.

Как известно, в настоящее время, очень много студентов заинтересованы в попадании в ряды студенческих отрядов. Быть бойцом ССО – это честь и гордость для любого студента! Несмотря на то, что существует множество других молодежных организаций, таких как волонтеры или тимуровцы, студенческие отряды являются самым привлекательным студенческим движением. Здесь можно задаться вопросом, почему студенты выбирают именно ССО?

По общим меркам можно сказать, что студенческие отряды решают наибольшее количество социальных проблем, которые возлагаются именно на молодежные организации. Помимо патриотического воспитания, формирования нравственности и морали, развития уважения к старшим, трудолюбия и других личных навыков, ССО являются неплохим путем заработка. Первая и главная задача студенческих отрядов – временное трудоустройство студентов в летнее время.

Но в какой отряд вступить и почему – личное дело каждого человека. Для кого-то студенческий отряд - это возможность получения трудовых и профессиональных навыков, опыт работы в команде, возможность заработать деньги, друзья, проверенные в совместном преодолении трудностей, а для многих сегодняшних руководителей ССО - прекрасная школа лидерства, управления и самоорганизации.

Бывают случаи, когда студенты абсолютно случайно попадают в студенческие отряды, не понимая ни их социальной значимости, ни культуры, ни иерархии. Но вернувшись из сезона и открыв для себя суть ССО, бойцы делают осознанный выбор остаться или уйти из отрядной жизни. Оставаясь и продолжая свою стройотрядовскую деятельность, боец все больше понимает важность своего назначения.

Ни один боец не возвращается из сезона, ни привезя с собой огромный багаж навыков, знаний и опыта, который, несомненно, пригодится ему в течение всей грядущей жизни. А так же, как известно, стройотрядовская дружба – самая крепкая, верная и надежная, ведь проведя 2 месяца бок о бок, люди так близко узнают друг друга, что могут положиться и довериться

своему другу на 100%.

Вступать или не вступать, уходить или оставаться в отряде – этот выбор делает каждый студент, но одно можно отметить точно, хоть раз побывав в стройотряде, жалеть об этом точно не станет ни один боец.

Так какие же причины и обстоятельства подталкивают студентов приобщиться к лучшему студенческому движению?

В данной статье будут выявлены и описаны основные причины вступления бойцов в студенческие отряды.

Для выявления этих причин было проведено анкетирование, участниками которого стали студенты томских вузов. Было опрошено 53 студенческих отряда разных направлений, 153 бойца, из которых 98 человек составляет женскую половину и 55 – мужскую.

По итогам данного социологического исследования получены следующие данные.

Из общего количество отрядов главной причиной вступления в студенческие отряды является: «Возможность приобрести новые знакомства», «Самореализация», «Получение новых навыков».

Обстоятельства, которые побудили вступить в отряд данного направления, является на первом месте «Желание интересно провести досуг, занять свободное время», на втором месте «Желание заработать», третьем месте «Преодоление одиночества, потребность быть нужным».

Самыми главными навыками, которые получили бойцы во время сезона, считается «Стрессоустойчивость», «Работа в команде», «Разрешение конфликтов», «Брать на себя ответственность». Все приобретенные навыки, помимо использования их на работе в данном профиле, бойцы применяют и в обыденной жизни.

Получив такие данные, можно сделать вывод, что большинство студентов идут в студенческие отряды не для получения денег, а для развития личных качеств и навыков. Это говорит о высокой культуре томских студентов, ведь они хотят быть не только обеспеченными материально, но и богаты духовно и нравственно!

Уфимцева Л.И.
профессор
кафедра высшей математики и ЭММ
Авралева А.С.
студент
Климанова Е.Н.
студент
СГЭУ
Россия, г. Самара

КРИТЕРИЙ ОПТИМАЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Аннотация: В работе рассматриваются различные критерия принятия оптимальных решений в условиях неопределенности.

Ключевые слова: оптимальное решение, критерий оптимальности, теория игр

В условиях неопределенности лицо, принимающее решение, не может сказать что-либо о возможных состояниях природы, т.е. абсолютно неизвестно, какое из состояний будет иметь место. Для решения данной задачи наиболее распространенным критерием принятия решений является критерий Сэвиджа.

Приведем пример постановки задачи принятия решений.

Предположим, что необходимо выбрать одно из трех **(n=3)** действий: купить облигации **(a1)**, купить акции предприятия **(a2)** или положить деньги в банк на депозит **(a3)**. Каждое из действий зависит от четырех (m=4) возможных состояний природы, которые являются состояниями экономики в течении одного года: быстрый подъем экономики **(w1)**, средний подъем экономики **(w2)**, спад экономики **(w3)**.

Сожаление в теории принятия решений – это потери в результате упущенных возможностей. Пусть природа находится в состоянии **wj**. Мера сожаления для **k**-го действия и **j**-го состояния природы определяется как разность:

$$\Delta ukj = maxuij - ukj$$

Мера сожаления **Δukj** определяется как разность между максимальным элементом в столбце матрицы полезности и самим значением полезности **ukj** в этом столбце. Она означает максимальный дополнительный выигрыш, который достигается, если для **j**-го состояния природы вместо **k**-го действия выбрать оптимальное для этого состояние действие. Мера сожаления всегда положительна. Согласно критерию минимакса сожалений Сэвиджа, действие **ak** является оптимальным, если:

$$maxukj = minmaxuij$$

Фактически для принятия решений используется критерий минимакса (минимум из максимальных значений), но не для матрицы полезности, а для матрицы сожалений. Используем данный критерий в задаче с вложением

денег.

Табл.1 матрица сожалений

	Быстрый подъем	**Средний подъем**	**Неизменное состояние**	**Спад**
Облигации	**3**	**0**	**1**	**4**
Акции	**0**	**1**	**4**	**9**
Депозит	**8**	**1**	**0**	**0**

Обозначив **Qi = maxj=** Δ**uij**, можно записать:

Q1 = max (3; 0; 1; 4) = 4;

Q2 = max (0; 1; 4; 9) = 9;

Q3 = max (8; 1; 0; 0) = 8.

Отсюда **min(Q1; Q2; Q3)** = **min(4; 9; 8) = 4**, следовательно, оптимальное действие – это покупка облигаций (a1).

Рассмотрим критерий минимакса сожалений Сэвиджа на примере ситуации с компанией «Российский сыр», предположив, что после проведения определенных исследований потенциала рынка, компании стало известно, что спрос на 6, 7, 8 или 9 ящиков ожидается соответственно с вероятностями 0,1; 0,3; 0,5; 0,1. В данных условиях в качестве показателя эффективности принимаемого решения о производстве того или иного количества ящиков продукции (6, 7, 8 или 9 ящиков) можно рассматривать среднее ожидаемое значение прибыли (математическое ожидание прибыли), а в качестве меры риска решения - среднеквадратическое отклонение для прибыли. Данные характеристики для каждого решения соответственно разные:

для 6 ящиков:

x6 = 0,1 • 300 + 0,3 • 300 + 0,5 • 300 + 0,1 • 300 = 300;

Средняя ожидаемая прибыль, равная 317, меньше чем для 8 ящиков (352,5), мера риска - среднеквадратическое отклонение 76 для 9 ящиков больше аналогичного показателя (63,73) для 8 ящиков. А вот целесообразно ли производить 8 ящиков по сравнению с 7 или 6 - неочевидно, так как риск при производстве 8 ящиков больше, но одновременно и средняя ожидаемая прибыль тоже больше. В некоторых работах в такой ситуации предлагается в качестве критерия выбора использовать коэффициент вариабельности прибыли, т. е. отношение риска к среднему ожидаемому значению. Окончательное решение должен принимать генеральный директор компании «Российский сыр», исходя из своего опыта, склонности к риску и степени достоверности показателей вероятностей спроса: 0,1; 0,3; 0,5; 0,1.

Рассмотрим еще один пример более сложной ситуации принятия решений в условиях риска, анализ которой также базируется на среднем ожидаемом значении прибыли. Процесс принятия решения в данном примере осуществляется в несколько этапов, когда последующие решения основываются на результатах предыдущих, поэтому для его анализа используется дерево решений.

Большая химическая компания успешно завершила исследования по усовершенствованию строительной краски. Руководство компании должно решить, производить эту краску самим либо продать патент или лицензию, а также технологии независимой фирме, которая имеет дело исключительно с производством и сбытом строительной краски.

Строительство крупного предприятия 200000 -180000 2 Строительство малого предприятия 100000 -20000 3 Продажа патента 10000 10000.Без проведения дополнительного исследования для руководства компании вероятность и благоприятного, и неблагоприятного рынков одинакова и равна 0,5. Прежде чем принимать решение о строительстве, руководство должно предварительно решить, заказывать ли дополнительное исследование состояния рынка или нет, если известно, что исследование обойдется компании в 10 000 долл. Руководство понимает, что дополнительное исследование по-прежнему не способно дать точной информации, но оно может уточнить ожидаемые оценки конъюнктуры рынка, изменив тем самым значения вероятностей. Относительно фирмы, которой можно заказать прогноз, известно, что она способна уточнить значения вероятностей благоприятного или неблагоприятного исхода. Прогнозы этой фирмы сбываются не всегда: так, если фирма утверждает, что рынок благоприятный, то с вероятностью 0,78 этот прогноз оправдывается, а с вероятностью 0,22 могут возникнуть неблагоприятные условия. Если же фирма утверждает, что прогноз неблагоприятный, то это сбывается с вероятностью 0,73.

Предположим, что дополнительное обследование конъюнктуры рынка не проводилось, тогда средние ожидаемые денежные оценки: для крупного предприятия: 0,5x200 000 - 0,5x180 000 = 10 000; для малого предприятия: 0,5x100 000 - 0,5x20 000 = 40 000; для патента 0,5x10 000 + 0,5x10 000 = 10 000. Таким образом, если дополнительное обследование конъюнктуры рынка не проводилось, то максимальную среднюю денежную оценку имеет вариант, заключающийся в строительстве малого предприятия.

Предположим, что решили провести дополнительное обследование конъюнктуры рынка и прогноз фирмы, проводившей обследование, оказался благоприятным, тогда средние ожидаемые денежные оценки:

для крупного предприятия: 0,78x200 000 - 0,22x180 000 = 116 400;

для малого предприятия: 0,78x100 000 - 0,22x 20 000 = 73 600;

для патента: 0,5x100 000 + 0,5x10 000 = 10 000.

Данные значения показывают, что при благоприятном прогнозе конъюнктуры рынка максимальную среднюю денежную оценку имеет вариант, заключающийся в строительстве крупного предприятия.

В случае если после дополнительного обследования конъюнктуры прогноз оказался неблагоприятным, ожидаемые средние денежные оценки:

для крупного предприятия: 0,27x200 000 - 0,73x180 000 = -7400;

для малого предприятия: 0,27x100 000 - 0,73x20 000 = 12 400;

- для патента:

0,5x10 000 + 0,5x10 000 = 10 000.

Следовательно, при неблагоприятном прогнозе конъюнктуры рынка максимальную среднюю денежную оценку имеет вариант, заключающийся в строительстве малого предприятия.

В данном примере ожидаемая денежная оценка при наличии точной информации равна 0,45x116 400 + 0,55x12 400 = 59 200, а максимальная денежная оценка при отсутствии точной информации равна 40 000. Таким образом, ожидаемая ценность точной информации равна:

59 200 - 40 000 = 19 200, поэтому исследование, которое стоит 10 000 р., выгодно для фирмы.

Таким образом, в условиях неопределенности, при отсутствии информации о вероятностях состояний среды, принимаемые решения в значительной мере носят субъективный характер. Это объясняется не слабостью предлагаемых методов решения, а неопределенностью, отсутствием информации в рамках самой ситуации. Единственный разумный выход в подобных случаях - попытаться получить дополнительную информацию путем проведения исследований и экспериментов.

Использованные источники:

1. Уфимцева Л.И., Курганова М.В., Севастьянова С.А. Оптимизация выпуска продукции предприятиями в условиях неопределенности. Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями. Межвузовский сборник научных трудов вып.1; Самара, СГЭУ 2013г.

2.Уфимцева Л.И., Севастьянова С.А. Оптимизация производства промышленной продукции в условиях неопределенности. Сборник научных трудов Sword, Научные исследования и их практическое применение, современное составление и пути развития; Одесса 2021г.; стр. 66-70.

3. Р.И. Горбунова, Курганова М.В., Макаров С.М., Севастьянова С.А., Уфимцева Л.И., Фомин В.И., Черкасова Т.Н. Экономико-математические методы и модели: учебное пособие; под редакцией Макарова С.М., 2-ое издание, переработ. и дополн., Кнорус М.К., 2009г. стр. 240.

Уфимцева Л.И., к.ф-м.н.
профессор
Пупко Д.А.
студент 2го курса
Самарский Государственный Экономический Университет
Россия, г. Самара

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ РИСКА

Аннотация: В статье рассматривается нахождение оптимального выбора производства продукции в условиях риска. Применяются различные критерии к его оптимальности.

Ключевые слова: игра с “природой”, оптимальное решение, дерево решений, критерий оптимальности.

Современные экономические исследования применяют сложный математический аппарат. Поэтому математика выступает в качестве инструмента, с помощью которого экономисты выбирают наилучший вариант действий из многих возможных. В большинстве случаев приходится принимать решения в условиях неопределенности и риска. Для принятия оптимального решения в условиях неопределенности в качестве математических средств используется теория игр, в частности игры с “природой”.

Отличительной особенностью игры с “природой” является то, что в ней сознательно действует только один участник, а второй сознательно против первого игрока не действует, а выступает как не имеющий конкретной цели и случайным образом выбирающий ходы. В случае неопределенности, связанной с отсутствием информации о вероятностных состояниях среды для определения наилучшего решения используется несколько критериев. Рассмотрим применение этих критериев при решении задачи производства транспорта для активного отдыха.

Производитель может начать производство велосипедов, скейтбордов или самокатов. Размер прибыли зависит от благоприятного и неблагоприятного состояния рынка. При благоприятном состоянии рынка прибыль от велосипедов составит 170 тыс. руб, соответственно от скейтбордов – 52 тыс. руб и самокатов – 36 тыс руб, при неблагоприятном п соответственно - -80, -20, -25. Требуется так спланировать производство , чтобы получить наибольшую прибыль.

Данные задачи запишем в таблицу:

Вид транспорта	Благоприятные условия рынка	Неблагоприятные условия рынка
Велосипеды	170	-80
Скейтборды	52	-20
Самокаты	36	-25

В случае неопределенности состояния рынка для определения наилучшего решения используем следующие критерии:

1.Критерий максимакса. С его помощью определяется решение, максимизирующее прибыль. Это критерий крайнего оптимизма:

M = max { 170; 52; 36} = 170.

Наилучшим решением будет производить велосипеды.

2. Критерий Вальда. Выбирается решение, для которого достигается

наибольшая прибыль из минимальных.

M= max{ -80; -20; -25}= -20.

По данному критерию следует производить скейтборды.

3. Критерий пессимизма-оптимизма Гурвица:

$$M = \max_i \left\{ \min_j a_{ij} + (1-\alpha) \max_j a_{ij} \right.$$

Для велосипедов -M = 0,5 (170 -80) = 45,

Для скейтбордов - M = 0,5(52-20) =16,

Для самокатов - M = 0,5(36 – 25)= 10,5.

Поданному критерию целесообразно производить велосипеды.

4.критерий минимаксного риска Сэвиджа.

Выбор наилучшего решения аналогичен выбору по принципу Вальда, с тем отличием, что выбираем решение не по данной, а по матрице риска $R = \{r_{ij}\}$.

Матрица риска равна

$$R = \begin{pmatrix} 0 & 60 \\ 118 & 0 \\ 134 & 5 \end{pmatrix}$$

$$M = \min\{\max r_{ij}\} = 60$$

Целесообразно производить велосипеды.

Используя все три критерия, приходим к выводу, наилучшим решением является производить велосипеды.

Однако, чаще всего применение этих критериев не дает однозначного ответа. Поэтому, в случае отсутствия вероятностных состояний рынка желательно получить дополнительную информацию.

Для решения используем метод дерева решений.

Усложним данную задачу. Пусть, перед тем как принять решение производитель должен определить, заказать ли дополнительное исследование рынка.

Относительно фирмы, которой можно заказать прогноз известно, что она способна рассчитать значение вероятностей благоприятного и неблагоприятного исхода. Например, когда условия рынка благоприятные, то с вероятностью 0,8 можно утверждать этот прогноз оправдывается (с вероятностью 0,2 возникнут неблагоприятные условия). Прогноз о неблагоприятных условиях оправдывается с вероятностью 0,7

	благоприятный	неблагоприятный
Благоприятный	0,8	0,2
Неблагоприятный	0,3	0,7

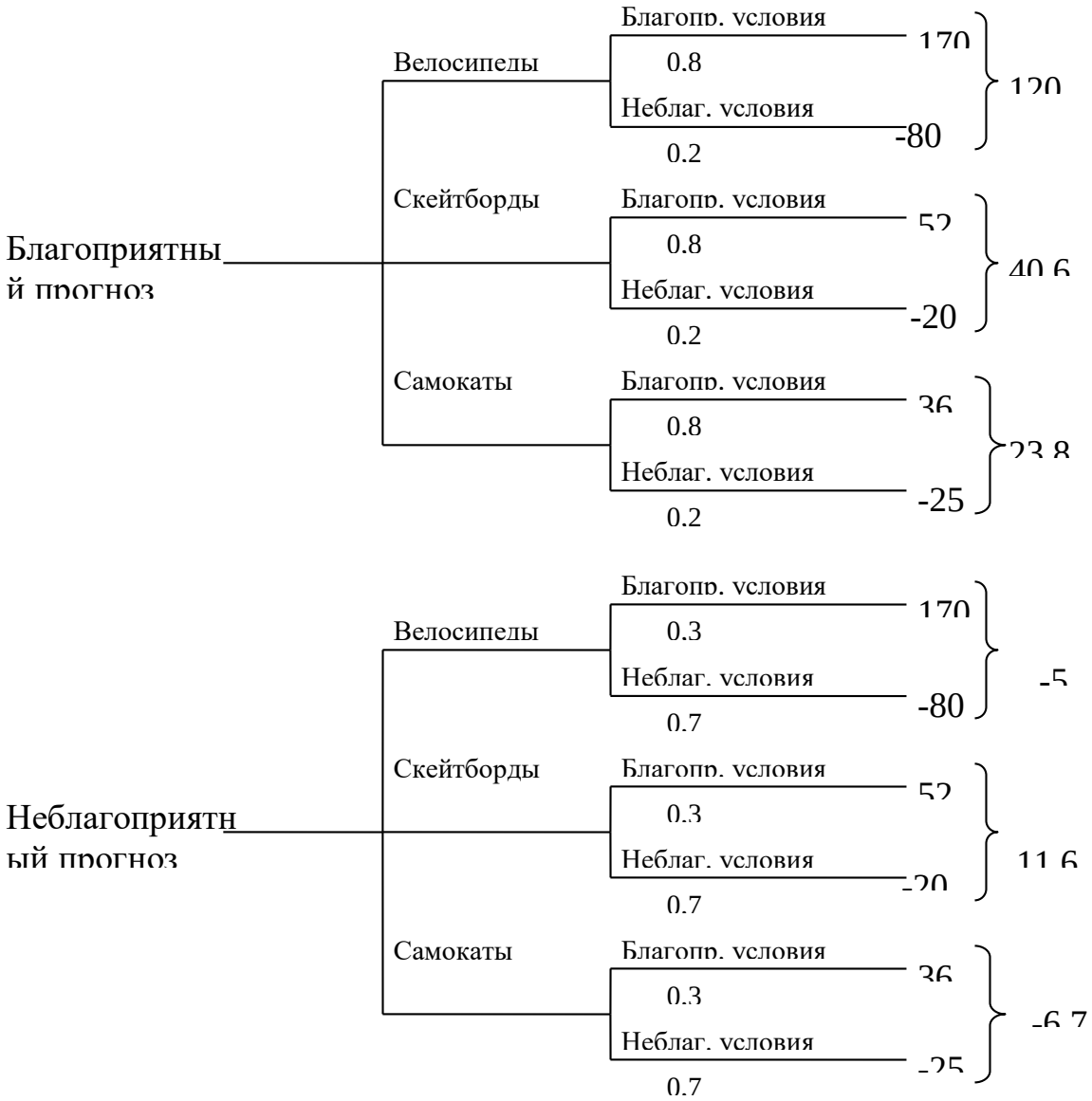
Предположим, что фирма, которой заказали прогноз, утверждает: условия рынка будут благоприятными с вероятностью 0,45 и

неблагоприятными с вероятностью 0,55.

На основании дополнительных сведений построим дерево решений:

Если не проводить обследование, то следует производить велосипеды и ожидаемая прибыль равна 45 тыс.руб.

Если проводить обследование, то строим дерево решений.



Ожидаемая прибыль: 120·0,45 – 11,6·0,55 = 47,62

Если не проводить дополнительного обследования, то необходимо заниматься производством велосипедов и ожидаемая прибыль составит 45 тыс.р.

При дополнительном обследовании, если фирма гарантирует благоприятную ситуацию, то необходимо производить велосипеды, при этом ожидаемая прибыль составит 120 тыс.р., при неблагоприятном прогнозе производить скейтборды и максимальная прибыль 11,6 тыс. руб.

По данным задачи можно рассчитать максимальную сумму оплаты фирме за обследование.

При отсутствии точной информации максимальная ожидаемая денежная оценка равна 45 тыс.р. Если точная информация об истинном состоянии рынка благоприятная, то принимаем решение производить велосипеды с ожидаемой прибылью 170 тыс.р., если погода неблагоприятная , то целесообразно производить скейтборды с ожидаемой прибылью -20 тыс.р. Учитывая, что вероятности благоприятной и неблагоприятной ситуаций равны 0,5, ожидаемая денежная оценка точной информации равна

0,5*170-0,5*20=75 тыс.р.

Тогда ожидаемая ценность точной информации равна 75 -45 = 30 тыс.р.

Значение ожидаемой ценности точной информации показывает, какую максимальную цену можно заплатить компании за точную информацию о состоянии погоды.

Использованные источники:

1.Макаров С.И. Формирование профессиональной математической компетенции экономистов с использованием ЭОР Вестник Самарского государственного экономического университета Самара: изд-во СГЭУ ,2008,№ 12(50) С 70-78

2.Дубров А.М., Лагоша Б.А. Хрусталев Е.Ю. Моделирование рисковых ситуаций в экономике и бизнесе. М. - Финансы и статистика, 1999 г.

3.Экономико-математические методы и модели Учебное пособие под редакцией С.И.Макарова. - М., 2009.

4.Уфимцева Л.И., Севастьянова С.А., Курганова М.В. Оптимизация выпуска продукции предприятиями в условиях неопределенности. Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями Межвузовский сборник научных трудов вып. 1. - Самара, 20

Ушакова О.А.
магистрант 2 курса
Белгородский государственный
национальный исследовательский университет
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ ОТДЕЛЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ

Аннотация. В данной статье рассмотрены особенности применения компетентностного подхода к оценке эффективности деятельности работников отделения Пенсионного фонда РФ. Представлены группы компетенций для работников пенсионной системы.

Ключевые слова: оценка эффективности деятельности, компетентностный подход, компетенции, группы компетенций, работники отделения Пенсионного фонда РФ.

Повышение эффективности деятельности работников отделения Пенсионного фонда РФ и оказываемых ими услуг является важным и необходимым условием корректного функционирования пенсионной системы РФ.

Значительный вклад в систему эффективности деятельности, может внести компетентностный подход, т.к. способствует: определению и установлению уровня итоговой результативности; определению и выявлению качеств и навыков работника, которые требуют особого внимания, нуждаются в развитии; выявлению наличия потенциала для продвижения по служебной лестнице; определению направления деятельности работника.

Применение компетентностного подхода к оценке эффективности деятельности работников отделения Пенсионного фонда РФ обусловлено происходящими изменениями в профессиональных требованиях, а также в характере и содержании управленческого труда персонала данной сферы.

В настоящее время, в ходе проводимой пенсионной реформы помимо развития системы пенсионного обеспечения, особое внимание уделяется поддержанию и повышению профессионального уровня кадров Пенсионного фонда РФ. Должности в отделениях пенсионного фонда должны замещаться гражданами исходя из уровня их образования, профессиональных навыков и личных качеств. Такой подход к формированию кадрового состава Пенсионного фонда РФ будет способствовать формированию целостной системы, в которой обязанности и полномочия исполняют профессионалы, осуществляющие свои служебные обязанности наиболее эффективно.

Эффективность труда можно повысить за счет реализации индивидуальных уникальных способностей работников – их знаний, умений и опыта, личностных особенностей, которые проявляются в поведении и отношении к делу, в увлеченности и инновационности. Разработка системы компетенций предполагает четкое определение задач, стоящих перед каждым работником, так как компетенции разрабатываются под определенные должности или направления деятельности. Это означает, что желаемые результаты четко определены, а обозначенные компетенции являются инструментами достижения этих результатов [1].

Главным в содержание компетентностного подхода остается образовательный компонент, при этом итоговая компетентность представляет совокупность многих таких компонентов, а каждый из них представляет собой один из аспектов будущей профессиональной деятельности.

В перспективе каждая из функций конкретизируется на двух и более уровнях. В частности, выделяют виды деятельности и проблемы, к решению которых должны быть готовы работники отделения Пенсионного фонда РФ (создание систем, оценка достижений, планирование результатов и др.). Отслеживаются и развиваются навыки определять, интерпретировать, сравнивать, разрабатывать, осуществлять, интегрировать, контролировать и

др. [2].

Под компетенцией будем понимать способность применять знания, умения, успешно действовать на основе практического опыта при решении задач общего рода или в определенной широкой области. Это комплекс индивидуальных качеств человека, ведущих к успеху, или базовое качество индивидуума, имеющее причинное отношение к эффективному и наилучшему исполнению работы [3, 20].

Для классификации и упрощения применения компетентностного подхода для оценки эффективности деятельности работников отделения Пенсионного фонда РФ необходимо разработать модель компетенций, которая будет включать в себя набор компетенций и индикаторов поведения, необходимых для успешного выполнения работником его функций, проявляемых в соответствующих ситуациях и времени, для конкретного органа с его индивидуальными целями.

Модели компетенций работников отделения Пенсионного фонда РФ следует объединить в три кластера [4, 67]: ключевые компетенции, применяемые к любой должности; специальные компетенции, применяемые к конкретной должности; стержневые компетенции, имеющие значение в стратегическом управлении – это исключительные компетенции, которые высоко ценятся потребителями и могут найти применение в будущем.

По каждому из вышеназванных кластеров можно выделить следующие компоненты компетентности работников отделения Пенсионного фонда РФ:

1. Мотивационный компонент (включает в себя мотивы, цели, ценности участников).

2. Функциональный компонент, состоящий из четырех основных групп компетенций: компетенции, относящиеся к работнику как к личности; компетенции, относящиеся к трудовой деятельности человека; компетенции, относящиеся к взаимодействию человека с другими людьми; компетенции, относящиеся к специфике профессиональной деятельности.

Следует отметить, что на деятельность работников отделения Пенсионного фонда РФ влияют не только личностные особенности, но и специфика прохождения государственной службы. Необходимо разделить работников государственной системы управления, которые помимо органов государственной власти, включает государственные учреждения и находящиеся в государственной собственности предприятия, и государственных служащих. Есть служащие, которые работают в основном с внешними контактами – населением, представителями предприятий, есть служащие, активно взаимодействующие с другими служащими, но практически не общающиеся с «внешним миром», а есть служащие, которые работают исключительно с бумагами и исключительно на рабочем месте. И для эффективности их работы совершенно разные компетенции имеют более важное значение [5].

При определении показателей эффективности оценки деятельности работников отделения Пенсионного фонда РФ необходимо учитывать

следующие факторы:

1. В некоторых случаях трудно сформулировать соответствующий количественный показатель, который отразит цель деятельности.

2. Существует временной интервал между реализацией мероприятия и возникновением эффекта от него.

3. Мероприятия по сбору, анализу, обобщению информации о полученных результатах сами по себе требуют затрат, и поэтому нужен компромисс между полной информацией и стоимостью оценки.

4. Необходимо показатели эффективности определенным образом ранжировать, т.е. в первую очередь оцениваются показатели по наиболее важным направлениям деятельности [6, 62-63].

Непосредственно процесс оценки эффективности деятельности работников пенсионной системы включает в себя: установление показателей и критериев эффективности для каждого работника; выработка процедуры оценки (методы, периодичность); непосредственную оценку с применением различных методов; обсуждение результатов оценки; принятие решений по результатам оценки.

В заключении хотелось бы отметить, что современное состояние методологии оценки эффективности деятельности работников любой сферы, в целом характеризуется разнообразием предлагаемых в научной литературе систем, моделей и подходов, а это способствует выбору инструмента необходимого для исследования конкретной ситуации.

Использованные источники:

1. Леонова О.В., Колосова О.В. Компетентностный подход как способ управления персоналом предприятия военно-промышленного комплекса // Вестник ТГТУ. 2010. № 4.

2. Демидов Ф.Д., Петренко Е.Л., Сулемов В.А., Торукало В.П. Компетентностный подход к образованию и профессионально-личностное развитие государственных служащих. М., 2009.

3. Спенсер Л.М., Спенсер С.М. Компетенции. Модель максимальной эффективности работы. М., 2005.

4. Юрьева О.В. Профессиональная компетенция в сфере государственного и муниципального управления: социологический анализ: автореф. дис. … канд. социол. наук. Казань, 2009.

5. Андреева Д.А. Оценка компетентности государственных гражданских служащих в рамках применения методики оценки эффективности их деятельности // Вестник Тверского государственного университета 2014. Режим доступа: http://elibrary.ru/query_results.asp?pagenum=31

6. Жильцов В.И. Государственная служба: показатели и критерии эффективности функционирования. М., 2010.

Фазылова А.З.
студент
Ефимов О.Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»
Россия, г. Уфа

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЖИВОТНЫХ ДЛЯ СТАБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ООО «УЗА» ЧИШМИНСКОГО РАЙОНА)

Аннотация. В статье речь идет о страхование сельскохозяйственных животных с государственной поддержкой. В ней рассмотрен порядок предоставления господдержки, проведения расчета размера страховой премии на примере ООО «УЗА» Чишминского района.

Ключевые слова: животноводства, господдержка, страховой тариф, страховая премия, страховая сумма.

Страхование сельскохозяйственных животных на сегодняшний день явление очень популярное, и популярность его возрастает с каждым днём. Связано это с тем, что собственникам дорого обходится содержание и корм сельских животных, а в случае их внезапной гибели фермер несёт колосальные потери, в том числе и финансовые. Поэтому, чтобы оградить себя от непредвиденных потерь всё большее количество владельцев скота заключает договора со страховыми компаниями о страховании своего живого имущества.

Для поддержки сельхозтоваропроизводителей России государством был разработан и принят Закон «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования», который формулирует условия получения государственной помощи при наступлении страхового случая.

Рассмотрим порядок предоставления государственной поддержки на рисунке 1.

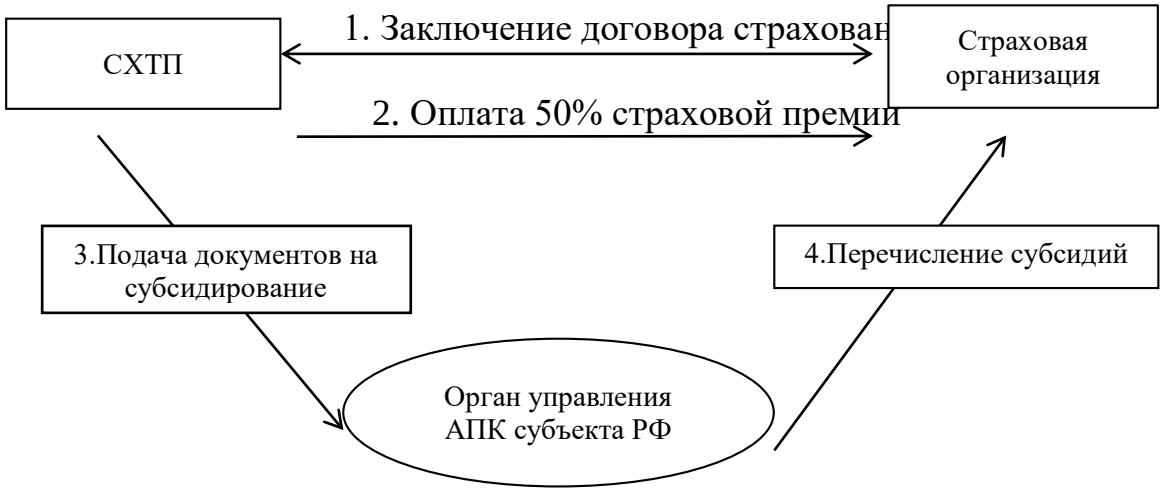


Рисунок 1. Порядок предоставления государственной поддержки.

Объектами сельскохозяйственного страхования являются следующие виды сельскохозяйственных животных (рисунок 2).

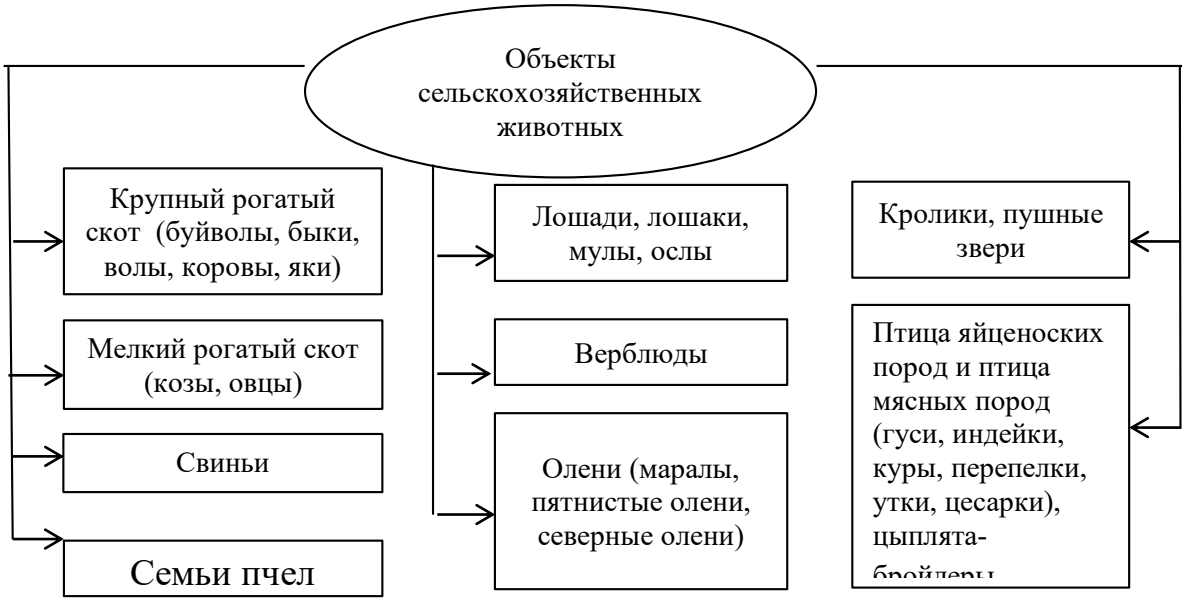


Рисунок 2. Объекты сельскохозяйственных животных [1] .

Страховым риском является заразные болезни, стихийные бедствия, массовые отравления, несчастные случаи и пожар.

Страховая сумма в договоре указывается по каждому виду животных, в отношении которых осуществляется страхование. Она по договору не может превышать страховую стоимость сельскохозяйственных животных.

Страховая сумма договора страхования не может быть менее 80%

Рисунок 3. Страховая сумма договора страхования

Страховой тариф устанавливается с учетом:
- вида сельскохозяйственных животных;
- характера страхового риска;
- безусловной франшизы;
- действующих ставок для расчета субсидий.

На следующем рисунке 4 представлен порядок оплаты страховой премии.

Рисунок 4. Порядок оплаты страховой премии

Далее рассмотрим проведения расчета размера страховой премии при страховании сельскохозяйственных животных, осуществляемого с государственной поддержкой на примере ООО «УЗА» Чишминского района. Основным видом деятельности ООО «УЗА» является разведение крупного рогатого скота.

Таблица 1. Отчет о наличии сельскохозяйственных животных

Группа животных	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г.,%
КРС – всего	857	1282	1134	132,3
Овцы	-	340	220	-
Лошади - всего	19	17	10	52,6

По таблице 1 видно, что в 2014 году по сравнению с 2012 годом КРС увеличился на 32,3%. Поголовье лошадей уменьшилась на 52,6% или на 9 голов.

Страховым случаем является утрата поголовье лошадей в результате болезни. Для того, чтобы определить размер страховой премии при наступлении страхового случая надо узнать страховую сумму лошади. У нашего предприятия она составит 570 тыс. руб. (19 голов*30 тыс. руб. = 570 тыс. руб.).

Стоимость одной лошади составляла 30 тыс. руб. Из-за болезни 9 голов погибло, тогда размер ущерба составит 270 тыс. руб. (9 голов*30 тыс. руб. = 270 тыс. руб. Тарифная ставка лошади составляет – 2,33 %.

Вот теперь можем определить размер страховой премии.

Размер страховой премии, определяется по формуле :

Страховая	=	Страховая	×	Страховой тариф

Страховая премия = 570 тыс. руб.*2,33 % = 1328100 руб.

Премия, оплачиваемая страхователем – 664050 руб.

Следовательно, страхование сельскохозяйственных животных принесёт значительную выгоду. Так как фермер, страхуя своих животных, снижает свои финансовые риски, связанные с разведением скота. Проще при покупке не пожалеть денег на страховку, чем потом, при непредвиденных обстоятельствах, потерять всё, что вложил в выращивание животных. Ведь содержание скота на сегодняшний день - удовольствие не из дешевых, но тем не менее оправдывающих вложения, если ничего не случилось.

Использованные источники:

1. О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 25 июля 2011 г. N 260-ФЗ: (ред. от 22.12.2014): // СПС «Консультант Плюс».
2. Ефимов, О.Н. Агрострахование. Научно-практические рекомендации / О.Н.Ефимов - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., напечатано в России, 2012, 517 стр.
3. Ефимов О.Н. Становление и развитие общего и сельскохозяйственного страхования в России [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 102 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/23087.— ЭБС «IfRbodks», по паролю
4. Ефимов О.Н. Об аграрном страховании и его организационных формах (статья) // Страховое Дело. – 2014. - №5. – С. 32-37.
5. Парахин Ю.Н. Страхование в аграрной сфере : теория, методология, практика : диссертация / Парахин Ю.Н.- Воронеж, 2011.- 440 с.: ил. РГБ ОД, 71 12-8/83.

Фаизова А.М.
ассистент
кафедра экономической теории и анализа
Рысаев М.К.
студент
Стерлитамакский филиал
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Стерлитамак

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ БАНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Аннотация: Данная статья посвящена налогам, которые уплачивают коммерческие банки в России. В данной работе были рассмотрены и проанализированы проблемы и перспективы развития налогообложения коммерческих банков в Российской Федерации.

Ключевые слова: банк, налогообложение, государство, ставки, система налогообложения, инвестиционная деятельность.

Налогообложение оказывает существенное влияние на функционирование всей банковской системы, так и экономики страны в целом. Банковские учреждения выполняют в налоговой системе двойную роль. Во-первых, они являются плательщиками большинства налогов и на общих правилах производят отчисления в бюджеты всех уровней. Во-вторых, они являются своего рода посредниками между государством и налогоплательщиками, так как осуществляют переводы налоговых платежей непосредственно на счета государства, то есть занимаются кассовым исполнением бюджета[1].

Кредитные организации уплачивают такие налоги, как налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость, налог на имущество организаций, государственная пошлина, при обращении в суды и иные государственные органы, транспортный и земельный налоги. Помимо всего этого, банки также перечисляют взносы во внебюджетные фонды Российской Федерации [2]. Особенную бюджетообразующую роль для государства играют налог на прибыль, налог на имущество, а также налог на добавленную стоимость. Банки по объему налоговых платежей в бюджет входят в число крупных налогоплательщиков. Так, у Сбербанка в 2013 году прибыль до налогообложения составляла 447900 млн. руб, в то время как у нефтяного гиганта «Лукойл» прибыль до налогообложения составила 426510 млн. руб.

Налогообложение банков имеет свои отличительные черты, связанные со спецификой банковской деятельности. Банки осуществляют только те операции, которые предусмотрены Законом РФ «О банках и банковской деятельности». Кредитным учреждениям запрещается заниматься торговой, производственной деятельностью, то есть круг налоговых платежей является узким. Также к отличительным особенностям можно отнести исчисление и

уплату налога на прибыль. Кредитные организации, как и все учреждения, ведут учет доходов и расходов, однако данная процедура учета доходов и расходов для банков отличается и регламентирован отдельными статьями 25 главы НК РФ [3]. Другой немаловажной отличительной чертой является исчисление и уплата налога на добавленную стоимость. В соответствии с главой 21 Налогового кодекса РФ большая часть банковских услуг освобождена от уплаты НДС [4].

В современной системе налогообложения банков имеются ряд проблем, которые требуют скорейшего решения. Одним из самых важных недостатков является нестабильность налогового законодательства. В банковском законодательстве существует аналогичная проблема. Сюда можно отнести: запутанность терминологиями, несогласованность с другими нормами, которые регулируют деятельность кредитных организаций. Серьезной проблемой является определение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. Банки уменьшают налогооблагаемую прибыль, создавая резервы на возможные потери по ссудам. Но, с другой стороны, это является положительной чертой, потому что создание резервов ведет повышению финансовой устойчивости банков в случае появления безнадежных долгов. Нестабильность правового регулирования, постоянные корректировки исчисления и уплаты налогов также является существенным недостатком.

Система налогообложения банков в РФ отличается от системы зарубежных стран тем, что наша система почти не предусматривает привлечение долгосрочных финансовых вложений. Для полноты раскрытия проблемы реформирования налогового бремени банков необходимо рассмотреть зарубежный опыт. Это еще является актуальным, поскольку банковская система России пытается влиться в международные банковские ассоциации. В странах запада система налогообложения банков связана с общей системой налогов на корпорации. Например, в Великобритании банк уплачивает 33-35% от общего дохода с внутренних и внешних операций. В США ставка федерального налога составляет 34% [5].

Таким образом, ставки налогов на доходы банков в развитых странах по сравнению с действующей в России ставкой налога на прибыль велики. Сложившаяся ситуация должна подтолкнуть банковский сектор к развитию.

Вышеуказанные проблемы остаются актуальными, потому что включает в себя ряд самых различных аспектов как правового, так и экономического плана.

Первоочередными задачами совершенствования налогообложения банков являются следующие вопросы: 1) в состав резервов, которые принимаются в расчет налогооблагаемой базы по налогу на прибыль у банков, должны включаться все резервы, сформированные в соответствии с нормативными актами Банка России под риски, вызванные добросовестными операциями и сделками; 2) к расходам, которые учитываются при расчете налогооблагаемой базы по налогу на прибыль организаций, следует отнести затраты капитального характера по объектам

производственного назначения (имеющим непосредственное отношение к банковской деятельности), а также расходы, связанные с организацией банком филиалов и представительств [5].

Необходимо поощрять инвестиционную деятельность банков. Так, инвестиции Сбербанка в высокие технологии в 2010-2012 годах составили около 4 млрд долларов США. ОАО «РЖД» для реализации необходимых инвестиционных программ вынужден привлекать помощь коммерческих банков. Банков, которые финансируют ОАО «РЖД» ОАО немало, к ним относятся ОАО «Банк ВТБ», «ТрансКредитБанк», ОАО «Сбербанк России», ОАО «Газпромбанк», «Банк Москвы», ОАО «Банк Уралсиб», ОАО «КИТ Финанс Инвестиционный банк» и другие. Среди сфер, в которых перечисленные банки оказывают финансовую поддержку можно выделить долгосрочные инвестиционные программы: по обновлению основных фондов, лизинговым услугам, изменению инфраструктуры. Как показывает анализ инвестиционной деятельностью на сегодняшний день в основном занимаются крупные коммерческие банки, имеющие для этого достаточные ресурсы и возможности. Поэтому, чтобы привлечь в эту деятельность как можно больше банков, нужно освободить от налогообложения прибыль банков, которая получена от предоставления долгосрочных кредитов на развитие производства. Нужно одновременно освободить от налога на доходы кредитные учреждения, которые получены в результате предоставления долгосрочных кредитов и, снизить ставки налога на прибыль для предприятий, который получен от расширения производства и создания нового производства за счет долгосрочных кредитов. В этом случае совпадут интересы как банков, так и производителей. Снижение ставки будет покрываться увеличением поступлений от других налогов, например, с НДС в результате появления нового производства. Данный метод позволит повысить заинтересованность банков в предоставлении долгосрочных инвестиций.

Система налогообложения не должна исходить из того, чтобы как можно больше изъять в бюджет денежные средства, она должна регулировать деятельность кредитных организаций. Налогообложение банков должно быть направлено на то, чтобы банки оставались стабильными, экономически сильными налогоплательщиками, а также надежным источником доходов бюджета.

Таким образом, проанализировав систему налогообложения коммерческих банков, можно сделать вывод о том, что необходимо детально изучить правовые основы банковской деятельности, пересмотреть систему определения доходов и расходов банков.

Использованные источники:

1.Бармина С.В., Достовалова Ю.Н. Современное состояние налогообложения банков России//Стэж. 2008. – №7. URL: http: //cyberleninka.ru/article/n/sovremennoe-sostoyanie-nalogooblozheniya-bankov-rossii (дата обращения: 30.03.2015).

2.Борисов, О. И. Роль налогообложения в деятельности банков/ О. И. Борисов// Банковское дело. 2008. №9. С. 56-62.
3.Федеральный закон от 02.12.1990 №395-1 (действующая редакция от 20.04.2015) «О банках и банковской деятельности».
4.Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая. М.: Омега-Л, 2008. – 814 с.
5.Муравлева Т.В. Налогообложение банков. - Система ГАРАНТ, 2005.

Файзуллина А.Р.
студент
Ураев Р.Р., к.с.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СУБЪЕКТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: статья посвящена специфике управленческой деятельности государственных автономных учреждений в Республике Башкортостан.

Ключевые слова: государственное автономное учреждение, управленческая деятельность, законодательство, цели.

Согласно законодательству, автономным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях осуществления предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти, полномочий органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, средств массовой информации, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах в случаях, установленных федеральными законами (в том числе при проведении мероприятий по работе с детьми и молодежью в указанных сферах).[1]

Основной деятельностью автономного учреждения признается деятельность, непосредственно направленная на достижение целей, ради которых автономное учреждение создано. Государственное (муниципальное) задание для автономного учреждения формируется и утверждается учредителем в соответствии с видами деятельности, отнесенными его уставом к основной деятельности. Автономное учреждение осуществляет в соответствии с государственным (муниципальным) заданием и (или) обязательствами перед страховщиком по обязательному социальному страхованию деятельность, связанную с выполнением работ, оказанием услуг.[1]

Рассмотрим управленческую деятельность автономных учреждений в

Республике Башкортостан на примере государственного автономного учреждения Республиканский центр содействия трудовой занятости молодежи, которое было создано в соответствии с Распоряжением Правительства Республики Башкортостан от 29 декабря 2010 года № 1572-р путем изменения типа существующего государственного учреждения Республиканский центр содействия трудовой занятости молодежи.

Учреждение является некоммерческой организацией, созданной для выполнения работ в сфере содействия во временном трудоустройстве несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет в свободное от учебы время, безработных молодых граждан, испытывающих трудности в поиске работы.[2]

Полномочия учредителя Учреждения от имени Республики Башкортостан осуществляет Министерство молодежной политики и спорта Республики Башкортостан.

Предметом деятельности Учреждения является:

- предоставление услуг по найму рабочей силы;
- предоставление услуг по подбору персонала.

Основными целями автономного учреждения выступают:[2]

1. Содействие созданию социально-экономических, организационных, правовых условий и гарантий для социального становления и развития молодых граждан, их наиболее полной самореализации в интересах всего общества.

2. Разработка и реализация комплексных программ в сферах: оказания несовершеннолетним и молодежи помощи в приобретении навыков поиска работы и предоставления им практической возможности реализации права на труд; содействия во временной, сезонной занятости молодежи и самозанятости; оказания профориентационных услуг, предоставляемых молодежи на рынке труда.

3. Снижение уровня безработицы среди молодежи.

4. Разработка и внедрение новых технологий в сфере трудоустройства молодежи.

5. Поддержка и развитие молодежного предпринимательства в научно-технической, инновационной, производственной сферах, сфере оказания услуг населению.

6. Содействие в реализации системы государственных мер по экономической и организационно-правовой поддержке молодежного предпринимательства.

Учреждение вправе осуществлять приносящую доходы деятельность, необходимую для достижения уставных целей и соответствующую этим целям, привлекать для осуществления своих функций на договорной основе юридических и физических лиц, приобретать или арендовать основные средства за счет имеющихся у него финансовых ресурсов.

Таким образом, управление государственными автономными учреждениями – это профессиональная деятельность по планированию и

организации эффективной работы данных учреждений для достижения поставленных целей.

Использованные источники:

1. Об автономных учреждениях [Электронный ресурс]: федеральный закон РФ от 3 ноября 2006 г. № 174-ФЗ // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Официальный сайт государственного автономного учреждения Республиканский центр содействия трудовой занятости молодежи [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.molzanrb.ru/.

Фалина Е.А.
студент гр. БЭс-142, 1 курс
Устюжанина А.Ю.
студент гр. БЭс-142, 1 курс
Шутько Л.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Кузбасский государственный технический университет
Россия, г. Кемерово

О РОЛИ И ВОСТРЕБОВАННОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ КУЗБАССА

В современных условиях практически невозможно решить ни одну из экономических задач, стоящих перед региональными властями без обеспечения экономической безопасности региона. Экономическая безопасность − это довольно-таки новая профессия на рынке труда, и специалисты этой профессии высоко востребованы. Это связанно с тем, что потребность в этой профессии возникла недавно. В связи с этим в Кузбассе сегодня остро встает вопрос о необходимости подготовки специалистов для всех уровней экономики, готовых осуществлять управление процессами по своевременному выявлению и устранению причин, способствующих ослаблению экономической безопасности области.[1]

Начиная с 2012 года подготовку специалистов по экономической безопасности. В Кузбассе начали осуществлять два вуза: Российский экономический университет имени Г.В Плеханова и Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева. Первые специалисты по экономической безопасности в Кузбассе появятся через 2 года, предполагается, что каждый год примерно 140 выпускников этой специальности будут пополнять региональный рынок труда.

Специалисты по экономической безопасности могут работать в различных сферах таких как: проектно-экономическая и расчетно-экономическая, правоохранительная, контрольно-ревизионная, информационно-аналитическая, экспертно-консультационная и организационно-управленческая деятельность.

К основным функциям деятельности специалиста по экономической безопасности относятся: социально-экономическая деятельность хозяйствующих субъектов, экономических, финансовых, аналитических

служб организаций, учреждений, предприятий различных форм собственности, государственных и муниципальных органов власти; обеспечение экономической безопасности общества и государства, субъектов экономической деятельности; обеспечение законности и правопорядка в сфере экономики. [2]

Специалист в сфере экономической безопасности выполняет очень важные функции на предприятие, поэтому он должен обладать целым рядом не только общекультурных, но и профессиональных компетенций. На предприятии в обязанности специалиста по экономической безопасности входит производство судебных экономических экспертиз, экономическая экспертиза нормативных актов, разработка рекомендаций в сфере обеспечения экономической безопасности коммерческих предприятий, оценка возможных финансовых потерь и др.

О востребованности работников в сфере экономической безопасности даже в сложной современной экономической ситуации свидетельствует тот факт, что количество свободных вакансий данной категории работников (на интернет-сайтах, связанных с предложением свободных рабочих мест) в Кузбассе, и уровень их оплаты труда остаются неизменными по сравнению с более благоприятным предшествующим периодом в экономике России. В среднем по Кузбассу зарплата специалиста по экономической безопасности составляет в среднем 44 000 рублей. Более того, в городе Кемерово в 2014 году только за первых три месяца заработная плата специалистов экономической безопасности возросла на 6667 рублей, что было обусловлено востребованностью этих работников на рынке труда. [3]

В заключении, необходимо сказать, что обеспечение экономической безопасности, является актуальным вопросом для всех предприятий, в том числе и для тех, которые не имеют собственной службы безопасности. Важнейшим путем повышения эффективности работы по обеспечению экономической безопасности, является правильно организованное взаимодействие службы экономической безопасности, с другими подразделениями предприятия и с его внешней средой.

Использованные источники:

1. Все для поступающих / http://edunews.ru/professii/obzor/bezopasnost/ekonomicheskaya-bezopasnost.html
2. Филиал Кузбасского государственного технического университета им.Т.Ф Горбачева / http://www.prk.kuzstu.ru/index.php?option
3. Ищем работу на всех сайтах / http:// kemerovo.trud.com/salary/901/79322.

Фалова Е.С.
студент
Калашникова О.А.
студент
Национальный минерально-сырьевой университет "Горный"
Россия, г. Санкт-Петербург

ОЦЕНКА И РАНЖИРОВАНИЕ НЕБЛАГОПРИЯТНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФАКТОРОВ

Аннотация. Сделана оценка неблагоприятных факторов на одном из предприятий ОАО Газпром Газораспределение, расположенное на Юге РФ, и рудниках ОАО «Фосагро», расположенного на Севере (г. Апатиты). Оценка произведена методом априорного ранжирования на основе анкетирования, проведенного на данных предприятиях. На основе полученных данных был предложен комплекс профилактических мероприятий, направленных на снижение влияния негативных факторов на здоровье работников.

Ключевые слова. Априорное ранжирование, вредный фактор, микроклимат, горнодобывающая промышленность, нефть и газ.

Анализ вредных производственных факторов, соответствующих реальным условиям эксплуатации конкретного производственного объекта, является наиболее важным для сохранения здоровья, а также обеспечения работоспособности людей, занятых в горной и нефтегазовой промышленности.

При исследовании сложных вопросов, решение которых невозможно в полной мере отразить с помощью количественных показателей, отсутствие точной статистической информации, описывающей реальное состояние изучаемой проблемы, возникает необходимость проведения группового экспертного анализа, т. е. исследование проблемы специалистами, квалифицированными в данной области [1].

Целью данной работы являлось проведение анкетирования работников ОАО Газпром Газораспределение и ОАО «Фосагро». И, посредством априорного ранжирования факторов, определение наиболее опасных из них [2]. Метод априорного ранжирования позволяет более правильно спроектировать объект исследования, принять или опровергнуть некоторые предварительные гипотезы, дать сравнительную оценку влияния различных факторов на параметры оптимизации и тем самым правильно отобрать факторы для последующего исследования, обоснованно исключив некоторые из дальнейшего рассмотрения [3,4,5]

Для анкетирования были разработаны специальные анкеты, содержащие 25-30 вопросов и включающие веерные ответы из 4-5 вариантов.

После проведения анкетирования работников, оценивалась степень согласованности их мнений, путем вычисления коэффициента конкордации Кэнделла (***W***). Коэффициент конкордации может изменяться от 0 до 1. Если

он существенно отличается от нуля (***W*** —+ 1), то можно считать, что между мнениями экспертов имеется определенное согласие. Если коэффициент конкордации недостаточен (***W***—> 0), то исследователи неодинаково ранжируют факторы и организаторами экспертизы проводится анализ причин негативного результата. Такими причинами могут быть: нечеткие постановка вопросов или инструктаж, неправильный выбор факторов, подбор некомпетентных экспертов, возможность сговора между ними и др. Использовать W можно после оценки его значимости, которая возможна с помощью ***%***- критерия Пирсона, определяемого по известной формуле [3,4]:

T = ***w***- ***m***-(***к*** — 1), где ***W***- коэффициент конкордации; ***m*** - число опрошенных специалистов; ***к***- число исследуемых факторов.

Расчетное значение х2 сравнивается с табличным значением из распределения Пирсона, найденным для принятого уровня значимости (а = 0,05), и числа степеней свободы (***к*** - 1).[4]

Гипотеза о наличии согласия мнений опрошенных специалистов принимается, если расчетное значение критерия Пирсона больше табличного, а коэффициент конкордации близок к единице. Если формальная согласованность мнений специалистов существует, то строится диаграмма рангов, с помощью которой и оценивается значимость факторов.

По данной методике и было проведено ранжирование неблагоприятных производственных факторов на одном из нефтегазовых предприятий южного региона нашей стран и рудников ОАО Фосагро, находящихся на Севере. В 1-ом опросе приняли участие 7 специалистов, занимающих должности инженерно-технических работников. Далее приведена таблица с результатами ранжирования факторов - общая оценка. (Таблица 1).

Таблица 1.

Таблица результатов опроса работников ОАО Газпром Газораспределение

Эксперт	Ранги по факторам						
	1	2	3	4	5	6	7
	Тяжесть труда	Вибрация	Освещение	Шум	Микроклимат	Механические повреждения	СИЗ
1	3	5	5	3	2	2	3
2	3	5	6	2	3	3	2

Эксперт	Ранги по факторам						
	1	2	3	4	5	6	7
	Тяжесть труда	Вибрация	Освещение	Шум	Микроклимат	Механические повреждения	СИЗ
3	2	6	3	3	2	2	2
4	2	6	6	2	2	3	2
5	2	5	5	1	3	3	3
6	3	6	5	2	2	2	1
7	2	6	5	3	3	2	3
Сумма рангов	17	39	35	16	17	17	16
Отклонение Δ_i суммы рангов от средней суммы рангов	-5,29	16,71	12,71	-6,28	-6,28	-5,28	-6,28
Квадраты отклонений Δ_i^2	27,8	279,4	161,7	39,5	39,5	27,9	39,5

Во 2ом случае экспертный опрос проводился с участием инженерно-технических работников горнодобывающего предприятия ОАО Фосагро в городе Апатиты. Численность экспертной группы - 6 человек. Всего опрошенных также 6 человек, среди которых 3 взрывника и 3 бурильщика. По результатам экспертного опроса составлена таблица 2.

Таблица 2

Таблица результатов опроса работников ОАО Фосагро

Эксперт	Ранги по факторам					
	1	2	3	4	5	6
	Механические повреждения	Неблагоприятный микроклимат	Недостаточная освещенность	Шум	Вибрация	Запыленность
1	6	5	2	3	1	4
2	6	5	3	2	1	4
3	5	6	4	1	2	3
4	6	5	4	2	1	3
5	5	6	3	2	1	4
6	6	5	3	2	1	3
Сумма рангов	34	32	19	12	7	22
Отклонение Δ_i суммы рангов от средней суммы рангов	13	11	-2	-9	-14	1
Квадраты отклонений Δ_i^2	169	121	4	81	196	1

Данные опроса обрабатывались следующим образом. Для каждого фактора вычисляют $\sum_{j=1}^{m} a_{ij}$, где m- число опрошенных специалистов, a_{ij}-ранг итого фактора, присвоенного j-м исследователем. Затем вычислялось отклонение Δ суммы рангов от средней суммы рангов для каждого из факторов[4]:

$$\Delta_i = \sum_{j=1}^{m} a_{ij} - \frac{1}{k}\sum_{i}^{k=1} \sum_{j=1}^{m} a_{ij}$$

, где Δ-отклонение от суммы рангов i-го фактора от средней суммы рангов; к- число факторов, $\frac{1}{k}\sum_{i}^{k=1} \sum_{j=1}^{m} a_{ij}$ -средняя сумма рангов

Определив значения Δ_i(для каждого из факторов, оцениваем степень согласованности мнений опрошенных специалистов. Коэффициент

конкордации (***W***) вычисляем по формуле[4] :

$$W = \frac{12\sum_{i=1}^{k}\Delta_i^2}{m^2(k^3-k)}$$, где Δ-отклонение от суммы рангов i-го фактора от средней суммы рангов; к- число факторов; m-число опрошенных специалистов.

В 1-ом случае $W = 0{,}53$, для 2го случая $W = 0{,}907$

Установлено, что при ***к>1*** величина $W * m(k-1)$ подчиняется χ^2 ~ распределению с числом степеней свободы, равным шести.

Расчетное значение χ^2 сравниваем с табличным значением из распределения Пирсона. Гипотеза о наличии согласия мнений опрошенных специалистов принимается, если $\chi_p^2 > \chi_t^2$, где χ_p^2- расчетное значение критерия Пирсона; χ_t^2 - значение критерия Пирсона.[4]

Для предприятия Юга России $\chi_p^2 = 7(7-1)0{,}53 = 22{,}26$, при 5%-м уровне значимости (а = 0,05) табличное значение χ_t^2 составляет 12,59.

Для предприятия Севера $\chi_p^2 = 6(6-1)0{,}907 = 27{,}2$, при 5%-м уровне значимости (а = 0,05) табличное значение χ_t^2 составляет 11,7

Таким образом, можно считать, что мнения специалистов согласуются.

Убедившись в согласованности мнений специалистов, построим диаграмму рангов. При построении этой диаграммы по оси абсцисс откладываем факторы в порядке возрастания суммы рангов, а по оси ординат - суммы рангов. Диаграмма рангов для предприятия Юга приведена далее на рис.1, для предприятия Севера на рис. 2. Степень влияния фактора на исследуемую величину оценивается по величине суммы рангов: чем меньше сумма рангов фактора, тем большее влияние он оказывает на исследуемую величину.

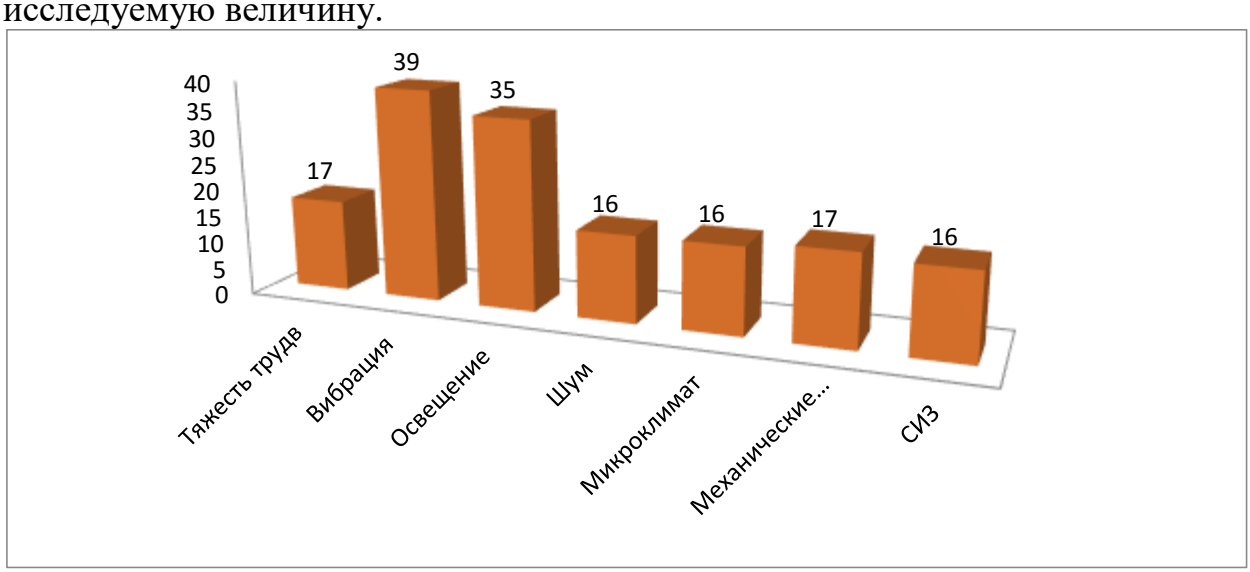


Рис. 1. Диаграмма рангов по опросу работников ОАО Газпром

Газораспределение (Юг РФ)

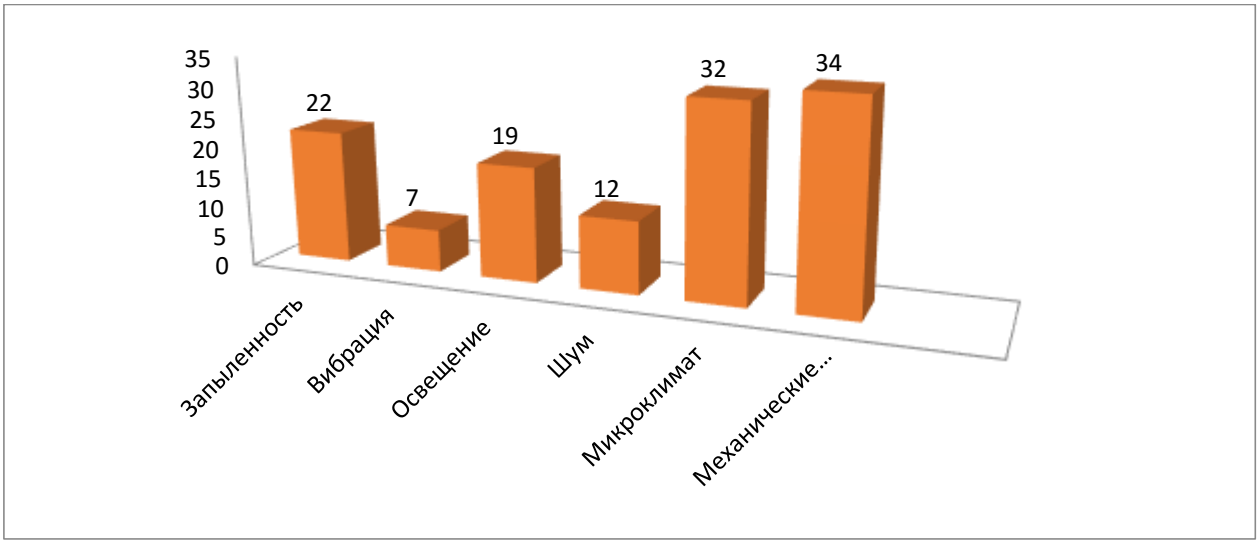


Рис. 2. Диаграмма рангов по опросу работников ОАО Фосагро (Север РФ)

При анализе диаграмм видно, что больше всего на работников нефтегазовой отрасли на предприятии Юга России *влияют шум, микроклимат, механические детали и СИЗ*, а на работников горнодобывающей промышленности Севера страны основными вредными факторами являются *недостаточная освещенность, шум и вибрация.*

Таким образом, работники нефтегазового предприятия подвержены влиянию шума, микроклимата, воздействию механических деталей и неправильно подобранным СИЗ. Работники ОАО Фосагро также подвергаются влиянию шума, плюс недостаточная освещенность и вибрация. Для снижения негативного воздействия производственных факторов на здоровье работников необходимо проводить профилактические мероприятия.

Снижение воздействия неблагоприятного микроклимата может быть достигнуто установкой систем общего и местного кондиционирования, обеспечением работников средствами индивидуальной защиты, регламентацией времени работы, выдачей подсоленной газированной воды и спецпитания, оборудованием специальных теплых помещений для отдыха и обогревания, экранированием рабочих мест от источников нагревания, механизацией и автоматизацией технологических процессов, введение новых технологий, замена машин и механизмов.

К наиболее эффективным мероприятиям по борьбе с шумом относятся применение средств индивидуальной защиты от шума, рационализация режима труда в условиях шума, профилактические мероприятия медицинского характера, применение звуко– и виброизоляционных перекрытий, и конечно же, использование индивидуальных наушников или вкладышей.

Что же касается средств индивидуальной защиты, то сейчас все большее внимание уделяется специальным костюмам для работников нефтегазовой промышленности, а именно тому, что костюмы должны обладать рядом защитных свойств, таких как стойкость к высоким температурам, терморегуляция, гидрофобность и удобство.

Для защиты от вибрации рекомендуется снабжать работников антивибрационными стельками и перчатками, а также резиновыми антивибрационными ковриками. Такие коврики, помимо защиты от вибрации, которая возникает в результате вращения деталей оборудования, также являются отличными диэлектриками.

Вывод. Проанализировав условия труда работников предприятий, расположенных в различных климатических зонах, можно сказать, что, вредные факторы, оказывающие наиболее сильное воздействие, для этих регионов разные. Исключение составляет производственный шум. Самым главным различием является показатель микроклимата. Несмотря на суровый климат, работники рудников города Апатиты не испытывают дискомфорта (переохлаждения или чрезмерной жары) как зимой, так и летом. Чего не скажешь про работников южного предприятия Газпром Газораспределение. Дальнейшее проведение исследований в данном направлении должно быть направлено на учет вариативности вредных производственных факторов в течение годового цикла.

Авторы выражают благодарность научному руководителю, профессору А.Ф.Галкину за помощь при проведении исследований и написании статьи.

Falova E. S., Kalashnikova O. A., student

National University of mineral resources "Mountain"

Annotation. In this paper we evaluated the adverse factors Gazprom gas distribution and of Apatite-based survey conducted in these enterprises. Produced a priori ranking of these factors. On the basis of the data obtained was given a set of preventive measures aimed at reducing the negative factors on the health worker.

Keywords. Ranging, hazard, South and North of Russia, mining industries, oil and gas.

Использованные источники:

1. Хуасинова Р.Г. Экспертная оценка негативного воздействия производственных факторов на работников горнодобывающего предприятия севера / Хуасинова Р.Г.// Технологии техносферной безопасности, №2 - 2013. С. 3-5.
2. Измеров Н.Ф. Профессиональный риск для здоровья работников. - М.: Тровант. 2003-448с.
3. Галкин А.Ф. Оценка и ранжирование неблагоприятных производственных факторов на нефтегазовом предприятии севера /Галкин А.Ф., Хуасинова Р.Г// Фундаментальные исследования. №6- С.638-640.
4. Априорное ранжирование факторов / под ред. Щекина - 2-е изд -

Хабаровск: изд-во ХГТУ, 2004. - 18с.
5. Имашевв А,О, Ранжирование неблагоприятных факторов / А.О. Имшева, А.Д. Нургалиева, Ж,Т, Алпысбаева// Безопасность труда в промышленности. - 2011.- №4. - С.70-71

Фаритов Э.С.
студент 5 курса
ФГБОУ ВПО «Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета»
Россия, г. Стерлитамак

ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассмотрены особенности организации бухгалтерского учета на сельскохозяйственном предприятии.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, сельское хозяйство, растениеводство, животноводство.

Сельское хозяйство, как отрасль экономики, характеризуется рядом особенностей, которые в основе своей определяются действием естественных факторов, оказывающих существенное влияние на ведение бухгалтерского учета и содержание отчетной информации.

Специфичность сельскохозяйственного учета заключается в том, что процесс производства здесь связан с живой природой. Для получения готовой продукции сельскохозяйственной отрасли необходимо наличие природных ресурсов. К ним относятся свет, тепло, питательные вещества почвы. Данная отрасль хозяйства сильно связана с различными природно-естественными рисками. К примеру, могут произойти следующие события: сильная засуха или морозы, вспышки заболеваний, наводнения, нашествие насекомых и т.д. Если такие события имели место и сила их масштаба и распространения являются существенными для понимания результатов деятельности организации, то возникает необходимость обособленного учета расходов, связанных с ними и необходимость раскрытия информации в отчетности. Также требуется локализация расходов и затрат, связанных с предотвращением экологических рисков.

Земля служит основным средством производства, на которое оказывается воздействие в процессе труда. Важно обеспечить учет земельных ресурсов и вложений, осуществляемых для улучшения их качества. Но нужно иметь в виду, что земельные ресурсы учитываются по-разному. Участки, находящиеся в собственности сельскохозяйственных организаций отражаются в системе балансового учета; арендованные земли учитываются на забалансовых счетах; дополнительные вложения в землю с целью улучшения плодородия принято отражать в составе капитальных вложений и по окончанию работ признавать в составе основных средств в качестве обособленных объектов инвентарного и неинвентарного характера.

При формировании сведений о доходах и расходах следует иметь ввиду, что при владении таким активом, как земля предполагается два способа получения дохода: при непосредственном использовании в процессе производства сельскохозяйственной продукции или путем сдачи в аренду земельных участков. [Расторгуева, Казакова. 2012, с. 416]

Основным источником информации об экономической деятельности сельскохозяйственных предприятий являются данные, содержащиеся в бухгалтерском учете. Бухгалтерский учет является одной из важнейших функций управления предприятием, так как на основании его данных осуществляется планирование, прогнозирование, анализ хозяйственной деятельности.

В АПК Российской Федерации сформировалась пятиуровневая система нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности.

1. Законодательный уровень.
2. Нормативный уровень.
3. Общий методический уровень.
4. Отраслевой методический уровень.
5. Технологический уровень

Бухгалтерский учет в сельскохозяйственных предприятиях ведут по Типовому плану счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности субъектов Российской Федерации.

Специфика отрасли определяет особенности бухгалтерского учета в сельскохозяйственных предприятиях.

Животноводство является одним из основных производств сельскохозяйственных предприятий. Задача бухгалтерского учета в животноводстве состоит в том, чтобы своевременно и точно вести учет наличия и движения всех видов, групп животных и птицы; точно учитывать затраты производства как в целом по хозяйству, так и по отдельным фермам; своевременно и полностью оформлять документы о приплоде скота и выходе основной и побочной продукции животноводства; правильно определять себестоимость ее и выявлять рентабельность в целом по отрасли и по отдельным видам животных; контролировать выполнения договоров поставок и реализации продукции животноводства.

Растениеводство так же является одной из основных отраслей сельскохозяйственного производства. Оно удовлетворяет потребности населения в продуктах питания, а промышленности в сырье. Кроме того, растениеводство является базой для развития животноводства, обеспечения его кормами.

Растениеводство является весьма специфической отраслью сельскохозяйственного производства. На кругооборот средств в растениеводстве оказывает влияние сезонный характер производства, в частности разрыв между периодами осуществления затрат и выхода продукции. Затраты на производство в отрасли растениеводства совершаются в течение длительного времени, а возмещение затрат - выход

продукции - происходит в момент, определяемый естественными условиями созревания растений. Все эти особенности необходимо учитывать при организации учета затрат в этой отрасли.[Глушков, Киселева, 2013, с. 201]

Сельскохозяйственное производство рассредоточено по подразделениям предприятий (бригадам, цехам и т.д.), которые в последнее время приобретают хозрасчетную самостоятельность. Бухгалтерский учет должен обеспечить разграничение затрат в растениеводстве по конкретным подразделениям организации.

В соответствии с особенностями производственного процесса в отрасли растениеводства бухгалтерский учет должен обеспечить получение необходимой информации об уровне затрат по смежным годам производства, основным видам выполняемых работ, статьям затрат и конкретным подразделениям организации.

В заключении можно сказать, что бухгалтерский учет в сельском хозяйстве призван давать необходимые сведения о ходе производственных процессов, содействовать обеспечению сохранности собственности, росту рентабельности, повышению эффективности и улучшению качества работы. Все перечисленное можно свести укрупнено к двум функциям, возложенным на учет: информационной и контрольной. Бухгалтерский учет помогает осуществить контроль над производством продукции животноводства, начиная от начальных этапов и вплоть до реализации, найти наиболее выгодные пути и направления совершенствования деятельности и учета, вскрыть внутренние резервы отрасли, которые в свою очередь дадут необходимую основу для интенсивного развития всей экономики в целом.

Использованные источники:

1. Бухгалтерский учет в сельскохозяйственных организациях: Учебник для нач. проф. Образования / Р.Н. Расторгуева, А.В. Казакова, А.И. Павлычев; под ред. Р.Н. Расторгуевой. - М.: ПрофОбрИздат, 2012. - 416 с.
2.Глушков И.Е., Киселева Т.В. Бухгалтерский учет на сельскохозяйственных предприятиях. - КНОРУС, 2013, -600 с.

Фаррахов А.Р., доктор с/х наук
профессор
Копылова Т.В.
студент
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Уфа

КАДРОВАЯ ПРОБЛЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

Главным направлением государственной кадровой политики является усиление роли государства в решительной реализации конституционных гарантий свободного развития и использования гражданами Российской Федерации профессиональных способностей, создании оптимальных условий комплексного раскрытия возможностей человека. Стратегической

целью государственной кадровой политики является создание оптимального кадрового потенциала России, который обеспечит значительное социально-экономическое развитие страны, ее конкурентоспособность в сфере экономики и политической жизнедеятельности.

От качества кадрового потенциала страны и других объективных факторов, зависит не только состояние политическо-административной системы государства, но и результативность функционирования госаппарата страны, что, в конечном итоге, определяет эффективность функционирования всех секторов экономики и социальной сферы.

Без обновления кадровой политики во всех областях политической и экономической сферы, освобождения кадровой работы от сиюминутных пристрастий и политических предпочтений трудно рассчитывать на успех реформирования общества и экономики. Оздоровление кадровой деятельности государственного управления возможно только при активном участии и контроле широкой общественности, а не только отдельных органов и высших должностных лиц на федеральном, региональном или местном уровнях.

Имеются глобальные проблемы, снижающие эффективность государственной службы, и в системе отбора, закрепления, воспитания кадров для органов государственного управления.

К ним можно отнести:

- неэффективность потребности персонала государственной службы;
- отсутствие профориентационной подготовки для этой категории работников;
- отсутствие процедур отбора, закрепления и продвижения кадров государственных служащих в зависимости от их профессиональных качеств.

Обеспечение профессионального уровня компетенции персонала государственной службы требованиям развития госаппарата и внешне-экономических реалий для наиболее эффективного достижения принимаемых решений возможно:

- накопление профессиональной компетентности, в зависимости от внутренних и внешних факторов;
- контроль за государственными служащими со стороны общественных организаций;
- формирование эффективной системы знаний для работников государственной службы;
- поощрение обновления инноваций в целях улучшения жизни народа и экономического благополучия.

Важное место в саморазвитии занимает профессиональная ориентация. Это выступает как общая идеология, призванная постоянно готовить сотрудника к меняющимся условиям жизни и профессиональной деятельности. Приобретение уровня профессиональной компетентности не приводит к прекращению профориентации, а изменяет лишь ее роль, методы.

Таким образом, процессы кадровой работы в системе государственного управления должны строиться на основе комплексности, целостности и системности управляющего воздействия. Выработка прогрессивной, перспективной системы, своего рода модели системной организации кадровой работы и управления ею, является задачей первостепенной важности. Требуется создать механизм управления формированием кадрового потенциала системы социального управления на долговременной основе.

Использованные источники:

1. О системе государственной службе Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральный закон РФ от 27.05.2003 N 58-ФЗ: принят Гос. Думой 25.04.2003г. (ред. от 02.07.2013) // СПС «Консультант Плюс».

Фаррахетдинова А.Р., к.э.н.
доцент
Базитова Т.Н.
студент 5-го курса
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ООО «ЕНИКЕЕВА»

Аннотация: в статье рассматриваются особенности управления финансами предприятий малого бизнеса

Ключевые слова: малый бизнес, управление финансами, оборотные средства, оборачиваемость, продолжительность одного оборота

Проблемы рационального управления финансами малого бизнеса и повышения эффективности их использования остро встают перед предприятием, и именно решение этих вопросов является залогом обеспечения непрерывности производственной деятельности предприятия малого бизнеса и повышения рентабельности производства.

В современных условиях предприятия малого бизнеса испытывают необходимость в дополнительных финансовых ресурсах, что связано с нехваткой собственных средств для функционирования предприятия. Такая ситуация часто объясняется неэффективным управлением финансами предприятия [1].

Проведем анализ управления финансами на примере предприятия малого бизнеса ООО «Еникеева».

Грамотное управление финансами напрямую зависит от эффективного использования оборотных средств. Для контроля за их использованием важно проводить расчет оборачиваемости - одного из основных показателей деловой активности. Далее в таблице 1 рассчитаны показатели оборачиваемости ряда показателей, характеризующие скорость возврата

вложенных в предпринимательскую деятельность средств, а также показатель оборачиваемости кредиторской задолженности при расчетах с поставщиками и подрядчиками.

Таблица 1 Расчет показателей оборачиваемости

Показатель	Значение, дни			Коэффициент			Изменение 2014 г. к 2012 г., дн.
	2012 год	2013 год	2014 год	2012 год	2013 год	2014 год	
Оборачиваемость оборотных средств	323	268	223	1,13	1,36	1,64	-100
Оборачиваемость запасов	315	263	204	1,16	1,39	1,79	-111
Оборачиваемость дебиторской задолженности	8	4	19	45,98	88,78	19,46	11
Оборачиваемость кредиторской задолженности	33	56	50	11,05	6,50	7,35	17
Оборачиваемость активов	884	869	803	0,41	0,42	0,45	-81
Оборачиваемость собственного капитала	664	653	619	0,55	0,56	0,59	-45

Оборачиваемость активов в среднем в течение анализируемого периода показывает, что ООО «Еникеева» получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 803 календарных дней. Чтобы получить выручку равную среднегодовому остатку материально-производственных запасов в среднем требуется 204 дня. Также выполняется требование по соотношению кредиторской и дебиторской задолженности - у кредиторов необходимо добиваться кредита на срок, превышающий срок погашения дебиторской задолженности, и использовать полученные средства с максимальной эффективностью.

Проведем анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств, результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2 Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств, тыс. руб.

Показатель	2012 год	2013 год	2014 год	Излишек (недостаток)		
				2012 год	2013 год	2014 год
СОС1 (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	6971	4218	4227	-14314	-17108	-17757
СОС2 (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов)	18396	16057	17685	-2889	-5269	-4299
СОС3 (рассчитанные с учетом как	19596	16057	18685	-1689	-4144	-3299

долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)						

Поскольку на 2014 г. наблюдается недостаток собственных оборотных средств, рассчитанных по всем трем вариантам, финансовое положение предприятия ООО «Еникеева» по данному признаку можно характеризовать как неудовлетворительное. Более того, все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за весь анализируемый период ухудшили свои значения.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств ведёт к быстрейшему высвобождению денежных средств из оборота, на которые вновь закупаются оборотные средства, таким образом, увеличивается объём производства и размер прибыли, полученной от реализации продукции.

Рассчитаем изменение продолжительности одного оборота в днях:

$$Э = Выручка / 365 \times (t - t1), \quad (1)$$

где Э – эффект за 1 оборот; t - фактическая продолжительность одного оборота; t1 – ускорение одного оборота на 50 дней.

Рассчитаем фактический эффект от ускорения оборачиваемости оборотных средств за 2013 год:

Э = 29651/365x(323-268) = 4467,95 тыс. руб.

Тогда экономический эффект составит (Эобщ):

Эобщ = 4467,95 x 1,36 = 6076,42 тыс. руб.

Рассчитаем значения при условии, что продолжительность одного оборота уменьшиться на 50 дней:

Э = 39314/365x(223-173) = 5385,47 тыс. руб.

Общий экономический эффект составит:

Эобщ = 5385,47 x 1,67 = 8993,75 тыс. руб.

Как видно из расчетов, уменьшение продолжительности одного оборота на 50 дней позволяет освободить предприятию 8993,75 тыс. руб.

Для мобилизации этого необходимо добиться устранения причин, вызывающих накопление сверхнормативных запасов сырья, основных материалов, запасных частей, прочих производственных запасов и незавершенного производства, следует обеспечить целевое использование оборотных средств, не допуская их иммобилизации. Наконец, получение платежей от покупателей за отгруженные им товары, не оплаченные в срок, а также реализация товаров, находящихся на ответственном хранении у покупателей ввиду отказа от оплаты, также позволят ускорить оборачиваемость оборотных средств. Экономический эффект ускорения оборачиваемости заключается в том, что организация может с той же суммой оборотных средств произвести больше продукции, или произвести тот же объем продукции с меньшей суммой оборотных средств.

Использованные источники:

1. Фаррахетдинова А.Р., Ханбикова Л.А. Кредитование малого бизнеса на примере ОАО «Россельхозбанк»/ Инновационное развитие общества в

период модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые закономерности и тенденции: материалы Международной науч.-практ. конф.: в 3-х частях. 2014. С. 119-120.

Фаррахетдинова А.Р., к.э.н.
доцент
Филиппова И.Г.
студент 5-го курса
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье рассматриваются особенности инвестиционной деятельности страховых компаний, проводится анализ управления инвестиционным портфелем на примере страховой компании

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный портфель, страховая компания, диверсификация

Инвестиции являются необходимым фактором развития страны, региона, организации. Однако сами по себе инвестиции не являются достаточным фактором успешного развития и реализации инвестиционного проекта. Важно, как прогнозируются и планируются инвестиции, как организуется инвестиционный процесс, куда территориально направляются инвестиции, на какие цели и во что вкладываются средства, кто является инвестором и кто реализует проект [3].

Особенностью инвестиционной деятельности страховой компании заключается в том, что в качестве использования инвестиционных ресурсов выступают страховые премии страхователей, при этом пополнение собственных средств зависит от доходов страховщика, и, прежде всего - заработанной премии. При этом формирование страховых резервов зависит от обязательств по действующим договорам страхования [4].

Страховые организации как финансовые институты относятся к профессиональным участникам финансового рынка. В мировой экономике страховые компании принадлежат к числу наиболее крупных инвесторов. По данным НИФИ Минфина России, общая сумма инвестиций, которыми управляют страховые компании Европы, Японии и США, составляет несколько триллионов долларов. В США до 30% общего объема инвестиций приходится на финансовые средства, привлекаемые по страхованию жизни [2].

В Росси же по данным Центробанка РФ, общая сумма страховых премий по всем видам страхования за первое полугодие 2014 года составила 507,23 млрд. руб. (108,5% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года). По сравнению с предыдущим годом темпы прироста рынка

страхования снизились (прирост премий в первом полугодии 2013 года по сравнению с первым полугодием 2012 года составил 13,3%). На рисунке 1 представлена динамика общего объема страховой премии в РФ (рисунок 1) [1].

Рис.1 Динамика общего объема страховой премии

Инвестиционная деятельность оказывает существенное влияние на финансовую устойчивость страховой организации. Вместе с тем при проведении инвестиционных операций страховщики зависят от состояния финансового рынка и несут инвестиционный риск.

При осуществлении инвестиционной деятельности страховщик должен руководствоваться консервативным (осторожным) подходом, состоящим в том, что направления финансовых вложений должны обладать минимальными рисками. Рассмотрим инвестиционную деятельность на примере страховой компании «Макс».

Для структуры активов характерна нестабильность динамики. На протяжении последних лет наблюдается заметное изменение объема инвестиций компании и их удельный вес в структуре активов. В 2012 году объем инвестиций составил 672 182 тыс. руб., в 2013 году объем инвестиций значительно увеличился и составил 4 135 061 тыс. руб., 2014 наблюдается снова снижение инвестиций, размер которых равен 2 930591 тыс. руб.

Так, если в 2013 году удельный вес инвестиций в структуре активов организации составлял 47%, то на сегодняшний момент в структуре активов наблюдается снижение удельного веса инвестиций. Он составляет уже 46 % .

Структура инвестиционного портфеля по валюте риска:

1.Доля инструментов в USD 60-100%

2.Доля инструментов в RUR 0-40%

3.Доля инструментов в EURO 0-10%.

Рассмотрим структура инвестиций страховой компании (рис.2).

Рис. 2 Структура инвестиций страховой компании

В структуре инвестиций данной организации долговые ценные бумаги и займы предприятиям и организациям имеют удельный вес, равный 25% инвестиционных вложений. Доля вложений в акции равна 40%. На вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций приходится более 11% вложений. Вложения в депозитные вклады банков занимают 25% инвестиций. Таким образом, обращает на себя внимание, что данная организация меньше направляет средства в активы, связанные с получением долей собственности в других организациях, предпочитая таким вложениям размещение средств на банковских вкладах.

Вложения средств на приобретение государственных и муниципальных ценных бумаг имеют небольшой удельный вес в инвестиционном портфеле организации. На такие ценные бумаги приходится менее 3% инвестиций.

Для углубления анализа проводимой организацией инвестиционной политики необходимо рассмотреть структуру вложений средств страховых резервов. Она по некоторым параметрам существенно отличается от инвестирования всех активов, включающих собственные средства организации.

Большой удельный вес имеют средства, размещенные на текущих счетах банков. На такой вид размещения у страховой компании «Макс» приходится 20% страховых резервов.

Доля вложений в депозитные (срочные) банковские вклады и в банковские векселя составляет около 30% страховых резервов. Как видно, в банках компания размещает более половины своих страховых резервов.

Вложения средств страховых резервов в акции уступают вложениям в различные банковские активы и составляют около 22%. На вложения в облигации приходится около 13% их резервов. В объектах недвижимости размещено примерно 3% страховых резервов.

Вложения в ПИФы, в общие фонды банковского управления, в

жилищные сертификаты, в слитки золота и серебра не так популярны и составляют не более 5% всех страховых резервов.

Значительная часть резервов связана с такими активами, которые определяются особенностями страховой деятельности и не являются, по сути, вложениями. Это, в частности, депо премий у перестрахователей и дебиторская задолженность.

Результатом инвестиционной политики компании является высокий показатель доходов, полученных от инвестирования страховых резервов и собственного капитала. Инвестиционный доход на 01.01.2015 года составил 845 млн. руб. Высокий показатель инвестиционных доходов по итогам года свидетельствует о повышении устойчивости компании.

Данное исследование показало, что структура инвестиционного портфеля страховой компании «Макс» является оптимальной в условиях современного фондового и валютного рынков и определяется на принципах диверсификации, ликвидности, прибыльности и возвратности вложений.

Диверсифицированность инвестиционного портфеля, а также размещение своих счетов в надежных российских и иностранных банках позволяет минимизировать кредитные риски. Портфель компании разделен на несколько секторов. Ликвидность портфеля обеспечивают краткосрочные государственные ценные бумаги - ГКО/ОФЗ, а также банковские нерыночные инструменты - векселя и депозиты. Использование высоконадежных долгосрочных валютных облигаций - ОВВЗ - создает базу для обеспечения будущего постоянного устойчивого финансового состояния компании. Эти финансовые вложения - основа стабильности страховой компании.

Использованные источники:

1. Захарова А.В., Иноземцева Е.Ю., Юмаева Л.Р. Особенности инвестиционной деятельности страховых компаний [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://novainfo.ru/archive/28/investicionnaya-deyatelnosti-strahovyh-kompaniy (дата обращения 10.03.2015).
2. Принципы инвестиционной деятельности страховых организаций [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.irbis.vegu.ru/repos/11226/HTML/81.htm (дата обращения 14.03.2015).
3. Фаррахетдинова А.Р., Хусниев К.К. Анализ инвестиционной деятельности и проблемы прогнозирования объема инвестиций в регионе [Текст] // Вестник ВЭГУ: Научный журнал. 2010. № 2. Экономика. – Уфа: Восточный университет. С. 56-62.
4. Фаррахетдинова А.Р., Исламова Ю.Ф. Инвестиционная деятельность страховых компаний - как способ управления активами / Проблемы и перспективы развития современного общества в эпоху модернизации: Материалы международной научно-практической конференции (27 декабря 2012 г.). – В 3-х частях. – Ч. 2. / Отв. ред. В.И. Долгий. – Саратов: ИЦ «Наука», 2013. С.52-53.
5. Официальный сайт СК «Макс» [Электронный ресурс]. Режим доступа:

http://www.makc.ru/ (дата обращения 10.04.2015).

Фаррахетдинова А.Р., к.э.н.
доцент
Камалова Г.Ф.
студент 5-го курса
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа

ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДОВ СПК «МАРС» ЗА СЧЕТ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ

Аннотация: в статье рассматриваются инвестиции в основные фонды предприятия как один из способов оптимизации расходов предприятия

Ключевые слова: текущие расходы, элементы затрат, инвестиции в основные фонды

Основной целью управления расходами на предприятии является экономия ресурсов и повышение эффективности их использования для уменьшения себестоимости продукции и, как следствие, увеличения прибыли и рентабельности.

Был проведен анализ управления расходами на предприятии СПК «Марс».

В таблице 1 представлена динамика и структура себестоимости продукции СПК «Марс» по элементам затрат.

Таблица 1

Структура затрат СПК «Марс»

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2012 г	Изменение(+,-)
Материальные затраты	12038	14506	15717	130,6	3679
Затраты на оплату труда	2285	2355	2664	116,6	379
Отчисления на социальные нужды	475	652	765	161,1	290
Амортизация	907	779	1502	165,6	595
Прочие затраты	2200	3740	3027	137,6	827
Итого по элементам затрат	17905	22032	23675	132,2	5770
Изменение остатков (прирост [+], уменьшение [-]): - незавершенного производства, готовой продукции	-127	190	-265	208,7	-392

Из данных таблицы 1 видно, что затраты предприятия за период с 2012 г. по 2014 г. выросли на 32%, из них наибольший рост показали отчисления на социальные нужды – 61,1%, что связано с ростом заработной платы, прочие затраты увеличились на 36,6% и материальные затраты - на 30,6%,

что объясняется частыми поломками комбайнов, тракторов, увеличением объемов ремонтных работ, а также обращениями в сторонние организации за услугами, в том числе транспортными.

С увеличением технической скорости и сокращением времени простоя транспортных средств растет их производительность при неизменной сумме постоянных расходов, что позволяет снизить себестоимость перевозок, приходящихся на 1 т-км [1].

Поскольку себестоимость перевозок зависит от объема выполненных работ и затраченных на нее средств, основным условием ее снижения являются рост производительности труд водителей и других работников предприятия, экономия материальных ресурсов (снижение затрат топлива, материалов, запасных частей и т. п.) [1].

Рассмотрим затраты СПК «Марс» на обслуживание транспортных средств в таблице 2.

Таблица 2

Затраты на обслуживание транспортных средств СПК «Марс»

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение 2014 г. к 2012 г.	
				(+,-)	%
Посеяно зерновых и зернобобовых, га	1369	1307	1187	-182	86,7
Всего тракторов и комбайнов, шт.	18	18	18	-	-
Запасные части	509	507	766	257	150
Ремонт техники	537	419	646	109	120
Услуги сторонних организаций	218	231	246	28	113
Итого	1264	1157	1658	394	131
Затраты на 1 ед. техники, тыс.руб.	70,2	64,3	92,1	21,9	131

Анализ оснащенности предприятия техникой и транспортом показал, что общее количество тракторов и комбайнов за исследуемый период не изменилось. Площадь засеянных зерновыми и зернобобовыми из года в год уменьшается, так за период 2014 г. к 2012 г. она уменьшилась на 182 га или на 13,3%, при этом затраты на 1 ед. техники за этот же период выросли на 21 тыс.руб. или на 31,1%, в том числе рост затрат на приобретение запасных частей составил 50%, на ремонт техники – 20% и услуги сторонних организаций – 13%.

Основной причиной сложившейся тенденции стало устаревание машинно-тракторного парка СПК «Марс». Предприятие вынуждено использовать изношенную технику, что влияет на сроки и качество проведения агротехнических мероприятий. Такое критическое положение сильно влияет на ход уборочных работ, поскольку проведение их в оптимальные сроки позволяет дополнительно сохранить до 15 - 20 % урожая.

В этой связи СПК «Марс» предлагается разработать инвестиционную стратегию развития предприятия, включающую постепенное оснащение предприятия современной многофункциональной техникой. Инвестирование в основные фонды в современных условиях является для предприятий сельского хозяйства единственным направлением инвестиционной деятельности [2].

В данной работе СПК «Марс» предлагается приобрести многофункциональный трактор Калибр МТ-304, к нему предполагается добрать косилку с граблями и прицеп. На реализацию инвестиционного проекта потребуется 428,4 тыс.руб.

Результаты расчетов показали, что проект является эффективным: чистый дисконтированный поток (1644 тыс.руб. за все время реализации проекта) больше 0, внутренняя норма доходности (126,7%) больше ставки дисконтирования, внутренняя норма доходности (5,14) больше 1 и срок окупаемости проекта составляет 9 мес.

Таким образом, обновление машинно-тракторного парка только на 1 ед. техники позволит сократить предприятию 92,1 тыс. руб.

Использованные источники:

1.Фаррахетдинова, А.Р., Транспортное обеспечение коммерческой деятельности: Учебное пособие / А.Р. Фаррахетдинова, Муфтиев, Г.Г., Габитов Х.Ш. – Уфа: УИ (ф) им. Г.В. Плеханова, 2014.

2.Фаррахетдинова А.Р. Инвестиции в основной капитал как один из важнейших показателей активности инвестиционной деятельности / А.Р. Фаррахетдинова, И.Г. Филиппова // Институциональный и инфраструктурные аспекты развития экономики: сб.статей Международной науч.-практ. конф. (23 мая 2015 г., г.Уфа). – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – С. 140-142.

Фахритдинов И.Ю., к.ю.н.
доцент
Самматова А.А.
студент 5го курса
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВЫХ ОСНОВ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Каждому уровню власти (федеральный, региональный, муниципальный) соответствует определенный уровень правового регулирования. Следовательно, можно утверждать, что правовую основу системы государственной власти РФ составляют нормативно-правовые акты федерального и регионального уровня, направленные на регулирование деятельности государственных органов.

На федеральном уровне нормативно-правовую основу составляют Конституция РФ, федеральные конституционные законы и федеральные

законы, имеющие прямое действие на всей территории РФ.

Нормативно-правовую основу системы государственной власти субъектов РФ (региональный уровень) составляют Уставы (Конституции) субъектов РФ и нормативные правовые акты, имеющие действие на территории соответствующих субъектов РФ.

В целом трехуровневая правовая система построена по принципу верховенства правовых актов более высокого уровня, но не по всем вопросам, а только по вопросам, входящим в исключительную компетенцию соответствующего уровня власти, либо по вопросам совместного ведения разных уровней власти. В остальных случаях уполномоченные органы соответствующего уровня власти осуществляют собственное правовое регулирование.

Конституцией РФ определены предметы исключительного ведения РФ и субъектов РФ и предметы совместного ведения, что позволяет говорить о четком разграничении вопросов ведения. Вне пределов ведения РФ и полномочий РФ по предметам совместного ведения Российской Федерации и субъектов РФ субъекты РФ обладают всей полнотой государственной власти [1].

Для совершенствования государственной власти субъектов Российской Федерации, считаем целесообразным на федеральном уровне закрепить принцип разграничения предметов ведения и соответственно полномочий между органами государственной власти и органами местного самоуправления. В Конституции РФ порядок разграничения полномочий на этом уровне не конкретизируется. Содержание понятия предметы ведения и полномочия органов самоуправления в Конституции РФ раскрывается через определения «вопросы местного значения» и «отдельные государственные полномочия», которыми могут наделяться органы местного самоуправления [2].

Например, такие вопросы как обеспечение санитарного благополучия населения, создание условий для жилищного и социально-культурного строительства, содержание дорог, организация транспортного обслуживания населения, охрана окружающей среды, отнесены Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» к вопросам местного значения. Считаем, что данный перечень вопросов точнее было бы отнести к предметам совместного ведения органов государственной власти субъекта РФ и органов местного самоуправления.

В указанном выше Федеральном законе следует выделить вопросы, находящиеся в исключительном ведении местного самоуправления, и вопросы совместного ведения субъекта РФ и местного самоуправления. Такое разграничение позволит установить стабильность и повысит эффективность во взаимоотношениях между органами государственной власти и местного самоуправления.

Ранее было отмечено, что одним из составляющих нормативно-правовой основы государственной власти субъектов Российской Федерации

являются Конституции (Уставы) субъектов.

В настоящее время активно развивается конституционное законодательство об организации государственной власти в субъектах Российской Федерации. Вопрос о конкретных требованиях, предъявляемых к принципам организации государственной власти в субъектах Российской Федерации, является довольно сложным. В самой Конституции Российской Федерации об этом сказано лишь, что система органов государственной власти республик, краев, областей, городов федерального значения, автономной области, автономных округов устанавливается субъектами Российской Федерации самостоятельно в соответствии с основами конституционного строя Российской Федерации и общими принципами организации представительных и исполнительных органов государственной власти, установленными федеральным законом. Какие это принципы, должны ли они быть общими для субъектов Федерации и в какой степени должны учитываться особенности конкретного субъекта Федерации в организации органов власти - все эти вопросы должны быть урегулированы на федеральном уровне. Вполне допустимо, что данные вопросы могут быть решены как в одном федеральном законе, так и в нескольких, регулирующих отдельно организацию законодательной и исполнительной власти [2].

На основании вышеизложенного можно констатировать, что реализуемые федеральными органами исполнительной власти отдельные задачи и мероприятия по повышению уровня открытости оказываются неэффективными либо исполненными формально.

Таким образом, несмотря на наличие основательной нормативно-правовой базы, совершенствование федерального законодательства об организации государственной власти субъектов Российской Федерации еще до конца не усовершенствована. Основной федеральный закон в данной сфере нуждается в редактировании. Также стоит обратить внимание на нормативно-правовое обеспечение в сфере активного использования информационно-коммуникационных технологий, обеспечивающих открытость государственной власти.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации : от 12 дек. 1993 г. [Электронный ресурс] : (ред. от 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Комбарова, Е. В. Принцип разделения властей в конституционном механизме власти России праве [Электронный ресурс] / Е. В. Комбарова // Вестник Саратовской государственной академии. – 2014. - № 1 (96). – С. 98-101.

Фахритдинов И.Ю., к.ю.н.
доцент
Самматова А.А.
студент 5го курса
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Построение оптимальной системы исполнительной власти в Российской Федерации необходимо осуществлять с учетом анализа положительного опыта построения и функционирования системы государственного управления в зарубежных государствах.

Однако использование положительного зарубежного опыта формирования и функционирования системы исполнительной власти в процессе оптимизации системы исполнительной власти в Российской Федерации осложняется рядом проблем.

Прежде всего, отсутствие разработанности и закрепленности в Конституции России и действующем законодательстве идеологической основы российской государственности затрудняет выбор успешной системы государственного управления за рубежом, которую можно взять за основу при оптимизации системы исполнительной власти в нашей стране.

Определенные проблемы в восприятии и реализации положительного зарубежного опыта организации и деятельности органов государственного управления порождает и различие в содержании и наличии реального механизма реализации на практике принципов формирования и функционирования системы исполнительной власти Российской Федерации и основных современных развитых зарубежных государств. Так, многие принципы организации и деятельности системы исполнительной власти (например, участие граждан страны в управлении государственными делами, гласность, этика и профессионализм в работе органов исполнительной власти и их должностных лиц) формально закреплены в действующем российском законодательстве, аналогично зарубежным странам, но не подкреплены в отличие от них стабильными, формирующимися веками механизмами реального воплощения и защиты от произвола власти.

Значительные трудности в восприятии зарубежного опыта организации и деятельности органов государственного управления представляет и отличие России от других стран в силу ряда культурных, исторических, социально-экономических особенностей.

Немаловажную роль в возможности восприятия и реализации в нашей стране положительного зарубежного опыта функционирования системы государственного управления играет и глобальный рост уровня коррупции в рядах как непосредственно системы исполнительной власти в Российской Федерации, так и иных ветвей государственной власти и местного

самоуправления в стране. Размах коррупционной составляющей в государственном аппарате на порядок опережает не только развитые капиталистические государства современности (в частности, США и страны Европейского союза), но и значительно превосходит уровень коррупции в социалистических государствах (например, КНР), а также ряде наиболее успешных государств с переходной экономикой, достигших высокого уровня индекса человеческого развития (в частности, Республике Беларусь)

Своеобразный отпечаток на возможности внедрения успешного зарубежного опыта формирования и функционирования системы государственного управления накладывает и дисбаланс в его восприятии народными массами, в большинстве своем верящими в особую роль России в современном мире, предполагающую выбор страной собственного, не ориентированного на Запад пути развития (мессианский аспект), и государственной элитой страны, его отрицающей.

Странами-лидерами в области обеспечения открытости органов исполнительной власти, информационной открытости (согласно рейтингу ООН измеряется один раз в два года) являются страны Юго-Восточной Азии, Западной Европы и Северной Америки: Корея, США, Великобритания, Нидерланды, Дания (первые пять мест рейтинга), а также Бразилия [1].

Таким образом, анализ зарубежного опыта говорит о том, что нет единых рекомендаций, направленных на совершенствование государственной власти. Они варьируется от страны к стране в зависимости от особенностей социально-экономического и политического устройства, культурных традиций, модифицируется с изменением ситуации в экономике. При всех различиях между странами было бы неразумно игнорировать накопленный ими опыт. Основным направлением совершенствования государственного управления в развитых странах является построение структур управления и использование управленческих подходов, нацеленных прежде всего на обеспечение потребностей и интересов граждан, регулярное распространение достоверной информации и активное взаимодействие между органами государственной власти, экспертным сообществом и институтами гражданского общества.

Использованные источники:

1. Бутова, Т. В., Венедюхина, М. А. Основные функции СМИ при взаимодействии с органами власти [Электронный ресурс] / Т. В. Бутова, М. А. Вендюхина // Современные проблемы менеджмента в различных отраслях народного хозяйства: III Всерос. науч.-практ. конф., г. Москва, 31 мая – 1 июня 2012 г. – М. : РосНОУ, 2012. – С. 93-145.

Фахритдинов И.Ю., к.ю.н.
доцент
Самматова А.А.
студент 5го курса
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Современное развитие цивилизации характеризуется повсеместным применением информационных технологий. Они стали неотъемлемым атрибутом в профессиональной деятельности специалистов различных областей, в том числе и органов государственной власти. Согласно федеральному законодательству, под информационными технологиями стоит понимать процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов [1].

Совокупность органов государственной власти можно рассматривать как систему. Функционирование системы государственной власти предопределено тем, что органы власти не действуют обособленно друг от друга, а обеспечивают эффективность реализации функций государства во взаимодействии. Также необходимо отметить, что модернизация общественной и политической системы требует, чтобы общество и государство функционировали как единый механизм, ориентированный на достижение конечных целей – улучшение качества жизни людей. Таким образом, единство государственной власти означает социальное единство власти, единство принципиальных целей и направлений деятельности всех государственных органов.

В современных условиях обеспечению единства и взаимодействия органов государственной власти способствуют информационные технологии, которые повышают эффективность, обеспечивают информационную открытость и прозрачность механизмов государственного управления. На их основе осуществляется формирование «электронного правительства», ориентированного на предоставление услуг гражданам и организациям и опирающегося на возрастающую роль информации и информационных технологий в общественной жизни [2].

В свою очередь в целях повышения эффективности государственного управления на основе функционирования и развития электронного правительства предусматривается формирование единого пространства юридически значимого электронного взаимодействия; создание и развитие государственных межведомственных информационных систем, предназначенных для принятия решений в реальном времени; создание и развитие защищенного сегмента сети Интернет и системы межведомственного электронного документооборота [3].

Если рассматривать внедрение информационных технологий на

примере Республики Башкортостан, можно сказать, что есть удачные шаги в этом направлении. В своем Послании Государственному Собранию Президент Республики Башкортостан говорил о том, что необходимо прийти к открытой, публичной, информационно-демократической власти. Но это возможно лишь в том случае, если власть вернет к себе доверие, путем становления правильной информационной политики [4].

Развитие электронного правительства в Республике Башкортостан характеризуется непрерывным расширением масштабов проникновения и охвата информационными технологиями всех сфер жизнедеятельности субъекта РФ. Дальнейшее развитие предполагает углубление и усовершенствование достигнутых результатов, что будет способствовать улучшению качества жизни граждан республики и повышению эффективности системы государственного управления [4].

Развитие информационной политики органов государственной и муниципальной власти следует рассматривать как один из важных факторов повышения эффективности осуществления государственной власти. Основная задача всех органов власти - представлять интересы общества. Поскольку в последнее время у общества возникает потребность в информации, органам власти необходимо направить все свои силы на реформирование в информационной сфере.

Таким образом, можно утверждать, что в Российской Федерации в целом и в ее субъектах применяются информационные технологии, но несмотря на это не в полной мере осуществляется открытость государственной власти. Решение проблем развития информационных технологий в системе государственной власти поможет совершенствовать деятельность органов государственной власти, а также увеличит доверие граждан органам государственной власти и должностным лицам.

Использованные источники:

1. Об информации, информационных технологиях и о защите информации [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 27.07.2006 № 149-ФЗ : принят Гос. Думой 8 июля 2006 г. : одобр. Советом Федерации 14 июля 2006 г. (ред. от 21.07.2014г.) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

2. Гарифуллина, А. Ф. Информационная политика органов государственной и муниципальной власти [Электронный ресурс] : диссертация / А. Ф. Гарифуллина. – Уфа, 2011 -171 с.

3. Чепунов, О. И Системное взаимодействие органов государственной власти в Российской Федерации [Электронный ресурс] : диссертация / О. И. Чепунов. – Москва, 2011. – 452 с.

4. Послание Президента РБ Государственному Собранию – Курултай РБ от 26.12.2013 г. [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс» Республика Башкортостан.

Фахрутдинов Р.Ф.
студент 3 курса
Ковалёва А.А.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
ФБГОУ ВПО «Ульяновский государственный технический университет»
Россия, Ульяновская область, г. Ульяновск

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ – КАК ИНСТРУМЕНТ ПЛАНИРОВАНИЯ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ

Аннотация*: Идея применения бюджетирования для достижения стратегических целей заключается в том, чтобы в случае повышенной неопределенности и хозяйственной нестабильности своевременно принимать решения по управлению бизнесом, исходя из максимально обоснованных финансовых расчетов и прогнозов, не продолжать финансирования тех проектов, эффективность будущих результатов которых вызывают сомнения или они противоречат или не удовлетворяют стратегическим целям компании. Для объединения стратегического планирования и бюджетирования применяется программно-проектный метод.*

Ключевые слова*: бюджетирование, программно-проектный метод, стратегическое планирование, стратегия, управление бизнесом.*

Современные условия развития бизнеса предъявляют к компаниям требования по изменению качества управления. Прошли времена, когда финансировались только проекты со сроком окупаемости в один год. В настоящее время все чаще реализуются более серьезные проекты: строительство новых заводов, установка новых технологических линий и т.п., которые окупают себя за период от трех лет и более. Помимо этого, перед многими компаниями стоят проблемы организации и повышения эффективности внутренних процессов, увеличения конкурентоспособности. Для современного бизнеса актуальными становятся не только скорость и оборотистость, но «умное инвестирование» и «умное развитие». Наступает время продуманных, основанных на исследованиях, комплексных решений, реализация которых может придать компании необходимую устойчивость. В связи с этим перед многими предприятиями встает задача организации планирования на длительный период времени.

Бюджетирование как инструмент планирования

Результаты опроса руководителей компаний об инструментах планирования, которые они применяют в своей работе, показали, что большинство из них считает таковым традиционное бюджетирование[1]. Определив недостатки в формировании бюджетов, некоторые компании начали процесс изменений в методологии бюджетирования, что привело к появлению альтернативных способов.

Новые подходы к оценке эффективности позволяют оценить бизнес с

четырех аспектов:

- финансовые достижения;
- удовлетворение клиентов;
- организация бизнеса;
- инновационность и рост компании.

При определении результативности деятельности компании следует наряду с финансовыми показателями использовать и нефинансовые критерии, например, качество обслуживания, время выполнения заказа поставщиками и т.д. Такой подход к оценке эффективности должен быть заложен в основу процесса планирования. При этом необходимо предоставить полномочия менеджерам по определению целей их департаментов или бизнес-единиц, так как они наиболее компетентно могут оценить ситуацию и спрогнозировать развитие. А это возможно лишь тогда, когда в организации на регулярной основе применяется стратегическое планирование, и стратегические цели компании доводятся до сведения всех ключевых менеджеров как высшего, так и среднего звена управления.

Отображение в бюджетах стратегических целей компании стало первоочередной задачей планирования. На основе использования новых управленческих инструментов планирования составляется бюджет, обеспечивающий достижение этих целей

Сейчас во многих российских компаниях, мы уже видим реформирование систем бюджетирования и применение подходов проектного метода. Например, в управляющей компании ОАО «Северсталь» бюджет информационных технологий формируется по проектному методу. В ОАО «ОКБ Сухого» бюджетирование основной (проекты НИОКР в области авиастроения), прочей (обеспечение деятельности компании), и инвестиционной (развитие компании) деятельности реализовано по проектному методу. В ОАО «ГМК «Норильский никель» по проектному методу формировался бюджет Главного офиса.

Программно-проектный метод бюджетирования

Для повышения качества управления и эффективности системы бюджетирования целесообразно применять «программно-проектный метод бюджетирования», предусматривающий рационализацию процессов распределения ограниченных ресурсов и адекватную непрерывную корректировку ранее составленных бюджетов[2]. В рамках «программно-проектного метода» допускается возможность отказа от финансирования какого-либо (конкретного) проекта (программы) или его отдельных этапов в случае изменения критериев ранжирования и не соответствия их стратегическим целям компании.

Программно-проектный метод бюджетирования построен на процедурах, целью которых является повышение эффективности от управления расходами за счет привязки их к стратегическим (функциональным) целям (путем распределения по «программам» или «проектам») на основе методов экономического расчета.

При применении программно-проектного метода бюджетная модель объединяет долгосрочное, среднесрочное и годовое планирование в единый информационный контур с применением техники «скользящего» (динамического) планирования. При этом при долгосрочном планировании разрабатывается документ - план развития компании, в котором фокусируется система целей и стратегий, применяемых для их достижения. При среднесрочном планировании это программа развития компании, то есть комплекс мероприятий по реализации стратегий. При годовом планировании разрабатывается бюджет компании, отражающий финансовое выражение целей, стратегий и намеченных мероприятий с одной стороны, и плановые финансовые сметы и графики расходов, прогнозируемые финансовые результаты исполнения программ и затраты, необходимые для этого - с другой.

Необходимо, на наш взгляд, подчеркнуть следующее обстоятельство: план, программа и бюджет – это документы планирования, но план и программа не альтернатива бюджету, который был и остается основным инструментом управления[3]. Принципиальное отличие плана и программы от бюджета заключается в том, что план и программа, имея характер директивы, не являются непосредственным заданием для исполнения. Они отражает целенаправленность, комплексность и непрерывность осуществления работ и мероприятий по решению поставленных задач. Ее мероприятия становятся обязательными для реализации при условии их отражения в действующих формах бюджетов. Бюджет же в свою очередь – нормативно-директивный документ, обязательный для исполнения всеми участниками процесса.

Таким образом, применяя программно-проектный метод бюджетирования, компания объединяет стратегическое планирование и бюджетирование. При этом она осуществляет долгосрочное, среднесрочное и годовое планирование в едином информационном пространстве, что способствует планированию на длительный период времени, и связывает задачи, поставленные при стратегическом планировании, с необходимыми ресурсами. Это способствует более эффективному и рациональному использованию материальных, финансовых, трудовых и иных резервов компании, что приводит в конечном счете повышению ее конкурентоспособности.

Использованные источники:

1.Акофф Р.Л. Планирование в больших экономических системах : пер. с англ. - М. : Советское радио, 2012.

2.Евенко Л.И. США: организация государственных программ. - М. : Наука, 2011.

3.Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. «Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования». – М. : Финансы и статистика, 2012.

Федоров А.М., к.э.н.
старший преподаватель
Вазихов Р.А.
магистрант 2го курса
Московский Государственный Педагогический Институт
Россия, г. Москва

ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА В ООО «БК ЕВРАЗИЯ»

Цель данной статьи – отразить процесс оптимизации структуры капитала исследуемой в магистерской диссертации компании. Оптимизация структуры капитала является одной из наиболее важных и сложных задач, решаемых в процессе стратегического финансового управления предприятием. В данной статье подробно описывается процесс расчёта эффективности финансового рычага, коэффициент которого отражает оптимальность структуры капитала компании.

Ключевые слова: структура, капитал, заемные средства, рентабильность, устойчивость, управление, финансы.

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, т.е. максимизируется рыночная стоимость предприятия. Для предприятия наиболее целесообразным является соотношение заемного и собственного капитала как 0,4 и 0,6. Это позволит обеспечить финансовую независимость предприятия, снизить финансовый риск и средневзвешенную стоимость капитала. Оптимальным считается тот вариант структуры капитала, в котором показатель ЭФР будет иметь наибольшее значение. Эффект финансового рычага рассчитывается по формуле:

$$ЭФР = (1 – 0,24)\ (ЭР – СРСП)\ (ЗК/СК) \qquad (12)$$

где СРСП – среднерасчетная ставка процентов по кредиту

0,24 – ставка налога на прибыль

ЭР - экономическая рентабельность капитала

ЗК – заемный капитал;

СК – собственный капитал.

Расчет оптимальной структуры капитала для ООО «БК Евразия» проводился исходя из сравнения соотношений структуры капитала (% собственного и % заемного).

Расчет оптимальной структуры капитала ООО «БК Евразия» . Приняты соотношения: 0/100, 50/50; 60/40; 80/20; 100/2.

По итогам расчетов рекомендовано сформировать целевую структуру капитала по критерию финансовой рентабельности исходя из соотношения собственного и заемного капитала 80/20.

Структура формируемого капитала оптимизируется в процессе создания предприятия различными методами. Основными из которых являются:

1. Оптимизация структуры капитала по критерию максимизации уровня прогнозируемого уровня прогнозируемой финансовой рентабельностью. В основе данной оптимизации используется механизм финансового левериджа, который позволяет определить оптимальную структуру капитала, обеспечивающую максимизацию уровня финансовой рентабельности.

2. Оптимизация структуры капитала по критерию минимизации его стоимости. Процесс оптимизации основан на предварительной оценке стоимости собственного и заемного капитала при различных условиях его привлечения и осуществлении многовариантных расчетов средневзвешенной стоимости капитала.

3. Оптимизация структуры капитала по критерию минимизации уровня финансовых рисков. Данная оптимизация связана с процессом дифференцированного выбора источников финансирования различных составных частей активов предприятия. В этих целях все активы предприятия подразделяются на такие три группы:

- внеоборотные активы;

- постоянная часть оборотных активов. Таким образом, постоянные активы рассматриваются как неснижаемый минимум оборотных активов, необходимых предприятию для осуществления текущей операционной деятельности.

- переменная часть оборотных активов. Она представляет собой варьирующую часть их совокупного размера, которая связана с сезонным возрастанием объема реализации продукции, необходимостью формирования в отдельные периоды деятельности предприятия товарных запасов сезонного хранения, досрочного завоза и целевого назначения.

Существуют три принципиальных подхода к финансированию различных групп активов создаваемого предприятия и в зависимости от своего отношения к финансовым рискам учредители создаваемого предприятия избирают один из рассмотренных вариантов финансирования активов. Основные подходы к финансированию

различных групп активов создаваемого предприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1-Принципиальные подходы к финансированию активов создаваемого предприятия

<table>
<tr><th>Состав активов предприятия</th><th>Консервативных подход к финансированию активов предприятия</th><th>Умеренный (компромиссный) подход к финансированию активов предприятия</th><th>Агрессивный подход к финансированию активов предприятия</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Переменная часть оборотных активов (ден. Средства + деб задолж-ть)</td><td>0,5 перем части ОА - КЗК</td><td rowspan="2">КЗК</td><td rowspan="3">Переем. Часть ОА и 0,5 пост. части ОА - КЗК</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Пост пассивы - ДЗК+СК</td></tr>
<tr><td>Постоянная часть оборотных активов (запасы)</td><td rowspan="2">ДЗК+СК</td></tr>
<tr><td>Внеоборотные активы</td><td>ДЗК+СК</td></tr>
</table>

где КЗК – краткосрочный заемный капитал;
ДЗК – долгосрочный заемный капитала;
СК – собственный капитал.

Оптимизация структуры капитала производится по основным критериям на основе данных аналитического баланса предприятия при реализации первой стратегии предприятия.

1. Оптимизация структуры капитала по критерию максимизации уровня прогнозируемой рентабельности. Рассмотрим процесс оптимизации структуры капитала по данному показателю.

Располагая собственным капиталом, предприятие может увеличить объем своей хозяйственной деятельности за счет привлечения знаемых средств. Минимальная ставка процента за кредит равна 8%, премия за риск равна 0%, коэффициент валовой рентабельности ожидается на уровне %. Необходимо определить при какой структуре капитала будет достигнут наивысший уровень финансовой рентабельности предприятия .

2. Оптимизация структуры капитала по критерию минимизации его стоимости. Процесс этой оптимизации основан на предварительной оценке

стоимости собственного и заемного капитала при различных условиях его привлечения и осуществлении моновариантных расчетов средневзвешенной стоимости капитала.

Использованные источники:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1, 2. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2013 г. - Т. 2 – 473с.
2. Индюшкин Б. Анализ пассивов баланса // Российский бухгалтер. 2012. N 4. С. 45 - 52.
3. Сапожникова Н.Г. Формирование систематизированной информации о собственном капитале корпорации // Международный бухгалтерский учет. 2012. N 13. С. 14 - 19.
4. Казанцева С. Ю. . Методика анализа финансовой устойчивости коммерческой организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2013 - N 11. С. 3 - 8.
5. Парушина Н.В. Анализ собственного и привлеченного капитала в бухгалтерской отчетности // Бухгалтерский учет. 2012. N 3. – с. 48

Федоров А.М., к.э.н.
старший преподаватель
Вазихов Р.А.
магистрант 2го курса
Московский Государственный Педагогический Институт
Россия, г. Москва

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Данная статья посвящена анализу формирования и использования собственного капитала хозяйствующего субъекта. Для того, что бы верно оценить финансовую устойчивость предприятия, необходимо ознакомиться с современными методиками анализа собственного капитала, основанными на оценке качества собственного капитала и влиянии на него рыночных факторов.

Ключевые слова: собственный капитал, эффективность управленческих решений, рыночный фактор, финансовая устойчивость.

Актуальность темы работы связана с тем ,что собственный капитал предприятия, является наиболее важным элементом в оценке финансовой устойчивости компании и ее эффективности зависит точность анализа и возможность принятия эффективных управленческих решений в укреплении финансового потенциала предприятия.

В настоящее время предложены разные методики проведения финансового анализа формирования и использования собственного

капитал организации. Все методики анализа собственного капитала в большей степени основаны на оценке его состава и структуры, рентабельности и оборачиваемости. Однако в последние годы, в виду расширения рыночных типов организаций, а также волатильности рынка, получают все большее распространение новые инновационные методики, которые в большей степени основаны на оценке качества собственного капитала, влиянии на него именно рыночных факторов.

Собственный капитал организации в методике Сапожникова Н.Г. представлен следующими показателями18:

- агрегированным показателем собственности в балансовой оценке (чистые активы),
- дезагрегированным показателем капитала в виде чистого капитала в справедливой оценке,
- специфическими показателями чистых пассивов в виде синергетических чистых пассивов, дисконтированных чистых пассивов, реорганизационных чистых пассивов и т.д.

Методика анализа собственного капитала, по мнению С.Ю. Казанцевой, должна быть ориентирована на управление капиталом в масштабах организации и центров ответственности19.

И.А. Бланк считает, что в процессе анализа собственного капитала необходимо сформировать группы показателей, отражающие объемы отдельных элементов капитала, сумму и состав затрат, связанных с его формированием, и состав доходов, получаемых в результате его использования20. Данные группы автор предлагает систематизировать по следующим блокам (рисунок 1):

Рисунок 1 - Группы показателей анализа собственного капитала

[18] Сапожникова Н.Г. Формирование систематизированной информации о собственном капитале корпорации // Международный бухгалтерский учет. 2012. N 13. С. 14 - 19.

[19] Казанцева С. Ю. . Методика анализа финансовой устойчивости коммерческой организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2013 - N 11. С. 3 - 8.

[20] Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1, 2. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2013 г. - Т. 2 – 473с.

Многими авторами при проведении анализа рассматривается процессный подход, как часть системного подхода, который требует оценки комплекса ресурсов. При этом "ограниченность" рассматривается не как "дефицит", а как рациональный или оптимальный комплекс ресурсов, необходимый для получения желаемого результата. Необходимым условием процесса управления развитием коммерческой организации является формирование потенциала ресурсов как неиспользуемый резерв.

По мнению Индюшкина Б.А, капитал большей части современных компаний сформирован за счет собственного и заемного капитала. Управление собственным капиталом предприятия заключается в проведении анализа его структуры, источников формирования, эффективности использовании. По результатам проведения анализа разрабатываются предложения по решению выявленных проблем. Управлением капиталом занимается руководящее звено компании. Анализ структуры капитала начинается с анализа состава и структуры источников капитала. Источником информации при этом выступают балансы фирмы. Исследование проводится за три года21.

Следующим шагом анализа является рассмотрение динамики состава собственного и заемного капитала .

Следующим этапом анализа является оценка оборачиваемости заемного капитала . Показатели и формулы их расчета, предлагаемые приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели оборачиваемости заемного капитала

Показатели	Формула для расчета
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала, обороты	Выручка / стоимость собственного капитала
В том числе кредитов и займов	Выручка / стоимость кредитов и займов
Период оборачиваемости заемного капитала, дней	365/ коэффициент оборачиваемости заемных средств
В том числе кредитов и займов	365/ коэффициент оборачиваемости кредитов и займов

Важным этапом анализа является оценка оборачиваемости кредиторской задолженности в сравнении с оборачиваемостью дебиторской .

В ситуации , когда наблюдается превышение периода оборота кредиторской задолженности над периодом оборота дебиторской задолженности вызывает несбалансированность денежных потоков предприятия, состояние, когда Кодз > Кокз и Тдз < Ткз, и является весьма выгодным для предприятия.

Анализ эффективности использования совокупного капитала

[21] Индюшкин Б. Анализ пассивов баланса // Российский бухгалтер. 2012. N 4. С. 45 - 52.

предприятия проводится по формулам приведены в таблице .

Таблица 2 -Показатели эффективности использования совокупного капитала

Показатель	Формула для расчета
Среднегодовая сумма капитала	(Стоимость капитала на начало периода + стоим ость каптала на конец периода) / 2
Рентабельность капитала по чистой прибыли , %	Прибыль чистая / стоимость кап тала *100%
Рентабельность продаж, % (по прибыли от продаж)	Прибыль от продаж / Выручку *100
Коэффициент оборачиваемости капитала	Выручка / стоимость капитала

Снижение выручки от продаж оказывает влияние на снижение прибыли от продаж. Чистая прибыль может возрастать за счет доходов от прочих операций Более быстрые темпы роста капитала в сравнении со темпами роста прибыли от продаж и чистой не позволяют увеличить показатели рентабельности предприятия и оборачиваемости капитала. При этом рентабельность капитала снижается.

Парушина Н.В. предлагает проводить анализ влияния факторов на показатель рентабельности активов. Анализ проводится по модели22:

$$Ra = \frac{\text{ЧП}}{\text{выручка}} * \frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}} \quad (1)$$

1. Изменение рентабельности активов за счет изменения рентабельности продаж определяется по модели:

$$1Ra = Ra - R\ \text{отч} = \Delta R \quad (2)$$

2. Изменение рентабельности активов за счет изменения оборачиваемости активов определяется по формуле:

$$Ra == Ra - Ra\ \text{баз} = \Delta R \quad (3)$$

Далее проводится анализ влияния факторов на показатель рентабельности собственного капитала. Анализ проводится по модели:

$$Rзк = \frac{\text{ЧП}}{\text{выручка}} * \frac{\text{Выручка}}{\text{Заемный} \cdot \text{капитал}} x\text{Ba} \quad (4)$$

1. Изменение рентабельности собственного капитала за счет изменения рентабельности продаж определяется по модели.:

$1Rck = Rck - Rcckba = \Delta R$

[22] Парушина Н.В. Анализ собственного и привлеченного капитала в бухгалтерской отчетности // Бухгалтерский учет. 2012. N 3. – с. 48

2. Изменение рентабельности собственного капитала за счет изменения оборачиваемости собственного капитала

$$Rcc == Rcc - Rcc_{баз} = \Delta R$$

Одним из показателей, применяемых для управления капиталом, является эффект финансового рычага, представляющий собой эффект влияния заемных средств на рентабельность собственного капитала.

Целью привлечения заемного капитала в большей части предприятий является покрытие текущих нужд, либо инвестирование долгосрочных проектов. При этом предприятие работает с Коммерческими Банками в которых кредиты выдаются под менее жесткие условия в плане залога и наименьшие проценты за пользование кредитными средствами.

Для предприятия наиболее целесообразным является соотношение заемного и собственного капитала как 0,4 и 0,6. Это позволит обеспечить финансовую независимость предприятия, снизить финансовый риск и средневзвешенную стоимость капитала.

Оптимальным считается тот вариант структуры капитала, в котором показатель ЭФР будет иметь наибольшее значение. Эффект финансового рычага рассчитывается по формуле:

$$ЭФР = (1 – 0,20)\ (ЭР – СРСП)\ (ЗК/СК) \qquad (5)$$

Где:

СРСП – среднерасчетная ставка процентов по кредиту

0,24 – ставка налога на прибыль

ЭР - экономическая рентабельность капитала

ЗК – заемный капитал;

СК – собственный капитал.

Основные подходы к финансированию различных групп активов создаваемого предприятия представлены в таблице 16.

Таблица 3-Принципиальные подходы к финансированию активов создаваемого предприятия

<table>
<tr><th>Состав активов предприятия</th><th>Консервативных подход к финансированию активов предприятия</th><th>Умеренный (компромиссный) подход к финансированию активов предприятия</th><th>Агрессивный подход к финансированию активов предприятия</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Переменная часть оборотных активов (ден. Средства + деб задолж-ть)</td><td>0,5 перем части ОА - КЗК</td><td rowspan="2">КЗК</td><td rowspan="3">Переем. Часть ОА и 0,5 пост. части ОА - КЗК</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Пост пассивы - ДЗК+СК</td></tr>
<tr><td>Постоянная часть оборотных активов (запасы)</td><td rowspan="2">ДЗК+СК</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>ДЗК+СК</td></tr>
</table>

Внеоборотные активы			

где: КЗК – краткосрочный заемный капитал;
ДЗК – долгосрочный заемный капитала;
СК – собственный капитал.

Таким образом, имеется несколько методик оценки эффективности формирования и использования собственного капитала компаний. которые позволят выявить факторы и резервы оптимизации их собственного капитала и разработать направления для дальнейшего совершенствования.

Наиболее эффективной на наш взгляд является методика, основанная на оценки качества активов, предлагаемая Индюшкиной Б.А. Данная методика позволяет наиболее точно оценить эффективность структуры капитала, а следовательно эффективность его формирования и использования. Данная методика учитывает все рыночные факторы, а также структуры прибыли компании, ее добавочного и уставного капитала. Также преимуществом данной методики является то, что она учитывает специфику предприятия и уровень влиянии рыночных факторов с учетом отрасли.

Использованные источники:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1, 2. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2013 г. - Т. 2 – 473с.
2. Индюшкин Б. Анализ пассивов баланса // Российский бухгалтер. 2012. N 4. С. 45 - 52.
3. Сапожникова Н.Г. Формирование систематизированной информации о собственном капитале корпорации // Международный бухгалтерский учет. 2012. N 13. С. 14 - 19.
4. Казанцева С. Ю. . Методика анализа финансовой устойчивости коммерческой организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2013 - N 11. С. 3 - 8.
5. Парушина Н.В. Анализ собственного и привлеченного капитала в бухгалтерской отчетности // Бухгалтерский учет. 2012. N 3. – с. 48

Федоров А.М., к.э.н.
старший преподаватель
Вазихов Р.А.
магистрант 2го курса
Московский Государственный Педагогический Институт
Россия, г. Москва

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

В данной статье рассматриваются методы повышения финансовой стабильности предприятия с точки зрения оптимизации его структуры.

Анализ этих методов позволит нам более точно и грамотно

характеризовать финансовые проблемы предприятия и методы их решения.

Ключевые слова: универсальный путь, рациональная структура, капитал, активы, оборотные средства.

В наиболее общем виде можно рекомендовать следующие пути укрепления финансовой стабильности предприятия с точки зрения оптимизации его структуры:

1. Универсальный путь - рост прибыльности предприятия.

- увеличение прибыли, как основного внутреннего источника формирования собственных средств будет способствовать росту собственного капитала предприятия, что позволит повысить финансовую автономию и снизить зависимость от заемных источников финансирования. Однако это, в свою очередь, потребует разработки дополнительных маркетинговых и иных мероприятий по увеличению прибыли до таких размеров;
- формирование рациональной реинвестиционной политики в отношении использования чистой прибыли предприятия. В виду дефицита оборотных средств, реинвестирование чистой прибыли должно идти, прежде всего, на пополнение собственных оборотных средств, что является основным способом улучшения соотношения между текущими активами и краткосрочными обязательствами, снижения доли заемных средств в источниках формирования текущих активов предприятия. Это возможно путем крайне жесткого варианта капитализации прибыли, поскольку, как было выяснено, в 2014году предприятие вело крайне нерациональную реинвестиционную политику, использовав на потребление 96% чистой прибыли.

2. Формирование рациональной структуры капитала, соотношения собственных и заемных средств:

- поддержание рекомендуемого уровня собственного капитала - не ниже 50 % в валюте баланса предприятия;
- большей доле иммобилизованных средств должна соответствовать и большая доля собственного капитала;
- изменение структуры заемного капитала в сторону повышения удельного веса долгосрочных кредитов. Это позволит повысить уровень финансовой устойчивости, особенно при осуществлении инвестиций, и ослабит текущую неплатежеспособность предприятия. В привлечении новых долгосрочных кредитов и займов необходимо предусматривать условия для повышения эффективности финансового

рычага, обуславливающего повышение рентабельности собственного капитала организации;

- изменение структуры краткосрочного заемного капитала в сторону увеличение доли краткосрочных кредитов и займов для ослабления финансовой напряженности и временного пополнения недостатка собственных оборотных средств предприятия; и снижения кредиторской задолженности, в т.ч. просроченной, что также ослабит текущую неплатежеспособность предприятия и гарантирует некоторое превышение нормальной кредиторской задолженности над дебиторской.

3. Рациональное размещение капитала предприятия в его активах:

- недопущение формирования долгосрочных активов за счет краткосрочных источников;

- формирование оптимальной структуры источников оборотных средств. Считается, что в нормальных рыночных условиях за счет собственных источников (постоянного капитала) должно формироваться 25-30% оборотных средств, а за счет краткосрочных заемных источников - 70-75%. Оптимальные размеры запасов позволят повысить степень их обеспеченности нормальными источниками формирования. Это, в свою очередь, позволит: увеличить удельный вес наиболее ликвидных активов, снизить себестоимость выполненный работ, улучшить платежеспособность и ликвидность предприятия.

4. Внутренние резервы, которые можно дополнительно мобилизовать в активах предприятия:

- реализация излишних, неиспользуемых объектов основных средств и прочих внеоборотных активов, что позволит снизить сумму иммобилизации, высвободить связанный в них собственный капитал, принесет доход от их реализации и позволит увеличить массу оборотных средств;

- недопущение чрезмерного накапливания, ликвидация излишних запасов товарно-материальных ценностей (производственных запасов в той части, которая не нужна производству; готовой продукции, которая представляет собой задержку, замораживание выручки и прибыли);

- формирование рациональной структуры оборотных средств в зависимости от отраслевой принадлежностью предприятия, длительности его производственно- коммерческого цикла, сложившегося характера расчетов. Для поддержания всех коэффициентов ликвидности на нормальном уровне можно

рекомендовать следующую примерную структуру оборотных средств: денежные средства - 10%, дебиторская задолженность - 30%, запасы и затраты - 60%;

- снижение дебиторской задолженности за счет роста ее оборота и получение наиболее мобильных активов позволит предприятию в меньшей степени использовать кредиты и займы в текущей деятельности организации, а значит уменьшить зависимость от внешних инвесторов. Изменение политики выбора клиента, получение новых контрактов на строительство и изменение договоров для установления более выгодных для организации условий оплаты, также позволит снизить величину дебиторской задолженности. Снижение дебиторской задолженности связано с увеличением денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, с улучшением платежеспособности ООО «БК Евразия». В свою очередь трансформация дебиторской задолженности в денежные средства, краткосрочные финансовые вложения позволит увеличить долю наиболее ликвидных активов, а значит, улучшится и ликвидность организации;

- повышение оборачиваемости средств, прежде всего оборотных. При высокой оборачиваемости некоторое снижение показателей ликвидности и рентабельности является менее «болезненным», чем при низкой оборачиваемости. Превышение оборачиваемости дебиторской задолженности над оборачиваемостью кредиторской;

- четкое планирование и контролирование денежных потоков. Расходование выручки прежде всего с учетом погашения обязательств и поддержания некоторых резервов, заблаговременное планирование всех расходов из выручки по отдельным направлениям в определенных лимитах, увязывание плановых объемов выручки с объемом текущих обязательств. Это позволит поддерживать нормальную платежеспособность предприятия на каждый конкретный момент времени и в ближайшей перспективе.

В целом, улучшение эффективности работы относительное снижение издержек, оптимизация структуры капитала и его рациональное использование положительно отразятся на финансовых результатах деятельности организации. Увеличение чистой прибыли позволит предприятию увеличить собственный капитал, укрепить свою финансовую независимость, а значит, улучшить финансовую устойчивость деятельности.

Использованные источники:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1, 2. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2013 г. - Т. 2 – 473с.
2. Индюшкин Б. Анализ пассивов баланса // Российский бухгалтер. 2012. N 4. С. 45 - 52.
3. Сапожникова Н.Г. Формирование систематизированной информации о собственном капитале корпорации // Международный бухгалтерский учет. 2012. N 13. С. 14 - 19.
4. Казанцева С. Ю. . Методика анализа финансовой устойчивости коммерческой организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2013 - N 11. С. 3 - 8.
5. Парушина Н.В. Анализ собственного и привлеченного капитала в бухгалтерской отчетности // Бухгалтерский учет. 2012. N 3. – с. 48

Федотова Н.Г.
старший преподаватель
Халилов Р.Р.
студент 4 курса
Набережночелнинский филиал
Институт экономики, управления и права
Россия, г. Казань

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ И МЕДИЦИНСКОЙ ПРИГОДНОСТИ ВОДИТЕЛЕЙ СРЕДСТВАМИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. Рассмотрено совершенствование учета профессиональной и медицинской пригодности водителей средствами 1С: Предприятие 8.3 на примере ООО «РАТЭК».

Ключевые слова: бизнес-процессы, информационные технологии, учет профессиональной и медицинской пригодности

Все компании и организации, чья деятельность связана с использованием транспорта, должны работать согласно законодательным актам – приказу Минздравоохранения Российской Федерации «О предрейсовых медицинских осмотрах водителей и ТС», закону «О безопасности дорожного движения» (№ 196) и ст. 213 Трудового кодекса.

Предрейсовый медицинский осмотр водителей повышает безопасность на дороге, защиту населения при оказании услуг пассажирских перевозок.

Проведение предрейсового и послерейсового медицинского осмотра водителей осуществляется с единой целью – определить из числа лиц, задействованных в сфере грузопассажирских перевозок и выполнении услуг вождения спецтехники тех, здоровье которых противоречит правилам и тем показаниям, которые общеприняты для доступа к выполнению обязательств водителей. Благодаря медицинскому осмотру к управлению автомобилем,

автобусом, другим транспортным средством допускаются здоровые, находящиеся в адекватном состоянии лица, не являющиеся «угрозой» на дороге или для жизни пассажиров.

Как показывает статистика, каждое из 13 ДТП происходит из-за нетрезвого состояния водителя. Таким образом, ежедневный осмотр водителей является эффективной профилактикой ДТП, повышением безопасности перевозок пассажиров.

Предприятие должно обеспечивать выполнение следующих обязательных работ на маршрутах, обслуживаемых данным предприятием:

– диспетчеризация (организация перевозочного процесса, линейный контроль за соблюдением графиков движения, выдача и последующая обработка путевой документации, учет и контроль за соблюдением режима труда и отдыха водителей согласно ТК РФ и др.);

– проведение предрейсового и послерейсового медицинского осмотра водителей с целью определения пригодности их к управлению автотранспортным средством по состоянию здоровья;

– учет пробега автомобиля с целью своевременного установления необходимости проведения технического обслуживания или текущего ремонта;

– допуск водителей к работе по результатом предрейсового и послерейсового медосмотра и предрейсового и послерейсового технического контроля транспортных средств.

Автоматизация данной деятельности позволяет отслеживать профессиональную и медицинскую пригодность водителей.

Целью работы является совершенствование учета профессиональной и медицинской пригодности водителей средствами «1С: Предприятие 8.3».

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «РАТЭК». Основным видом деятельности, которого является перевозка грузов автомобильным транспортом, всеми типами контейнеров и железнодорожными вагонами.

В результате предпроектного обследования ООО «РАТЭК» определены основные виды деятельности, технико-экономические показатели деятельности предприятия, охарактеризованы используемые ресурсы.

Выполнена оценка IT-уровня предприятия. Результаты представлены в виде диаграммы (рис. 1).

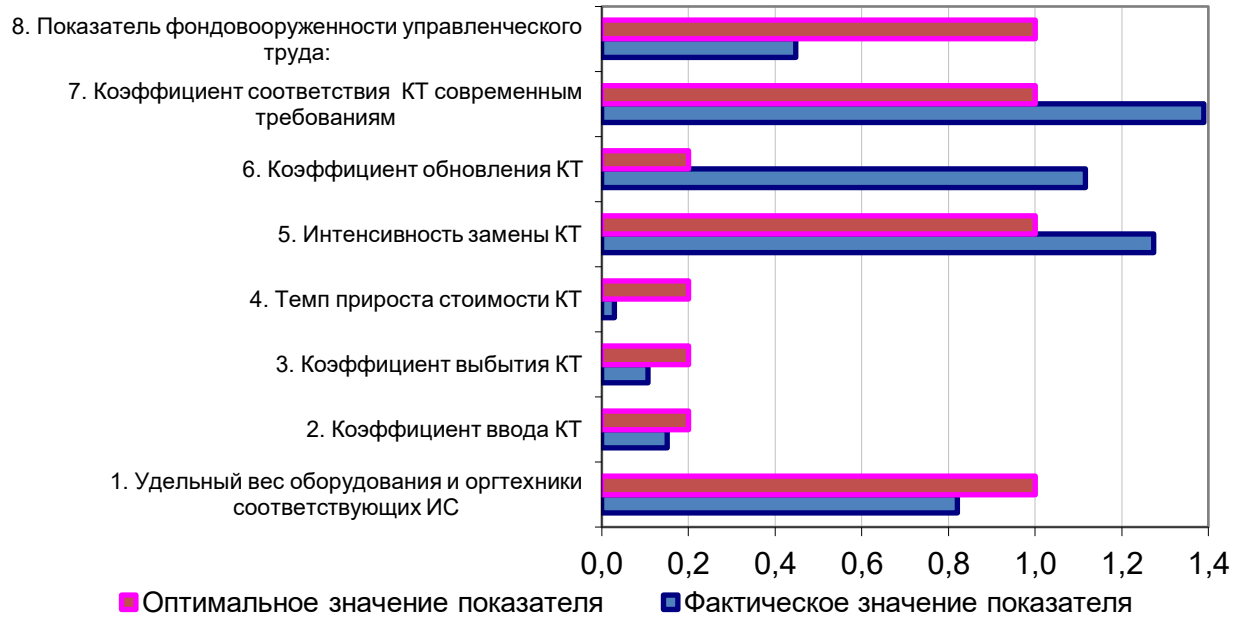


Рис. 1. Морфологическая карта величины отклонения показателей

В результате проведенного анализа можно сделать вывод о том, что IT-уровень предприятия удовлетворительный. Тренд фактических значений показателей больше стремится вверх по сравнению с трендом оптимальных показателей.

На основе анализа видов деятельности и организационной структуры ООО «РАТЭК» можно выделить следующие бизнес-процессы:

1. Управление.
2. Оказание транспортных услуг.
3. Управление логистической деятельностью.
4. Кадровое обеспечение.
5. Бухгалтерский учет.
6. Материально техническое обеспечение.
7. Транспортное обеспечение.
8. Ремонт и плановое техобслуживание автотранспорта.
9. Обеспечение безопасности перевозок.
10. Административно-хозяйственное обеспечение.
11. Юридическое обеспечение.
12. Информационное обеспечение.

Рассмотрено функционирование транспортного отдела. Основными отдела являются:

1. Планирование внешних транспортных перевозок.
2. Планирование внутренних транспортных перевозок.
3. Подготовка транспортной документации (путевые листы).
4. Осуществление транспортных перевозок.
5. Учет осуществляемых транспортных перевозок (на основе путевых листов).
6. Учет транспортных затрат (ГСМ, рабочее время и т.д.).

7. Расчет технико-экономических показателей эксплуатации транспортных средств (рентабельность использования транспортных средств).

8. Планирование мероприятий по ремонту и плановому техобслуживанию автотранспорта.

9. Учет карточек транспортных средств.

10. Учет установленных шин, аккумуляторов, аптечек и произвольного оборудования.

11. Контроль окончания сроков действия документов, выданных на транспортные средства (полисы ОСАГО, талон ТО и др.).

12. Ремонт и техобслуживание автотранспорта.

13. Учет профессиональной и медицинской пригодности водителей.

14. Анализ эффективности и формирование отчетности.

В процессе проектирования построена функциональная модель, отображающая задачи отдела, а также потоки информации и материальных объектов, связывающие эти задачи.

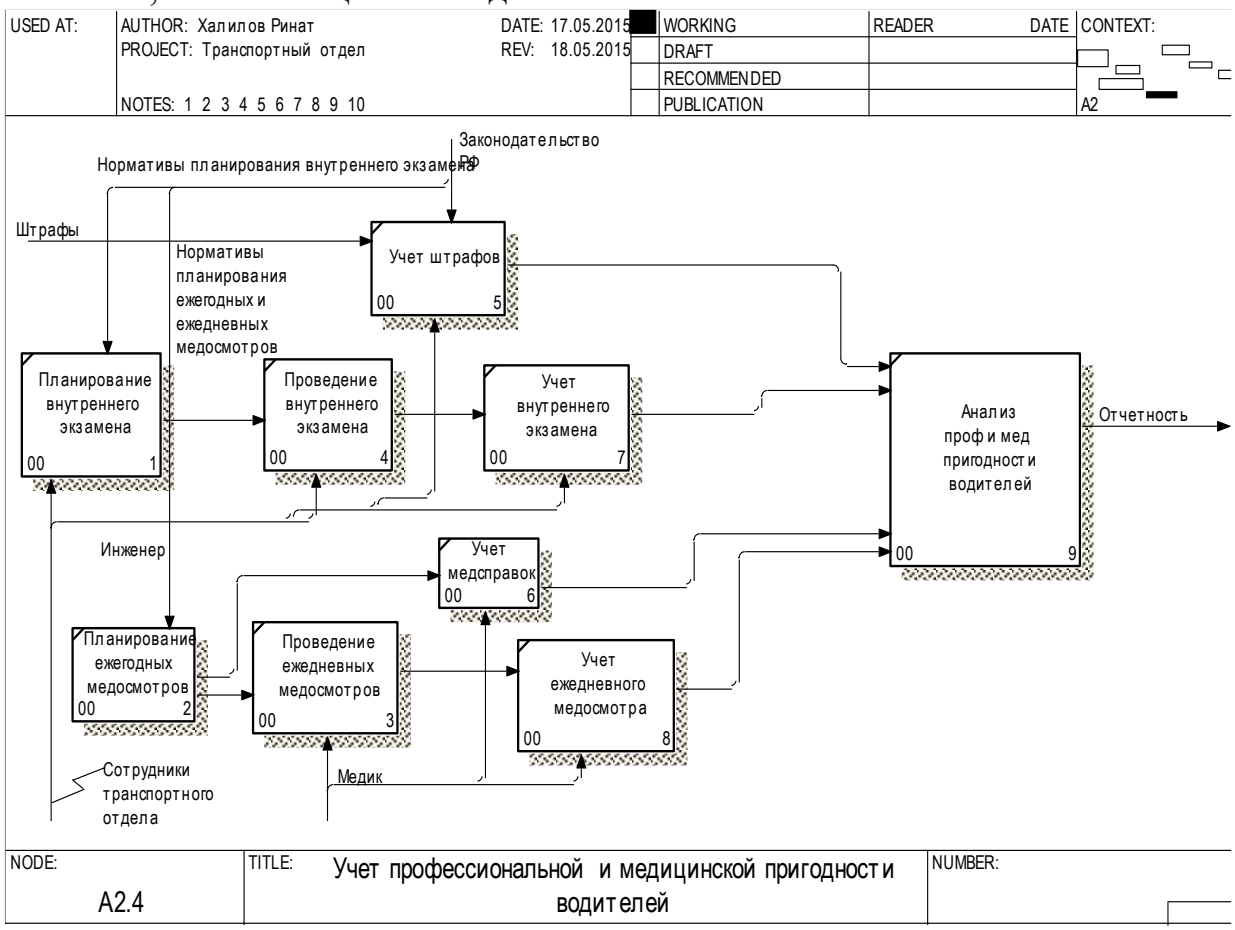


Рис. 2. Взаимосвязь задач комплекса «Учет профессиональной и медицинской пригодности водителей» в нотации IDEF0

Для проектирования и разработки выбрана подсистема «Управление ремонтом и плановым техобслуживание автотранспорта», рассмотрены задачи подсистемы, выявлена взаимосвязь подсистемы с другими подсистемами. Для подсистемы построена функциональная модель и

описана организационно-логическая сущность решения задач подсистемы.

Подсистема предназначена для учета выполненных ремонтов и планового ТО, замены шин и аккумуляторов, дополнительной комплектации, контроль окончания сроков действия таких документов, как полисы ОСАГО, медицинские справки, водительские удостоверения. Должны учитываться ремонты, выполненные как на собственной ремонтной зоне, так и в сторонних автосервисах. Необходимо вести контроль срока действия документов, выданных водителям и транспортным средствам, например: полисы ОСАГО, медицинские справки.

Для дальнейшего рассмотрения был выбран модуль «Учет профессиональной и медицинской пригодности водителей». Проведен информационный анализ документов, разработана функциональная модель потоков данных и объектная модель, описан алгоритм решения задачи.

Профессиональная пригодность водителя определяется по состоянию здоровья, психологическим и личностным качеством. Пригодность по состоянию здоровья устанавливается при медицинском освидетельствовании. Психологическая пригодность – это соответствие психологических и личностных качеств требованиям водительской деятельности. Нередко такие качества водителя, как воля, самообладание, смелость, решительность, быстрая сообразительность, скорость восприятия и реакция, решают исход критической ситуации. В основе этих и других, важных для надежной деятельности водителя, качеств лежат особенности протекания его психических процессов, материальной основой которых является деятельность кары головного мозга [4].

Модуль «Учет профессиональной и медицинской пригодности водителей» включает в себя регистрацию справок о медосмотре, внутренний экзамен, ежедневный медосмотр и проверку штрафов.

Предрейсовый медицинский осмотр проводится перед началом рабочей смены водителей. Водители допускаются к работе при отсутствии жалоб, объективных признаков заболеваний, нарушений функционального состояния организма, признаков употребления спиртных напитков, наркотических и других психоактивных веществ, а также нарушений режима труда и отдыха. В этом случае медицинский работник ставит в путевом листе штамп, в котором указывает дату и точное время медицинского осмотра, а также проставляет свои фамилию, инициалы и подпись. В случае нахождения водителя в нетрезвом состоянии формируется акт. Все результаты медосмотра фиксируются в журнале осмотров.

В справке о медосмотре проставляются категории водительских прав и допуск. Внутренний экзамен проходит в виде теоретического экзамена. Экзамен принимается на компьютере, на решение билета отводится 20 минут. После окончания выставляется результат экзамена.

По каждому водителю проверяется наличие штрафов за правонарушения в области дорожного движения.

Автоматизация модуля позволит вести единую базу, оперативно

анализировать штрафы водителей, выводить статистику по здоровью каждого водителя.

Входной информацией для решения задач модуля является условно-постоянная информация, представленная в виде справочников, например, справочник «Сотрудники», справочник «Медицинские учреждения» справочник «Виды нарушений» и др.

Оперативно-учетная информация, формируется на основе документов «Ежедневный осмотр», «Внутренний экзамен», «Регистрация справок о медосмотре», «Штрафы», «Акт о превышении алкоголя».

Документ «Ежедневный осмотр» содержит данные о ежедневных осмотрах водителей.

Документ «Внутренний экзамен» содержит информацию о внутреннем экзамене.

Документ «Регистрация справок о медосмотре» – учет справок о медосмотре.

Документ «Штрафы» – учет полученных штрафов за нарушение правил дорожного движения.

Документ «Акт о превышении алкоголя» содержит данные о превышении допустимой нормы алкоголя в крови в случае его обнаружения.

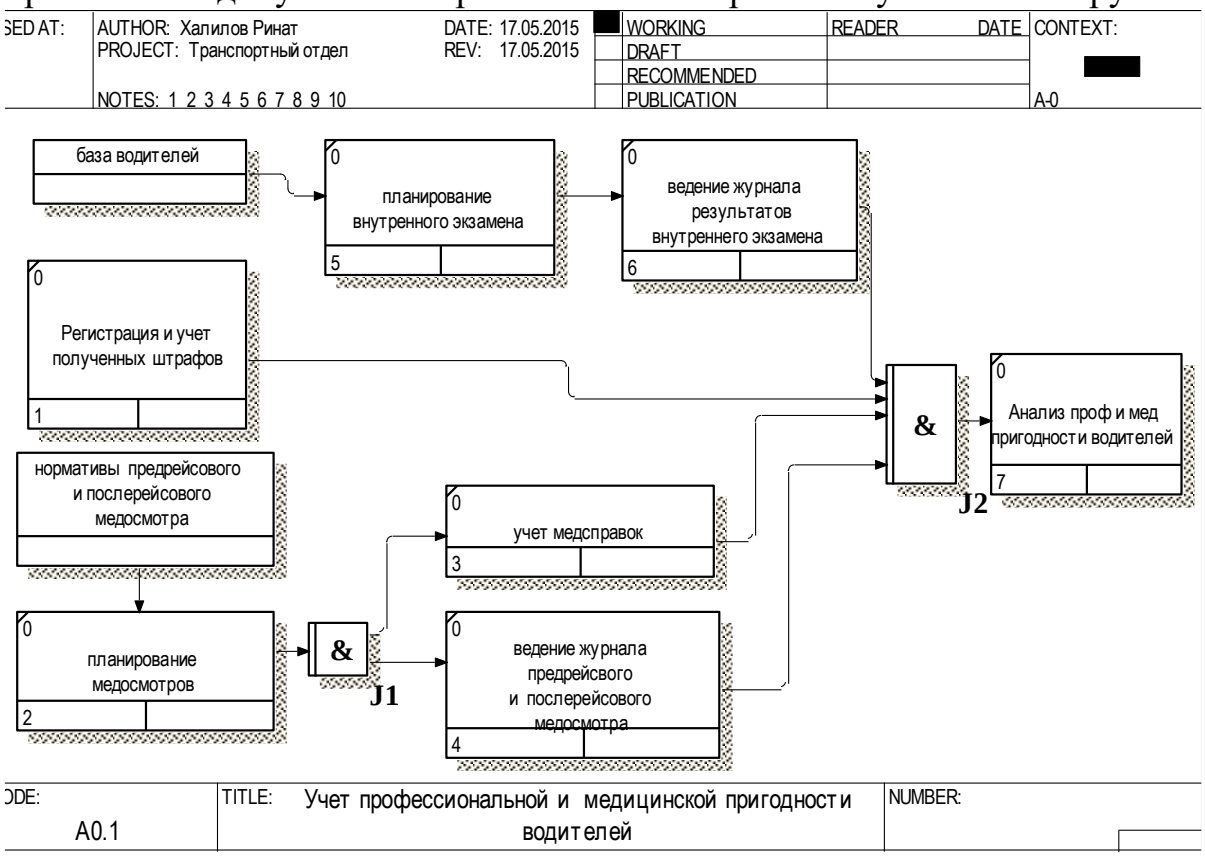


Рис. 3. Организационно-логическая сущность решения задач модуля

На основе результатов, полученных на стадии проектирования, осуществлена программная реализация задачи. В качестве среды разработки приложения был выбран встроенный язык платформы 1С, так как предприятие использует комплекс программных средств фирмы 1С, что не

требует дополнительных затрат. Система «1С: Предприятие» является универсальной системой автоматизации экономической и организационной деятельности предприятия.

Сформирован план-график работ по проектированию и реализации задачи «Учет профессиональной и медицинской пригодности водителей». В проекте указаны работы, необходимые к выполнению и обеспечивающие эти работы ресурсы (материальные, трудовые). Проанализирован ход выполнения проекта, выявлены и устранены критические точки, путем перераспределения времени выполнения или ресурсов задач.

Рассчитана экономическая эффективность его внедрения. Общие капитальные затраты на проектирование, разработку и внедрение модуля составили 69500 рублей, при этом ежемесячная экономия финансовых средств, в результате внедрения задачи, составила 9450 рублей, индекс рентабельности инвестиций – 0,25, срок окупаемости инвестиций – 9,2 месяца, а дисконтированный срок окупаемости – 9,5 месяцев.

Использованные источники:

1. О безопасности дорожного движения [Текст]: Федерального закона от 14 октября 2014 г. N 307-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2014. – № 42, ст. 5615)

2. Приказ об утверждении порядка проведения предсменных, предрейсовых и послесменных, послерейсовых медицинских осмотров [Текст]: Приказ от 15 декабря 2014 г. N 835н // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. N 48, ст. 6724.

3.О проведении предсменных, предрейсовых и послесменных, послерейсовых медицинских осмотров [Текст]: Статья 213 Трудового кодекса Российской Федерации от 21 ноября 2011 г. N 323-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. N 52, ст. 6986.

4. Саакян Самсон. Оценка необходимости применения сложного комплекса оборудования при осуществлении допуска водителя на линию. // Институт Государственного управления, права и инновационных технологий (ИГУПИТ) Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» №3 2013. URL: http://naukovedenie.ru

Федулин А.А., д.и.н.
профессор
Сахарчук Е.С., к.п.н.
доцент
Лебедев К.А., д.э.н.

доцент
Российский государственный университет туризма и сервиса
Россия, Московская обл., п. Черкизово

ПОДХОДЫ К СИСТЕМАТИЗАЦИИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ

Установлены основные подходы к систематизации туристических продуктов. Доказано, что по видам туризма туристический продукт можно разделить на деловой, рекреационный, приключенческий, спортивный и смешанный.

Ключевые слова: туризм, предложение, продукт, классификация, потребности.

Каждая дестинация может принять для обслуживания определенное максимальное количество туристов, ограниченное количеством мест в средствах размещения, предприятиях питания, разветвленностью транспортной сети, другими материальными, физическими и социально-экономическими факторами в соответствии с определенными границами нагрузки.

Комплексность предложения обеспечивает достижение целевой функции экономической деятельности туристического предприятия. С этой целью необходимо удовлетворить большинство нужд потребителя - как в основных, так и в дополнительных услугах, связанных и несвязанных направлений с туристическим путешествием.

К основным туристическим услугам можно отнести размещение, питание, транспортное обслуживание и страхование. Дополнительные услуги включают бытовые, медицинские, валютно-кредитные, торговые, услуги специальных видов связи и др. Предприятия-посредники предоставляют специфические услуги: заказ билетов на транспорт и бронирование мест на предприятиях размещения; экскурсионные, информационные, культурно-зрелищные, игровые, спортивные, оздоровительные услуги и др.

Особенностью предложения туристических услуг является невозможность сравнения предложения разных предприятий, поскольку туристический продукт создается только в процессе предоставления услуги. В отличие от продукции, которая имеет материальную форму, услуги не могут накапливаться на складах для дальнейшей продажи. Продавец услуги может лишь описать преимущества, которые получит потребитель после предоставления услуги, сравнить ожидаемые выгоды.

Нематериальный характер услуг нуждается в широком использовании информационных средств и разных коммуникационных мерах по эффективному продвижению и реализации туристического продукта, что обуславливает высокий уровень информационного насыщения туристического предложения.

По полноте предоставления можно выделить комплексный туристический продукт (серийный) и частичный. При этом серийный

выступает в виде тура. Тур является первичной коммерческой единицей, которая реализуется потребителю как единое целое по определенному маршруту и в указанные сроки.

В структурном плане тур состоит из туристического пакета и комплекса услуг на маршруте. Туристический пакет предлагает туроператор. В него могут входить обязательные услуги на маршруте: транспортировка туриста к месту отдыха и в обратном направлении, трансфер, размещение в отеле и питание (размещение с завтраком, размещение с полупансионом, размещение с полным пансионом), обязательная экскурсионная и культурная программа.

По видам туризма туристический продукт можно разделить согласно существующим видам туризма (турпродукт для делового туризма, рекреационного, приключенческого, спортивного и т.д.) и смешанного вида (туристический продукт дестинации, который представлен несколькими видами туризма).

Как правило, узкоспециализированные дестинации существуют довольно редко. К ним условно можно отнести те, в которых максимально преобладает реализация туристического продукта определенного вида. Например, экстримальные виды туризма

М.В. Монгуш под экстримальным туризмом понимает определенный вид отдыха, который включает активные действия с элементом реального риска. Это может быть дайвинг, скалолазание, альпинизм, охота [6, с. 8].

В зависимости от стадии технологии производства и реализации существует туристический продукт: средства размещения, предприятия ресторанного хозяйства, учреждение досуга и др.; туристические бюро, туроператоры, турагенты. Туристический продукт в зависимости от категории потребителей, которым он предоставляется, можно разделить на: продукт для туристов, экскурсантов, посетителей и других путешествующих.

По источникам происхождения можно выделить: продукт природы, готовый к использованию в первоначальном виде (вода, воздух, реки и моря, горы и др.) и продукт человеческого труда, израсходованного в прошлом (например: архитектурные комплексы, сооружения, памятки и т.п.).

По месту реализации и видам туризма туристический продукт можно классифицировать как: национальный; иностранный; международный. Под национальным туристическим продуктом можно понимать совокупность природных, климатических, культурных и историко-архитектурных ресурсов, которые используют в туристической деятельности, туристической и сопутствующей инфраструктуре, а также деятельность туристических предприятий, которая выражена в создании, продвижении и реализации конкретных туристических продуктов, направленных на привлечение туристов из других стран и мировых регионов.

Г.Н. Кутепова справедливо пишет, что международный туризм играет все более заметную роль в мировой экономике. Начало нового тысячелетия

было отмечено не только поступательным подъемом международного туристского движения, но и постоянными качественными изменениями в его развитии [2, с. 22].

Следует отметить, что наличие уникальных природных объектов и туристических ресурсов повышает конкурентоспособность национального туристического продукта на мировом рынке. Понятие валового туристического продукта отображает его экономическую количественную характеристику и означает суммарный объем товаров и услуг, произведенных (потребленных) в сфере туризма.

Предложенная структура туристического продукта - продукта труда и товара может рассматриваться как базовый объект управления на разных иерархических уровнях. Классификация туристического продукта будет оказывать содействие обеспечению системного подхода к разработке мероприятий по оптимизации таким управлением.

Использованные источники:

1. Илькевич С.В., Сахарчук Е.С. Экономические аспекты устойчивого развития туризма в регионах Российской Федерации // Вестник Ассоциации ВУЗов туризма и сервиса. - 2014. - Т. 8. - № 2. - С. 4-17.
2. Кутепова, Г.Н. Хобби-туризм как вид специального туризма // Научный вестник МГИИТ. – 2010. - № 6. – С. 22-27.
3. Лебедев К.А. Закономерности формирования туристического спроса в современных условиях // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. - 2015. - № 1. - Т. 14. - С. 50-66.
4. Лебедев К.А. Развитие предприятий гостиничной сферы в новых условиях // Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики: сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. - Махачкала, 2014. - С. 25-26.
5. Лебедев К.А. Совершенствование государственного регулирования в сфере туризма // Стратегия устойчивого развития регионов России. - 2014. - № 24. - С. 139-141.
6. Монгуш, М.В. В поисках экстрима: первые иностранцы, покорившие центр Азии // Современные проблемы сервиса и туризма. – 2008. - № 4. – С. 8-15.
7. Федулин А.А., Сахарчук Е.С. Образовательный кластер по туризму и сервису Московской области // Вестник Ассоциации ВУЗов туризма и сервиса. - 2014. - Т. 8. - № 2. - С. 49-55.
8. Федулин А.А., Сахарчук Е.С., Лебедева О.Е. Организационные аспекты повышения квалификации специалистов в сфере туризма // Актуальні проблеми економіки. - 2015. - Т. 166. - № 4. - С. 327-330.

Феоктистова А.А.
студент 3го курса
НИ ТПУ
Россия, г. Томск

КРАУДФАНДИНГ - НОВЕЙШИЙ СПОСОБ ПОИСКА ИНВЕСТИЦИЙ

Аннотация: краудфандинг в современном обществе является интересным способом получения фирмами инвестирования на реализацию различных проектов. В данной статье подробно рассматривается и описывается технология.

Ключевые слова: краудфандинг, инвестиции, коммуникация.

В современном мире, многие предприятия, имея инновационные и революционные идеи, не имеют средств на их реализацию. Найти денежные средства можно с помощью новейшей технологии, которая называется краудфандинг.

Краудфандинг (Crowdfunding) рассматривается как частный случай краудсорсинга. Он заключается в привлечении финансовых ресурсов от большого количества людей (от англ. crowd - толпа и funding - финансирование) с целью реализации продукта или услуги, помощи нуждающимся, проведения мероприятий, поддержки как физических, так и юридических лиц и т.д. Можно считать, что термин краудфандинг появился одновременно с термином краудсорсинг в 2006 году, а его автором является Джефф Хау, несмотря на это, само явление финансирования народом, конечно, значительно старее. [1] Для подтверждения будет достаточным вспомнить строительство статуи Свободы в Нью-Йорке, средства на которую собирали всем народом. [2]

Краудфандинг (англ. crowdfunding, crowd - «толпа», funding - «финансирование») – это процесс получения финансовых взносов от спонсоров, инвесторов в Интернете для финансирования коммерческих и не коммерческих инициатив предприятий. [3]

При всей своей давней истории краудфандинг является сравнительно новейшим методом финансирования проектов с помощью Интернета. Вслед за удачными воплощениями в области некоммерческих культурных и социальных проектов, краудфандинг набирает силу и в сфере финансирования стартапов и локального бизнеса. Социальные сети играют одну из главнейших ролей в развитии и продвижении краудфандинга. Такие социальные сети как: Facebook, Вконтакте, Twitter, а также специализированные сайты, являются важными инструментами обмена информацией о краудфандинговых проектах, они способствуют преобразованиям социального капитала в капитал финансовый. Социальные сети позволяют создавать контент, распространять его и, конечно, обсуждать, минуя тем самым цепь привычных посредников. [1]

Суть краудфандинга заключается в том, что предприятие может собрать недостающие ему деньги на реализацию проекта с помощью людей, которые заинтересовались этой идеей. В основе краудфандинга лежит принцип добровольности, так как человек сам определяет сколько средств ему потратить на проект.

Краудфандинг можно разделить по следующим категориям:

- По цели краудфандингового проекта (бизнес проект, креативный, политический, социальный)
- По виду вознаграждения для спонсоров (без вознаграждения (пожертвование), нефинансовое вознаграждение, финансовое вознаграждение (краудинвестинг). [1]

Яркими примерами краудфандинга можно считать:

- Краудфандинговую платформу MaeSens, целью которой является финансирование творческих и социальных проектов, а также финансовая помощь детским домам, нуждающимся в срочном лечении детям, а также помощь бездомным животным;
- Созданная в сети TOR краудфандинговая платформа для финансирования заказных убийств. [2]
- Сбор средств на ремонт школы родителями детей. [4]

Существует четыре базовых типа краудфандинга:

1. Пожертвование: спонсоры финансируют свои средства без намерения получить награду.
2. Поиск выгоды: спонсоры инвестируют средства, заключают контракт, который гарантирует преимущества в доступности после реализации продуктов или услуг.
3. Долговое финансирование: выдача средств под некоторый процент.
4. Акции: спонсор становится владельцем части средств компании, получает долю прибыли бизнеса. [6]

Косвенные преимущества краудфандинга:

- Поддержка проекта. Что может быть выражено в виде большого количества вкладчиков, предзаказов на продукт и услугу или значительного интереса СМИ.
- Социальное признание. Когда потенциальные клиенты выражают интерес к продукту или услуге, предоставляемой вашим стартапом, вы получаете признание общественности.
- Публикации в СМИ. Пресса помогает сфокусировать внимание на вашей кампании и создать узнаваемый бренд.
- Маркетинг. Можно получить хорошую возможность привлечь тех, кто сопереживает проекту, и увеличить свою аудиторию. Что это может принести? Кампанию можно использовать, как дополнительную маркетинговую площадку для вашего проекта.
- Интерес потенциальных инвесторов. Инвесторы заинтересованы в появлении амбициозных предпринимателей, идеи которых получают поддежку и одобрение общественности. [5]

В целом, краудфандинг – это инновационный способ достижения целей с минимальными затратами за счёт использования современного двустороннего спутникового канала связи (Интернета) и объединения финансового потенциала огромного количества людей, который позволяет за

краткий промежуток времени получать большое число денежных средств на реализацию идей. Для мелких компаний краудфандинг несёт огромную выгоду, ведь не нужно брать кредиты и ссуды.

Использованные источники:

1. http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding
2. https://ru.wikipedia.org/wiki/Статуя_Свободы
3. http://www.crowdsourcing.org/community/crowdfunding/7
4. http://onlineinfobiznes.ru/2013/02/chto-takoe-kraudsorsing-i-kraudfanding/
5. http://crowdsourcing.ru/article/kosvennye_preimushhestva_kraudfandinga
6. http://www.nauteh-journal.ru/index.php/ru/---ep14-09/1278-a

Ферзилаева К. Р.
студент 3го курса
Солодовникова У. Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ КАК ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ВАРЬЕГАННЕФТЕГАЗ»

Целью деятельности предприятия является не только максимизация прибыли, но и минимизация отчислений по налогу на прибыль. С помощью приемов бухгалтерского учета можно достичь снижения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль и, как следствие, снижения налоговых платежей. [4]

Законное снижение величины налоговых обязательств компании является ее неотъемлемым правом (гл. 25 ст. 252 НК РФ). [1]

А чистая прибыль налогоплательщика тем больше, чем меньше сумма уплачиваемых им налогов. Один из наиболее действенных инструментов налоговой оптимизации — увеличение расходов. В том числе путем более быстрого списания капитальных вложений.

Компании выгоднее единовременно все затраты отнести к расходам, которые уменьшаю налоговую базу, а не списывать их в течение большого промежутка времени.

Осуществляется несколькими приемами.

Разделение сложного объекта: существуют сложные объекты основных средств, которые можно разделить на части и учитывать их как самостоятельный объект. Деленные отдельные части могут выполнять различные функции, тем самым их можно использовать в разной комплектации.

А из-за низкой первоначальной стоимости такие части не будут подпадать под определение основных средств. И их можно будет признать расходом единовременно (подп. 3 п. 1 ст. 254 НК РФ). А учтенные в качестве

основных средств будут амортизироваться быстрее.

Исключение сопутствующих расходов: при формировании первоначальной стоимости основных средств можно исключить из нее расходы, связанные с их приобретением. Всю эту расходную часть целесообразно отнести на уменьшение прибыли, а не погашать путем начисления амортизации, так как статья 252 НК РФ гласит, что налогоплательщик вправе выбрать, к какой группе расходов относить конкретные затраты. [4] Например, таможенные пошлины, комиссионное вознаграждение, консультационные услуги, платежи за регистрацию прав на недвижимое имущество (подп. 1, 3, 15, 40 п. 1 ст. 264 НК РФ). [1]

Уменьшение срока полезного использования: выгодно устанавливать минимально разрешенный срок эксплуатации амортизируемого имущества. В соответствии со статьей 258 НК РФ, срок полезного использования основных средств определяется налогоплательщиком самостоятельно на основе Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы.

Выбор способа амортизации: различные методы амортизации предусматривают разные по сумме амортизационные отчисления. В целях сокращения налоговой базы в текущем и ближайших периодах предприятие может применить методы: линейный, нелинейный и ускоренной амортизации. [4]

Пример: первоначальная стоимость бурильной машины ОАО «Варьеганнефтегаз» 4 100 000 руб. срок полезного использования машины – 4 года (3 группа по классификации СПИ). Коэффициент ускорения равен 2. Все расчеты приведены в таблице 1.

Год	Линейный	По сумме чисел лет СПИ	Способ уменьшаемого остатка	Ускоренная линейная
1	1 025 000	1 640 000	2 050 000	2 050 000
2	1 025 000	1 230 000	1 025 000	2 050 000
3	1 025 000	820 000	512 500	
4	1 025 000	410 000	256 250	
Итого	4 100 000	4 100 000	3 843 750*	4 100 000

Таблица 1 – Суммы годовых амортизационных отчислений исчисленные различными методами амортизации [3]

*При использовании предприятием способа уменьшаемого остатка первоначальная стоимость полностью не списывается, однако данный метод позволяет практически сразу в первые годы использования списать большую часть стоимости основных средств.

Линейный метод амортизационных отчислений применяется в большинстве организаций, так как по применению он наиболее простой.

Нелинейный способ дает значительную налоговую экономию, особенно компаниям, которые регулярно обновляют свой фонд основных средств. Даже без учета амортизационной премии (п. 9 ст. 258 НК РФ) уже в первую четверть срока полезного использования этот метод позволяет учесть в составе расходов до половины вложений в стоимость объекта. Но не стоит забывать, что здания, сооружения, передаточные устройства, нематериальные активы, относящиеся к восьмой-десятой группам, амортизируются только линейным методом вне зависимости от общего метода, установленного учетной политикой для других объектов (абз. 2 п. 3 ст. 259 НК РФ). [2]

Стоит учесть ещё один момент. Выбранный метод амортизации применяется ко всем основным средствам. И переход от нелинейного метода к линейному возможен не чаще одного раза в пять лет (п. 1 ст. 259 НК РФ)

При использовании метода ускоренной амортизации большая часть стоимости имущества будет отнесена в расходы в первые годы его амортизации, в последующие же годы — амортизационные расходы будут незначительны. [4]

Данные таблицы можно изобразить графическим способом для наглядного представления, рисунок 1.

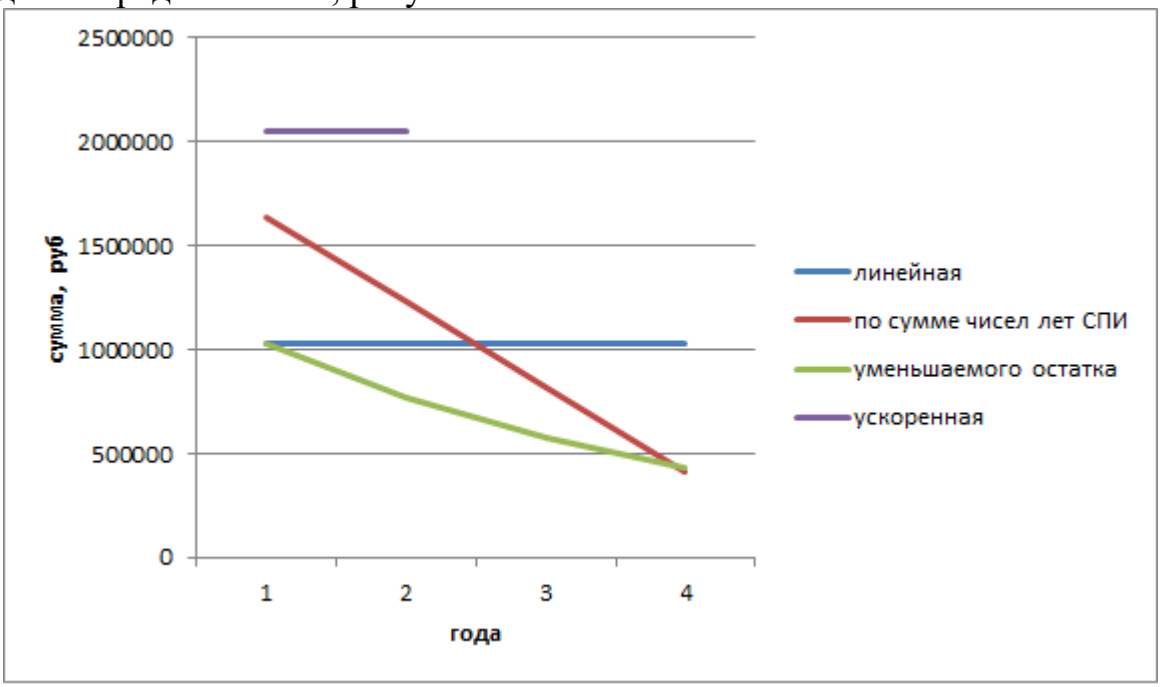


Рисунок 1 – Сравнение скорости накопления амортизации исчисленной различными методами

Из представленного графика видно, что ускоренный метод и метод уменьшаемого остатка дают больше возможностей списания на затраты в первые годы использования объекта величины амортизационных отчислений. [5]

Метод ускоренной амортизации целесообразно применять для начисления амортизации на долгосрочные материальные объекты (станки, оборудование). Дело в том, что станки и оборудование, на котором

производится продукция, функционируют без поломок, как правило, в течение первой половины полезного срока использования. В это время на них вырабатывается качественная продукция, реализация которой приносит хорошую прибыль. Во второй половине срока полезного использования оборудования станки часто ломаются и требуют ремонтного обслуживания, что, в свою очередь, требует определенных расходов. В то же время производимая продукция уже не отличается высоким качеством, что влияет на прибыль, полученную в результате ее реализации. [2]

В таблице 2 представлены размеры налога, рассчитанные в зависимости от способа амортизации имущества, уплачиваемые ОАО «Варьеганнефтегаз» за период 2013 года.

	Сумма амортизационных отчислений, тыс.руб.	Налоговая база, тыс.руб.	Налоговая ставка на прибыль, %	Размер налога, тыс.руб.
Линейный способ амортизации	684 014	2 798 680	20	559 736
Нелинейный способ амортизации	1 285 650	2 197 044	20	439 408,8
Ускоренный (линейный) способ амортизации	1 368 028	2 114 666	20	422 933,2

Таблица 2 – Расчет размера налога в зависимости от способа амортизации [3]

Таким образом, с точки зрения максимизации текущей стоимости суммарных денежных поступлений предприятия наилучшим методом является метод ускоренной линейной амортизации. [5]

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс]/ Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
2. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]/ Алексеева А.И., Васильев Ю.В., Малеева А.В., Ушвицкий Л.И. Учебное пособие / М.: Финансы и статистика, 2006. - 672с.
3. Устав Открытого Акционерного Общества «Варьеганнефтегаз»
4. Налоги и право [Электронный ресурс]/ Снижение налога на прибыль за счет амортизации/Режим доступа: http://lawedication.ru/snizhenie-naloga-na-pribyl-za-schet-amortizacii.html
5. Большая энциклопедия нефти и газа [Электронный ресурс]/ Портал научно - технической информации "Нефть и газ"/ Режим доступа: http://www.ngpedia.ru/id381314p3.html

Филитович А.В., м.э.н.

ассистент
Крейдич М.В.
студент 2-ого курса
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И КОРОЛЕВСТВА НИДЕРЛАНДОВ

Аннотация. В данной статье рассмотрено современное состояние и развитие экономического сотрудничества Республики Беларусь и Королевства Нидерландов. Проанализированы ключевые показатели данного сотрудничества, выделены основные позиции взаимного товарооборота и структура взаимно оказываемых услуг. Выявлены факторы снижения объемов поставляемых товаров и услуг.

Ключевые слова: экономическое сотрудничество, Республика Беларусь, Королевство Нидерландов, товарооборот

Правительство Республики Беларусь проводит многовекторную внешнеэкономическую политику, основным ориентиром которой является укрепление роли в мировом сообществе, нахождение и закрепление рынков для отечественных товаров и услуг. Являясь надежным партнером Евросоюза не только с точки зрения поддержания социально-экономической стабильности в регионе, но и по стратегически важным вопросам общеевропейского значения: обеспечения военно-политической, энергетической и экологической безопасности, борьбы с преступностью, наркотрафиком, нелегальной миграцией. Королевство Нидерландов является одним из ключевых партнеров Республики Беларусь в Европейском союзе, при том приоритетным направлением двустороннего взаимодействия является взаимовыгодное торгово-экономическое сотрудничество.

Анализируя внешнюю торговлю Республики Беларусь за 2013 год, установлено, что 9,9% объема внешней торговли составляет товарооборот с Королевством Нидерландов, при общем объеме более 80 млрд. долларов США. На протяжении длительного периода, Нидерланды занимют второе место по объему товарооборота с Республикой Беларусь, уступая лишь Российской Федерации, составляющей 49,5% товарооборота за 2013 г. Отмечая положительное сальдо равное 2,4 млрд. долларов США в 2013 г., можно с уверенностью сказать, что Королевство Нидерландов является одним из главных торговых партнеров Республики Беларусь. Динамика развития торговых отношений стран представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Торгово-экономическое сотрудничество между Республикой Беларусь и Королевством Нидерландов в период с 2000 г. по 10 мес. 2014 г. (миллионы долларов США)

	2000г.	2005г.	2008г.	2009г.	2011г.	2012г.	2013г.	10	10

								мес. 2013г.	мес. 2014г.
Товарооборот	209,8	2569,6	5772,2	3930,3	6529	7999,7	3773,8	3539,3	1563,1
Экспорт товаров в Нидерланды	130,3	2408,3	5 408,2	3 698,0	6 128,5	7 551,3	3 330,4	3175,2	1454,1
Импорт товаров из Нидерландов	79,5	161,3	364,0	232,3	400,5	448,4	443,4	364,1	109,0
Сальдо торгового баланса	50,8	2247,0	5044,2	3465,7	5728,0	7102,9	2887,0	2811,1	1345,1

Примечание: Источник [1,2]

В период с 2000 г. по 2012 г. динамика внешней торговли Республики Беларусь с Королевством Нидерландов характеризуется стремительным увеличением объемов товарооборота и услуг. В 2012г. двусторонний товарооборот между Республикой Беларусь и Королевством Нидерландов был равен 8 млрд. долларов США, темп прироста составил 18,3 % к 2011г. Это обусловлено высокими темпами экономического роста, повышением научно-технического и транзитного потенциала Беларуси, совместно со взаимными интересами сотрудничества у двух стран. Тем не менее в 2013 г. наблюдается снижение объема экспорта в Нидерланды до 3,3 млрд. долларов и общего товарооборота до 3,8 млрд. долларов, темп прироста составил - 52,5%. На протяжении 10 месяцев 2014 г. тенденция снижения товарооборота сохранилась: уменьшение объема экспорта на 1721,1 млн. долларов, снижение уровня импорта на 255,1 млн. долларов.

Исследуя динамику товарооборота Республики Беларусь и Королевства Нидерландов, можно выделить главную причину резкого снижения экспорта Беларуси в 2013 и 2014 гг. – уменьшение поставок нефтепродуктов белорусского производства, являющиеся ключевым объектом экспорта. Если в 2012 г. экспорт данных товаров превысил 7.7 млн. т, в 2013 г. - 4,8 млн. т., то в период 10 мес. 2014 г. – 2,8 млн. т. Данное снижение вызвано введением Российской Федерацией экспортных пошлин на нефтепродукты, выработанные из поставленной беспошлинно российской нефти, продаваемые Республикой Беларусь третьим странам.

Тем не менее, в номенклатуре основных поставляемых товаров в Королевство Нидерландов выделяют нефтепродукты, растворители, замороженные фрукты, текстиль, шины и изделия из невулканизированной резины, трикотаж, лесоматериалы и продукция деревообработки, проволока, стекловолокно. Основой белорусского импорта из Нидерландов выделяют тракторы и седельные тягачи, вакцины и сыворотки из крови, оборудование для сельского хозяйства, лекарственные средства, полимеры этилена, цветы, овощи, оборудование для фильтрования жидкостей.

Рассматривая инвестиционное сотрудничество, следует отметить: по состоянию на 1 декабря 2014 г. в Республике Беларусь зарегистрировано 103

предприятий с участием нидерландского капитала, причем доля нидерландских инвесторов в уставных фондах указанных организаций составляет более 200 млн. долларов. На территории Беларуси работают 18 представительств нидерландских компаний. К основным сферам деятельности совместных и иностранных предприятий, созданных с участием нидерландских компаний, относятся производство продуктов питания, фармацевтической продукции и мебели, выпуск текстильных товаров и сельских товаров, экспедирование грузов, оказание компьютерных и банковских услуг. [1]

Наиболее значимые инвестиционные проекты с участием нидерландского капитала: производство пива компанией Heineken, безалкогольных напитков корпорацией Coca-Cola, выращивание рассады клубники фирмой Vissers Arbeidsplanten, обеспечение технического обслуживания электронно-бытовой техники концерном Philips, посадка яблоневых садов компанией Van Doorn Europe B.V.

По итогам января-сентября 2014 г. объем белорусского экспорта услуг в Нидерланды в 2014 г. составил 48,0 млн. долларов (130,0 % к аналогичному периоду 2013 года). Основными видами услуг белорусского экспорта в Нидерланды являлись: транспортные, услуги связи, компьютерные, прочие деловые, финансовые и туристические услуги. Объем импорта услуг из Нидерландов составил 24,9 млн. долларов США (131 % к аналогичному периоду 2013 года). Основными видами услуг белорусского импорта из Нидерландов являлись: транспортные, прочие деловые услуги, роялти и лицензионные платежи, компьютерные, финансовые и туристические услуги, услуги связи.

Таким образом, в течение последних нескольких лет белорусско-нидерландские отношения имеют положительную тенденцию развития, сальдо торгового баланса остается положительным и за 10 месяцев 2014 г. составляло 2,9 млрд. долларов, несмотря на снижение экспорта нефтепродуктов в Нидерланды, Королевство Нидерландов остается особо значимым торговым партнером Республики Беларусь. Экспортно-импортные отношения напрямую зависят от конкурентоспособности экономики Беларуси, качества товаров и услуг в условиях высокой рыночной конкуренции на международной арене.

Использованные источники:

1. Посольство Республики Беларусь в Королевстве Нидерландов: http://netherlands.mfa.gov.by/ru/. Дата доступа 20.04.2015 г.;
2. Беларусь и страны мира. Статистический справочник/ В.И. Зиновский, И.А.Костевич, И.С.Кангро, Е.И.Кухаревич, О.Е.Молодцов, Е.М.Палковская, О.Н.Клавсуть – Минск, 2014 г.;
3. Новости Беларуси: http://www.belta.by/ . Дата доступа 20.04.2015 г.

Филитович А.В., м.э.н.
ассистент

Азовцев Д.С.
студент 2-ого курса
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск

ПРИЧИНЫ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ: СООТНОШЕНИЕ ВЫТАЛКИВАЮЩИХ И ПРИТЯГИВАЮЩИХ ФАКТОРОВ

Аннотация: в данной стране рассмотрены основные причины трудовой миграции в Республике Беларусь. Изучено соотношение выталкивающих и притягивающих факторов, непосредственно влияющих на трудовую миграцию.

Ключевые слова: трудовая миграция, Республика Беларусь, население, оплата труда.

Население Беларуси активно рассматривает возможность трудоустройства за рубежом. Об этом свидетельствуют результаты опроса, проведенного Белорусским институтом стратегических исследований (BISS), согласно которому 18.8% респондентов имели желание покинуть Беларусь. Более того, многих среди тех, кто склонен остаться в Беларуси, удерживает лишь отсутствие средств для эмиграции (12% респондентов) и сомнения в том, что они найдут работу за границей (6.4%). Основная же причина, которая толкает людей на переезд в другую страну – это желание улучшить свое материальное положение. Такую причину возможного переезда из Беларуси назвало 81.8% респондентов, желающих эмигрировать. [1]

Таким образом, экономический фактор является ключевым мотивом переезда из Беларуси. Кроме того, исследование BISS показало, что важное значение имеет и социальный аспект. Более трети респондентов отметили, что переезд в другие страны предоставит им возможность получить лучшую социальную защиту (35.5%), а еще часть видит за границей шанс на получение более качественных медицинских (18.6%) и образовательных услуг (12.5%).

При этом восприятие преимущества от переезда в другую страну сильно разнится в зависимости от направления возможной миграции. В частности, развитые страны привлекают стабильностью, возможностью устойчиво вести свой бизнес, малой коррупцией. В то же время большинство миграционных потоков направляется в Россию, которая, как и другие страны СНГ и Балтии, по мнению респондентов, не выигрывают у Беларуси по стабильности и действию принципов правового государства. Очевидно, что в случае соседних стран ключевым для миграции является экономический мотив. В Беларуси по сравнению с Россией существует существенный разрыв в заработной плате. В период валютного кризиса 2011 г. данный разрыв существенно вырос, поскольку в Беларуси оплата труда в долларовом исчислении существенно снизилась из-за девальвации национальной валюты. Однако экономическая политика по восстановлению доходов населения обеспечила возвращение уровня средней заработной платы в долларах США к докризисным значениям и снижение разрыва в уровне

дохода в Беларуси и России. [2]

Проигрыш в уровне оплаты труда у занятых в Беларуси относительно большинства стран ЕС значительно выше, чем в случае России. Однако существует ряд факторов, который предопределяют выбор большинства мигрантов в пользу России. В частности, Россия более привлекательна из-за отсутствия языкового барьера, который существует в случае миграции в развитые страны или другие соседние страны (за исключением Украины). Кроме того, в рамках Единого экономического пространства белорусы могут трудоустроиться в России или Казахстане практически на тех же условиях, что и граждане этих стран. В странах ЕС данный барьер намного выше, так как к нему добавляется необходимость получения рабочей визы.

Таким образом, на желание жителей Беларуси трудоустроиться за рубежом влияет в первую очередь «притягивающий» фактор более высокого уровня оплаты труда, возможность карьерного роста и наличие дополнительных социальных и правовых гарантий в случае миграции в развитые страны. Воздействие «выталкивающих» факторов на международную миграцию не столь существенно, особенно в «спокойные» времена. Однако его тоже можно проследить в высокой доле трудовых мигрантов из восточных областей Беларуси, в которых уровень бедности ощутимо выше, чем в других регионах. Также относительно высокий процент трудовых мигрантов наблюдается среди жителей малых городов, которые традиционно относятся к социально уязвимым группам из-за проблем на местном рынке труда. Однако утверждать, что бедность толкает людей искать работу за рубежом, нельзя. Наиболее социально уязвимые группы в Беларуси – это безработные и экономически неактивное население, которое не может трудоустроиться даже внутри страны. Остальные социально уязвимые группы охватывают людей в нетрудоспособном возрасте. Исключение составляют сельские жители, но они предпочитают переезжать в города, а не ехать за рубеж. Международную трудовую миграцию выбирают относительно состоятельные жители городов, которые таким образом получают дополнительных доход для улучшения своего материального положения, а не для борьбы с бедностью.

Использованные источники:

1. Социальные контракты в современной Беларуси / Под ред. К. Гайдука, Е. Раковой, В. Силицкого. – СПб.: Невский простор, 2009, – 224 с/

2. Предложение рабочей силы в Беларуси: вызовы для экономической политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.research.by/. – Дата доступа: 18.05.2015.

3. Тенденции и текущие вызовы на рынке труда Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://beroc.by/. – Дата доступа: 18.05.2015.

Филитович А.В.
ассистент
Ксенжук И.В.
студент 2 курса

Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Аннотация. Внешняя торговля, как и вся внешнеэкономическая деятельность, играет важную роль в развитии экономики как Республики Беларусь, так и всех стран мирового сообщества. Поэтому имеет место анализа встречной торговли Республики Беларусь, которая способствует выявить проблемы, а также способы их решения.

Ключевые слова: внешняя торговля, внешнеторговый оборот, импорт, экспорт, выявление проблем, Республика Беларусь.

В настоящее время грамотный выбор внешнеэкономической деятельности позволяет обеспечить сохранность благоприятной макроэкономической среды в регионе; усиливает интеграционные тенденции, кооперацию, создание объединенных предприятий, повышает конкурентоспособность произведенной продукции, а также способна создать условия для развития малого и среднего бизнеса, притока новых технологий, прямых иностранных инвестиций и т.д.

Из приведенной ниже таблицы видно, что внешнеторговый оборот Республики Беларусь имеет нестабильную динамику в период с января 2011 по январь 2015 года.

Таблица 1 – Изменение внешнеторгового оборота Республики Беларусь, млрд. долл. США

Дата / Показатель	Январь 2011	Январь 2012	Январь 2013	Январь 2014	Январь 2015
Внешнеторговый оборот,	4,1	6,7	6,1	5,5	3,9
в том числе:					
Экспорт	1,7	3,5	3,0	2,7	2,1
Импорт	2,4	3,2	3,2	2,8	1,8

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [2]

В январе 2015 года объем внешней торговли товарами в Республике Беларусь составил 3,9 млрд. долл. США (что на 29,7% меньше, чес в аналогичном периоде предыдущего года), в том числе экспорт – 2,1 млрд. долл. США (что на 23,5% меньше, чес по сравнению с соответствующим периодом 2014 года), импорт – 1,8 млрд. долл. США (снижение на 35,6% по сравнению с январем 2014 года).

Следует также отметить динамику сальдо внешнеторгового оборота, которое по состоянию на январь 2012 г. и на январь 2015 г. составляет положительное значение в размере 214,4 млн. долл. США и 256,1 млн.

соответственно. Что касается остальных рассматриваемых периодов, то сальдо внешнеторгового оборота является отрицательным (на январь 2011 года – 785,7 млн., 2013 г. – 186,8 млн. и 2014 г. – 115,0 млн.). Данная нестабильность обосновывается тем, что у государства нет устойчивого спроса на белорусские товары. Также одной из причин преобладания импорта над экспортом является вступление России в ВТО 22 августа 2012 года, что стало резким уменьшением сальдо торгового баланса в последующие два года.

Наибольший экспорт товаров и услуг в общем объеме товарооборота в январе 2015 года был отмечен в Россию (1 044,9 млн. долл. США), Соединенное королевство Великобритании и Северной Ирландии (345,5 млн.) и Китай (79,0 млн.). Всего в январе 2015 года белорусская продукция экспортировалась в 20 стран.

Необходимо подчеркнуть значительное увеличение товарооборота с Нидерландами (на 58,1 млн. долл. США), Соединенными Штатами (на 46,4 млн.), Сербией (на 26,0 млн.) и Индонезией (на 23,1 млн.); а также значительное уменьшение с Украиной (на 164,8 млн.), Италией (на 142,9 млн.) и Германией (на 120,2 млн.).

Республика Беларусь в 2015 году эскортировала мясо и мясопродукты; молоко и молочную продукцию; готовую и консервированную рыбу; сахар-песок; сырую нефть и нефтепродукты; хлопок; шелк; злаки; какао и продукты из него; масло сливочное; муку пшеничную; масло подсолнечное и рапсовое; соль поваренную пищевую; хлопья овсяные без вкусовых и иных добавок; сухие макаронные изделия, не содержащие муки из твердых сортов пшеницы; рис белый шлифованный, крупа гречневая; грузовые автомобили; части и принадлежности для автомобилей и тракторов; мебель; одежда; обувь.

Крупнейшими импортерами для Республики Беларусь является Россия (1 654,1 млн. долл. США), Китай (135,9 млн.), Германия (77,4 млн.) и Польша (66,1 млн.). При этом наибольшее отрицательное сальдо получено в торговле с Россией (-609,2 млн.). Отрицательное сальдо также наблюдается в товарообороте с Китаем (-56,9 млн.).

Проблема оптимизации сальдо внешнеторгового баланса является одной из основных макроэкономических проблем, актуальных не только для Республики Беларусь, но и для всех государств мирового общества. Специфика заключается в том, что в отечественной практике оптимизация состоит в высокой потребности экспортных энергоресурсах, а также в необходимости сдерживания стремительных темпов обновления технологий.

Для минимизации отрицательного сальдо во внешней торговле Республики Беларусь, прежде всего, необходимо увеличить экспорт продукции отечественного производителя на рынки других государств, а также развивать импортозамещение и ресурсосбережение.

Использованные источники:

1. Управление социально-экономическим потенциалом региона: Учебное

пособие. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.
2. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Государственный таможенный комитет Республики Беларусь. – Минск, 2015. – Режим доступа: http://gtk.gov.by/ru/stats/itogi_vnesh_torgovli2015 – Дата доступа: 12.05.2015.

Фисюкович М.А.
студент 2 курса
Паршутич О.А., к.э.н.
руководитель, доцент

МИГРАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Миграция населения является очень древним явлением. Она являлась двигателем прогресса на протяжении всей истории. Причины этого - расширение торговли, распад и объединение государств. Ранее миграция имела вид кочевничества, военных и колониальных переселений, а позже – поиска работы или убежища. Возможность миграции тесно связана с правами человека на свободу передвижения и выбор места жительства. Однако в последнее время возникают всё новые и новые направления миграции. Среди них особо опасна незаконная миграция. За последние десятилетия она перешла в ряд глобальных проблем. Численность незаконных мигрантов на территориях государств – участников СНГ по различным оценкам составляет от 4 до 10 миллионов человек. Такое многочисленное количество мигрантов существенно влияет на криминогенную обстановку.

Миграция населения – важнейший показатель демографической ситуации в стране. В Республике Беларусь разрабатываются Национальные программы демографической безопасности ,которые включает в себя и подпрограмму по оптимизации миграционных процессов. В ней определяются основные принципы эффективного государственного управления потоками внешней и внутренней трудовой миграции. Главной целью такой политики является содействие устойчивому развитию страны.

Данная программа ориентирована также на создание условий для соблюдения законных интересов белорусских граждан за рубежом. В целях повышения уровня их осведомленности на сайтах государственных органов и в средствах массовой информации Республики Беларусь регулярно размещается информация о законодательстве в сфере миграции.

Учет и анализ миграционных процессов в Республике Беларусь ведется с 1994 г. В Республике Беларусь трудовая миграция получила развитие в начале перестройки и постепенно наращивала свой потенциал в последующие годы. Так, например, если на начало 2000 г. на работу по контракту в Республику Беларусь прибыло около 4000 человек, то в 2007 г. эта цифра уже составила более 16000 человек. В настоящее время этот процесс охватил все области республики. Лидером по приему мигрантов является Брестская область, куда из приграничных районов Украины

прибывает основная их масса (около 70%), в основном оседающая в приграничных районах области. Такая направленность потока обусловлена разными темпами реформирования экономики Беларуси и Украины, более тяжелой финансовой ситуацией в последней, безвизовым режимом въезда в Беларусь, соседством стран. Из стран СНГ, кроме Украины, в Беларусь приезжают на работу граждане Армении, Российской Федерации, Латвии и др. Из других стран в Беларусь традиционно приезжают с торговыми целями вьетнамцы. Значительная часть въезжающих приходится на наиболее промышленно развитые регионы - г. Минск и Минскую область. Часть прибывающих оседает на загрязненных в результате Чернобыльской катастрофы территориях, испытывающих острую нехватку кадров.

В основном поток мигрантов, выезжающих из Беларуси, связан с выездом на заработки в другие страны. Основной поток направлен в Россию, хотя в последние годы удельный вес этого потока в общих миграционных перемещениях значительно снизился. Большое количество мигрантов (около 90%) выезжают на работы, связанные с физической деятельностью (строительные, сельскохозяйственные, работы по благоустройству территорий, работы с вредными и тяжелыми условиями труда, сфера обслуживания).

Роль государства в миграционной политике заключается в определении целей, национальных приоритетов, выработке механизма их реализации, а также создании условий для миграции активной части населения. Привлечение иностранной рабочей силы в Республику Беларусь осуществляется с учетом экономической целесообразности, в интересах защиты внутреннего рынка труда и обеспечения приоритетного права белорусских граждан на труд. Преимущество отдается высококвалифицированным специалистам, а также тем иностранным гражданам и лицам без гражданства, которые инвестируют в экономику страны, создают на ее территории иностранные и совместные предприятия, а также осуществляют подготовку и переподготовку кадров на уровне современных требований. Экономически безопасной и способствующей накоплению человеческого капитала можно считать такую внешнюю трудовую миграцию, которая, во-первых, не сокращает трудовой потенциал страны; во-вторых, обеспечивает прирост ее национального богатства за счет рационального использования национальной рабочей силы на различных сегментах мирового рынка труда и включения в трудовой процесс неиспользованной на национальном сегменте мирового рынка труда рабочей силы.

А для снижения масштабов незаконной трудовой миграции государство прибегает к таким мерам, как: ужесточение контроля за иностранцами на территории страны; быстрая депортация нарушителей миграционного законодательства; ужесточение санкций к работодателям, незаконно предоставляющим работу иностранцам; принятие мер,

направленных на легализацию части мигрантов, способных принести пользу экономике страны; упрощение процедуры получения разрешения на наем иностранных работников для работодателей; упрощение процедуры получения разрешения на право работать для мигрантов.

Несомненно, что скоординированные действия государств в данной сфере смогут обеспечить наших граждан более достоверной и объективной информацией в период их пребывания за границей. Этот вопрос очень важен. Тем самым это снизит спорные моменты в этой сфере.

Фомина И.Н., PhD.
доцент
кафедра финансов
УОФПБ «Международный университет «МИТСО»»
Республика Беларусь, г. Минск

ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ СО СТРАНАМИ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

Аннотация. В наши дни проблема осмысления сложных геополитических реалий региона его правящими элитами приобрела даже большую важность по сравнению с предыдущим периодом. В условиях глобализации в латиноамериканских, равно как и во многих других странах, классические гео «призмы» стали видоизменяться и усиливаться за счет факторов геоэкономики, геокультуры.

Ключевые слова: геополитика, геоэкономика, геокультура, межгосударственные конфликты, конкуренция, интеграция, глобализация, международные экономические отношения.

Республика Беларусь не остается в стороне от цивилизационно-геополитических сдвигов в мире и государств Латинской Америки. Эти страны долгое время оставались как бы на периферии мировой политики и не испытывали на себе в той же мере, как и государства Европы и Азии, последствий масштабных межгосударственных конфликтов. Однако геополитика и геоэкономика, всегда активно воздействовала на межгосударственные отношения в этом регионе. Она сопровождала процесс зарождения новых независимых государств Западного полушария в XIX в., влияя на формирование их границ, ориентацию и развитие их экономик, развитие внутрирегиональных и внерегиональных связей. В XX в. она способствовала как возникновению территориальных споров, конфликтов и войн между латиноамериканскими странами, так и их прекращению, внося свой вклад в пульсирующий ритм процесса «объединение — разобщенность» между ними и перед лицом их мощного соседа — Соединенных Штатов Америки [2].

Степень близости к США во многом определяла геополитические характеристики региона. В том числе: востребованность или невостребованность собственной политики безопасности в плане внешних угроз (поскольку противостоять США было бы немыслимо) и,

соответственно, развитость или неразвитость геополитических доктрин, которые вплоть до самого последнего времени практически отсутствовали у Мексики, стран Центральной Америки и Карибского бассейна. В то же время геополитика как наука получила свое развитие в прошлом столетии — «пиком» стал период 70-х гг. — в таких относительно удаленных от США странах Южной Америки, как Бразилия, Аргентина, Чили и Перу. Однако именно эта удаленность от основных центров мировой политики XX в. и не способствовала распространению в Европе и североамериканской научной среде работ бразильцев Армандо Дювала, Голбери-ду-Коуту-э-Силва, Мейра Маттоса и Армандо Видигала, аргентинца Хуана Гульяльмели, перуанца Э. Меркадо Харрина и многих других.

В начале XXI в. в странах Латинской Америки место когда-то «общих для всех» идеологий (марксизм, кейнсианство, либерализм) и экономических моделей (социалистическая, десаррольистская, неолиберальная) все более начинают занимать различные цивилизационно и культурно обусловленные политические и социально-экономические мегапроекты (Бразилия, Венесуэла, Боливия). Причем в некоторых случаях цивилизацион-ные (геокультурные, геоэтнические и геоидеологические) аспекты, похоже, даже становятся превалирующими над геоэкономическими. В такой ситуации назревает модификация всего комплекса международных связей в регионе. Нельзя исключать перспективы активизации старых, хронических споров и конфликтов, а также появления новых, подпитываемых противоречивым, разноплановым воздействием глобализации.

Отношения между Бразилией, Аргентиной, Парагваем и Уругваем породили в XIX в. целый ряд конфликтов и войн. Борьба за влияние в бассейне рек Парана и Ла-Плата между крупнейшими и наиболее сильными государствами Южной Америки (Бразилией и Аргентиной), осложненная различиями в их этнокультурных, языковых и «поведенческих» характеристиках не раз ставили эти государства на грань войны, провоцировали бессмысленную гонку вооружений, а в начале XX столетия чуть было не привели к общерегиональному конфликту с участием их соседей [3] .

В подтверждение такой точки зрения можно было бы сослаться на неуспех предыдущих интеграционных проектов середины и конца 1960-х гг.: «Ла-Платская группа», УРУПАБОЛ, — а также, более предметно, на обострение аргентино-бразильских противоречий в гидроэнергетике в середине 1970-х гг. Несмотря на то что обе стороны были заинтересованы в развитии своего мощного гидроэнергетического потенциала и сотрудничество в данной области было бы для них вполне естественно, старые геополитические противоречия и алармистский менталитет стоявших у власти в обеих странах военных правительств привели к тому, что бразильско-парагвайский проект ГЭС «Итайпу» и аргентинский «Корпус» изначально рассматривались как конкурирующие между собой, а строительство этих станций серьезно обострило двусторонние отношения.

Немаловажным было и то, что политика обоих правительств характеризовалась замкнутым национализмом, основанным на «классическом» восприятии международных отношений как отношений соперничества, — геополитические доктрины аргентинских и бразильских военных восходили к европейской геополитике. Бразильские военные предпочитали видеть себя в качестве ближайших союзников США, ответственных за «поддержание порядка» в Южной Америке, а аргентинские, в соответствии с парадигмой «Аргентина — европейская страна за пределами Европы», традиционно были склонны рассматривать ее вне латиноамериканского исторического и этнокультурного контекста.

Появлению, а затем и довольно успешному развитию сотрудничества в рамках Меркосур способствовали два обстоятельства. Во-первых, отход Бразилии от ориентации на США и все большая «латиноамериканизация» внешней политики этой страны. Политика конструктивного национализма, основанная на представлении о «самоценности» Бразилии и ее национальных интересов в мировом и региональном контекстах, закономерно предрешила собой уход военных от власти в 1985 г. Во-вторых, особую роль сыграло поражение Аргентины в войне с Великобританией за обладание Фолклендскими (Мальвинскими) островами летом 1982 г.

Помимо ухода военных от власти в этой стране, на смягчение традиционных аргентино-бразильских трений повлияли и другие важные обстоятельства. Поддержка Аргентины почти всеми латиноамериканскими государствами, в том числе и Бразилией, и явная враждебность к ней, проявленная в тот период со стороны США и других стран Запада, многократно усилили «латиноамериканизм» во внешней политике и этой южноамериканской страны, обусловивший ее открытость к ближайшим соседям. Потребности экономического развития и императивы укрепления демократии во всех странах «Южного конуса» впервые легли, таким образом, на подготовленную почву. Рецидив же возвращения Аргентины на прозападные «рельсы» в период президентства К. Менема вновь внес определенный диссонанс в аргентино-бразильские отношения, отразившийся на кризисе Меркосур в 1998-2003 гг., последствия которого окончательно не преодолены и до сих пор.

Приход эры глобализации и распад биполярной системы, вызвавшие к жизни новую угрозу безопасности для всех без исключения латиноамериканских стран — угрозу маргинализации в мировой экономике и политике, заставили их начать спешно пересматривать свои старые геополитические схемы, не отвечавшие новым императивам сотрудничества. В условиях, когда, по меткому выражению аргентинской исследовательницы Л. Бертони, «пространство просто обязано было преобразовываться во время»11, старые геополитические схемы, унаследованные от XIX в., объективно подлежали пересмотру [5].

Реальностью начала XXI столетия стали попытки активизации межгосударственного сотрудничества как внутри каждого из двух

крупнейших геополитических ареалов Южной Америки — Ла-Платского и Анд-ско-Амазонского, так и, впервые на столь серьезном уровне, между ними. «Мотором» сближения двух ареалов на сегодняшний день стал Меркосур, а государством, выстраивающим новые геополитические маршруты на пространстве всего континента, — его непререкаемый лидер — Бразилия.

Главным фактором, который на сегодняшний день в наибольшей степени «работает» на хозяйственно-экономическое сближение государств региона в рамках нового южноамериканского геополитического кольца, является, по нашему мнению, энергетика, или обеспечение энергетической безопасности. Рассматривая ход и перспективы сотрудничества южноамериканских стран в этой сфере, которая, по признанию ведущих мировых специалистов, будет занимать все большее место в глобальной экономике и политике в новом столетии, следует признать, что намечающиеся ими геоэкономические планы имеют хорошие «виды на жизнь».

Южная Америка располагает огромными резервами нефти и газа, способными не только обеспечивать ее собственные потребности в источниках энергии, но и наращивать их экспорт. Кроме того, страны региона неизмеримо богаты теми возобновимыми источниками энергии, которые могут быть востребованы уже в ближайшие десятилетия: гидроресурсами, энергией солнца и приливов, энергией биомассы тропических лесов. Наконец, Южная Америка сосредоточила у себя от 13 до 15% всех мировых запасов пресной воды, что делает ее в условиях предсказываемого многими учеными дефицита этого жизненно важного ресурса геоэкономически значимым «игроком» в глобальном измерении. При этом неравномерность распределения энергетических ресурсов в масштабе континента, при отсутствии должного уровня межгосударственной кооперации, делает его страны периодически подверженными острым энергетическим кризисам, которые за последнее десятилетие довелось испытать Аргентине, Чили и Бразилии.

Использованные источники:

1. Беларусь намерена развивать отношения со странами Африки и Южной Америки // Белновости.- 2013. -13 апреля http:// belnovosti. by/ politics/ 7280-belarus- intends- to- the-relations- ith- the-countries- of-africa-and-south-america.htmlhttp://belnovosti.by/politics/7280-belarus-intends-to-develop-the-relations-with-the-countries-of-africa-and-south-america.html

2. Мартынов Б. Ф. Латинская Америка на цивилизационном подъеме // Латинская Америка. 2006. № 1. С. 11-18

3. Bandeira M. Argentina, Brasil y Estados Unidos: De la Triple Alianza al Mercosur. Buenos Aires, 2004. Cap. IV-VIII

4.Кочетов Э. Г. Геоэкономические истоки построения системы национальной безопасности России // Вестник Российской академии естественных наук. 2004. №3. С. 11, 12

5. BertoniL. Nuevos Actores y un Antiguo Ideal. America Latina y un Mundo Hacia el Continentalismo. FIEALC. XII Congreso — Roma 2005

Фомина О.И.
магистрант
Целютина Т.В., к.соц.н.
доцент
Белгородский государственный
Национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород

АУТПЛЕЙСМЕНТ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ В СОВРЕМЕННОМ УПРАВЛЕНИИ ВЫСВОБОЖДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

Аннотация: в статье представлен анализ роли и места аутплейсмента в современной системе управления процессами высвобождения персонала. Авторы прослеживают становление и развитие аутплейсмента на Западе и в России, с учетом специфики доктрины социального-экономического развития. В статье исследуется структура пакета услуг аутплейсмента, выявлены преимущества применения данной процедуры и обобщается практический опыт использования аутплейсмента на российском рынке.

Ключевые слова: аутплейсмент, высвобождение персонала, социальный инструмент, консультация, кадровое агентство, легитимный статус.

В основе современной социально-экономической политики любого государства лежит задача обеспечить высокий уровень экономического развития и социального благополучия страны. В рамках реализации задачи особую важность и актуальность приобретает проблема управления персоналом, решения которой многообразны и выражаются огромным количеством альтернативных технологий управления персоналом.

Современный темп развития экономики нередко вынуждает компании снижать себестоимость, что зачастую обязывает их к поиску новых решений относительно управления человеческими ресурсами. Одним из вариантов решения этой проблемы может быть высвобождение персонала. Организация и проведение процедуры сокращения является, пожалуй, одной из самых ответственных инеприятных, где приходится учитывать оценку профессиональных навыков, человеческий фактор и многое другое. Очень часто процесс расторжения трудового договора сопровождается проблемами как для увольняемого, так и для бывшего работодателя. А умения спокойно и цивилизованно разрешать кризисные ситуации создают и укрепляют деловой имидж организации, что служит залогом ее длительного и успешного существования на рынке. Одним из инструментов разрешения вопросов высвобождения сотрудников является разработка программы аутплейсмента.

Термин «outplacement» дословно переводится с англ. как: «place» – место, «out» – вон. Однако до настоящего времени так и не установилось однозначного определения данногопонятия, та как зачастую он включает целый перечень услуг. Наиболее объективными исследованиями явления аутплейсмента сегодня считаются работы А. Я. Кибанова и Е. В. Маслова, проанализировав которые можно сделать вывод, что они рассматривают аутплейсмент как услугу, предоставляемую исключительно внешними провайдерами. Нам кажется, что такой подход к интерпретации термина является односторонним, а в рассмотрении вопроса отсутствует системность, так как аутплейсмент может осуществляться кадровой службой в самой компании и проводиться исключительно силами работодателя. Учитывая данный факт, в данной работе мы будем придерживаться определения Ю. В. Долженковой, которое является, на наш взгляд, более содержательным и емким: «Аутплейсмент – вид услуги, при котором агентство-рекрутер или специалисты кадровой службы компании-работодателя проводят целенаправленные действия по трудоустройству увольняемого персонала в определенные сроки и на определенных условиях» [2].

Таким образом, в зависимости от выбора консультанта аутплейсмент может быть внешним и внутренним. Если при сокращении сотрудников работодатель прибегает к помощи в кадровое агентство, то имеет место быть внешний аутплейсмент. Если трудоустройством высвобождаемых сотрудников занимается служба HR самойкомпании – это внутренний аутплейсмент.

Аутплейсмент впервые появился на Западе в 1940-х годах, а на рубеже 70–80-х гг. XX века оказался во внимании промышленных корпораций в связи с необходимостью решения проблемы кризиса занятости и потребностью реорганизовать внутреннюю собственную структуру. Более активное использование данного инструмента пришлось на середину 90-х гг., а в настоящее время в США до 80% фирм применяют услугу аутплейсмента. На Западе очень часто аутплейсмент прописывается в трудовом договоре. В Японии – до 30% фирм, а в Европе – 15-20% фирм облегчают своим сотрудникам «прощание» с привычным местом работы и помогают с поиском новой [1]. Таким образом, в настоящее время данный инструмент довольно широко используется в мире. Применение аутплейсмента в организациях говорит о социальной ответственности работодателей за своих работников.

В России аутплейсмент как явление появился лишь в конце 1998 г., когда экономический кризис привел к массовым сокращениям штатов сотрудников большинства компаний. Организации, вынужденные сокращать свой персонал, начали обращаться в кадровые агентства за помощью в трудоустройстве своих сотрудников. Так как среди таких компаний было много иностранных, которым более привычно цивилизованно высвобождать свой персонал, то они и создали наибольший спрос на применение услуги

аутплейсмента в нашей стране.

Процедура аутплейсмента включает различные методики помощи, в частности, это индивидуальные консультации и тренинги. Если рассматривать структурно, программа аутплейсмента включает в себя следующий набор услуг (см. рис.1) [3]:

1. Информационный пакет – предполагает информирование о правах и гарантиях при увольнении и трудоустройстве, подготовку рекомендательных писем, подготовку списка кадровых агентств, служб занятости и фирм с подходящими вакансиями.

2. Консультационный пакет – включает консультации по рынку труда, консультирование по вопросам трудового законодательства, обучение методам поиска работы и поведению на собеседовании.

3. Маркетинговый пакет – предполагает подготовку рекомендательных писем и характеристик; обучение эффективным методам поиска работы и противостоянию стрессам; разработку и профессиональную подготовку резюме; рассылку резюме в ведущие кадровые агентства; размещение резюме на интернет-порталах по поиску работы; рассылку резюме потенциальным работодателям; тренинги по прохождению интервью при приеме на работу, включая речь, мимику ижесты; обучение приемам профессионального телефонного общения; разработку индивидуальных планов поиска работы.

4. Психологический пакет – включает отлаженную технологию процедуры увольнения, различные виды помощи в преодолении стрессов и повышении уровня самооценки, а так же психологическую поддержку на любых стадиях этапа трудоустройства и адаптации.

5. Технический пакет – предполагает обеспечение доступа к Интернет-ресурсам для поиска вакансий; обеспечение возможности пользоваться электронной почтой и факсом для отправки резюме потенциальным работодателям и кадровым агентствам.

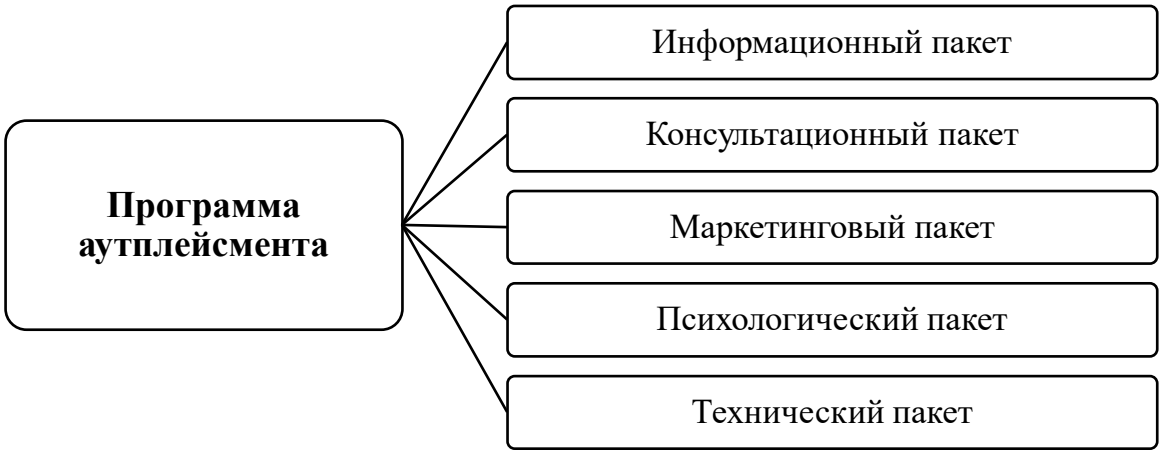


Рис. Пакеты услуг программы аутплейсмента

Применение процедуры аутплейсмента помогает решить многие проблемы, избежать социальной напряженности на предприятии, социальных выплат и негативной рекламации, создать позитивный образ в глазах потенциальных партнеров и, что немаловажно, достойно расстаться работодателям со своими работниками. В использование программы аутплейсмента можно выделить следующие преимущества как для увольняемых сотрудников, так и для самих компании (табл.) [5].

Несмотря на многочисленные достоинства процедуры аутплейсмента, не каждая российская компания готова финансировать полный цикл данной процедуры, включая 100%-е трудоустройство, особенно при массовых увольнениях, а ведь именно такой уровень аутплейсмента позволяет извлечь из него максимальную выгоду.

Таблица

Преимущества применения программы аутплейсмента

Программа аутплейсмента позволяет:	
увольняемым сотрудникам:	компании:
- освоить технологию поиска новой работы	- поддержать на высоком уровне свой имидж
- проанализировать современный рынок труда	- сохранить лояльность сотрудников
- оценить профессиональный опыт	- предотвратить резкое падение производительности труда
- подготовить конкурентоспособное на рынке труда резюме	- гибко управлять количеством персонала, вовлеченным в производственный процесс
- отработать навыки прохождения собеседования	- передать часть нагрузки по администрированию персонала, расчету заработной платы и налогов, а также

	трудовые риски провайдеру
- получить информационную и психологическую поддержку	- продемонстрировать искреннюю заинтересованность в дальнейшей судьбе высвобождаемых сотрудников

Впервые услугу аутплейсмента на российском рынке труда применила компания «ProcterandGamble» (P&G), которая в 1992 г. реализовывала свой инвестиционный проект стоимостью $50 млн. в Новомосковске (Тульская область), который предусматривал увольнение более 1000 сотрудников «Новомосковскбытхима». Процедура сокращения штата работников включала выплату выходных пособий от 2 до 4,5 годовых окладов, а так же оказание помощи при дальнейшем трудоустройстве. Компанией P&G был создан центр переквалификации кадров под названием «Старт», открытие и эксплуатация которого обошлись компании в 1 млн. долл. В Новомосковском центре попавшие под сокращение сотрудники могли получить рабочие специальности разной направленности, начиная от водителя, монтажника, штукатура и заканчивая визажистом и автомехаником поремонту иномарок. На наш взгляд, показательные и результативные мероприятия.

В дальнейшем российский опыт аутплейсмента пригодился и в других офисах компании P&G – спустя два года после открытия центра «Старт» подобные проекты появились в Аргентине и Китае.

В качестве еще одного положительного примера применения аутплейсмента в России служит компания ООО «Тетра Пак Луч», которая летом 1999 г. прекращала производство оборудования для изготовления упаковочной тары в Подольске, что предусматривало увольнение более 170 работников. Руководство TetraPak, желая помочь сотрудникам с поиском новой работы, заказало услугу аутплейсмента у фирмы DBM, которая на тот момент занималась трудоустройством как топ-менеджеров, так и рядовых рабочих [2].

Кадровым агентством «Прогресс-Инфо» при закрытии кондитерской фабрики «Чок энд Роллс» в Санкт-Петербурге была проведена программа по оказанию содействия высвобождаемому персоналу в поиске новойработы, в 2003 г. инвестиционная компания «Росбилдинг» основала центр трудоустройства и за 2 года было трудоустроенооколо 4000 человек [2].

Данные успешные примеры, к сожалению, немногочисленны в российской практике, так как аутплейсмент для стран бывшего СССР является инструментом относительно новыми его используют порядка 7-10% компаний, чаще крупные корпорации, обладающие весомым капиталом.

Рассматривая возможные перспективы аутплейсмента в России, мнения специалистов разнятся. Часть кадровых агентств России вообще не предоставляет услуги аутплейсмента, так как считает, что российский рынок труда не готов к ним, и приводят следующие общие причины:

- отсутствие законодательной базы (на сегодняшний день в России

аутплейсмент не имеет легитимного статуса, а отношения, возникающие в процессе реализации договора, лишены юридической силы);

- аутплейсмент характеризуется незаконченностью, которая снижает вероятность трудоустройства (не каждая компания готова оплачиватьполный пакет услуг);

- отсутствие в должном качестве профессионального опыта у российских рекрутинговых агентств;

- наличие в стране и, в частности, на рынке труда серьезных социально-экономических проблем, негативно влияющих на решение вопросов занятости и безработицы.

Другая часть экспертов убеждает нас, что в ближайшем будущем спрос на услуги аутплейсмента в России будет только расти, поскольку сейчас наблюдается заметная тенденция в росте качественных показателей, направленных на оценку HR-сферы. Мы считаем, что с этим доводом нельзя не согласиться. Действительно, значительно увеличивается количество зарубежных компаний, работающих на российском рынке, растет доля капитала в данном сегменте в отечественных предприятиях, и, как следствие, вместе с новыми работодателями, инновационными технологиями управления человеческими ресурсами приходят и новые правила работы, в том числе и в сфере труда. Российский бизнес сегодня отчетливо осознает, что именно качество управленческого мышления обуславливает эффективность процесса управления. Логически-психологические модели управленческой деятельности, ясность в понимании условий и факторов реализации аутплейсмента поможет минимизируя риски, быстрее выбирать индивидуальные инструменты и методы для принятия качественных управленческих решений [7].

Анализируя положение аутплейсмента в России, следует отметить некоторое противоречие: услуга становится более востребованной в решении практических задач, но не имеет легитимного основания, что препятствует ее доверию и закреплению. Также отсутствует теоретическое осмысление аутплейсмента как явления, занимающего практикориентированное, стратегически осмысленное место в экономической жизни страны.

Вывод. В настоящее время изменения в области политики и технологий управления человеческими ресурсами в трансформируемой, сложной экономике во многом способствуют развитию такого гибкого социального инструмента высвобождения персонала как аутплейсмента. А востребованность в услуге аутплейсмента будет только расти. Да, за программу придется заплатить, но затраты того стоят: выгода окажется существенно больше, чем материальные потери. Сохраняются вложения, которые уже были сделаны компанией в укрепление своего имиджа, в дальнейшем, организация сможет сэкономить на подборе необходимых сотрудников. А в компании, пользующиеся авторитетом и у своего персонала, и у партнеров, специалисты идут гораздо охотнее, чем в

другие фирмы.

Использованные источники:

1. Аутплейсмент в России: как все начиналось и каковы перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.navigator.lg.ua/article.php?textname=outplacement-1. – 2012г.
2. Аутплейсмент - исключение из правил [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://hrm.ru/db/hrm/61B2ADB8279753E8C32569BA00402722/print.html. – 2013г.
3. Долженко Р. А. Возможности реализации аутплейсмента персонала как формы корпоративной социальной ответственности компании [Текст]: Известия ЮЗГУ. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. - 2013. - № 4 – с. 156-163.
4. Камарова Т. А. Применение программы аутплейсмента при высвобождении персонала в организациях [Текст]: Управленец. – 2013. - № 5. – с. 40-45.
5. Рогожин М. Увольнение. Как защитить свои права и найти новую работу; Питер - Москва, 2013. - 192 с.
6. Тонконог М. С. Аутплейсмент как направление корпоративной социальной ответственности [Текст]: Труд и социальные отношения. – 2013. - № 8. – с. 31-40.
7. Целютина Т.В. Эмоциональный интеллект и стратегическое мышление управленца как инструмент повышения эффективности управленческих решений [Текст]: Инновационные тенденции развития управления персоналом: образование и практика: Материалы региональной науч.-практической конференции. 23 окт. 2014 г. – Новосибирск: Изд-во СГУПСа, 2015. – С. 93.

Фомина М.А.
Томский Политехнический Университет
Россия, г. Томск

ПОНЯТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Конкурентоспособность является одной из важнейших интегральных характеристик, используемых для оценки эффективности экономической деятельности хозяйствующих субъектов. Само слово конкурентоспособность, применительно к какому бы субъекту оно ни рассматривалось, означает способность данного субъекта (потенциальную и/или реальную) выдержать конкуренцию.

На сегодняшний день существуют разные подходы к определению конкурентоспособности.

Дулисова И.Л. даёт следующее определение конкурентоспособности: «конкурентоспособность - это свойство объекта, характеризующего степень удовлетворения конкретной потребности по сравнению с лучшими аналогичными объектами, представленными на данном рынке или

конкурентоспособность - это способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами в условиях конкретного рынка».

С.И.Ожегов в «Толковом словаре русского языка» термин конкурентоспособность трактует как способность выдерживать конкуренцию, противостоять конкурентам.

Р.А. Фатхутдинов дает следующее определение конкурентоспособности — это способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке. Автор подчеркивает, что товар или услуга являются конкурентоспособными или неконкурентоспособными на конкретном рынке.

Первым исследователем, который рассмотрел конкурентоспособность товара отдельно от конкурентоспособности предприятия стал М. Портер. Он определил конкурентоспособность предприятия как «состязательную способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания работников (их работы) на высоком качественном уровне».

Таким образом, М. Портер впервые поставил во главу не товар, а способность предприятия извлекать прибыль, и всю деятельность предприятия, включая создание конкурентоспособного товара он, подчинил этой цели.

Л.В. Соколова считает, что существуют взаимосвязанные понятия конкурентоспособности страны, конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности товара, которые находят повсеместное применение, однако отсутствуют четкие ориентиры их использования и оценки.

Фасхиев Х. А. утверждает, что в настоящее время отсутствуют общепринятые, удовлетворяющие всех субъектов рынка методов оценки конкурентоспособности не только предприятий, но и других объектов (товаров, услуг, отраслей, регионов, стран).

Он же приводит основные выводы, сделанные на основе сравнительного анализа имеющихся в литературе определений термина «конкурентоспособность предприятия»:

1. Всю совокупность определений можно поделить на три группы:

1) характеризующую внутреннюю и внешнюю деятельности фирмы, без упоминания товара;

2) базирующуюся только на товарной составляющей конкурентоспособности;

3) сочетающую товар и производственную деятельность субъекта.

Согласно Закону РФ «О защите конкуренции» конкурентоспособность характеризует состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

Анализ литературных источников позволяет сделать вывод, что

общепринятого, удовлетворяющего всех участников рыночных отношений и способствующего к разработке методов решения стоящих перед ними управленческих задач определения конкурентоспособности предприятий нет.

По мнению Фасхиева Х.А. конкурентоспособность предприятия ярко проявляется в следующих четырех признаках:

1) потребители довольны товарами и готовы купить повторно продукцию этой фирмы (потребители возвращаются, а товары нет);

2) общество, партнеры, государственные и социальные институты не имеют претензий к фирме;

3) акционеры довольны положением дел на фирме, величиной дивидендов;

4) работники довольны своим положением и гордятся своим участием в деятельности фирмы, а посторонние считают за честь трудиться в этой фирме.

Можно заключить, что высокий конкурентный потенциал – залог преуспевания организации в будущем. Успех на рынке товаров сегодня не гарантирует предприятию успех в будущем, так как конкурентоспособность – показатель динамичный, поэтому она должна изучаться к конкретному моменту времени с учетом изменений рыночной конъюнктуры.

Под конкурентоспособностью товара подразумевается оцененное потребителем превосходство его по качеству и цене над аналогами в определенный момент времени, в конкретном сегменте рынка достигнутое без ущерба производителю. Однако, требуется разработка объективных методов оценки конкурентоспособности товаров и конкурентного потенциала предприятий и интегрирования их в один оценочный показатель.

Можно заключить, что универсального определения конкурентоспособности предприятия на сегодня не существует, использование различных методов оценки конкурентоспособности предприятия позволяет получить необходимую базовую информацию для разработки путей повышения конкурентоспособности предприятия.

Фомичева Е.И.
старший преподаватель
Морозкина М.С.
студент 2го курса
Сурина А.И.
студент 2го курса
ФГБОУ ВПО НИИ «МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск

ЭФФЕКТИВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ ПЕРСОНАЛА

Аннотация. Время — деньги. Данная фраза знакома каждому. Сегодня от времени зависит если не все, то почти все. Собственно поэтому древнюю

поговорку можно перефразировать следующим образом: «Время - это больше чем деньги». В нашей стране не так давно начали уделять внимание проблемам учета и организации рабочего времени, и в данной проблеме Россия значительно отстает от развитых стран. Во многом это можно объяснить нашим менталитетом. Ведь недаром всем известно о немецкой или японской педантичности и о русском человеке, для которого опоздание на работу, можно сказать, в порядке вещей. Именно поэтому данная статья посвящена проблемам организации рабочего времени сотрудника, а также путям и средствам, которые необходимо применять для того, чтобы наиболее эффективно спланировать своё рабочее время.

Ключевые слова: рабочее время, планирование, эффективность, работник, тайм-менеджмент, работодатель, обязанность.

Время – основной ресурс нашей жизни, который можно «конвертировать» – тратить, расходовать, вкладывать, превращая его в другие ценности. Потратил время на работу – получил деньги. Потратил на общение с друзьями – получил радость общения, поддержку и хорошие отношения. Важно понять наиболее эффективный способ использования времени на постоянной основе. Ведь последовательность и характер выполняемых ежедневно действий имеют значительное влияние на результативность выполняемой работы и на уровень удовлетворенности ею.

Именно поэтому тема эффективной организации рабочего времени является наиболее актуальной в настоящее время, так как качество нашей жизни во многом зависит от того, как мы контролируем наше время, на что мы его тратим и как им управляем. В настоящее время не только каждый менеджер, но и любой другой сотрудник какого-либо предприятия должен стремиться организовать свое время таким образом, чтобы в кратчайшие сроки и с наименьшими затратамb и приложенными усилиями достичь поставленных целей. Эти вопросы являются основными задачами тайм-менеджмента [1, с.22].

В данной статье мы дадим практические советы по эффективному использованию времени и раскроем методы по наиболее лучшему и оптимальному планированию дня.

По данным современных исследований можно увидеть, что из 8760 часов в году 2920 расходуется на сон; 1928 часов, обычно, каждый человек проводит на работе; 1664 - приходится на выходные; 320 часов мы расходуем на отпуск; 1446 "свободных" часов в течение рабочей недели; 428 часов остается на различные поездки. К тому же, при анализе эффективности использования рабочего времени менеджеров выявляется, что 20,4% рабочей недели менеджера исчезает впустую, то есть один из пяти рабочих дней; а 33% времени, предназначенного для осуществления руководства, тратится на разбор документации. Повысить эффективность работы не только менеджеров, но и других работников компании можно именно с помощью тайм-менеджмента [2, с.69].

В данный момент в нашей стране тренинги по тайм-менеджменту

являются одними из самых востребованных корпоративных программ обучения, так как они дают возможность без особых усилий принимать решения по обнаруженным проблемам в различных ситуациях.

Чтобы определить, эффективно ли вы используете время, проанализируйте свои ответы на следующие вопросы.

- Трудно ли вам перечислить все то, что вы сделали в течение дня?
- Сложно ли вам укладываться в сроки?
- Делаете ли вы то, что вовсе не обязательно?
- Часто ли вы выполняете работу вместо других?
- Случается ли так, что на выполнение некоторых заданий вы тратите больше времени, чем необходимо?
- Сложно ли вам вовремя приходить на встречи?
- Часто ли вы забываете, что собирались сделать?

Если вы ответили утвердительно на большинство вопросов, возможно, вам нужно уделять больше внимания организации своего времени.

Эффективное использование времени – одна из ценных способностей работников в современных условиях. Любая деятельность должна быть эффективной. Однако часто бывает, что в компаниях работает большое количество людей, которые тратят свое время на взаимодействие, доклады, совещания, но при этом эффективность работы только снижается или штат организации слишком большой, и работникам попросту нечем заняться. Эти и многие другие проблемы решает система тайм - менеджмента, которая помогает грамотно планировать рабочее время и рационально распределять обязанности и задачи работников [4, с.90].

Полученный результат работы при отлаженном функционировании всех бизнес-процессов с использованием минимальных временных ресурсов дает бизнесу возможность двигаться дальше, наращивая свою прибыль и развивая новые направления работы. Для того чтобы механизм оптимизации всех бизнес-процессов был запущен, необходимо, чтобы все его элементы научились управлять своим временем. В связи с этим большинство руководителей внедряют на своих предприятиях элементы тайм - менеджмента. Тайм-менеджмент в том или ином проявлении свойственен для всех типов профессий, так как все работают на результат.

Нельзя построить систему, не выяснив причин неэффективного использования рабочего времени. Потому разработку следует начинать с исследования затрат рабочего времени. Прежде чем начать исследование затрат рабочего времени, работодатель должен четко определить цели. В ходе исследования он должен выявить "поглотителей времени", которыми могут быть как неэкономные действия, так и нерациональные работники. Существует несколько способов исследования:

- самофотография рабочего дня;
- индивидуальная фотография рабочего дня;
- групповая фотография рабочего дня.

При проведении самофотографии работник самостоятельно

записывает в течение дня действия, которые он совершает, в виде хронометража или работник в течение дня записывает время перерывов в своей работе, указывает их причины и виновников, а также предлагает свои рекомендации по устранению потерь рабочего времени. При самофотографии рабочего времени работник должен быть заинтересован в ее проведении, чтобы результаты были действительно достоверны. Самофотография рабочего времени эффективна тем, что у работника вырабатывается чувство времени, он сам начинает видеть "поглотителей" своего времени, а не ему указывают на них.

При индивидуальной фотографии объектом исследования является конкретный работник. Затраты его рабочего времени исследуются одним из двух способов:

1) к работнику прикрепляется наблюдатель, который в течение рабочего дня ведет лист наблюдений, аналогичный тому, который ведется при самофотографии рабочего дня в виде хронометража;

2) работника в течение рабочего дня снимают на видеокамеру с одновременным наложением времени.

При групповой фотографии объектом исследования становятся несколько работников – либо объединенных в бригаду, либо не связанных между собой производственным процессом. За ними, как и в случае с индивидуальной фотографией, закрепляется наблюдатель, который записывает их действия в течение рабочего дня в виде индексов затрат. Такой способ исследования затрат рабочего времени в основном используется на производстве.

Выяснив, куда действительно уходит время работников, можно научиться управлять временем. Этап исследования затрат времени – одна из важных частей системы тайм - менеджмента, без которой нельзя обойтись.

Уровень самостоятельности сотрудников в отношении планирования рабочего времени напрямую зависит от их должности, уровня мотивации и компетентности. Планировать за сотрудника нужно только тогда, когда работодатель уверен, что сам он с этой задачей не справится или справится плохо. Это допустимо на этапе обучения сотрудника, но такая ситуация не может быть постоянной, сотрудник должен уметь планировать свою деятельность самостоятельно. Тайм-менеджмент принесет пользу в первую очередь самим сотрудникам – это неоспоримый факт, так как даст возможность работать более точечно. Грамотное внедрение приемов тайм-менеджмента в компании зависит и от ее размера. Для начала необходимо осознать необходимость системного управления временем в компании. Если компания небольшая, то можно провести обучение всех сотрудников тайм-менеджменту, а уже после этого волей и усилиями руководителя внедрять системное управление временем в компании. Это эффективно, но затратно. В случае, если численность сотрудников достаточно велика, необходимо определить в коллективе 2 - 5 сотрудников, которые впоследствии смогут стать для компании основным ресурсом для внедрения системы тайм-

менеджмента. То есть необходимо создать инициативную группу. Поставить перед ней задачу получить системные знания в области тайм-менеджмента. Для крупных компаний наилучшим образом будут привлечение внутрь компании специалиста по управлению временем и разработка им комплекса сквозных мероприятий по системному управлению процессом внедрения тайм-менеджмента в компании.

Существует несколько "хитростей" тайм-менеджмента: "слон", "швейцарский сыр" и "лягушка". Метод "лягушка" представляет собой быстрое выполнение мелких и неприятных задач, с которым лучше распрощаться как можно быстрее. "Слоном" обозначается метод поэтапного выполнения задания, который используется для решения масштабных, крупных дел. "Швейцарский сыр" – это технология, по которой проект стоит выполнять, начиная с самых простых и понятных задач, "выгрызая дырки в куске сыра – проекте". При любом планировании надо закладывать временной резерв, который должен составлять примерно 20% рабочего времени сотрудников. Дело в том, что современный бизнес слишком связан со взаимодействием с другими людьми, всегда кто-то от кого-то зависит, поэтому временной запас действительно не повредит [5, с.38].

Что же необходимо делать непосредственно сотруднику, чтобы экономить свое рабочее время?

1) Необходимо определить, сколько стоит ваше рабочее время. Экономьте ваше время на дела, которые только вы сможете выполнить блистательно и быстро, остальное нужно делегировать.

2) Делайте. Делегируйте. Уничтожайте. Очень важно поддерживать свое рабочее место в чистоте. Как только дело сделано (вопрос отработан), избавляйтесь от мусора.

3) Расставляйте приоритеты. Попробуйте все дела распределить на 3 группы:

а) то, что срочно и важно;

б) то, что важно;

в) то, что срочно.

Не позволяйте срочности заменить важность.

4) Контролируйте и анализируйте свой день. Записывайте, вносите пометки, а планируйте все в конце рабочей недели.

5) Эффективно используйте время ожидания, когда ждете опоздавших: сделайте звонки или почитайте что-нибудь, проанализируйте сделанное. Такие паузы дают возможность немного расслабиться для новой концентрации.

6) Правило двух минут. Возникшее дело или ситуация, решаемая за пару минут, должны быть выполнены сразу, чтобы не попадать в список дел. Если вам придется возвращаться к этому позже, то времени на решение уйдет в 2 или 10 раз больше, как говорит статистика.

7) Выполняйте задание по одному и старайтесь заканчивать начатое. Любое отвлечение от дела на 1 - 2 минуты потом потребует от вас минут 10,

чтобы вновь войти в тему.

Выделяют огромное количество рекомендаций по эффективной организации рабочего времени и умению его контролировать. Можно привести пример так называемой матрицы Эйзенхауэра, согласно которой задачи необходимо сортировать, оценив каждое дело по двум критериям - срочности и важности:

- срочные и важные (их следует выполнять первостепенно, в большинстве случаев самостоятельно);
- важные, но не срочные (к ним можно отнести анализ событий или результатов работы, планирование);
- срочные, но не важные (как правило, это многочисленные, но небольшие по объему выполнения работ, задачи, которые возможно поручить другим);
- неважные и несрочные (с первого взгляда может показаться, что ни одна задача не попадает под эту категорию; отнюдь, это не так. Сюда можно отнести разные звонки, письма, разговоры и т.д.).

Также следует отметить "жестко-гибкий" алгоритм планирования дня, который позволяет «не слишком загоняя себя в рамки, успевать выполнять ключевые задачи».

Данный алгоритм подразумевает наличие следующих типов задач:

- «жесткие», то есть те, которые привязаны к определённому часу;
- «гибкие», они не являются привязанными ко времени;
- «бюджетируемые», к ним относятся значительные приоритетные дела, которые не имеют конкретного часа выполнения, но требуют на это максимум времени.

Принцип жестко-гибкого подхода к планированию дня заключается в том, чтобы в сетку часов не вписывать те задачи, которые жестко не привязаны к определенному времени. Для этого страницу нашего ежедневника мы делим пополам по вертикали (см. иллюстрацию ниже).

Страница ежедневника		
Жесткие и бюджетируемые задачи		Гибкие задачи
9.00 Совещание у руководителя	> Жесткая задача	1. Мониторинг рынка
		поставщика – ОАО «Маяк»
10.00	> Резерв времени	
		2. Поиск и привлечение
11.00 Собеседование	> Жесткая	новых поставщиков
с клиентом		3. Работа с различными
12.00	> Резерв времени	рекламными носителями

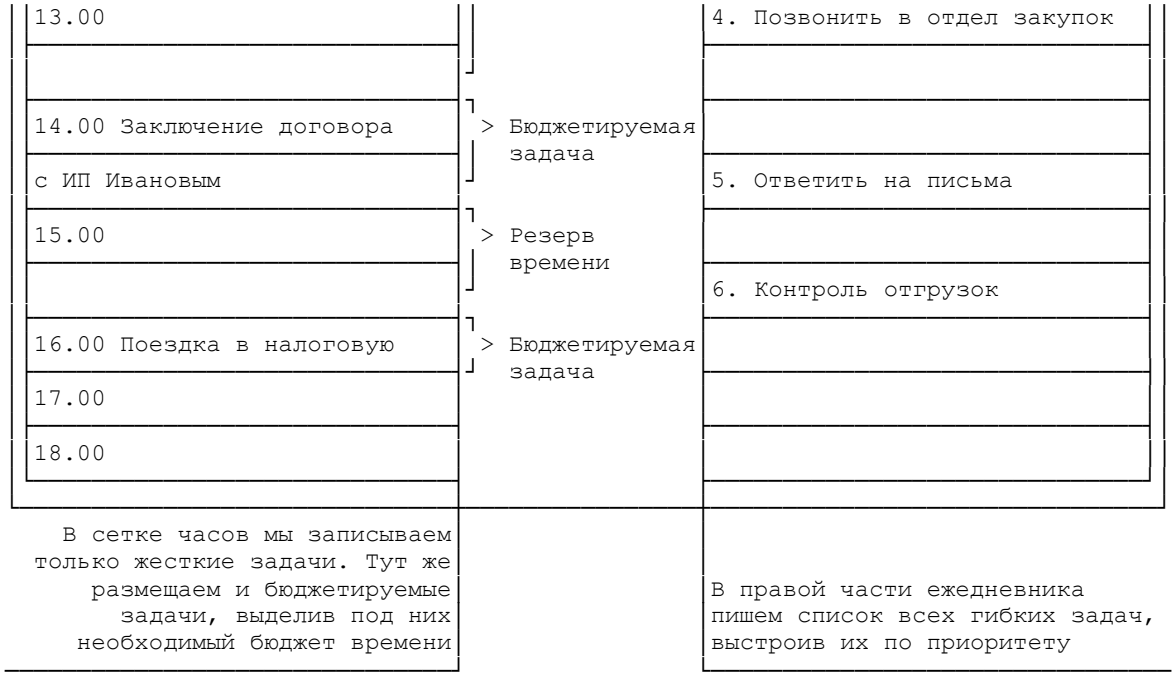


Рисунок 1 – Страница ежедневника менеджера

То есть, у нас перед глазами вся картина дня. Мы знаем, какие жесткие дела и во сколько нам предстоят. Нам понятно, какие времяемкие задачи необходимо сделать, и под них у нас зарезервировано время. При этом мы отчетливо видим свободное время и спокойно занимаемся решением гибких задач. Если возникают новые задачи, нам остается просто пересмотреть приоритеты и при необходимости изменить последовательность выполнения дел. А в целом, план не меняется [2, с. 6].

Основные выводы и рекомендации по данной статье. Прежде всего, необходимо отыскать "поглотителей" рабочего времени, затем выбрать методику планирования своего рабочего дня и в течение него придерживаться простых правил по экономии времени, которые были рассмотрены нами.

Подводя итоги по эффективной организации рабочего времени, выделим следующие основные правила на каждый день:

1. В начале рабочего дня выделяем 5 - 10 минут на планирование задач.

2. Во временную сетку заносим только жесткие задачи.

3. План дня, составленный так, что занята каждая строчка ежедневника, сам по себе уже утомляет и нервирует. Поэтому количество спланированного времени не должно превышать 70% от всего рабочего времени. На непредвиденные обстоятельства закладываем 30%. Старайтесь, чтобы в вашем плане было больше "воздуха", то есть времени в резерве. Чем его больше, тем выше вероятность того, что план будет выполнен, и при этом вы останетесь в добром здравии и хорошем настроении.

Таким образом, использование современных методик тайм-

менеджмента будет способствовать рациональному использованию своего рабочего времени всеми сотрудниками компаний.

Использованные источники:

1.Архангельский Г. Тайм-драйв. Как успевать жить и работать / Г. Архангельский. – Манн, Иванов и Фербер,18-е изд., 2012. – 173 с.
2. Диттмер Р. Как управлять своим временем. 151 быстрая идея / Р.Диттмер. – Диля, 2014. – 224 с.
3. Калинин С. Тайм-менеджмент. Практикум по управлению временем / С. Калинин. – СПб.: Речь, 2014. – 371 с.
4. Моргенстерг Д. Тайм-менеджмент. Искусство планирования и управления своим временем и личной жизнью / Д. Моргенстерг. – Новая книга, 2011. – 255 с.
5.Федиков М.И. Управление временем / М.И. Федиков. – Moscow Technological Institute, 2012. – 75 с

Хабибуллина Л.Ф.
учитель начальных классов
МБОУ «СОШ №27»
Нижнекамский муниципальный район
Республика Татарстан

АКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ

«Образование через всю жизнь»

Аннотация: В данной статье рассматривается ряд активных методов обучения.

Ключевые слова: методы обучения, методы модерации,

Динамика становления информационного общества на современном этапе стремительна и бесконечна. Процесс возрастания объема информации – веская причина, которая диктует использование активных методов обучения в образовании, чтобы обеспечить конкурентную способность специалистов экономики страны на мировом рынке. И обучение, которое ориентировано главным образом на запоминании, сохранении информации в памяти, уже только отчасти сможет удовлетворять современным требованиям. Проблема формирования таких качеств мышления, которые позволили бы обучающемуся самостоятельно усваивать постоянно возобновляющуюся информацию, развитие таких способностей, которые, сохранившись и после завершения образования, обеспечивали человеку возможность не отставать от ускоряющегося научно - технического прогресса. [2, с.48]

Применение на практике проблемного и развивающего обучения привело к возникновению «активных» методов обучения.

Ориентация на активное обучение стала одним из значимых компонентов перестройки образования. Активное обучение – это, прежде всего, новые формы, методы и средства обучения, получившие название «активных».

Активные методы обучения строятся на практической направленности, игровом действие и творческом характере обучения, интерактивности, разнообразных коммуникациях, диалоге и полилоге, использовании знаний и опыта обучающихся, групповой форме организации их работы, вовлечении в процесс всех органов чувств, деятельностном подходе к обучению, движении и рефлексии.

Активные методы обучения – это способы активизации учебно-познавательной деятельности учащихся [3,С.30], которые побуждают их к активной мыслительной и практической деятельности в процессе овладения материалом, когда активен не только преподаватель, но активны и учащиеся.

Активные методы обучения – это способы и приемы педагогического воздействия, побуждающие к мыслительной активности, проявлению творческого, исследовательского подхода в процессе учёбы.

Использование активных методов обучения позволяют преподавателю создать положительный микроклимат группы, что будет создавать атмосферу свободного общения.

Активных методов обучения в педагогике множество. Одним из таких является интерактивный метод. [1]. Интерактивный – способный взаимодействовать или находиться в режиме беседы, диалога с чем – либо (например, компьютером) или кем – либо (человеком). Интерактивное обучение – диалоговое обучение, в ходе которого осуществляется взаимодействие преподавателя и обучаемого. Суть интерактивного обучения состоит в том, что учебный процесс организован таким образом, что практически все учащиеся оказываются не только вовлеченными в процесс познания, но они имеют возможность понимать рефлексировать по поводу того, что они узнают и думают. Таким образом, к методам интерактивного обучения могут быть отнесены эвристическая беседа, метод дискуссии, мозговая атака, метод круглого стола, деловая игра, кейс – метод, конкурсы проектов и практических работ с их обсуждением.

С развитием научно – технического прогресса увеличивается объем информации, обязательный для усвоения. Информация быстро устаревает и нуждается в постоянном обновлении. Выступает проблема формирования таких качеств мышления, которые позволили бы обучаемому самостоятельно усваивать постоянный поток информации, развитие таких способностей, которые обеспечивали возможность человеку не отставать от ускоряющегося научно – технического прогресса. Нужны новые методы и подходы в обучении, которые смогли бы научить учиться, т. е. находить и усваивать нужную информацию. Роль преподавателя направлять и проводить итог о проделанной работе обучаемого, указать на ошибки в процессе выполнения задания. Именно в активной деятельности, направляемой преподавателем, учащиеся овладевают необходимыми знаниями, умениями, навыками и для их профессиональной деятельности, развиваются творческие способности. Они способствуют активному взаимодействию студентов и преподавателей.

Большое значение в активизации процессов обучения имеет комплексное и целенаправленное использование технических средств, однако, главное в учебном процессе – активность обучающегося.

Активные методы обучения совместно с технологией модерации как раз и позволяют за счет новых форм представления информации, ее восприятия, обсуждения, анализа и осмысления повысить в несколько раз эффективность и качество обучения.

Moderare – в переводе с латинского – приводить в равновесие, управлять, регулировать.

Как образовательная технология модерация была впервые разработана в 60-е - 70-е годы прошлого века в Германии. Первая известная публикация по этой теме также принадлежит немецким специалистам - «Идеи модерации» (K.Klebert, E. Schreder, W. Straub).

С тех пор многие ученые и специалисты, в том числе педагоги, активно развивали и применяли модерацию на практике, совершенствуя данную технологию. В основу разработки целей, содержания, приемов и методов модерации были положены педагогические, психологические и социологические аспекты, направленные на активное заинтересованное участие всех обучающихся в образовательном процессе, обеспечение комфортности на уроке каждого ученика, на формирование нацеленности обучающихся на достижение результатов. [4]

Человек запоминает только 10% того, что он читает, 20% того, что слышит, 30% того, что видит; 50-70% запоминается при участии в групповых дискуссиях, 80% - при самостоятельном обнаружении и формулировании проблем. И лишь когда обучающийся непосредственно участвует в реальной деятельности, в самостоятельной постановке проблем, выработке и принятии решения, формулировке выводов и прогнозов, он запоминает и усваивает материал на 90%.

Сегодня модерация – это эффективная технология, которая позволяет значительно повысить результативность и качество образовательного процесса. Эффективность модерации определяется тем, что используемые приемы, методы и формы организации познавательной деятельности, направленные на активизацию аналитической и рефлексивной деятельности обучающихся, развитие исследовательских и проектировочных умений, развитие коммуникативных способностей и навыков работы в команде. Процесс совместной работы, организованный с помощью приемов и методов модерации, способствует снятию барьеров общения, создает условия для развития творческого мышления и принятия нестандартных решений, формирует и развивает навыки совместной деятельности.

Методы модерации отличаются от дидактических способов обучения. Учитель и ученики являются равноправными участниками образовательного процесса. От каждого из них в равной мере зависит успех обучения. Ученик перестает быть объектом обучения, занимая активную позицию в образовательном процессе.

С точки зрения педагогики, методы активного обучения как средство развития познавательной активности студентов, можно разделить на 3 группы методов, наиболее интересных для использования в целях управления формирования мышления: методы программированного обучения, проблемного обучения, интерактивного (коммуникативного) обучения. Интерактивные методы будут иметь наибольший эффект не только обучающийся, но и воспитательный, когда преподаватель высказывает свою точку зрения к проблеме с мировоззренческой позиции, с нравственной, но не навязывая её, в ходе дискуссии, через постановку проблемных вопросов, требующих продуктивного мышления творческого поиска истины.

Профессиональное образование необходимо рассматривать как постоянно происходящий процесс, который обеспечивает своевременное и адекватное реагирование образования на происходящие вовне изменения с одновременным сохранением его лучших достижений. Современное профессиональное образование ориентировано на формирование компетенций как готовности и способности человека к деятельности и общению и предполагает создание дидактических и психологических условий, в которых обучающийся может проявить не только интеллектуальную и познавательную активность, но и личностную социальную позицию, свою индивидуальность, выразить себя как субъект обучения, чему способствуют активные методы обучения.

Таким образом, можно сказать, что использование активных методов обучения эффективно сказывается на качестве образования и на подготовке специалистов.

Использованные источники:

1. Газизова Г. М. «Использование методов интерактивного обучения как фактор успешного овладения профессиональными компетенциями» Труды МЭЛИ: Электронный журнал, 2008г. № 7.
2. Петровский А.В., Ярошевский М.В. Психология. М., 2000.
3. Смолкин А.М. Методы активного обучения. М., 1991.
4. http://edu-reforma.ru.

Хадиуллина А.Н.
студент
Сазанов О.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра экономики и менеджмента
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Первая российская учетная модель возникла вместе с рождением русского государства в 862 г. в княжеском хозяйстве с распространением

варяжской техники учета, как государственный учет. Пройдя длительный, путь развития, испытывая на себе влияние востока и запада, бухгалтерск ийучет в России как науки, получил свое развитие в первой половине X IX в.

Основоположниками русской школы по праву называют К.И. Арнальд а, И. Н. Ахметова, Э. А. Мудрова, и др. Внедрение, адаптация и совершенствование бухгалтерского учета начавшееся с государственного учета распространяется на все сектора российской экономики. В конце XIX в. начинают издаваться профессиональные бухгалтерские журналы вокруг которых группируются новые молодые ученые. На сегодняшний день процесс принятия положений по бухгалтерскому учету в России закрыт для широкого круга профессиональной общественности в лице бухгалтеров,аудиторов, которые лишены возможности активно участвовать в процессе обсуждения проектов вновь создаваемых стандартов, а также вносить изменения в существующие. Так, к примеру, в регламенте по разработке Международных стандартов финансовой отчетности (IFRSs), один из обязательных этапов – публикация проекта нового стандарта[2].

В перспективах развития современного учета планируется переход на МСФО. Этот переход предполагается осуществить постепенно, по мере создания необходимых условий, прежде всего законодательной базы, определяющей порядок функционирования новых финансовых инструментов, систему налогообложения, расчетные взаимоотношения и т.п. В настоящее время принципы международных стандартов финансовой отчетности реализуются в специально разрабатываемых положениях по бухгалтерскому учету.

Международные стандарты настроены на инвесторов и кредиторов, которым важно получить финансовую картинку. РСБУ же служит для правильного формирования налоговой отчетности. Именно поэтому принципиальные отличия при ведении учета по двум системам стандартов остаются неизменными: они служат разным целям [1].

В 2014 году начали заниматься аттестацией бухгалтеров на основе международных стандартов и параллельно пересматривать законодательную базу. По идее, в конце 2015 года уже все компании перейдут на МСФО. Вопрос заключается лишь в том, как это сделать наиболее эффективно. Действующие сейчас стандарты удобны лишь для выполнения фискальных функций и не обеспечивают прозрачности компаний для акционеров и инвесторов.

В последнее время с учётом широкого внедрения современных коммуникационных технологий требования к единообразному толкованию финансовой отчётности компаний возросли ещё больше. Инвестирование всё в большей степени осуществляется в реальном времени через всемирную электронную сеть, а это ещё один серьёзный довод в пользу унификации учётных стандартов. Уже в самом ближайшем будущем ведение бизнеса на

международном уровне будет невозможно без использования единых учётных нормативов, применимых вне зависимости от страны. Для формирования достоверного мнения заинтересованного пользователя российские компании должны предоставлять отчётность, составленную и сгруппированную в соответствии с общепринятыми международными принципами.

Фундаментальные изменения в мировой экономике, связанные с ее глобализацией, возрастание роли международной интеграции потребовали унификации бухгалтерского учета, достижения единообразия и прозрачности при составлении финансовой отчётности, особенно, в части формирования и исчисления прибыли, учета и отражения инвестируемых средств. Учет, отчетность и аудит должны основываться на единых принципах и давать пользователям такую информацию об имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта, которая понятна, сравнима, значима, существенна и надежна, т.е. обладает полнотой и базируется на экономических подходах. Международные стандарты финансовой отчётности (МСФО) представляют собой обобщение мирового опыта ведения бухгалтерского учёта и составления отчётности и являются базой для формирования национальных стандартов многих стран. Они признаны во всём мире как эффективный инструментарий для предоставления прозрачной и понятной информации о деятельности компаний. В России международные стандарты выбраны ориентиром для трансформации существующего бухгалтерского учёта и отчётности [3].

Переход России с российской системы бухгалтерского учета (РСБУ) на МСФО – это важный шаг в процессе построения взаимного доверия между Россией и международным сообществом. Увеличение корпоративной прозрачности означает, что инвестиции станут менее рискованными для инвесторов, а значит, более дешевыми.

Так для примера рассмотрим ***динамику коэффициентов ликвидности и*** ООО «Батыр», который ведет успешную деятельность на рынке химической, нефтехимической, металлургической промышленности. (табл. 1).

Таблица 1

Динамика коэффициентов ликвидности и платежеспособности ООО «Батыр» в 2011-2013гг.

Наименование показателей	2011	2012	2013
Коэффициент текущей ликвидности	0,97	1,01	1
Коэффициент быстрой ликвидности	0,02	0,06	0,05
Коэффициент автономии собственных средств	0,04	0,07	0,08

Экономический анализ ликвидности и платежеспособности ООО «Батыр», достаточности собственного капитала для исполнения

краткосрочных обязательств и покрытия текущих операционных расходов на основе экономического анализа динамики приведенных показателей.

Компания на конец 2013г. имела достаточно высокий показатель собственных оборотных средств, что говорит о достаточности собственного капитала и возможности погашения задолженностей предприятия за счет его оборотных средств.

Значение коэффициента текущей ликвидности (покрытие текущих обязательств текущими активами) имеет нормативное значение (нормативное значение постоянного актива 1-2), что говорит о высоком уровне платежеспособности.

Коэффициент быстрой ликвидности характеризует ликвидность компании, т.е. платежные возможности при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Оптимальное значение быстрого коэффициента ликвидности составляет 0,8-1. Значение данного показателя ниже нормативного значения, что говорит о невысоком уровне ликвидности предприятия.

Коэффициент автономии собственных средств показывает долю собственных средств в общей сумме всех средств. Чем выше доля собственных средств, тем выше устойчивость предприятия и больше шансов справиться с непредвиденными обстоятельствами, возникающими в ходе его деятельности. Минимальное пороговое значение данного коэффициента составляет 0,5. Такое значение показателя позволяет предполагать, что все обязательства данного предприятия могут быть покрыты его собственными средствами. Значение данного коэффициента ниже нормативного значения.

Анализ приведенных показателей позволяет сделать вывод о том, что предприятию необходимо несколько пересмотреть финансовую политику и стратегию дальнейшего развития, так как в настоящий момент компания достаточно финансово-устойчива, но в ближайшем будущем при наличии неблагоприятных обстоятельств все может резко измениться, о чем свидетельствуют такие показатели как коэффициент автономии собственных средств, коэффициент быстрой ликвидности.

В целом в ходе проделанных расчетов можно заключить, что в рассматриваемой организации есть проблемы, которые необходимо решать, также есть необходимость в комплексной оценке эффективности деятельности, которая своевременно сигнализировала бы руководству об имеющихся проблемах и помогала бы в их разрешении и соответственно комплексной автоматизации бухгалтерского учета на базе «1С: Предприятие».

Конкретно для перехода ООО «Батыр» можно рекомендовать следующий алгоритм перехода на МСФО.

Этап 1. Определение отчетной даты и даты перехода.

Этап 2. Формирование учетной политики в соответствии с МСФО.

Этап 3. Определение статей активов и обязательств по МСФО.

Этап 4. Оценка активов и обязательств по МСФО.

Этап 5. Корректировка величины капитала и резервов. После того как компания пройдет перечисленные выше этапы, величина ее чистых активов может отличаться от величины капиталов и резервов. Согласно МСФО (IFRS) - эту разницу нужно отражать в составе нераспределенной прибыли [2].

Таким образом, можно заключить, что перспективным направлением развития бухгалтерского учета в современных условиях является переход на МСФО. Если цель отчетности по международным стандартам – это предоставление финансовой информации инвесторам и кредиторам для принятия инвестиционных решений, то отчетность по РСБУ используется главным образом контролирующими фискальными органами в целях проверки правильности составления налоговой отчетности.

Использованные источники:

1. http://5fan.ru/wievjob.php?id=64190
2. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: Магистр, 2011.
3. МСФО 16 «Основные средства»: Международные стандарты финансовой отчетности - М.: Аскери, 2010.

Хадиуллина А.Н.
студент
Устюжина О.Н.
научный руководитель
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ОСНОВНЫХ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Налогообложение – концепция распределения доходов между юридическими или физическими лицами и государством, а налоги выступают в роли обязательных платежей в бюджет, взыскиваемые страной на основании закона с юридических и физических лиц для удовлетворения общественных потребностей [1].

Актуальность темы заключается в том, что налог – это один из рычагов, при поддержки которого страна оказывает влияние на рыночную экономику.

Управление налогообложением ориентировано на урегулирование общенациональных вопросов на макроуровне и специфических вопросов - на микроуровне. К общенациональным вопросам управления необходимо причислить: формирование централизованных бюджетных и внебюджетных фондов посредством мобилизации налоговых поступлений; утверждение наиболее рационального баланса налоговых ресурсов между звеньями бюджетной системы; создание краткосрочных и долгосрочных проектов и планов поступления налогов с применением сведений учетной и статистической отчетности, а также информации для принятия заключений.

Исходя из практики, некоторые пропуски в законодательстве и

неполная четкость формулировок правовых положений, в том числе части первой НК РФ, часто приводят к тому, что правоприменительные органы в ходе администрирования разъясняют ту либо другую норму права в свою пользу. В результате чего бизнес оказывается беззащитным от противоправных посягательств со стороны правоохранительной организации. В следствии этого в рамках ключевых течений налоговой политики на время с 2014 по 2018 год главное внимание обязано уделяться мерам по улучшению налогового администрирования. Они должны быть обращены, с одной стороны, на прекращение существующей практики отклонения от налогообложения посредством применения существующих недоработок в законодательстве о налогах и сборах и, с иной на абсолютное обеспечение легитимных прав честных налогоплательщиков, повышение их безопасности от незаконных условий налоговых органов, формирование для них удобных обстоятельств для уплаты налогов [2].

Исследование законодательных актов в области налогового администрирования обнаружил серию трудностей. Отметим некоторые из них.

В целях улучшения нормативно-правового регулирования налогово – правовых последствий работы налогового агента законодателю является важным отметить границы вмешательства органов налогового администрирования в финансовую деятельность частноправных субъектов налоговых взаимоотношений средством укрепления в НК РФ точных границ дозволенного и неприемлемого действия налогоплательщиков при исполнении деятельности по сокращению налогового бремени.

Определение подобных точных границ дозволенного и неприемлемого действия налогового агента, и установление точных элементов законного регулирования налоговых взаимоотношений, должно базироваться на уточнении определенных конкретных обязанностей налоговых органов, реализуемых в процессе исполнения мероприятий налогового администрирования деятельности налогоплательщика.

В процессе применения подобного способа налогового администрирования как регулирующий способ (выездной и камеральный налоговый контроль правомерности работы налогоплательщика, экономический прогноз оперативности и полноты выполнения налогоплательщиками налоговых обязанностей по уплате налогов и сборов, экономический прогноз неограниченности исполнения бухгалтерско – налоговой отчетности), вопросы производительности проводимых мероприятий непосредственно взаимоувязаны с потребностью обеспечения контролирующих органов оперативной, четкой, объективной и соответствующей реальности юридически важной информации.

Усовершенствование работы органов, занятых в сфере налогового администрирования посредством установления точных операций и построения ясной схемы налогового процесса, который не должен подвергаться влиянию плановых характеристик сбора налогов, между

субъектами налоговых правоотношений, будет содействовать обеспечению законности и формированию легкой и успешной налоговой организации.

В целях улучшения нормативно-правового регулирования порядка исполнения налогового администрирования налогово–бухгалтерской отчетности налогового агента законодателю является важным гармонизировать утверждения законодательства о налоговом и о бухгалтерском учете [3].

Для совершенствования нормативно –правового регулирования порядка исполнения налогового администрирования побудительными способами предлагается исчерпывающим способом упорядочить в положениях ст. 56 НК РФ виды, соотношение льгот по налогам и сборам, освобождений от налогообложения, извлечение из объекта налогообложения и похожих правовых приборов, а также зафиксировать в положениях подтвержденной статьи принципы использования налоговых льгот и преференций. В совокупности мер по исполнению налогового контроля и обесцениванию поступлений от налогов и сборов основное место занимают действия, точно прописанные в налоговом законодательстве, - от порядка постановки налогоплательщиков на налоговый учет до мер по принудительному взысканию задолженности перед бюджетами абсолютно всех уровней.

Бесспорно, развитие системы налогового администрирования как совокупности закрепленных в НК РФ и Законе РФ от 21.03.91 № 943-1 “О налоговых органах Российской Федерации” прав и обязанностей налоговых органов по отношению к налогоплательщикам представляется главным течением и основным обстоятельством их эффективной работы и последующего формирования. Первостепенные вопросы по совершенствованию законодательства о налогах и сборах и налогового администрирования включают в себя, вначале исследование граней мер по увеличению налогового администрирования налога на добавленную стоимость. Потребность в совершенствовании системы администрирования НДС определена тем, что этот налог является одним из основных налоговых платежей федерального бюджета.

Целью закона является совершенствование налогового контроля, регулирование ревизий и документооборота в области налога [4].

Среда для независимого и добросовестного исполнения налогоплательщиками обязанности по уплате законно определенных налогов и сборов обязаны усовершенствоваться. Подразумевается увеличение законодательно закрепленных гарантий соблюдения прав и легитимных интересов налогоплательщиков.

Вероятно, что в ближайший период должна измениться и практика деятельности налоговых органов, и судебная практика по использованию законодательства о налогах и сборах. Тем более согласно с Законом о налоговом администрировании Министерство финансов РФ, Федеральная налоговая служба РФ, Центральный банк РФ обязаны выработать огромное

число подзаконных нормативных актов, устанавливающих надлежащие фигуры и операции по осуществлению данного Закона.

Подводя итоги, можем сказать, что в любой стране налогообложение представляет собой инструмент государственной политики, которая меняясь, обрекает на перемены и систему налогообложения. В таких обстоятельствах высоких налоговых ставок неверный или неполный учет налогового фактора может привести к негативных результатам или даже вызвать банкротство предприятия. Невзирая на масштабный объем поправок, внесенных в НК РФ следует все-таки отметить, что законодатель, к сожалению, так и не смогло совокупно, постепенно и точно упорядочить многие непростые задачи сегодняшнего налогообложения, и как результат, количество налоговых споров снизиться ненамного.

Использованные источники:

1. Караваева И.В. Налоговое регулирование рыночной экономики. Учеб. пособие для вузов. – М.: «Юнити-дана», 2011, – 215 с.
2. Черник Д.Г. Налоги. Учебное пособие. – М.: Финансы и кредит, 2012. – 599с.
3. www.audit-it.ru
4. http://knowledge.allbest.ru/finance/3c0a65635a3ac69b4d43b88521206d27_0.html.

Хазова Л.Е., к.э.н.
доцент
Шульгова А.Ю.
магистрант
кафедра бухгалтерского учета
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
Саратовский Социально-Экономический Институт (филиал)
Россия, г. Саратов

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РАСХОДОВ ДИЛЕРСКОЙ КОМПАНИИ

В статье рассматриваются предпосылки организации учета расходов и контроля их признания для целей налогообложения деятельности дилерских компаний.

Ключевые слова: дилер, расходы, бухгалтерский учет, налоговый учет

Дилер – это распространитель, продавец, посредник между производителями и покупателями. Он оптом закупает продукцию какой-либо компании и продает ее в розницу или мелким оптом. Автомобильные дилеры – это посредники между производителями транспортных средств и их покупателями – юридическими и физическими лицами. Они, как правило, имеют четко обозначенный список реализуемых ими марок автомобилей, используя который покупатели могут быстро сориентироваться с покупкой автомобиля, либо оставить заявку. Современные дилерские компании, кроме

основной деятельности оказывают целый спектр услуг по техническому обслуживанию автомобилей: ремонт автомобилей, установка дополнительного оборудования, продажа запасных частей и аксессуаров, мойка. В качестве обязательного этапа реализации автомобилей выступает их предпродажная подготовка, которая включает: осмотр автомобилей, проверку их комплектности и качества, а также гарантийное обслуживание транспортных средств (техосмотр, диагностика и гарантийный ремонт). На стадии приобретения автотранспортного средства дилер принимает его на ответственное хранение. В соответствии с договором поставки до момента перехода права собственности к нему, дилер обязан застраховать транспортное средство за свой счет на случай его утраты или повреждения.

В соответствии со ст. 930 п.1 ГК РФ имущество может быть застраховано по договору страхования в пользу лица, имеющего основанный на законе, ином правовом акте или договоре интерес в сохранении этого имущества. Договор страхования заключается в пользу выгодоприобретателя сроком на один год. Интерес поставщика в сохранении имущества явно обусловлен тем обстоятельством, что до момента оплаты переданных дилеру автомобилей за ним сохраняется право собственности на них.

Осуществляя страхование автомобиля, дилер несет расходы, порядок налогообложения и учета которых весьма важен для дилерской компании. Первый вопрос, который возникает в связи с этим, это вопрос о том, как учесть эти расходы дилерской компании при налогообложении прибыли. Естественно, что дилерские компании заинтересованы в том, чтобы на сумму этих расходов уменьшить налогооблагаемую прибыль и сумму налога на прибыль. Однако, обоснованность учета расходов по страхованию автомобилей дилерскими компаниями при налогообложении прибыли дилерских организаций, вызывает сомнение у налоговых органов. Это обусловлено тем, что в соответствии со ст. 209 ГК РФ права владения, пользования и распоряжения приобретенными товарами возникают у покупателя только после перехода к нему права собственности на указанное имущество. До этого момента оно фактически не может использоваться им в предпринимательской деятельности, а следовательно, не могут приниматься во внимание и связанные с ним расходы. В связи с этим обратимся к НК РФ, в статье 252 (п.1) которого указано, что в целях налогообложения прибыли налогоплательщик имеет право уменьшить полученные доходы на сумму произведенных расходов, за исключением расходов, указанных в ст. 270 НК РФ. Расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности налогоплательщика подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией товаров (работ, услуг), и внереализационные расходы. Для целей формирования налоговой базы по налогу на прибыль взносы на добровольное страхование включаются в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией товаров (работ и услуг). Далее мы

руководствуемся статьей 270 п.6 НК РФ, в соответствии с которой, в целях налогообложения прибыли в расходах учитываются страховые взносы только на те виды добровольного имущественного страхования, которые указаны в статье 263 НК РФ. В этой ст. п.1. пп.5 сказано, что при формировании налогооблагаемой прибыли могут быть учтены расходы на добровольное страхование именно товарно-материальных запасов. При этом важно заметить, что нормы этой статьи не связывают возможность признания расходов на добровольное страхование товарно-материальных запасов с фактом их принадлежности налогоплательщику на праве собственности. В налоговом учете это дает нам еще большие основания для применения положений этой статьи, тем более что в своем письме № 0303-06/1/246 Минфин изложил свою позицию по этому вопросу: расходы на добровольное страхование приобретаемых товаров, риск случайной гибели которых переходит к покупателю с момента отгрузки, до перехода права собственности могут быть учтены покупателем для целей налогообложения прибыли на основании ст. 263 п.1 подп.7 НК РФ при условии их соответствия критериям, установленным статьей 252 НК РФ.

Учитывая изложенное, а также принимая во внимание то, что нормы статьи 263 НК РФ не ставят возможность признания налогоплательщиком расходов на добровольное имущественное страхование в зависимость от того, кто является выгодоприобретателем по договору страхования, считаем, что организация-покупатель вправе признать произведенные расходы на страхование при формировании налоговой базы по налогу на прибыль при условии их соответствия критериям в статье 252 НК РФ.

На наш взгляд, рассматриваемые затраты являются обоснованными и непосредственно направлены на получение дохода, поскольку страхование имущества, приобретаемого налогоплательщиком для последующей реализации, осуществляется покупателем в силу требований договора поставки. Порядок признания этих затрат при методе начисления регулируется нормами ст. 272 НК РФ. В соответствии с п. 6 этой статьи НК РФ расходы по добровольному страхованию признаются в качестве расхода в том отчетном (налоговом) периоде, в котором по условиям договора налогоплательщиком были перечислены денежные средства на оплату страховых взносов. В тоже время, если по условиям договора страхования предусмотрена уплата страхового взноса разовым платежом, то по договорам, заключенным на срок более одного отчетного периода, расходы признаются равномерно в течение срока действия договора пропорционально количеству календарных дней действия договора в отчетном периоде. А если по условиям договора страхования предусмотрена уплата страховой премии в рассрочку, то по договорам, заключенным на срок более одного отчетного периода, расходы по каждому платежу признаются равномерно в течение срока, соответствующего периоду уплаты взносов (году, полугодию, кварталу, месяцу), пропорционально количеству календарных дней действия договора в отчетном периоде. Другими словами,

в этом случае расходы признаются в течение того периода, за который уплачена очередная часть страхового взноса. В соответствии с п.5 ПБУ 5/01 фактической себестоимостью товаров, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, за исключением налога на добавленную стоимость, к которым относятся в том числе и затраты по заготовке и доставке МПЗ до места их использования, включая как раз расходы по страхованию. В связи с этим считаем, что часть расходов на уплату страховой премии, момент признания которых наступил до момента перехода к организации права собственности на товар, нужно включать в его фактическую себестоимость. Следует отметить, что фактическая себестоимость товара будет формироваться из нескольких составляющих в течение определенного периода времени, считаем возможным отражать затраты, включаемые в фактическую себестоимость товара, на счете 15. В этом случае в дебет счета 15 будут относиться и расходы на страхование приобретаемого товара. А после перехода к организации права собственности на товар затраты, собранные на счете 15, будут списаны в дебет счета 41. После этого суммы страховой премии, не включенные в фактическую себестоимость товара, полежат отнесению на счет 44. Следует учитывать, что организация, осуществляющая торговую деятельность, затраты по заготовке и доставке товаров до складов, производимые до момента их передачи в продажу, может включать в состав расходов на продажу. Если учетной политикой организации для целей бухгалтерского учета установлен такой порядок признания транспортно--заготовительных расходов, то расходы на уплату страховой премии в рассматриваемой ситуации необходимо относить в состав расходов на продажу, то есть на счет 44, а не включать их в фактическую себестоимость товара. Отметим, что порядок учета расходов на страхование приобретаемого товара целесообразно зафиксировать в учетной политике для целей бухгалтерского учета.

Хазова Л.Е., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
Саратовский Социально-Экономический Институт (филиал)
Россия, г. Саратов

БАНКРОТСТВО И ЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

В статье рассмотрены основные документы, регулирующие банкротство экономических субъектов. Проведено сравнение основных положений нормативно-правовых актов в отношении института несостоятельности (банкротства)

Ключевые слова: банкротство, несостоятельность

Стабильность российской экономики - это, прежде всего, нормальное функционирование хозяйствующих субъектов, их способность быстро и безошибочно реагировать на изменяющуюся инфраструктуру рынка. Любое

даже самое, казалось бы, стабильно развивающееся предприятие подвержено перейти в стадию несостоятельного.

В течение последнего десятилетия в силу сложившегося кризиса неплатежей большинство российских предприятий подпадает под критерии признания их банкротами. Ведь любой, достаточно крупный субъект хозяйственной деятельности, всегда связан разнообразными отношениями с другими предприятиями.

Становление и развитие рыночной экономики объективно обусловливает возникновение механизмов, регулирующих основные хозяйственные процессы хозяйствующего субъекта. Достижение оптимальной инфраструктуры производства, соответствующей потребностям и платежеспособному спросу субъектов экономической деятельности, осуществляется посредством национального рынка и складывающейся на данный момент рыночной ситуации. Неравномерное же развитие экономики характеризуется как кризисная ситуация, и преодоление ее возможно только с помощью механизма банкротства.

Сам термин «процедуры банкротства» уже в течение ряда лет интенсивно используется при характеристике правового института несостоятельности (банкротства) юридического лица. Понятие процедуры банкротства используется в Федеральном законе от 26.10.2002 г. «О несостоятельности (банкротстве)» и в иных нормативно - правовых актах.

Несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей(4).

Обобщив статистические данные, характеризующие состояние и динамику банкротства в Приволжском федеральном округе, можно сделать вывод о том, что наш округ занимает второе место в РФ (22%) по количеству обанкротившихся предприятий.

Рисунок 2 - Количество предприятий признанных банкротами по РФ

В настоящее время в России возникает необходимость жесткого нормативно-правового и государственного регулирования механизма банкротства организаций со стороны государства.

В таблице 1 представлена сравнительная характеристика трех редакций Федерального закона РФ «О несостоятельности (банкротстве).

Сравнительная характеристика правовой базы института несостоятельности (банкротства) предприятия

Таблица 1 - Сравнительная характеристика законодательных документов о несостоятельности (банкротстве) предприятий в РФ

Критерии сравнения	ФЗ РФ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред.1992г.)	ФЗ РФ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред.1998г.)	ФЗ РФ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред.2002г.)
1.Перечень лиц, которые признаются несостоятельными (банкротами)	Индивидуальные предприниматели, юридические лица (за исключением казенных предприятий), некоммерческие организации, действующие в форме потребительского кооператива, благотворительного или иного фонда	Физические лица, индивидуальные предприниматели, юридические лица (за исключением казенных предприятий), некоммерческие организации, действующие в форме потребительского кооператива, благотворительного	Физические лица, индивидуальные предприниматели, юридические лица (за исключением казенных предприятий), некоммерческие организации, действующие в форме потребительского кооператива, благотворительного

		или иного фонда	или иного фонда
2.Требования к должнику	юридическому лицу или требования к гражданину в совокупности составляют не менее 500 МРОТ	юридическому лицу составляет в совокупности не менее 500 МРОТ или требования к гражданину в совокупности составляют не менее 100 МРОТ	юридическому лицу составляет в совокупности не менее 1000 МРОТ (с 2005г. – 100000 руб.) или требования к гражданину в совокупности составляют не менее 500 МРОТ (с 2005г. – 10000 руб.)
3.Участие государства и кредиторов в процессе банкротства	Не предусмотрено	Не предусмотрено	Предусмотрено
4.Перечень процедур банкротства	Санация, наблюдение, внешнее управление, конкурсное производство	Наблюдение, внешнее управление, конкурсное производство	Наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение
5.Возможность продажи предприятия путем открытых торгов (аукционов)	Не предусмотрена	Не предусмотрена	Предусмотрено

Следует отметить, что целенаправленность действия нового Закона претерпела принципиальные изменения. Так, если ФЗ от 08.01.1998г. № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» прежде всего, был направлен на защиту интересов кредиторов, то цель ФЗ от 26.10.2002г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» существенно изменена. Реализация его положений позволяет решить более широкий и значимый круг задач:

- оздоровление экономики (путем банкротства неэффективно работающих предприятий);
- защита интересов кредиторов;
- защита интересов инвесторов;
- восстановление финансовой устойчивости несостоятельных предприятий.

Таким образом, последняя редакция закона о несостоятельности (банкротстве) внесла значительные изменения в процедуру установления размера требований кредиторов, направленные на недопущение злоупотреблений при банкротстве предпринимателей.

Использованные источники:
1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете».
2. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002г. N 127-ФЗ, от 08.01.1998г. N 6-ФЗ, от 19.11.1992 года № 3929-I .
3. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 06.04.2015) «Об обществах с ограниченной ответственностью».
4. Кокорев Н.А., Турчаева И.Н. Учет и анализ банкротств.: учебное пособие, М. : КНОРУС, 2014г.-192с.
5.Кораев К.Б. Понятие неплатежеспособного должника в теории и законодательстве Российской Федерации // Юрист. - 2012. - № 11. - С. 24 - 28.

Хайбрахманова А.А.
Шаймухаметова Л.Н.
БГАУ
Россия, г. Уфа

ДОРОЖНЫЕ КАРТЫ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В последнее время престижно стало заниматься прогнозированием. В социальных сетях, в средствах массовой информации, в частных блогах - повсюду активно обсуждается вопрос о применении дорожных карт. Однако найти какого – нибудь определённого ответа о применении дорожных карт оказалось достаточно сложно.

Существует несколько определений понятия «дорожная карта». По мнению К.М. Лидина под дорожными картами понимаются, план мероприятий по продвижению к некоему состоянию, которое является целью [1]. О.И. Скуфинский считает, что под дорожными картами следует понимать наглядное представление пошагового сценария развития определенного объекта – отдельного продукта, класса продуктов, некоторой технологии, группы смежных технологий, бизнеса, компании, объединяющей несколько бизнес - единиц, целой отрасли, индустрии и даже плана достижения политических и социальных целей .

Согласно ведущему инженеру ОСПС ООО «НКТ-Сервис» Лилии Зайнуллиной, дорожная карта - это наглядное представление пошагового сценария достижения стратегических целей предприятия, сценарий выведения на эффективность или поддержание стабильного состояния производственного процесса, которой придерживаются рабочие группы, выполняя практические задания по внедрению «хосин канри» (метод стратегического планирования и инструмент управления комплексными проектами, система управления качеством, позволяющая учитывать требования и пожелания Заказчика). [2].

На эту тему существует множество взглядов экспертов разных

уровней.

По мнению кандидата технических наук К.Л. Лидина, в России дорожная карта пока не очень распространенный инструмент планирования потому как таковые унифицированные методические подходы и алгоритмы формирования дорожных карт еще не полностью сформированы, структура и форма данного документа жестко не заданы, а весь процесс картирования отличается высокой степенью творчества [3].

У нас в стране применение дорожных карт не стало общепринятой практикой стратегического планирования. Что сдерживает широкое применение дорожных карт в России? Главной причиной на наш взгляд является то, что корпорации боятся открывать все свои секреты, планы. И это понятно, поскольку никто не хочет рассказывать о планах всему рынку, так как конкуренты все узнают, выяснят и опередят нас. Еще одной немаловажной является то, что не хватает специалистов в области дорожных карт. Помимо этого, еще одним минусом при работе с дорожными картами является то, что «начинающие» компании пытаются вместить в общую стратегию много оперативных деталей. Опытные компании не слишком детализируют «главную» дорожную карту, а составляют несколько подчиненных ей документов, описывающих отдельные направления.

Внедрение дорожных карт – это еще и очень положительный и перспективный процесс. Дорожные карты позволяют наглядно показать, как будет выглядеть выпуск продукции в ближайшие годы и основные характеристики и особенности этой продукции.

Таким образом, из вышесказанного можно сделать вывод о том, что «дорожные карты»:

– обеспечивают доступность;

- существенно повышают эффективность;

- повышают качество предоставления населению социальных услуг в сфере социального обслуживания;

- повышают процесс современных форм и технологий работы в деятельность социальных учреждений.

Использованные источники:

1. Лидин, К.Л. Многообразие построения дорожных карт// Сборник статей М.: Издательство, 2013 С. 110.

2.Зайнуллина, Л.Н. Дорожная карта повышает эффективность производственного процесса//Лидер,Навигатор 22. 2013. №5-6-1. С.4-6.

3. Лидин, К.Л. Многообразие построения дорожных карт// Сборник статей М.: Издательство, 2013 С. 110.

Хайруллин А.З.
студент 6го курса
Мингазова З.Р., к.п.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»
Россия, г. Уфа

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

В условиях рыночных и демократических отношений в Российской Федерации государственная и муниципальная служба становится принципиально новым, относительно самостоятельным общественным институтом со своими целями, идеалами, нормами деятельности, корпоративными интересами. Решающее значение приобретают демократические принципы власти, гражданские начала её организации.

Эффективная реализация функций государственного управления – это важнейшее условие обеспечения жизнедеятельности общества. Одним из особых типов управления признано социальное управление, представляющее собой воздействие одной категории людей на другую категорию, посредством средств социального воздействия, с целью обеспечения устойчивости развития социально-экономической системы страны.

Субъектом данного управления является государство, а важнейшим инструментом воздействия – власть. Для Российской Федерации природа публичной власти предполагает наличие государственного и местного уровня, поэтому большую актуальность приобретают вопросы муниципального и государственного управления.

Государство по своей природе является сложной системой, которая имеет в составе территориально-государственные и социально-экономические формирования (субъекты РФ), а в их пределах существуют также города, районы. Государство осуществляет воплощение интересов, потребностей и норм граждан и различных социальных групп, которые обусловлены проживанием на определенной территории.

Государственное управление в широком смысле, являясь разновидностью социального управления, представляет собой способ реализации государственной власти и является, по сути, деятельностью органов всех ветвей этой власти, которая направлена на регулирующее, организующее и практическое воздействие государства на общество. С позиции права, государственное управление – это сфера применения и действия норм административного права.

В узком смысле государственное управление – это специфический вид государственной деятельности, который связан с реализацией исполнительной государственной власти системой органов государственного управления. [4, с. 18].

Основными чертами государственного управления являются организующий характер данного управления, его распространенность на все

общество, системный характер управления.

Государственное управление, в частности, характеризуется тем, что исполнительная деятельность является основным его назначением, и представляет собой важную характеристику содержания государственного управления в целом, с реализацией руководства административно-политической, социально-культурной и экономической сфер. [3, с. 92].

Муниципальное управление включено в общегосударственную систему управления, и реализуется органами исполнительной власти, которые более других приближены к населению, проживающему на определенной территории. Оно является важным элементом всей системы государственного управления, и регулируется, в частности, Федеральным законом от 6 октября 2003 г. №131 – ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

Успешное функционирование государственного и муниципального управления позволяет решать важнейшие общественно-государственные задачи. Органы государственного управления и органы местного самоуправления как элементы единой системы социального управления и публичной власти обеспечивают жизнедеятельность общества как единого целого механизма.

Чем больше государство, тем труднее ограничиться централизованным государственным управлением, тем с большей необходимостью элементы муниципального управления включаются в функционирование общего государственного управления [5, с. 26].

Государственное управление подразумевает не только управляющее воздействие, но и организационное сотрудничество государства и его субъектов с местным самоуправлением, обеспечивающее целенаправленное и эффективное функционирование муниципальных образований. К закономерностям государственного и муниципального управления в Российской Федерации относятся: единство методов и основных функций социального управления на всех уровнях государственного и муниципального управления; единство общих и частных функций государственного и муниципального управления и образуемых на основе их реализации процессов управления; оптимальное соотношение централизации и децентрализации полномочий органов государственной власти и муниципального управления [4, с. 141].

Характерной чертой современного этапа развития Российской Федерации является повышение эффективности и результативности функционирования государственного и муниципального управления, поиск оптимальных путей сочетания централизации и децентрализации системы управления, разграничения предметов ведения и полномочий центра, регионов и муниципалитетов [4, с. 229].

Повышению эффективности функционирования государственного и муниципального управления будут так же способствовать повышение качества социальной связи общества и государства, народного

самоуправления, договорных отношений между центральной и местной властью, гласность, публичность, понятность и предсказуемость государственного и муниципального управления.

К проблемам обеспечения эффективности государственного и муниципального управления в РФ в настоящий момент относит проблемы кадрового обеспечения органов государственного и муниципального управления, проблемы обеспечения контроля деятельности чиновников, проблемы перегруженности чиновничьего аппарата, роста расходов на содержание органов исполнительной власти, проблемы коррупции, мошенничества, недобросовестности, проблемы обеспечения эффективности деятельности по отдельным направлениям государственного и муниципального управления.

В настоящий момент актуализировались вопросы общественного контроля за государственным и муниципальным управлением. Институт общественного контроля направлен на повышение эффективности муниципального и государственного управления, а также на повышение качества услуг организациям и населению, обеспечение прозрачности и эффективности деятельности органов государственной и муниципальной власти. На основе применения информационно-коммуникационных технологий в РФ предполагается повышение уровня контроля за деятельности чиновников, снижение уровня коррупции. В частности, за последние годы были сформированы интернет-порталы органов государственной и муниципальной власти, интернет-приемные, сформирована система реализации электронных государственных и муниципальных услуг. Органы государственной и муниципальной власти обязаны обеспечивать прозрачность доходов государственных служащих, а также предоставлять информацию по результатам своей деятельности. Данное направление, безусловно, является важнейшей мерой обеспечения эффективности государственного и муниципального управления.

Использованные источники:

1. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)
2. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 29.12.2014) "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации"
3. Барциц И.Н. Социальная эффективность государственного управления: модели, критерии, российский опыт внедрения//Проблемы управления. 2011. № 1(38). С. 92-100.
4. Пикулькин, А. В. Система государственного управления [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 080504 «Государственное и муниципальное управление» / А. В. Пикулькин. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 639 с.

5. Сафаров С.М. Перспективы социокультурного подхода к управлению государственным развитием // Региональная экономика: теория и практика, 2012, №21, с.26-34

Хайрулин И.Э.
студент 4 курса
Филлипова Ю.И.
студент 4 курса
экономический факультет
Башкирский государственный университет
Российская Федерация, г. Уфа

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Проведя анализ зарубежного и отечественного развития малого бизнеса и его возможностей, можно указать следующие его достатки:

1- Более быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования;

2- Относительно невысокие расходы, особенно затраты на управление;

3- Большая независимость действий субъектов малого предпринимательства;

4- Упрощенное ведение учета хозяйственной деятельности предприятия;

5- Более низкая потребность в капитале и способность быстро вводить изменения в продукцию и производство в ответ на требования местных рынков;

6- Больше возможностей для человека реализовать свои идеи, раскрыть свой потенциал;

7- Гибкость и оперативность в принятии и выполнении принимаемых решений;

8- Относительно более высокая оборачиваемость собственного капитала

9- Вся прибыль поступает в руки только одного человека

Малый бизнес располагает значительным конкурентным преимуществом, он не требует высоких капиталовложений. Субъекты малого бизнеса лучше понимают уровень спроса на рынке, производя товары, которые на данный момент нужны потребителю, уменьшают уровень безработицы, тем самым содействуют подготовке профессиональных работников и распространению практических знаний. У представителей малого бизнеса высокий уровень мотивации в достижении успеха, что сказывается на деятельности предприятия, они более склонны к сбережению и инвестированию. Малый бизнес занимает доминирующее положение по числу, по удельному весу в производстве, также и выполнение работ и оказание услуг, чем крупные.

Большая часть научного потенциала сосредоточено больше на крупные

компании, несмотря на это малые и средние фирмы по широкому кругу продукции чаще начинают коммерциализацию новых товаров.

Исследование значительных технологических нововведений и изобретений, зарегистрированных на протяжении последнего двадцатилетия в Германии и США, обнаружило важную роль малого бизнеса даже в воплощении в жизнь существенных технологических нововведений.

Отношение инноваций к затратам на научные исследования и разработки малых предприятий в 3-4 раза больше, чем в крупных. Если посмотреть путь развития, использованного крупными монополиями, то нередко оно оказывается результатом работы отдельных ученых или мелких компаний. Но последующее внедрение осуществляется компаниями, обладающими необходимыми для этого финансовыми и материальными ресурсами. Немаловажная задача малого бизнеса еще и в том, что ведя конкурентную борьбу за рынок, он вынужден постоянно развиваться и адаптироваться к текущим условиям рынка, ведь чтобы вести бизнес необходим постоянный приток средств, и каждый малый предприниматель обязан всегда доказывать, что именно он является достойным своего сегмента рынка.

В это же время, малый бизнес выделяется большей эффективностью труда, мелким фирмам проще удовлетворять нужду в малодоступных товарах и услугах, на базе создания местных источников (сырья) и создает при этом большую занятость. Увеличиваются поступления в бюджет муниципальных организаций, стимулируется НТП, и много других полезных функций. В настоящий момент улучшение развития малого бизнеса это не случайность, а закономерность, вызванная экономическими потребностями, которые появлялись в процессе развития всей экономической системы в целом.

Хайруллин И.Э.
студент 4 курса
Галимова А.Ш., к.э.н.
доцент
БашГУ
Россия, г. Уфа

ВЫГОДНЫЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА В РОССИИ.

Для России сложно выделить наиболее выгодное направление в бизнесе, поскольку и в малом, и в среднем, и в крупном деле есть свои прибыльные направления.

Так, к выгодным направлениям крупного производства можно отнести нефтегазовую отрасль. Она отличается тем, что приносит большие доходы. При удачно сложившихся обстоятельства всего за пару минут торгов на нефтяной бирже можно заработать кругленькую сумму, которая позволит приобрести квартиру. Однако работать в этом направлении могут далеко немногие, здесь стоит хорошо владеть информацией не только на нефтяном

рынке и рынке ресурсов, но и политической ситуацией мира, для того чтобы предугадать рост или падение цены черного золота.

За последние годы очень продвинулся бизнес связанный с рекламой. Креативность и нестандартное видение особенно ценить, поскольку именно методы рекламы позволяют двигать основное производство.

Торговая деятельность, пожалуй, никогда не утратит своей актуальности. Наиболее выгодными товарами для распространения являются медикаменты и средства личной гигиены, они позволяют при минимальных затратах на закупку, извлечь максимальную прибыль.

Также выгодно заниматься производством, однако, здесь стоит заметить, что без четкой стратегии в своих действиях здесь не обойтись. Весьма важно помнить об уникальности вашего товара, тогда борьба с конкурентами будит минимальна.

Всегда был и остается прибыльным бизнес в сфере грузоперевозок. Это связано, прежде всего с тем, что производимый товар и сфера торговли для своего отлаженного функционирования требует своевременной доставки, и важно обеспечить её качество, тогда стабильный заработок вам обеспечен.

Хорошо развивать и направления, которые первоначально не требуют больших финансовых вложений, к ним относиться сфера услуг. Так, хороший специалист в своей области получив, и отточив навыки в одном месте, может легко продавать их в другом более выгодном. Окупаемость таких вложений, как правило, 100 %.

В сфере малого бизнеса. Наиболее доходными считаются строительные и ремонтные отрасли. При хороших отзывах ваш маленький бизнес запросто может разрастись.

В сфере услуг остается выгодно направление общепита, на базе небольшого кафе. Его можно организовать, как с использованием франшизы, так и без неё. По данным специалистов именно развитие в этом направлении принесет больше всего прибыли своим вкладчикам.

Еще одной выгодной сферой бизнеса является франчайзинг. Это относительная форма организации бизнеса уже нашла своих сторонников в России, благодаря иностранному влиянию. Однако развитие его еще не настолько велико, как могло бы быть.

Российские предприниматели пока еще мало осведомлены обо всех преимуществах франчайзинга. Суть франчайзинга лежит в том, что определенной компанией предоставляется право на использование товарного знака, торговой марки другой компании, как правило, очень известной. Практически – это же выглядит, как образование целых бизнес-систем с одними стандартами обслуживания, процессами производства, рекламного и торгового плана. Конечно, это все не без определенной платы. Та компания, что пользуется услугами франчайзинга уплачивает, представителю определенный процент со своих доходов.

Франчайзинг выгоден и для владельцев малого бизнеса, позволяя им

получить стабильный доход, при минимальном риске.

Сферами деятельности по системе франчайзинга являются:

- производство – прав распространяются на технологии производства и реализацию товаров в определенных границах территории.

- франчайзинг в сфере обращения предусматривает передачу прав на реализацию товаров на конкретной территории.

- сфера услуг.

Для России наиболее характерно развитие франчайзинга в сферах обращения товара и услуг. Для сферы услуг – это кафе быстрого питания («Русское быстро», «Пицца-Хат»), компьютерное обеспечение («1С»). Однако, помимо этих сфер, развитие франчайзинга возможно и в производстве, и в сферах финансового вложения, системе связи и т.д.

Бизнес на основе франшизы, не требует значительных финансовых вложений, а порой даже предполагает предоставление кредита со стороны владельца торгового знака или технологии, что позволяет новичкам начать свое дело на стабильной, выгодной основе. Решив заняться этим направлением, особое внимание уделите изучению рыночной коньюнктуры, усовершенствуйте свои знания в рекламе и маркетинге, составьте свои системы ведения управленческой деятельности.

Эти знания позволят вам правильно определить с направлением деятельности для большей выгоды.

В настоящее время франчайзинг в России в большей мере представлен в малом бизнесе. Тормозит его развитие в большей степени государственная политика, а в частности, статьи гражданского кодекса. Однако франчайзинг – это спасение для малого бизнеса, поскольку позволяет организовать свое дело при минимальных рисках.

Хайруллин И.Э.
студент 4 курса
Галимова А.Ш., к.э.н.
доцент
БашГУ
Россия, г. Уфа

ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА

Именно во время кризиса новые идеи становятся востребованными и помогают выжить предприятию. Для существующего бизнеса секрет успеха заключается в современной модернизации, а для открытия своего дела, необходимо учитывать условия рынка и современной экономики.

Как открыть бизнес во время кризиса, чтобы он приносил доходы и окупился?

В качестве идеального примера можно взять открытие химчистки или прачечной. Данный бизнес всегда актуальный, ведь люди никогда не станут пренебрежительно относиться к комфорту, к аккуратности своей одежды и предметов интерьера. Конечно, это не парикмахерская и не салон мобильной

связи, которые находятся на каждом углу, прачечная и химчистка пока не так часто встречаются. Если ещё найти добросовестного и порядочного поставщика, то закупить оборудование получится по минимальным ценам. С поставщиками, не предоставляющими сертификаты на качество своей продукции и гарантийные обязательства лучше не связываться. Большое значение имеет сервисное обслуживание и оперативная их работа.

В чем преимущества бизнеса с нуля?

Открытые бизнеса с нуля дает возможность оценить свои силы и перспективы, пройти с начала весь путь – закупить оборудование, подобрать и обучить персонал, поучить бесценный опыт управления бизнесом в современных экономических условиях. Новое дело не обязывает вас соответствовать предшественникам, поднимать репутацию до их уровня, к тому же это новый бренд на рынке.

В период кризиса люди избирательны, они тщательно продумывают свои расходы. Если проданный товар или услуга не оправдали их ожидания, то вряд ли они ещё когда – либо обратятся в эту фирму, а будут искать другую, где качество работы и расценки наиболее сопоставимы.

С кризисом в малом бизнесе можно легко справиться, благодаря высокому уровню качества товаров, услуг и доступной ценовой политике. Необходимо также работать с персоналом, вводить сдельную оплату труда, чтобы каждый сотрудник работал максимально эффективно.

Хайруллин И.Э.
студент 4 курса
Галимова А.Ш., к.э.н.
доцент
БашГУ
Россия, г. Уфа

КАК ПРОРЕКЛАМИРОВАТЬ СВОЙ БИЗНЕС?

Любой бизнес всегда начинается с поиска клиентов, ведь именно они будут основным ориентиром для достижения поставленных целей. Довольный потребитель — гарантия процветания. И на этапе расширения рынка особенно остро стоит вопрос — как сделать так, чтобы при минимальных затратах привлечь больше покупателей?

Сегодня существуют многие приёмы для увеличения клиентской базы. Одним из них является реклама в интернете. Но как и у всех остальных, у неё есть свои преимущества и недостатки. И начинать нужно как раз из последних, поскольку неверно сделанный рекламный ход может привести к абсолютно противоположному результату от ожидаемого.

Наиболее распространённой ошибкой есть размещение рекламы на сайтах с малым посещением. Они в основном не популярны и редко привлекают новых посетителей. Так что надо в первую очередь продвигать не себя, а сайт. Хорошо, если у вас есть собственный. Тогда нужно повысить рейтинг и посещаемость вашего сайта. При этом вы экономите за счёт того,

что просто рекламируете сами себя. Большой плюс этого метода в его неограниченности. Любой пользователь системы интернет может стать вашим потенциальным клиентом.

Второй распространённой ошибкой есть размещение недействующей рекламной акции или её неактуальность. Например, не стоит рекламировать мясную продукцию на сайте любителей вегетарианского питания или указывать прошлогодние скидки, которые сейчас совсем неактуальны.

Это подводит к третьей ошибке. Её название – антиреклама. Этот способ довольно прост и эффективен, НО только при наличии большого опыта в продвижении именно такого вида рекламы. Стоит напомнить, что ваш товар потребители будут чаще вспоминать, но если всегда с негативом, тогда такой бизнес нельзя назвать выгодным.

В четвёртом пункте следует вспомнить об уникальности вашей рекламы. Или, скорее, продукта. Вполне реально, что на рынке вы являетесь не единственным производителем. И для увеличения спроса можно позаимствовать стиль рекламы другой организации. При этом не забывайте, что использование чужого авторского права наказуемо. Но не это главное. Если тот продукт был более популярным чем сейчас ваш, то у потребителей сработает эффект памяти – смотря на вашу рекламу, они будут вспоминать другой продукт.

Использование столь широких возможностей по продвижению своего продукта в сети не всегда приносит ожидаемый результат. Необходимо учитывать существующие недостатки в рекламной кампании. Ведь правильный рекламный ход в интернете обеспечит нескончаемый поток клиентов.

Хайруллин И.Э.
студент 4 курса
Хузина Н.Ш.
студент 4 курса
Галимова А.Ш., к.э.н.
доцент
БашГУ
Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящее время предприятия малых форм предпринимательства все чаще возлагают на себя функцию разработки и коммерциализации научно-технических наработок и инновационных технологий, что требует обязательного привлечения внешних источников финансирования, в частности, долгосрочных кредитов. Но учитывая небольшой запас финансовой устойчивости таких предприятий в связи с повышенным уровнем неопределенности и рисков, подход к их кредитованию должен принимать во внимание особенности малых инновационных предприятий.

Уровень инвестиционной активности малых инновационных предприятий на период с 2012 года до начала 2015 года снижается, что связано с многочисленными факторами, в частности, усложняющейся внешнеполитической и экономической ситуацией в стране. В настоящих условиях субъекты малого предпринимательства ограничены в доступе к кредитованию своего бизнеса, чего диктуется как необходимостью пополнить оборотные средства, так и возможностью расширить бизнес. Принимая во внимание проблемность получения государственных и муниципальных субсидий и займов, а так же трудность получения кредита, снижаются темпы развития малого предпринимательства.

Говоря о систематической информации, касающейся структуры источников инвестирования в развитие малых высокотехнологичных предприятий в регионах, необходимо отметить отсутствие должного объема информации и системы мониторинга ситуации в субъектах Российской Федерации. Среди источников начальных инвестиций в инновационных проекты малых предприятий кредитование занимает значимое место, но этот инструмент финансирования недостаточно развит во многих регионах, что демонстрируют итоги национальных исследований

Таблица 1. Инструменты финансовой поддержки инновационных предприятий [2]

	Калужская область	Республика Мордовия	Республика Татарстан	Республика Башкортостан	Томская область	Красноярский край
	Федеральные					
Программы ФСР МФП НТС	+	+	+	+	+	+
Венчурные партнеры Фонда посевных инвестиций ОАО «РВК»	+	+	+	+	+	+
Совместные проекты с ОАО «Роснано»	+	+	+	+	+	+
	Региональные					
Региональные венчурные фонды в форме ЗПИФ	+	+	+	+	+	+
Венчурные и посевные фонды под управлением государственных и уполномоченных органов	-	-	+	-	+	-
Программы грантового и долевого финансирования инновационных проектов и МИП	+	+	+	+	+	-
Специальные программы	_	+	+	+	-	-

кредитования коммерческих банков						

Источник: «Эксперт РА»

Рассматривая источники начального финансирования малых инновационных предприятий, мы видим, что банковский кредит используют 15% предприятий, становится очевидна необходимость в повышении этого показателя.

Таблица 2. Источники стартового капитала малых инновационных предприятий (% от общего числа ответов) [1, с. 153]

Собственные средства основателей*	75
Средства государственного венчурного фонда или фонда поддержки коммерциализации	27
Средства частных инвесторов – физических лиц (в т. ч. родственников)	16
Банковский кредит	15
Другие формы государственной поддержки	6
Другое	3

*Сумма ответов превышает 100%: допускалось несколько вариантов ответов

Источники: Russian Innovation Survey 2009–2010, «Бауман Инновэйшн», ОПОРА России, 2010 год

Нас сегодняшний день большое значение имеет оценка кредитных рисков, для малого инновационного бизнеса этот показатель является ключевым в процессе получения банковского кредита. В послекризисном 2009 году все крупнейшие банки России выдвигали требования для новых клиентов в виде залога, покрывающего полную стоимость займа. В настоящее время существует тенденция выдачи кредитов под залог интеллектуальной собственности для владельцев малых предприятий, функционирующих в научно-технической сфере.

Наиболее доступным видом специализированного кредитования для представителей малого инновационного бизнеса являются инвестиционный и инновационный кредиты. Инвестиционный кредит представляет собой средства, вкладываемые коммерческим банком в развитие предприятия. Инновационный кредит в свою очередь обеспечивает технологическое развитие предприятия, внедрение инновационных технологий, оборудования, проведение НИОКР и их коммерциализация.

Далее рассмотрим существующие и наиболее доступные программы инвестиционного кредитования для малых предприятий.

1. Инвестирование. Коммерческий банк осуществляет выдачу денежных средств для модернизации технологической стороны бизнеса и усовершенствования управленческой бизнес-модели предприятия. Банк предоставляет кредитную линию, устанавливает лимит выдачи, таким образом, предприятие имеет право самостоятельно выбрать время для

использования займа.

2. Финансирования инноваций и модернизаций. В данном случае приоритетными являются проекты, направленные на создание инновационных уникальных продуктов, не имеющих аналогов на российском или мировом рынках. Обязательным условием является предоставление бизнес-плана, в котором будет в достаточной мере обоснована экономическая целесообразность инвестиций и положительный экономический эффект.

Таблица 3. Сравнение условий инвестирования и финансирования инноваций и модернизаций [2]

Условия кредитования	Инвестирование	Финансирование инноваций и модернизаций
Срок кредита	От 1 года до 5 лет	От 1 года до 7 лет
Сумма кредита	Минимальная – 300 тыс.руб. Максимальная – 600 тыс.руб.	До 150 млн.руб.
Процентная ставка в среднем	21,5%	20,5%
Особые условия	Залог - движимое или недвижимое имущество, какое-либо оборудование	• Доказательство уникальности проекта – патент, авторское свидетельство, заключение эксперта. Предоставление расчета прибыльности проекта.

Таким образом, можно сделать вывод, что малые инновационные предприятия в России функционируют в условиях недостатка финансирования, как со стороны государственных и муниципальных образований, так и со стороны возможности привлечения внешних заемных средств, в форме кредитов коммерческих банков.

Использованные источники:

1. Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: Статистический сборник. - М.: Росстат, 2013. – *282 с.*

2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - URL: http://www.gks.ru (дата обращения: 28.04.2015).

Хакимова Р.А.
студент 4 курса
Ковалёва А.А.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
ФБГОУ ВПО «Ульяновский государственный технический университет»
Россия, Ульяновская область, г. Ульяновск

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ: КАК НИВЕЛИРОВАТЬ НЕДОСТАТКИ И ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ?

Аннотация: *В статье представлены основные замечания к бюджетированию как к инструменту управления бизнесом. Приведен комплекс мероприятий, позволяющих устранить его недостатки. Интеграция стратегии бюджетирования и ключевых показателей эффективности; переход на скользящее планирование; автоматизация.*

Ключевые слова: *автоматизация, бизнес-процессы, бюджетирование, ключевые показатели эффективности (KPI), скользящее планирование, стратегия компании, эффективность.*

Бюджетирование – достаточно распространенный инструмент управления бизнесом. Вместе с тем в настоящее время часто ставится вопрос: необходим ли бизнесу такой трудоемкий инструмент, как бюджетирование, способствует ли он достижению целей?

Недостатки бюджетирования. Если перечислить основные «претензии» к бюджетированию, то критика бюджетирования, по мнению автора, сводится к семи пунктам [3]:

1) бюджетное планирование крайне редко выстроено в соответствии со стратегией компании;

2) бюджетное управление сосредоточено на снижении расходов, а не на создании ценности для клиентов и акционеров;

3) бюджетирование подавляет инициативу и гибкость: нередко менеджеры стремятся к установлению заурядных показателей, вместо реально достижимых. Периодичность бюджетного планирования вынуждает переносить рассмотрение многих идей, инициатив и проектов до составления планов на следующий бюджетный период;

4) бюджетные планы теряют актуальность в процессе выполнения или даже до момента утверждения;

5) установление бюджетных лимитов заставляет «выбирать» установленные лимиты, чтобы не терять средства и чтобы не «урезали» лимиты следующих периодов;

6) на бюджетирование затрачивается много времени, кадровых и материальных ресурсов;

7) экстраполяция данных прошлых периодов на будущие периоды, традиционно закладываемая в основу бюджетирования, далеко не всегда

позволяет получать корректные прогнозы.

В целом эти замечания абсолютно справедливы. Однако данные недостатки можно устранить при правильном построении процесса бюджетирования. Приведем комплекс мероприятий, предлагаемый для повышения эффективности бюджетирования.

Разрыв между стратегическим и операционным уровнем планирования возникает по двум причинам:

1) некоторые компаний не имеют четко сформированной стратегии;

2) другие компании не придерживаются в своей деятельности даже должным образом сформулированной стратегии.

Как преодолеть недостатки бюджетного планирования?

Излишне говорить о том, чтобы выстроить бюджетное планирование в соответствии со стратегией компании, прежде всего, необходимо сформировать стратегию. После этого бюджетные планы должны составляется на основе целей стратегии, таким образом, чтобы выполнения всех мероприятий, получивших бюджет, обеспечивало реализацию стратегии. Для контроля приближения к стратегическим целям нужно увязать аналитические разрезы бюджетной модели с факторами, влияющими на достижение цели. Для этих целей можно использовать систему ключевых показателей эффективности (KPI – Key Performance Indicators) [1]. В этом случае следует усовершенствовать методологию бюджетирования, внедрив в бюджетную модель ключевые показатели эффективности, и увязать тем самым систему оперативного управления со стратегическим менеджментом. В результате бюджетирование будет обеспечивать взаимосвязь результатов с целями компании. Менеджмент получает возможность, используя бюджетный процесс, осуществлять управление, ориентированное на реализацию стратегии.

Под основной задачей бюджетирования в большинстве компаний понимается управление расходами с целью их общего снижения. Очевидно, что данный процесс не создает дополнительной ценности для потребителей продукции компании и ее владельцев. Иными словами, бюджетирование не направлено на улучшение качества продуктов, на увеличение прибыли компании и прочее. Сформировав модель бюджетирования с интегрированными в нее ключевыми показателями эффективности (KPI), не ограниченными показателем снижения расходов, можно расширить спектр задач системы бюджетирования. Кроме этого, правильно сформированная система ключевых показателей эффективности (KPI), с помощью которых будет оцениваться работа менеджеров, позволяет отчасти решить проблему подавления инициативы.

Периодическое бюджетирование представляет собой процесс разработки бюджетов компании на определенный период времени, по завершении которого процесс повторяется. Часто такой период равен одному году. Для скользящего бюджетирования характерно деление периода планирования на несколько этапов, по истечении которых бюджетные планы

компании передвигаются на эту же часть вперед. Так, компания, составившая план на год, в конце марта анализирует реализацию бюджетных планов за 1-й квартал, вносит соответствующие корректировки в бюджетные планы до конца года и составляет бюджет на 1-й квартал уже следующего года [5].

Наличие полноценной системы бюджетирования дает значительный положительный эффект для компании в целом и несет необходимую информацию всем заинтересованным группам пользователей.

Для руководства:

- инструмент планирования и контроля;
- повышение эффективности принятия решения;
- четкое распределение ответственности и полномочий.

Для финансово-экономических служб:

- автоматизация бюджетного планирования;
- обоснованность планирования;
- автоматизация контроля;
- упрощение взаимодействия управляющей компании с предприятиями;

Для акционеров и инвесторов:

- бюджетная отчетность в формате МСФО;
- бюджетная прозрачность компании;
- экономически эффективные инвестиционные решения.

Возможная модель цепочки бизнес-процессов бюджетирования

Предложим одну из возможных моделей цепочки бизнес-процессов бюджетирования «От стратегии к бюджету», состоящую из четырех бизнес-процессов [4]:

1) от стратегического планирования к бюджетным планам;
2) от плана продаж и производства к консолидированному бюджету;
3) от утвержденного бюджета к контролю его исполнения;
4) от исполнения бюджета к анализу.

Месячное бюджетное планирование осуществляется до начала планируемого месяца. Основой для месячного планирования является годовой бизнес-план, но при этом могут делаться корректировки, обусловленные объективной необходимостью. Например, могут переноситься планы производства или отгрузки с одного месяца на другой, изменяться план ввода основных средств, переноситься сроки затрат, закупок, оплаты и др.

Третий бизнес-процесс «От утвержденного бюджета к контролю его исполнения». Бюджетный контроль осуществляется на трех уровнях: закупок, оплат, затрат. Трем уровням бюджетного контроля соответствуют бюджет закупок, бюджет движения денежных средств и бюджет затрат.

Четвертый бизнес-процесс «От исполнения бюджета к анализу» предполагает анализ причины отклонений фактических показателей от плановых. Анализ отклонений является источником информации для

принятия управленческих решений, формирования и корректировок бюджетов последующих периодов.

Систему бюджетирования необходимо постоянно совершенствовать, адаптируя к новым внутренним потребностям и внешним вызовам. Реализация описанных мероприятий и предложенной модели позволяет повысить эффективность бюджетирования, что является значительным конкурентным преимуществом в условиях выхода из экономического кризиса.

Использованные источники:

1.Добровольский Е., Карабанов Б., Боровков П., Глухов Е., Бреслаев Е. Бюджетирование: шаг за шагом. – СПб: Питер, 2011. – 448 с.

2. Петров А.В. Бюджетирование: повышение эффективности. Ероховские чтения. // Ноосверные знания и качественное образование. – Череповец, 2010. – 143 с.

3.Петров А.В. Управление процессом бюджетирования в компании «ФосАгро». Ероховские чтения // Ноосверные нанотехнологии в образовании. – Череповец.

Хакимова С.Д.
ассистент
кафедра экономики и менеджмента
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ИНФРАСТРУКТУРА И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ

На современном этапе развития мировой экономики многие государства обращаются к необходимости налаживания государственно-частного партнерства (ГЧП). Данная форма сотрудничества возникает, прежде всего, в тех сферах, за которые государство традиционно несет большую ответственность: объекты общего пользования, ремонт, реконструкция и содержание объектов общего пользования, жилищно-коммунальное хозяйство и др. Государству, безусловно, сложно отказаться от контроля в стратегических областях, однако для обеспечения сохранения и поддержания работоспособности входящих в них объектов недостаточно финансирования расходов за счет средств соответствующих бюджетов. Требуется привлечение дополнительного капитала, который поступает посредством реализации форм сотрудничества государства и частного бизнеса. Особенность государственно-частного партнерства заключается в том, что оно, выступая в качестве публичного управления экономикой, имеет институциональный характер и является организационно-экономическим фактором сотрудничества власти и частного сектора, обеспечивающим социально-экономический рост, сбалансированность и пропорциональность развития страны (региона, территории).

В данной статье рассматриваются проблемы и перспективы создания и функционирования институциональной инфраструктуры государственно-частного партнерства в России на федеральном, региональном и муниципальном уровнях управления. Под институциональной инфраструктурой государственно-частного партнерства (ГЧП) в настоящей статье понимается комплекс государственных, смешанных и частных организационно-управленческих структур, обеспечивающих развитие и эффективное функционирование института ГЧП на федеральном и региональном уровнях, а также правовая база, регулирующая создание и реализацию государственно-частных партнерств. Институциональная инфраструктура ГЧП в современной России, по мнению большинства экспертов [1, 2, 3], находится в зачаточном состоянии и это сдерживает развитие института государственно-частного партнерства во многих отраслях и сферах, таких как, например, коммунальное хозяйство, социальная сфера и т.д. Международный опыт показывает, что институциональная инфраструктура ГЧП в масштабах государства должна быть сформирована на следующих четырех уровнях: федеральный уровень, региональный (муниципальный) уровень, ведомственный уровень, уровень профессиональных сообществ. Автором выявлены два наиболее часто встречающихся подхода к созданию организационной инфраструктуры ГЧП на региональном и муниципальном уровнях. В соответствии с первым подходом [4], организационно-управленческие структуры ГЧП должны существовать в качестве самостоятельных «центров компетенций» – вне рамок региональных органов управления и органов местного самоуправления, т.е. в этом случае принимается британский вариант организационной инфраструктуры ГЧП в регионах и муниципалитетах. Второй подход предусматривает создание региональных центров ГЧП в составе органов государственного и муниципального управления (ОГМУ) и их включение в единую управленческую структуру федерального уровня под эгидой Внешэкономбанка. Задача центра – квалифицированное обслуживание его деятельности по применению инструментов ГЧП для реализации отраслевых и региональных стратегий развития и по совершенствованию таких инструментов. Задачей отдела ГЧП будет являться проведение аналитической работы для выработки решений по вопросам развития ГЧП. Автор считает важным, чтобы РЦ ГЧП сам функционировал на принципах государственно-частного партнерства, в том числе за счет аутсорсинга значительного количества своих функций частному бизнесу. Автор выделяет четыре направления деятельности регионального центра ГЧП.

1. Стратегическое планирование ГЧП и совершенствование нормативно-правовой базы ГЧП на региональном и муниципальном уровнях: − разработка целевых программ и комплексных проектов ГЧП, как в рамках региона (муниципалитета), так и межрегиональных; − отбор проектов ГЧП для реализации; − участие в развитии нормативно-правовой

базы ГЧП, в том числе с правом законодательной инициативы.

2. Все виды экспертизы проектов ГЧП и мониторинг их реализации на региональном и муниципальном уровнях.

3. Участие в организации отдельных аспектов выполнения проектов ГЧП от имени государства (обоснование инвестиций в проекты; разработка схем финансирования; проведение конкурсов на выбор частных партнеров).

4. Методическое, информационное и тренинговое обеспечение развития ГЧП в регионе (муниципалитете):

− разработка методик выбора проектов для реализации и конкурентного отбора участников;

− разработка и внедрение в практику ГЧП типовых и примерных форм соглашений, договоров и другой документации;

− учет и ведение баз данных частных подрядчиков, заинтересованных в участии в проектах ГЧП и организация предварительной квалификации участников торгов;

− систематизация и распространение положительного опыта реализации проектов ГЧП;

− обучение и переподготовка кадров;

− информационно-пропагандистская работа.

В связи с вышеуказанным следует считать, что предпосылки для развития института государственно-частного партнерства в России к настоящему времени созданы. Можно надеяться, что по мере развития и совершенствования механизмов партнерства между государством и частным бизнесом сфера его применения будет расширяться и распространится на все важнейшие сферы деятельности государства и муниципальных властей.

Использованные источники:

1.Глумов Е.А. Закон о государственно-частном партнерстве: необходимость принятия и предмет регулирования // Корпоративный юрист. – 2012. – № 5.

2.Зусман Е.А. ГЧП в условиях экономического кризиса: новые тенденции развития // Эксперт. – 2014. – № 42.

3.Смирнов Е.Б. Чурбанов А.Е. Типовые формы международных и национальных строительных контрактов и вопросы их адаптации к условиям России // Конкурсные торги. – 2013. – № 05 – 06.

4. Шмелева Е. Партнерство без правил. Каждый регион трактует механизмы ГЧП в меру своей испорченности // Российская Бизнес-газета. – 2013. – № 758 (25). 13 июля.

Халанский А. В.
студент 4го курса
ФГАОУ ВПО ВГИ (филиал) ВолГУ
Россия, г. Волжский

ПРИНЦИПЫ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация: В большинстве случаев мероприятия по сохранению финансовой устойчивости предприятия не позволяют восстановить его платежеспособность и преодолеть кризис в его деятельности. Основная причина их неэффективности заключается в том, что антикризисное управление вводится на предприятии слишком поздно, когда развитие кризиса достигает критической черты. Это происходит по причине того, что предприятие утрачивает способность не только платить по своим долгам, но и осуществлять производственно-хозяйственную деятельность в нормальном режиме. Соблюдение принципов антикризисного финансового управления позволяет своевременно обнаружить возможную кризисную ситуацию и предотвратить ее ранней стадии, что позволит сохранить финансовую устойчивость предприятия.

Ключевые слова: антикризисное финансовое управление, принципы антикризисного управления.

Антикризисное управление является системой управления, которая имеет комплексный характер. Она направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации специальной программы, имеющей стратегический характер. Цель программы антикризисного управления – устранение временных затруднений, сохранение и преумножение рыночных позиций предприятия при любых обстоятельствах [1].

Система антикризисного финансового управления предприятием базируется на определенных принципах.

Первые принцип – постоянная готовность к возможному нарушению финансового равновесия предприятия. Антикризисное финансовое управление заключается в том, что достигаемое финансовое равновесие в результате эффективного финансового менеджмента очень изменчиво в динамике. Изменение финансового равновесия на любом этапе экономического развития предприятия – естественная реакция на изменение внутренних и внешних условий его деятельности. Такие изменения могут привести либо к усилению конкретной позиции и рыночной стоимости предприятия, либо вызвать кризисные явления в финансовом развитии предприятия. Объективность проявления этих условий в динамике устанавливает необходимость постоянной готовности финансовых менеджеров к возможному нарушению финансового равновесия

предприятия на любом этапе его экономического развития.

Второй принцип – своевременная диагностика кризисных явлений в финансовой деятельности предприятия. Важно осуществлять регулярное прогнозирование деятельности предприятия с учетом постоянно изменяющихся внешних условий среды, в которой осуществляет свою деятельность предприятие [2]. Это необходимо с целью своевременного использования возможностей для предотвращения кризисных ситуаций на ранних стадиях. Поскольку упущение угрозы может привести к банкротству, что повлечет за собой ощутимые потери.

Третий принцип заключается в объединении индикаторов кризисных явлений в группы по степени их опасности. Для диагностики банкротства в финансовом менеджменте используются индикаторы кризисных явлений. Их использование позволяет фиксировать различные аспекты финансовой деятельности предприятия, которые с позиции «угрозы банкротства» имеют неоднозначный характер. В связи с этим, в процессе антикризисного управления предприятием появляется необходимость группировать индикаторы кризисных явлений по степени их опасности для финансового развития предприятия.

Любое кризисное явление с каждым новым хозяйственным циклом предприятия не только расширяется, но и порождает новые сопутствующие ему кризисные явления. В связи с этим, формируется четвертый принцип, который заключается в срочности реагирования на отдельные кризисные явления в финансовом развитии предприятия. То есть, при своевременном включении антикризисных мероприятий по каждому диагностированному кризисному явлению, предприятие будет располагать большими возможностями для восстановления нарушенного финансового равновесия.

Пятый принцип – адекватность реагирования на степень реальной угрозы финансового равновесия предприятия. Большая часть используемых мероприятий по нейтрализации угрозы банкротства связана с финансовыми затратами/потерями. Затраты и потери вызваны сокращением объемов операционной деятельности, приостановлением реализации инвестиционных проектов и т.д., при этом, их уровень находится в прямой зависимости от целенаправленности механизмов и масштаба их использования. Поэтому «включение» отдельных механизмов нейтрализации угрозы банкротства должно исходить из реального уровня этой угрозы и быть адекватным этому уровню. В противном случае ожидаемый эффект либо не будет достигнут, либо предприятие понесет неоправданно высокие расходы [3].

Реализация антикризисных мероприятий должна осуществляться при полном использовании своих внутренних возможностей для выхода предприятия из кризисного состояния. В особенности на ранних стадиях диагностики угрозы банкротство, предприятие должно рассчитывать исключительно на внутренние финансовые возможности. Как правило, при оптимальных маркетинговых позициях предприятия угроза банкротства может быть нейтрализована внутренними механизмами антикризисного

финансового управления в пределах финансовых возможностей предприятия, в этом заключается шестой принцип. Использование подобной политики позволит избежать болезненных для него реорганизационных процедур.

Заключительный принцип заключается в использовании при необходимости соответствующих форм санации предприятия с целью предотвращения его банкротства. Не исключены ситуации, когда диагностирование угрозы банкротства не было осуществлено вовремя и угрозы были обнаружены на поздних своих стадиях. Поскольку угроза банкротства в таком случаем носит катастрофический характер, и использование предприятием своих внутренних механизмов нейтрализации не позволяет достичь необходимого эффекта в восстановлении финансового равновесия, ему необходимо инициировать свою санацию. Данное мероприятие является крайним в системе по антикризисному финансовому управлению предприятием в целях предотвращения его реального банкротства [4].

Данные принципы являются основой организации антикризисного финансового управления предприятие при угрозе банкротства. Они позволяют разработать такую методику антикризисного управления, использование которой позволяет эффективно и своевременно устранять кризисные ситуации.

Использованные источники:

1. Антикризисное управление. Теория и практика [Текст] : учеб. пособие : доп. Мин. обр. РФ / под ред. В. Я. Захарова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 320 с.
2. Антикризисное управление: учебник / под ред. И.К. Ларионова. – М.: Дашков и К, 2013. – 268 с.
3. Жарковская Е.П. Антикризисное управление: Учебник.- М.: Омега-Л, 2011. – 358с.
4. Кукушкина, В. В. Антикризисный менеджмент: монография / В. В. Кукушкина. – М.: Инфра-М, 2011. – 328 с.

Халимов Т.М.
студент
Институт экономики, финансов и бизнеса
БашГУ
Россия, г. Уфа

ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ: СПЕЦИФИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Актуальность исследуемой темы обусловлена необходимостью внедрения исламского банкинга в Российской Федерации. Развитие исламских финансов в стране окажет мощный импульс к экономическому и социальному развитию как страны в целом, так и субъектов, входящих ее состав, позволит привлечь инвестиции, повысит кредитный рейтинг, а также

укрепит позиции Российской Федерации в мировых рейтингах.

Суть исламской экономической модели: не должно существовать конфликта между рентабельностью и этикой, эффективностью и социальной справедливостью [7, С. 122].

Специфика исламского банкинга состоит в принципах деятельности исламских финансовых институтов, предлагаемых ими финансовых инструментов, а также их отличиях от традиционных банков. Цели деятельности традиционного и исламского банкинга в корне отличаются: так, главной целью традиционного банка является максимизация прибыли, он устанавливает низкие процентные ставки по вкладам, и высокие – для своих заемщиков. Чем больше разрыв между этими двумя ставками, тем больше прибыли получает банк. В отличие от традиционного банкинга, исламская банковская система базируется, в большей степени, на религиозных факторах, а уже потом на прибыли. Предоставляя услуги и выполняя свои функции, исламский банк ожидает получить прибыль по итогам своей деятельности, направив ее на дальнейшее исполнение своих моральных и социальных обязательств.

Исламские банки строго придерживаются норм ислама, в соответствии с которыми кредитование со ссудным процентом (ростовщичество) запрещено. Это отличие является ключевым.

Основные принципы совершения операций в исламской банковской системе:

1) запрет на процентные сделки: прирост на долг (риба насия) и прирост на обмен (риба фадль);

2) запрет на сделки с условиями неопределенности (гарар);

3) запрет на финансирование точно определенных секторов экономики: игорный бизнес, производство свинины, алкогольной продукции и т.п.;

4) условия разделения риска получения прибыли и убытков между банком и клиентом по совершаемым сделкам;

5) условия проведения финансовых сделок на основе реальных активов или операций с данными активами. Обязательная идентификация лежащих в основе сделки реальных активов [1].

Отличны от традиционных банковских инструментов и предоставляемые исламскими финансовыми институтами услуги. Вместо традиционных банковских и инвестиционных продуктов в исламском банкинге существует целый ряд своих специфических форм.

Наиболее перспективными инструментами исламского банкинга в России эксперты считают мурабаху (продажа с отсрочкой платежа), мударабу и мушараку (доверительное и совместное управление), такафул (страхование) и сукук (среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги, обеспеченные материальными активами, выпущенные по законам шариата) [2].

Мурабаха – это финансирование коммерческих операций,

разновидность договора купли-продажи. Банк приобретает определенный товар с целью перепродажи. Такая деятельность не противоречит шариату, поскольку торговля предполагает определенное личное участие и усилия. Банк берет на себя организацию продаж, хранение, перевозку и т.д. К примеру, банк приобретает от своего имени и за свой счет товар по заказу клиента. При этом банк принимает на себя весь риск торговой операции. В последующем банк перепродает товар клиенту по цене, которая включает в себя оговоренную в договоре наценку. Эта наценка и становится доходом банка. Понятие мурабаха также известно как финансирование «издержки плюс фиксированная прибыль».

Мудараба – договор, согласно которому клиент банка передает деньги банку для последующего вложения этих денег в определенный проект или вид деятельности. Прибыль, полученная в ходе реализации проекта, делится в оговоренной пропорции. Эта операция представляет собой аналог пассивной банковской операции – привлечения денег. Исламская уникальность в том, что клиент знает, куда идут его деньги. Банк не может вкладывать деньги в некоторые запрещенные виды деятельности: производство и продажу алкоголя, организацию игорных домов и домов терпимости. Также мудараба исключает получение процентов в чистом виде.

Мушарака – совместная реализация проекта силами банка и предпринимателя. В рамках этой операции банк кредитует определенный проект. Принцип мушарака связан с инвестиционным товариществом с ограниченной ответственностью. Иными словами, мушарака означает договор о совместном предприятии между двумя сторонами, участвующими в определенных деловых операциях или в определенном проекте с целью получения прибыли. Прекращение действия договора обусловлено временем или выполнением обозначенных условий. В соответствии с этим принципом, обе стороны сделки обеспечивают необходимый капитал; инвестор или кредитор могут принимать участие в управлении. Распределение прибыли осуществляется следующим образом: определенная доля выделяется партнеру в оплату за его труд, управленческий опыт или иное участие в сделке или проекте. Оставшаяся часть распределяется между партнером и банком, предоставившим финансирование, в соотношении, пропорциональном вкладу каждого участника, в совокупные расходы по проекту. При убытках потери распределяются пропорционально участию в финансировании.

Такафул — это система страхования, в основе которой находится механизм распределения прибылей и убытков между участниками и оператором, соответствующий нормам шариата.

Сукук — это беспроцентные облигации, выпускаемые под определенный материальный актив, где эмитент рассматривается в качестве долевого собственника данного актива. Доходность сукуков зависит от прибыли на базовый актив, а эмитент дает инвестору безотзывное право выкупа актива по фиксированной стоимости. Преимущество данного вида

облигаций заключается также в низкой волатильности и тенденции инвесторов удерживать эти бумаги до наступления срока погашения.

На этом перечень исламских финансовых инструментов не заканчивается, в их число входят также следующие операции:

- иджара – долгосрочная аренда, аналог лизинговой операции. Фактически иджара – это использование на договорном условии имущества третьей стороны за установленную плату. При соглашении иджара действует ряд правил шариата: 1) хыяр аль-ру'я – право аннулирования договора покупателем, когда он увидит товар, не соответствующий описанию; 2) хыяр аль-'айб – покупатель вправе отменить сделку, если после покупки был обнаружен недостаток; 3) хыяр аль-шарт – право сторон на расторжение договора в любое время в зависимости от установленных сроков или от определенных событий; 4) фасх – отзыв или аннулирование; 5) икала – компенсация или замена;
- салям – авансовое финансирование, преимущественно в аграрном секторе, схожее с договором контрактации;
- иджар ва иктина – соглашение, в соответствии с которым клиент получает право выкупить ранее взятые в аренду оборудование, сооружения производственного назначения;
- закат – обязательный налог (2,5%), в соответствии с Кораном взимаемый с имущества состоятельных мусульман и направляемый на обеспечение бедных, неимущих слоев мусульманского общества, обеспечение проектов улучшения быта и общественных работ;
- кард-аль-хасан – беспроцентная ссуда, т.н. «благотворительный» кредит, который обязывает заемщика вернуть кредитору лишь основную сумму займа. Банк предоставляет лицу или организации беспроцентную ссуду, возвращаемую в оговоренный срок. Банк может выделить беспроцентную ссуду правительству или организации для осуществления общественных проектов (строительство заводов, фабрик, дорог, жизненно важных объектов). Данная форма займа нацелена на достижения социальной и экономической справедливости. Этот принцип также широко применяется для развития малого предпринимательства;
- вадиа - сберегательный депозит, который позволяет клиенту хранить свои деньги в банке, и только получив разрешение владельца депозита, банк может использовать данный вклад на свой страх и риск. Помимо денежных средств банк может принять на хранение иные материальные вещи. По итогам договора вкладчик не получает прибыль, но исламский банк может сделать своему клиенту подарок (хиба), поблагодарив тем самым за выбор поставщика услуг;
- рахн - залог или заклад. Согласно договору, клиент получает кредит под залог личного имущества. Особенностью данного вида закладного договора является то, что не происходит перехода права собственности на заложенное имущество, то есть заемщик вправе

пользоваться своим заложенным имуществом на протяжении всего срока договора. И лишь при необходимости продажи заложенного имущества, с целью покрытия долга, происходит передача собственности. Заемщик несет ответственность за свое заложенное имущество в части соответствия суммы долга и стоимости заложенного имущества. Но если актив по вине заемщика потеряет свою оцененную стоимость, он буден нести ответственность за состояние актива, и обязан будет вернуть всю сумму своего долга. Если по истечению срока договора не погашается долг, то залогодержатель или кредитор имеет право требовать продажи заложенного имущества в целях взыскания задолженности. Если продажа имущества не покрывает долг целиком, клиент по-прежнему обязан выплатить оставшуюся сумму. И наоборот, излишние доходы от продажи должны быть возвращены клиенту – собственнику актива;

- бей-би-силаа – форвардная сделка, при которой покупатель платит частично авансом за товары [6, С. 121-134].

Использовать исламские финансовые инструменты могут любые предприниматели независимо от вероисповедания.

Многие аналитики называют рынок исламского финансирования, который активно развивается последние несколько десятков лет, одним из наиболее перспективных.

В России в условиях еще до финансового кризиса интерес к исламскому банкингу был высок, несмотря на то, что отзыв Центробанком лицензии в декабре 2006 года у единственного на то время банка, позиционировавшего себя как исламский банк «Бадр-Форте» банка, повлек череду высказываний о том, что в России исламский банкинг – едва ли сможет полноценно воплотиться на практике, однако с наступлением кризиса, интерес к исламскому банкингу в России еще более возрос [3].

За последнее десятилетие прошло большое количество мероприятий, посвященных вопросам исламских финансов. Участники подобных мероприятий солидарны в том, что развитие исламских банковских услуг одним из актуальных направлений развития банковской системы РФ в современных условиях.

Одним из таких событий стал круглый стол «Проблемы и перспективы внедрения исламского банкинга в России», прошедший 18 марта 2015 года в Комитете Государственной Думы Российской Федерации по финансовому рынку. Встреча объединила представителей Центрального Банка, Совета Федерации, органов исполнительной власти, крупнейших финансовых институтов и банков России и Азербайджана, а также представителей посольств Египта и Ирана. Эксперты согласились, что в сложившейся экономической ситуации Российской Федерации просто необходима диверсификация финансовой системы, и обозначили исламское финансирование одним из перспективных направлений в этой области. А также, по итогам круглого стола, Д. И. Савельев выступил с инициативой создать экспертную группу при Госдуме, задачей которой будет разработка

законопроекта по внедрению исламского банкинга в России [5].

Сам исламский банкинг относительно молод. История современного исламского банкинга началась с создания сберегательного банка Mit Ghamr в 1963 году (Египет, Мит Гамбр). Успех исламского банка в области обслуживания депозитных вкладов и кредитования клиентов доказал, что принципы шариата по-прежнему применимы и могут быть приняты на вооружение современным бизнесом. С тех пор, по всему миру были учреждены многие исламские банки: так, до конца 2008 года, насчитывалось более 300 исламских банков, действующих как в мусульманских, так и западных странах. Традиционные западные банки также начали предлагать продукты и услуги на основе шариата, стали открывать «исламские окна» [9].

В Российской Федерации, где проживает около 20 млн. мусульман (приблизительно 10 процентов населения), инструменты исламского финансирования являются актуальными. По данным опроса Совета муфтиев России об альтернативных способах финансирования дел и личных потребностей задумываются 69% опрошенных, 56% выражают готовность стать клиентом исламского банка, еще 26% подумывают над этим.

Потенциал для развития исламских финансовых институтов в Российской Федерации высок, однако, есть и ряд факторов, тормозящих внедрение и развитие данной сферы:

1) деятельности исламских банков препятствует система российского законодательства. Однако, эта проблема почти решена, так как в Государственной думе РФ уже готовят поправки в законодательство, устраняющие препятствия для внедрения в России исламского банкинга [4];

2) непонимание частью граждан РФ и Республики Башкортостан самого термина «исламский банкинг». Эту проблему можно решить путем активной рекламы в СМИ;

3) недостаточное развитие человеческого интеллектуального капитала и инвестиций в научные исследования.

Обобщая вышеизложенное, исламская банковская система имеет яркие перспективы впереди. Внедрение и развитие исламской банковской системы в Российской Федерации окажет положительный эффект на состояние экономики, способствует экономическому и социальному развитию как страны в целом, так и регионов, входящих в её состав, а также развитию финансового рынка, расширению круга банковских услуг [8].

Использованные источники:

1. Исламский банкинг: основные отличия и инструменты // Исламский бизнес и финансы [Электронный ресурс] – URL: http://islamic-finance.ru/board/8-1-0-11 (дата обращения 01.03.2015)
2. Исламский банкинг: специфика и перспективы // Исламский бизнес и финансы [Электронный ресурс] – URL: http://islamic-finance.ru/board/2-1-0-20 (дата обращения 03.03.2015)
3. Калимуллина М.Э. Исламский банкинг в России и странах СНГ в

условиях мирового финансового кризиса: теория и практика // Проблемы современной экономики. – СПб, 2009. № 4 (32)
4. Магай М. В Госдуме занялись внедрением в России исламского банкинга // РБК [Электронный ресурс] – URL: http://top.rbc.ru/finances/05/03/2015/54f782e49a79476590eca758 (дата обращения 05.03.2015)
5. Савельев Д. Исламскому банкингу – быть! // Комитет по финансовому рынку Государственной Думы РФ [Электронный ресурс] – URL: http://savelyevdmitriy.ru/event/islamskomu-bankingu-byt (дата обращения 19.03.2015)
6. Судин Харон Исламские финансы и банковская система: философия, принципы и практика: Монография / Судин Харон – Казань: Линова-Медиа, 2012. – 533 с.
7. Халимов Т.М. Исламские принципы в бизнесе / Т.М. Халимов // Проблемы исследования финансово-экономических процессов в условиях глобализации: материалы Международной научно-практической конференции (27-28 июня 2014 г., Уфа): в 2 ч. Ч. 1. – Уфа: Аэтерна, 2014. – 240 с.
8. Халимов Т.М. Проблемы и перспективы развития исламского банкинга в Республике Башкортостан / Т.М. Халимов // Начало в науке: материалы Всероссийской научно-практической конференции школьников, студентов, магистрантов и аспирантов (16 апреля 2015 г., г. Уфа). – Уфа, РИЦ БашГУ, 2015.
9. Халимов Т.М. Человеческий капитал в развитии исламских финансов / Т.М. Халимов // Начало в науке: материалы Всероссийской научно-практической конференции школьников, студентов, магистрантов и аспирантов (16 апреля 2015 г., г. Уфа). – Уфа, РИЦ БашГУ, 2015.

Халимова А.М.
студент 6 курса
ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет
Хатмуллина Л.Р., к.мед.н.
начальник сектора опеки, попечительства и медицинского обслуживания
Администрация Демского района
Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЛУЖБЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Ключевые проблемы, сдерживающие развитие социально-трудовых отношений:

1) Утрата отраслевыми органами исполнительной власти полномочий по координации деятельности организаций негосударственных форм собственности.

Реформирование экономики в связи с построением рыночных отношений, придание хозяйствующим субъектам экономической

самостоятельности вызвало одновременно утрату координации их деятельности органами исполнительной власти, как следствие – работодатели слабо ориентируются в трудовом законодательстве, допускают его нарушение.

2) Недостаточный уровень правовых знаний в области труда и охраны труда, как работодателей (представителей работодателей), так и работников.

Анализ нарушений трудового законодательства, обращений работодателей, работников и их представителей по вопросам применения трудового законодательства и иных актов, содержащих нормы трудового права, показывает, что большая часть нарушений допускается по причине незнания, неправильного применения норм трудового законодательства.

3) Недостаточная активность работников (представителей работников) и работодателей (представителей работодателей) в развитии социального партнерства.

Работниками и работодателями не используется в полной мере возможность регулирования социально-трудовых отношений с помощью договорного регулирования. Как правило, работникам предоставляются гарантии на минимальном уровне, установленном трудовым законодательством. Основными причинами недостаточной активности работников в участии в социальном партнерстве являются низкий уровень знаний трудового законодательства, отсутствие в большинстве организаций профессиональных союзов либо их пассивность.

Численность работников Центров занятости населения недостаточна для оказания всего спектра государственных услуг населению и работодателям в области содействия занятости населения [5].

В отдельных районах Центров занятости населения доля лиц, имеющих высшее профессиональное образование, ниже среднего показателя (53%). Неукомплектованность кадрами или недостаточная численность работников ведет к ухудшению качества оказываемых органами службы занятости услуг, а также к росту напряженности на рынке труда. Получив высшее профессиональное образование или повысив квалификацию, специалисты могут уйти работать в другие сектора экономики [6].

Недостаточный уровень подготовки либо отсутствие специалистов в отдельных районах Центров занятости населения по работе с инновационными техническими средствами и программным обеспечением.

Недостаточность финансирования затруднит оперативное строительство пандусов во всех зданиях, где расположены Центры занятости населения. Возможности Увеличение численности работников органов службы занятости. Повышение производительности труда специалистов службы занятости за счет улучшения технологии работы и внедрения административных регламентов.

Развитие информационных технологий органов службы занятости на период до 2020 года [1].

Центры занятости населения обеспечены достаточными площадями

служебных помещений для обслуживания населения и работодателей, современными коммуникациями.

Модернизация производства, расширение применения и развитие новых наукоемких технологий приводит к изменению профессионально-квалификационной структуры спроса на рынке труда, повышению требований работодателей к качеству рабочей силы.

Одной из причин нехватки квалифицированных кадров по отдельным профессиям и специальностям является несоответствие структуры профессионального образования актуальным и перспективным потребностям рынка труда по квалификационному уровню и по профессиональной структуре.

Решения и программы на региональном уровне должны быть направлены на повышение индекса человеческого развития, включающего такие аспекты, как состояние здоровья, уровень и качество жизни, уровень образования, социальной защищенности и безопасности, занятости. Другой принципиальный момент связан со стратегией регионального развития. В его основу должна быть заложена модель устойчивого развития, а не выживания.

Основные приоритеты в деятельности службы занятости населения:

– повышение информированности граждан и работодателей о тенденциях спроса и предложения рабочей силы на рынке труда, о возможности получения государственных услуг по содействию в поиске работы и трудоустройстве граждан, а работодателей – в подборе необходимых работников;

– обеспечение полноты и качества государственных услуг, оказываемых населению и работодателям, в области содействия занятости населения при эффективном использовании бюджетных средств;

– развитие и повышение качества системы профессиональной подготовки безработных граждан и профессиональной ориентации населения в целях обеспечения их конкурентоспособности на рынке труда и удовлетворения спроса предприятий и организаций на квалифицированную рабочую силу;

– совершенствование системы социального партнерства на рынке труда, поиск новых направлений взаимодействия по содействию трудоустройству молодежи, граждан, проживающих в сельской местности, граждан, особо нуждающихся в социальной защите и испытывающих трудности в поиске работы.

Использованные источники:

1. О стратегии социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года Постановление Правительства Республики Башкортостан от 30 сентября 2009 г. N 370 [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/935117825

2. Послание Президента Путина В. В. Федеральному Собранию 2014г

[Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.kremlin.ru
3. Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации (Минтруда России) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rosmintrud.ru/ministry/about
4. Информационный портал занятости населения Минтруда Республики Башкортостан http://www.bashzan.ru/posts/28324?print=1
5. Государственная инспекция труда в Республике Башкортостан [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://git03.rostrud.ru/
6. Министерство труда и социальной защиты населения в Республике Башкортостан [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://mintrudrb.ru

Халявка И.Е., к.э.н.
доцент
Пивень Ю.А.
студент 3го курса
ФГБОУ ВПО «КубГАУ»
Россия, г. Краснодар

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ АО «АГРООБЪЕДИНЕНИЯ «КУБАНЬ», Г. УСТЬ-ЛАБИНСК)

Аннотация*: В статье приведены результаты комплексного анализа результатов хозяйственной деятельности АО «Агрообъединения «Кубань» Усть-Лабинского района, уровня использования его ресурсов по данным бухгалтерской отчетности, сделаны выводы об эффективности деятельности предприятия.*

Ключевые слова*: экономическая эффективность, анализ деятельности, экстенсивные и интенсивные факторы, интегральный показатель, оценка уровня интенсификации.*

Экономический анализ является важным элементом в системе управления производством, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки планов и решений.

На финансовое состояние и чистую прибыль организации существенное влияние оказывает эффективность обычных видов деятельности. Определить влияние внутренних факторов на результативность деятельности и финансовое состояние организации позволяют методики комплексной оценки эффективности использования ресурсов [2], для реализации которых используются данные бухгалтерской отчетности. Одна из методик, предлагаемая Шереметом А. Д. и Пожидаевой В. Г., предполагает на основе обобщающего (интегрального) показателя дать всестороннюю оценку эффективности обычных видов деятельности организации, в основе которой лежит оценка динамики количественных (экстенсивных) и качественных (интенсивных) факторов использования производственных и финансовых ресурсов. Вторая группа показателей

рассчитывается по данным бухгалтерской отчетности как отношение выручки от продаж товаров, продукции, работ, услуг к величине количественных показателей использования ресурсов.

На основе данных бухгалтерского баланса АО «Агрообъединения «Кубань» за 2013-2014 гг. была проведена комплексная оценка экономической эффективности использования ресурсов организации матричным методом. В результате расчетов коэффициентов роста была выявлена следующая закономерность:

1,0001 < 1,0307 < 1,4469 < 1,5355 < 1,7701,

где К1, К2, К3, К4 и К5 – индексы, характеризующие изменение трудовых ресурсов (К1), основных средств (К2), величины полных затрат (К3), объема реализованной продукции (К4), прибыли от продажи продукции (К5).

Заполнив матрицу экономической эффективности по методике Романенко И.В. и Румянцева А.А. [1], можно отметить, что имеющиеся ресурсы организации используются эффективно (интенсивно). Об этом свидетельствует рост фондовооруженности труда (на 3,06%), производительности труда (на 53,54%), фондоотдачи (на 48,98%). При этом выручка организации по темпам роста опережает себестоимость, что и приводит к существенному приросту всех показателей рентабельности.

Рассматривая влияние характера использования отдельных факторов производства на изменение объема реализации продукции (+53,55%), можно отметить, что рост выручки организации обусловлен как увеличением количества ключевых ресурсов (кроме трудового фактора), так и высоким уровнем эффективности их использования. С одной стороны, в производство вовлекается большой объем основных и оборотных средств, с другой стороны, рост количества этих ресурсов вполне компенсируется сопоставимым приростом производительности оставшихся работников и оборудования. Основные средства и трудовые ресурсы характеризуются интенсивным типом использования (в основном, прирост выручки связан с фондовооруженностью труда и фондоотдачей). Чего не скажешь об оборотных средствах, о чем косвенно свидетельствует изменение масштабов использования ресурсов (то есть прирост себестоимости, ключевым элементом которой являются материальные затраты). Прирост величины оборотных активов организации не сопровождается адекватным увеличением ресурсоотдачи, следовательно, оборотные активы используются преимущественно экстенсивно.

Проведенные расчеты показали, что за исследуемый период все ресурсы организации используются эффективно, о чем свидетельствует темп роста качественных показателей.

Использование трудовых ресурсов было практически полностью интенсивным. Прирост объема выручки предприятия в размере 1801943 тыс. руб., прежде всего, был получен за счет роста эффективности использования трудовых ресурсов.

Расчет относительной экономии ресурсов показал, что за счет повышения эффективности использования большинства ресурсов и затрат организация получила относительную экономию средств в размере 4899,01 тыс. руб. Наибольший вклад внесла экономия основных средств за счет повышения фондоотдачи (-1724,39 тыс. руб.).

Если говорить о комплексной оценке всесторонней интенсификации, то можно отметить, что в динамике выросла ресурсоотдача (на 35,34 %) за счет интенсивного характера использования ресурсов (на 74,87%).

Комплексный показатель эффективности обычной деятельности больше 100% (140,5712%), что свидетельствует о положительной динамике эффективности использования большинства ресурсов организации. Коэффициент эффективности оплаты труда, равный 1,2691, указывает на то, что принятая на предприятии система оплаты труда эффективна, так как рост заработной платы обеспечивается за счет роста уровня интенсификации обычной деятельности.

Использованные источники:

1. Романенко И.В. Экономика предприятия / И.В. Романенко. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 272с.
2. Пожидаева В. Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.Г. Пожидаева // - 3-е изд., М.: КНОРУС. - 2010. – 320 с.

Халявка И.Е., к.э.н.
доцент
Федотова Ю.А.
студент 3го курса
ФГБОУ ВПО «КубГАУ»
Россия, г. Краснодар

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА (ПО МАТЕРИАЛАМ ООО «ПРЕМИУМ», Г. КРАСНОДАР)

Аннотация*: в статье рассмотрена сущность деловой активности предприятия, важность процедуры управления ею и перечислены направления повышения эффективности использования активов. Также в статье проведена оценка деловой активности предприятия, по итогам которой можно оценить платежеспособность, ликвидность, финансовую устойчивость организации и их влияние на ее финансовый результат.*

Ключевые слова*: деловая активность, оборачиваемость, рентабельность, экономия активов, эффективность.*

Анализ деятельности предприятия заключается в применении современных аналитических инструментов и методов к показателям финансовых документов предприятия с целью выявления характеристик, необходимых для разработки и корректировки стратегии развития предприятия, принятия обоснованных управленческих решений. В первую очередь анализ служит для преобразования разносторонней и потоковой информации в систематизированный вид.

Процесс анализа финансовой деятельности предприятия производится в зависимости от поставленной задачи. Он может быть использован в качестве инструмента проверки при выборе направления инвестирования или возможных вариантов реорганизации предприятия. Также может выступать инструментом прогнозирования будущих финансовых условий и результатов. Анализ финансовой деятельности предприятия можно применять и для выявления проблем управления предприятием, создавая прочную и систематичную основу для рационального процесса управления [2].

Анализ деловой активности предприятия – один из важнейших элементов оценки эффективности любого бизнеса. Трактовка понятия деловой активности предприятия может быть различной. В широком смысле деловая активность – это характеристика процесса деятельности предприятия. Можно отметить, что деловая активность предприятия проявляется в интенсивности развития, достижении поставленных целей, которые отражают натуральные и стоимостные экономические показатели. В контексте анализа финансовой деятельности термин «деловая активность» понимается как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия. Деловая активность раскрывает внутренний потенциал предприятия, его возможности и резервы. При этом она во многом зависит от внешних факторов, непосредственного окружения предприятия, а также от макросферы [1].

Произведем анализ деловой активности на примере ООО «Премиум» г. Краснодара. Основное направление деятельности данной организации — химическая чистка и крашение одежды, изготовленной из различных материалов, изделий текстильной галантереи, перопуховых и ковровых изделий, детской мягкой игрушки, головных уборов, штор и портьер.

Деятельность предприятия может быть охарактеризована с различных сторон. Однако совокупный капитал, объем реализации, и прибыль являются основными оценочными показателями. Таким образом, в результате сопоставления темпов изменения данных можно сделать первые выводы об экономической эффективности деятельности предприятия.

Проведенные нами расчеты показали, что «золотое правило экономики предприятия» полностью соблюдается в 2013 г. (100% < 119,82 < 132,09 < 161,27). Данное соотношение означает, что темп роста выручки от продажи продукции опережает темп роста активов, что свидетельствует о повышении эффективности использования активов. А так же темп роста прибыли до налогообложения опережает темп роста выручки от продажи продукции, что свидетельствует о росте рентабельности производства. Анализ данных показателей свидетельствует о повышении деловой активности организации в 2013 г.

В 2014 г существовали отклонения показателей темпов роста от идеального соотношения, но не следует рассматривать эти показатели, как негативные. Причина нарушения системы заключается в модернизации

производства.

Следующим этапом в проведении анализа деловой активности ООО «Премиум» является расчет ряда коэффициентов, на основании которых и разрабатываются рекомендации по дальнейшему росту эффективности деятельности предприятия.

Коэффициент общей оборачиваемости капитала является своего рода обобщающим показателем, отражающим скорость оборота всего капитала предприятия. Наблюдается уменьшение данного коэффициента в 2014 г. по отношению к 2013 г., что говорит о снижении эффективности использования предприятием всех имеющихся ресурсов независимо от источников их образования

Темп прироста оборачиваемости запасов общества в 2014 г. составляет -3,61%, что говорит о снижении эффективности производства и об увеличении потребности в оборотном капитале для его организации. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2014 г. увеличился по сравнению с 2013 г., а значит ООО «Премиум» стало в большей степени своевременно отвечать по своим финансовым обязательствам. Оборачиваемость кредиторской задолженности целесообразно оценивать совместно с оборачиваемостью дебиторской задолженности. Увеличение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, говорит о повышении эффективности работы предприятия по сбору оплаты за свои услуги.

Повышение скорости оборота активов может быть обеспечено посредством увеличения объема реализации при сохранении активов на постоянном уровне, или же при уменьшении активов. Например, организация может:

– ускорить темпы оплаты дебиторской задолженности;

– выявить и ликвидировать неиспользуемые основные средства;

– использовать денежные средства, полученные в результате вышеперечисленных действий для погашения долга или для вложения в другие более доходные виды деятельности [3].

Для оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия также используются показатели рентабельности. Показатели рентабельности – это важнейшие характеристики фактической среды формирования прибыли и дохода предприятий. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия.

Анализ показателей рентабельности имеет важное практическое значение, так как он позволяет оценить эффективность деятельности и эффективность использования вложенного в нее капитала, выбрать рациональную инвестиционную политику, определить степень ликвидности предприятия [2].

В соответствии с проведенными расчетами темп прироста рентабельности продукции в 2014 г. по сравнению с 2013 г. составил -

16,49%, что свидетельствует о снижении результативности деятельности ООО «Премиум». Темп прироста рентабельности продаж в 2014 г. по сравнению с 2013 г. составляет -15,16%. Это свидетельствует о снижении эффективности производственной деятельности предприятия, т.к. говорит о сокращении спроса на продукцию.

Рентабельность всех активов предприятия характеризует эффективность использования всего имущества предприятия. Темп прироста данного коэффициента в 2013 г. по сравнению с 2012 г. составляет 37,99%. Повышение показателя свидетельствует о снижении активов и повышении прибыли ООО «Премиум». Так, темп прироста рентабельности совокупных активов в 2014 г. по сравнению с 2013 г. составляет -37,54%. Снижение показателя свидетельствует о падающем спросе на предлагаемую продукцию и о перенакоплении активов исследуемого предприятия, что можно охарактеризовать как отрицательную тенденцию.

Темп прироста рентабельности внеоборотных активов в 2013 г. по сравнению с 2012 г. составляет 23,12%. Однако, в 2014 г. по сравнению с 2013 г. он представляет собой отрицательную величину, что говорит о снижении эффективности использования внеоборотных активов ООО «Премиум». Рентабельность оборотных активов - демонстрирует возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам предприятия. Темп прироста показателя в 2013 г. по сравнению с 2012 г. составляет 56,60% т.е. произошло увеличение чистой прибыли ООО «Премиум». Но в 2014 г. по сравнению с 2013 г. рентабельность оборотных активов снизилась с 20,64% до 13,70%, т.е. произошло снижение чистой прибыли. Темп прироста рентабельности чистого оборотного капитала в 2013 г. по сравнению с 2012 г. составил 88,12%, а в 2014 г. произошло снижение данного показателя, и темп прироста составил -37,22%.

За 2012-2013 гг. рентабельность собственного капитала увеличилась на 5,44% и составила 29,88%. Однако, по состоянию на 2014 г. по сравнению с 2013 г. рентабельность собственного капитала снизилась на 13,39%, и составила 16,49%. Это значит, что предприятие неэффективно использует собственные средства. Рентабельность инвестиций в 2013 г. увеличилась по сравнению с 2012 г. и составила 15,33%, но уже к 2014 г сократилась в 1,7 раза.

Увеличение рентабельности продаж может быть достигнуто уменьшением расходов, повышением цен на реализуемую продукцию, превышением темпов роста объема реализованной продукции над темпами роста расходов.

Расходы могут быть снижены, например, за счет:

– использования более дешевых сырья и материалов;

– автоматизации производства в целях увеличения производительности труда;

– сокращения условно-постоянных расходов (таких, как расходы на

рекламу, расходы на аренду имущества, расходы на совершенствование системы управления);

– усиления режима экономии в расходовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов и повышения материальной заинтересованности работников в результатах своего труда [1].

Использованные источники:

1.Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации) / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. - М: Дашков и К, 2013. – 372 с.

2.Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учеб. пособие для вузов/ Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 639 с.

3.Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа: учебник /А. Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2011. – 352 с.

Халяпин А.А., к.э.н.
доцент
Кондратьева Ю.С.
студент 3 курса
КубГАУ
Россия, г. Краснодар

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

Аннотация: В статье рассмотрены применяемые санкции к России, их влияние на экономику. Также представлены продовольственные санкции России – эмбарго.

Ключевые слова: санкции, иностранная валюта, кредитный портфель, резервный фонд, нефтегазовая отрасль, эмбарго.

Санкции – это определенные действия против страны-нарушителя международного права. В данном случае нарушителем в глазах Запада является Россия, которая разожгла волну противоречий между Западом и Востоком. Куда бы мы не посмотрели, что бы мы не сделали, чем бы не помогли, наша страна все равно выступает агрессором, и повсюду мы окружены многочисленными санкциями. Впервые санкции против России были применены 6 марта 2014 года, и это не звучало так устрашающе и не оказывало существенного влияния на экономику нашей страны. Затем все новые и новые ограничения звучали жестче, и народ содрогался от вновь введенных запретов. Действительно, трудно жить в неизвестности, при росте иностранной валюты, цен, инфляции, учитывая, что отечественное производство остается на «высшем» уровне. Санкции коснулись практически всех отраслей экономики: финансовая сфера в лице крупнейших банков, оборонная сфера, энергетика, продовольствие, не говоря уже о государственных чиновниках. И как же в такой ситуации не ударить лицом в грязь? не подорвать сильный дух россиян? как заставить экономику расти вверх или оставаться в неизменном положении в условиях

кризиса?

Насколько эффективны санкции давайте разбираться. Наиболее чувствительным оказался финансовый сектор. Невозможно было не заметить резкий скачок иностранной валюты – доллара и евро – по отношению к рублю. Всего за несколько месяцев в 2014 г. курс валют дошел до рекордных отметок, а в 2015 г. он постепенно возвращается в исходное положение (рисунки 1,2) [1].

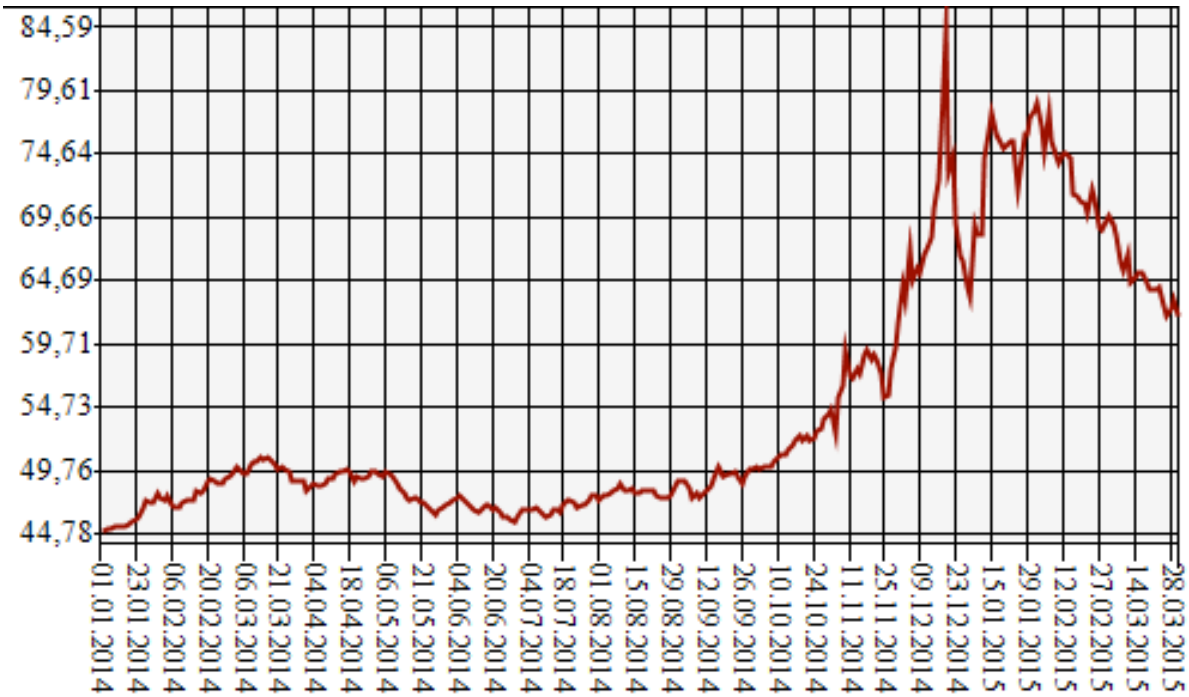


Рисунок 1 – Динамика курса валюты Евро за период 01.01.2014 – 01.04.2015 гг.

Максимум курса евро был достигнут 18 декабря 2014 г. и находился на уровне 84, 5890 руб./евро, после чего курс начал постепенно снижаться.

Тем временем, исторический максимум доллара дошел до отметки 69, 66 руб./доллар 2 февраля 2015 г. На сегодняшний день наблюдается тенденция снижения курса.

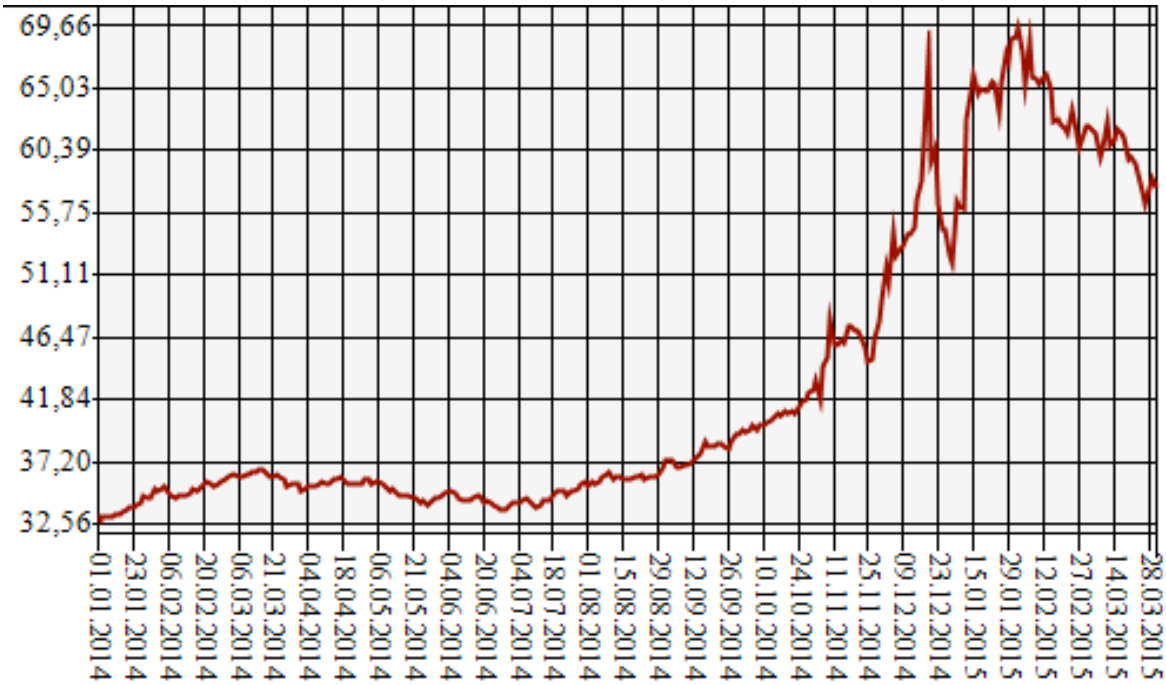


Рисунок 2 – Динамика курса валюты Доллар США за период 01.01.2014 – 01.04. 2015 гг.

По мимо этого, США и ЕС запретили западным резидентам и компаниям совершать операции с ценными бумагами таких банков как Сбербанк России, ВТБ, Газпромбанк, Внешэкономбанк, Россельхозбанк и другие на срок обращения свыше 90 дней. В свою очередь этим организациям запрещено осуществлять операции по счетам в западных банках. Таким образом, эти ограничение охватывают 60% активов банковской системы России и естественно тормозят развитие экономики. Учитывая длительность действия санкций в финансовом секторе грядут перемены касательно роста ставок и удорожания кредитов, что отразится на экономическом росте.

Состояние кредитных портфелей находится не в лучшей форме. Многие зарубежные банки не спешат увеличивать свою долю в кредитном портфеле РФ, что в свою очередь снижает рост привлеченного капитала.

Ни для кого не секрет, что нынешняя экономическая ситуация не благоприятна для общества и примером тому служит прошение банков о финансовой помощи у Фонда национального благосостояния, а также то, что Россия для укрепления национальной валюты, а в дальнейшем, возможно, и для поддержания оптимального экономического развития страны, использует резервные средства. Как заявил Министр финансов РФ Антон Силуанов, в 2015 году предстоит использовать 3,67 трлн. руб. из Резервного фонда [2].

Затронув кладезь нашей страны, а именно нефтегазовую отрасль хочется отметить такие важные моменты: США ввели санкции против компаний нефтегазового сектора, включая Роснефнь, Газпром нефть, Транфснефть, Черноморнефтегаз и другие. Исходя из этого, иностранные

партнеры отказываются от участия в российских проектах. Однако больший интерес к освоению месторождений в РФ наблюдается от КНР и Индии. Нам необходима поддержка и союзничества, так как Россия «потеряла» такой замечательный проект как «Южный поток», поскольку Еврокомиссия ввела запрет на его строительство. Формально санкции связаны с ситуацией на Украине и присоединение Крыма к России, и не известно как долго будут идти противоречия между странами, необходимо быть готовым к любым последствиям.

Санкции коснулись и технологий, и оборонно-промышленного комплекса. Соединенные штаты, так же как и Евросоюз вводят запрет на экспорт технологий и оборудования для добычи нефти. Помимо этого, инвесторам из ЕС запрещено продавать, перемещать оборудование для развития инфраструктуры в Крыму и Севастополе. Кроме того, был введен запрет на экспорт и импорт оружия и всех тех технологий, которые используются в оборонном комплексе.

Какой бы отрасли мы не коснулись, везде запреты. Учитывая, что все эти меры «бьют» по нашей экономике Россия в ответ на санкции выдвигает эмбарго. Это весьма хороший ход сократить прибыль зарубежных стран, отказавшись от их продукции, и дать надежду на высокий спрос и конкурентоспособный товар отечественного производства. Ведь сколько сельскохозяйственных угодий имеется в нашей стране, остается только грамотно распорядиться этим богатством. Однако, это поверхностно все так замечательно и просто, а на деле мы видим лишь удорожание продуктов и маленький ассортимент, некоторые предприятия покидают свои позиции. Наиболее полно отражена география продовольственных санкций России на рисунке 3 [3].

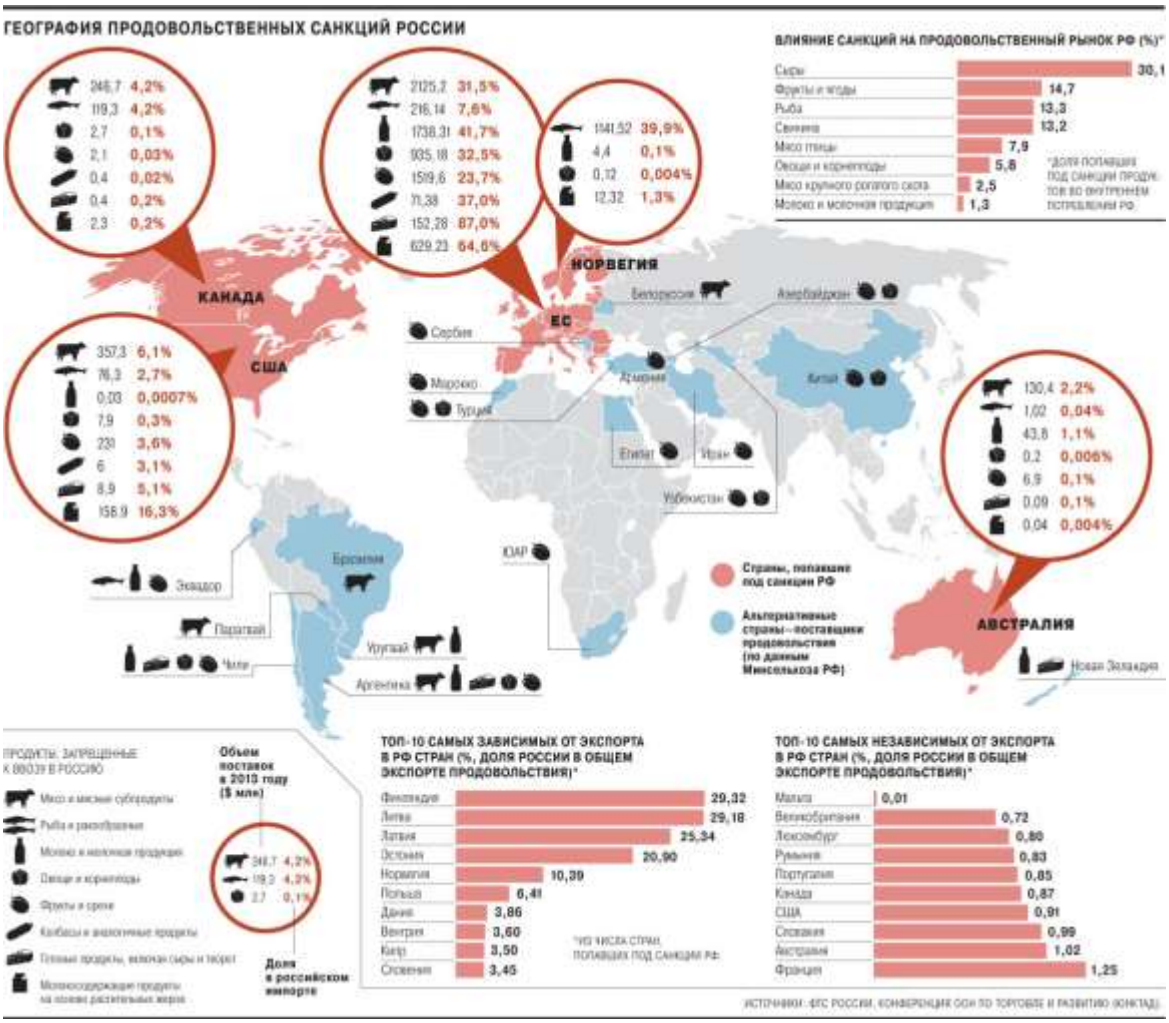


Рисунок 3 – География продовольственных санкций

Действительно, можем заметить большое количество продовольственных ограничений со стороны России, тем самым некоторая импортная продукция исчезает с прилавков магазинов. Однако Россия развивает «продовольственные отношения» со странами Латинской Америки, Азии и Африки.

Нельзя предугадать однозначные последствия и как долго будет продолжаться напряженность между странами, но можем предположить, что Европе, так же как и США хочется подорвать титул «Великой России» и встать на ее место. Такое поведение чем-то напоминает гонку за первое место, только вместо полосы с препятствиями серьезные санкции, а в качестве приза – первенство на мировой арене. Однозначно, Россия не станет уступать в этой «борьбе»: мы сильный народ, мы преодолеем трудности, естественно, это будет трудный год, а может и не один год и не два, это может продолжаться несколько десятилетий и придется приспосабливаться к тем условиям, которые нам диктует нынешняя экономика. Что можно сказать о будущем, так это то, что необходимо реабилитировать собственное производство, налаживать связи со странами Латинской Америки, Азии, Африки, воспитывать культурную,

интеллектуально-развитую нацию, которая гордилась, гордится и будет гордиться своей страной.

Естественно, влияние санкций не самое приятное и среди них можно выделить такие положения: в первую очередь санкции затронут уровень занятости, рост инфляции, снижение уровня кредитоспособности, снижение экспорта и импорта, снижения портфеля инвестиций, ограничение доступа к западным рынкам капиталов.

Об отрицательных последствиях можно говорить бесконечно, но зачем настраивать себя на неблагоприятный для страны сценарий. Да, важно продумать все возможные варианты, но лучше думать в другом направлении и искать пути усовершенствования экономики. Это наша страна, наша держава и наш русский дух не запугать даже санкциями, в конечном итоге, мы надеемся, и Запад, США и Россия придут к единому соглашению, посчитав, что такое положение не выгодно ни одной из сторон.

Использованные источники:

1 Официальный сайт Центрального Банка Российской федерации – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru

2 Официальный сайт Министерство Финансов Российской Федерации – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.minfin.ru

3 Шаповалов А. , Бутрин Д. Продуктовый отпор // Коммерсантъ. – 2014, №139. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://pressa.ru/files/issue/private/kommersant/2014/139-2014/raw_issue/kommersant-2014-139-2014.pdf

Хамидуллин В.А.
студент 4 курса
Галиев Н.М.
старший преподаватель
кафедра информатики и дискретной математики
ЕИ К(П)ФУ
Россия, г. Елабуга

АВТОМАТИЗАЦИЯ РАБОТЫ КАФЕ НА БАЗЕ 1С. БУХГАЛТЕРИЯ 3.0. ПОДСИСТЕМА «ОБСЛУЖИВАНИЕ СТОЛОВ»

Аннотация: В данной статье рассмотрено один из вариантов автоматизации кафе на базе 1С при минимальном бюджете.

Ключевые слова: автоматизация кафе, 1с, бухгалтерия.

В последние несколько лет системы автоматизации общепита постепенно превращаются из красивой и дорогой игрушки в обязательный элемент «экипировки» ресторана, бара или кафе. Соответственно актуальной становится проблема выбора - на рынке представлено достаточно большое количество различных решений, каждое из которых имеет свои достоинства и недостатки.

Важными критерия при выборе программы являются: цена, стоимость

эксплуатации, наличие специалистов для сопровождения, удобство работы в программе. Большое распространение в сфере автоматизации малого и среднего бизнеса получили продукты фирмы «1С». Одним из них является прикладное решение "Бухгалтерия предприятия ред 3.0" созданные на платформе «1С Предприятие 8.3». Конфигурация предназначена для автоматизации бухгалтерского и налогового учета, включая подготовку обязательной (регламентированной) отчетности в коммерческой организации. Программа поддерживает учет системы налогообложения как: общая система налогообложения, упрощенная система налогообложения, система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, патентная система налогообложения . В конфигурации ведется учет материально-производственных запасов, складской учет, учет торговых операций, учет банковских и кассовых операций, учет расчетов с контрагентами, учет основных средств и НМА, учет основного и вспомогательного производства, учет заработной платы и персонифицированного учета, учет НДС, налоговый учет по налогу на прибыль и т.д. То есть возможно с помощью этой программы автоматизировать основные процессы учета кафе, это: закупка сырья, взаиморасчеты с контрагентами, нормирование и расчет затрат на производство, выпуск готовой продукции и полуфабрикатов , розничная продажа, расчет НДС и прибыли, расчет заработной платы и подготовка отчетов в фонды .

Для более полного использования нами создан модуль автоматизации обслуживания столов в кафе и ресторанах. Данный модуль является надстройкой к основной программе без изменения стандартных объектов конфигурации. Что позволяет обновлять программу без дополнительных изменений не нарушая работы созданного модуля.

Создана обработка «Заказ-кухня». Она позволяет учитывать заказ посетителей кафе, определять занятость столов и мест, автоматизировать оплату заказов.

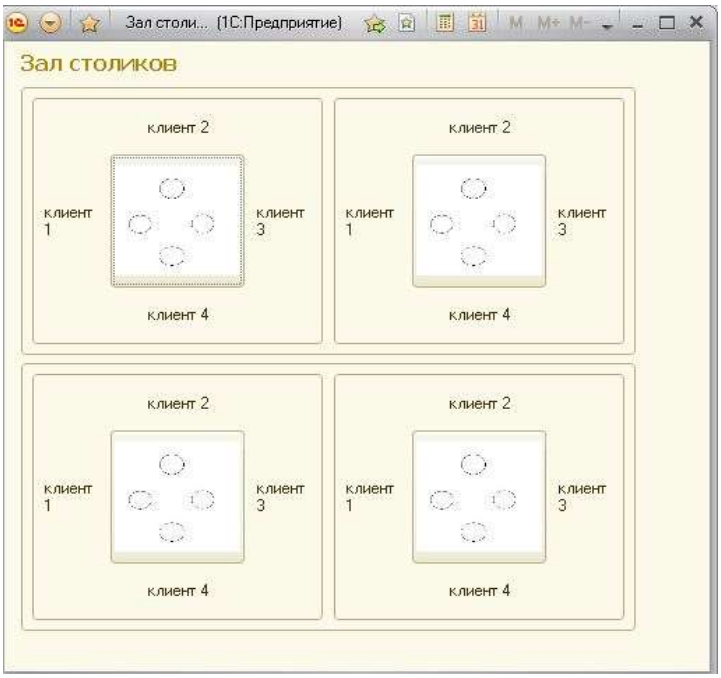


Рис 1. Окно «Зал столиков »

На Рис 1 представлено окно выбора столов для обслуживания. Занятые места столов отображаются соответствующим цветом. На представленном рисунке подсистема настроена на обслуживание четырех столов. При выборе стола автоматически открывается окно «Электронное меню».

Рис 2. Окно «Электронное меню»

Окно «Электронное меню» позволяет формировать заказ для каждого посетителя выбранного стола. Для удобства выбора произведена группировка категорий блюд. Состав блюд в группе регулируется перемещение в соответствующие группы элементов справочника «Номенклатура». При установке указателя на конкретное блюдо

отображается соответствующее изображение. По кнопке состав можно ознакомиться с кратким описанием блюда. При двойном щелчке мыши происходит выбор блюда в таблицу заказа. Повторный выбор увеличивает количество блюда в заказе. Реализовано возможность ручного корректирования количества в таблице заказа. Нажатием кнопки «Заказ» формируется документ «Отчет о розничных продажах». Состояния документа «Записан без проведения» соответствует режиму «Заказ принят». Оплата осуществляется нажатием кнопки «Оплата». В этом случае происходит проведение соответствующего месту посетителя документа «Отчет о розничных продажах» . Связь посетителя стола с документом «Отчет о розничных продажах» регистрируется в регистре сведений «КухняУчетДок».

Применение программы «1С: Бухгалтерия ред 3.0» с дополнительным модулем позволит провести автоматизацию без больших финансовых затрат и переучивания сотрудников кафе, так как продукты фирмы «1С» имеют удобный интерфейс, широко распространены.

Использованные источники:

1. Пути совершенствования информационной системы бухгалтерского учета ОАО "Мелстром" [Электронный источник] - http://knowledge.allbest.ru
2. Программа 1С [Электронный источник] - http://coolreferat.com
3. Ермолова Л. В. Система налогов и платежей вносимых в бюджет и во внебюджетные фонды.

Хамидуллова Э. Н.
студент 4 курса
кафедра «Финансы и кредит»
Романенко Е.В.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

ПОРТОВАЯ ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА

Особые экономические зоны (ОЭЗ) - это масштабный федеральный проект, направленный на развитие регионов путем привлечения прямых российских и иностранных инвестиций в высокотехнологичные отрасли экономики, импортозамещающие производства, туризм. Для привлечения инвестиций на территориях ОЭЗ предоставляются преференции, которые в совокупности сокращают издержки инвесторов до 30%.

Резидентам (участникам) ОЭЗ предоставляются существенные налоговые льготы, оказывается всемерная административная поддержка со стороны властей всех уровней. Земельные участки предоставляются в аренду по низкой ставке, а после реализации инвестором проекта - в собственность по кадастровой стоимости.

Портовая особая экономическая зона в Аэропорту «Ульяновск-

Восточный» (ПОЭЗ) образована в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2009 г. №1163 на территории, прилегающей к Международному аэропорту «Ульяновск-Восточный»[1] .

ПОЭЗ является одной из 17-ти действующих и создаваемых в настоящее время в РФ особых экономических зон (ОЭЗ), одной из двух ОЭЗ портового типа и единственной аэропортовой.

Портовая особая экономическая зона (ПОЭЗ), создаваемая на базе аэропорта «Ульяновск-Восточный», ориентирована на использование авиастроительного потенциала региона, в связи с чем на её территории планируется развитие таких видов деятельности, как:

– ремонт, техническое обслуживание, модернизация воздушных судов, авиационной техники, в том числе авиационных двигателей и других комплектующих изделий;

– производство авиатехники и авиакомплектующих; аэропортовые и транспортно – логистические услуги.

Проект создания ПОЭЗ находится на личном контроле Министра экономического развития Российской Федерации Белоусова А.Р.

29.07.2011 г. в Москве в Министерстве экономического развития Российской Федерации состоялся первый экспертный совет по портовым особым экономическим зонам под председательством заместителя министра экономического развития РФ Савельева О.Г.. В рамках совета рассмотрены и утверждены бизнес-планы первых резидентов портовой зоны, одобренные ранее наблюдательным советом, - компаний ООО «Волга-Днепр Техникс Ульяновск», ООО «ФЛ Техникс Ульяновск» - дочерней организации международной компании «Avia Solutions Group» (Литва) и ООО «Авиационный завод «Витязь».

17.08.2011 г. в рамках международного авиасалона «МАКС-2011» Министр экономического развития РФ Эльвира Сахипзадовна Набиуллина вручила свидетельства, удостоверяющие регистрацию лица в качестве резидента особой экономической зоны, трем первым резидентам. Министр экономического развития Российской Федерации отметила уникальность ульяновской Портовой особой экономической зоны [2].

20.07.2012 г. очередной экспертный совет прошли проекты еще двух резидентов - компаний ОАО «Авиаприбор-Холдинг» - ООО «Интеравионика» и ООО «ААР-Рус». 24.04.2013 г. в портовой зоне появился шестой резидент - компания ЗАО "ПРОМТЕХ - Ульяновск" (дочернее предприятие холдинга ЗАО "Промышленные технологии") с проектом завода по изготовлению авиационных бортовых кабельных сетей (БКС) для нужд ЗАО «Авиастар-СП», ОАО «ОАК», ОАО «Вертолеты России» и ГК «Ростехнологии»[3].

Таким образом, резидентами ПОЭЗ являются шесть компаний: ООО «ФЛ Техникс Ульяновск», ООО«Авиационный завод «Витязь», ООО «ААР-Рус», ООО «Интеравионика», ООО «Волга-Днепр Техникс Ульяновск» и

ЗАО «ПРОМТЕХ-Ульяновск». Общий объем заявленных инвестиций резидентов –6,7 млрд рублей. Ежегодные налоговые отчисления при выходе на полную производственную мощность составят порядка 595,7 млн рублей. Первыми шестью резидентами ПОЭЗ с учётом планов развития будет создано 2212 новых рабочих мест.

Таблица 2 − Объем инвестиций, осуществленных резидентами особых экономических зон (ОЭЗ)

Объем инвестиций (млрд. руб.)	2012 г.	2013 г.
	17,5	30,2

Объем осуществленных резидентами особых экономических зон (ОЭЗ) инвестиций в 2013 году составил 30,2 млрд рублей, что на 12,7 млрд. рублей или 73% больше, чем в 2012 году.

Объем выручки резидентов в 2013 году также вырос в 1,7 раза и достиг 50 млрд рублей, против 29,7 млрд рублей в 2012 году. Одними из первых инвесторов портовой особой экономической зоны города Ульяновск были ООО «Волга-Днепр Техникс Ульяновск» реализует в ОЭЗ проект по организации Центра технического обслуживания и ремонта воздушных судов; ООО «ФЛ Техникс Ульяновск» (дочерняя организация международной компании Avia Solutions Group) организует Центр технического обслуживания воздушных судов типа Boeing, Airbus и др, эксплуатируемых российскими и иностранными авиакомпаниями; ООО «Авиационный завод «Витязь» займется организацией сборочного производства самолетов Viking DHC-6 Twin Otter Series 400, предназначенных для работы в тяжелых условиях. Объем инвестиций данных компаний представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Объем инвестиций

Инвесторы	Объем инвестиций, млн. руб.
ООО «Волга-Днепр Техникс Ульяновск»	2300
ООО «ФЛ Техникс Ульяновск»	795
ООО «Авиационный завод «Витязь»	457

В ОЭЗ «Ульяновск-Восточный» формируется авиационный кластер, включающий широкий спектр направлений от производства авиатехники до ремонта и технического обслуживания воздушных судов. Это позволит добиться синергии, а значит — привлекать в дальнейшем новых инвесторов.

Планируется, что «Ульяновск Восточный» выйдет на полную производственную мощность через пять лет после открытия. Частные инвестиции резидентов первого пускового комплекса составят 6,76 млрд руб. По подсчетам корпорации развития Ульяновской области, при выходе на проектную мощность ПОЭЗ обеспечит ежегодные поступления в федеральный бюджет в размере 154,8 млн руб., в бюджет Ульяновской

области —169,5 млн руб. Еще 10,8 млн руб. достанется Чердаклинскому району, где развивается особая экономическая зона регионального уровня[4].

Использованные источники:

1. http://www.russez.ru/oez/port/ulyanovsk_region/ulyanovsk
2. http://ulsez.ru/news/?id=183
3. http://www.sdelanounas.ru/blogs/39185/
4. http://www.aex.ru/news/2013/4/24/105231/

Хамидуллова Э. Н.
студент 4 курса
кафедра «Финансы и кредит»
Романенко Е.В.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЯМЫХ ПРОДАЖ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

В последнее время банками активно расширяется сеть продаж. Однако только наиболее крупные банки способны осуществлять агрессивную экспансионную политику не опасаясь понести убытки. Несмотря на это даже они, и тем более все остальные, не настолько известные банки должны для себя решить, какие способы продаж окажутся максимально действенными, как выиграть битву за клиентов и быть успешным конкурентом небанковским организациям, сетям салонов связи, отделениям почты, соцсетям.

Преобладающими в банковской сфере являются прямые продажи, когда банк вступает в непосредственный контакт с покупателем банковского продукта. Следовательно, для банков традиционной считается доставка услуг своим клиентам посредством отделений банка. Все дополнительные пункты массовых продаж дают возможность расширить не только масштаб реализованных услуг непосредственным потребителям, но также и продажу дополнительных, а также сопутствующих услуг.

Прямые продажи — прямое персональное обращение к клиенту (потенциальному клиенту) с предложением товаров или услуг, осуществляемое по инициативе продавца. Оно базируется на организации личной встречи с целью рассказа о преимуществах продукта как такового и удобства его использования (дальнейшее обслуживание) [1, с. 120].

Прямые продажи имеют несколько синонимов, поэтому мы их можем знать как личные продажи или же, как активные продажи.

В ходе совершения активных сделок представитель банка приходит к потенциальному пользователю с информацией об услугах, продуктах, системах обслуживания. Реклама как таковая не используется, поскольку банки первоначально мониторят потребности человека с целью поиска вариантов, которые его могут заинтересовать. Таким образом, если у

пользователя их услуг найдена какая-либо потребность и банк способен ее удовлетворить, основная цель банка опередить человека, чтобы тот не обратился в финансовую структуру самостоятельно.

Система прямых продаж базируется на продавцах и в этой системе продавец важнее продукта. Работа с продавцом — основа системы.

Подразделение прямых продаж имеет следующие особенности:

- прямые продажи не совмещаются ни с каким другим методом продаж;
- подразделение имеет персонал двух категорий: управленческий и продающий (управленческий персонал обеспечивает основы функционирования устойчивого подразделения);
- большое количество новичков и высокая текучка персонала (не меньше 20% в год);
- обязательное наличие программной поддержки деятельности;
- большая доля непостоянного дохода в структуре заработной платы и мотивационная программа с частыми премиями (раз в месяц, квартал);
- единое управление подразделением, размещение продавцов централизованно или с привязкой к выделенной территориальной зоне ответственности [2, с. 56].

Рассмотрим реализацию перечисленных особенностей в практической деятельности подразделения прямых продаж и уточним следующие вопросы:

- функции управленческой части подразделения — штаба;
- программную поддержку подразделения и ее непосредственную связь с элементами организации прямых продаж;
- два варианта реализации метода: в отделе активных продаж, отделе по работе с клиентами;
- основы обучения, мотивации, карьерного роста.

Управленческие или штабные функции подразделения прямых продаж имеют непосредственное и важнейшее влияние на общий успех. В штабе работают самые опытные и квалифицированные сотрудники с высокой степенью лояльности по отношению к организации, т.к. имеют доступ к методической и клиентской информации подразделения. Место штаба в подразделении прямых продаж показано на рисунке1 [3, с. 67].

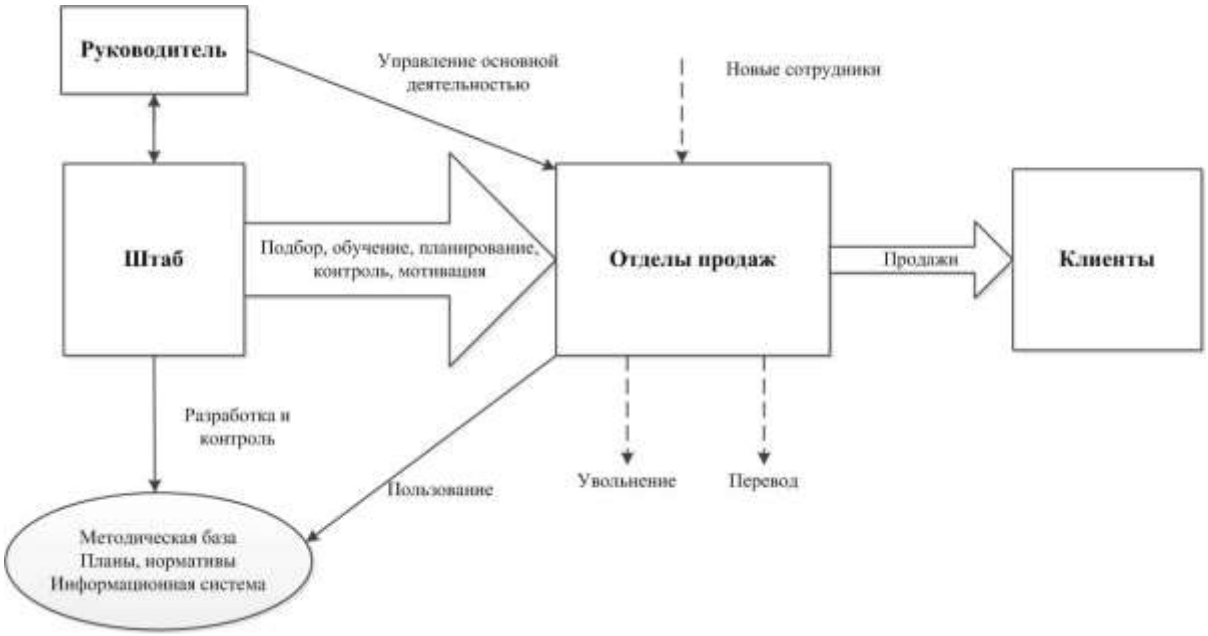


Рисунок 1 – Основы организации работы подразделения прямых продаж

Развитие современных технологий привело к существенному изменению организации взаимодействия клиентов с банками. Многие виды платежей и заявки на банковские продукты осуществляются в режиме реального времени.

Для простых и нужных клиенту банковских продуктов доля продаж через интернет продолжает расти, но как только отношения к продукту соответствуют указанному в табл. 1, то место прямых продаж не ослабевает, а остается по-прежнему востребованным. Кроме упомянутых организационных особенностей в методе прямых продаж присутствует весьма важная специфическая деталь — акцент на отношения с клиентом. По сути в этом методе продаются отношения, независимо от их продолжительности. Именно поэтому технологии еще долго не вытеснят метод прямых продаж из банковской практики. Метод прямых продаж широко применяется в работе коммерческих банков и редко совмещается с другими методами в рамках одного подразделения.

Два основных варианта формирования продающего подразделения показывают широту возможностей метода прямых продаж и существенные различия, определяемые клиентскими сегментами и категориями банковских продуктов.

Несмотря на технологическую революцию во взаимоотношениях банка и клиента метод прямых продаж не теряет свою актуальность и имеет хорошие перспективы развития.

Использованные источники:

1. Нуралиев, С. У. Маркетинг // учебное пособие для бакалавров/ М. – 2012 г. – 298 с.
2. Тулембаева, А. Н. Банковский маркетинг// Учебник. – М.: - 2011. – 289 с.
3. Хабаров, И. В. Банковский маркетинг// учебное пособие/ М.- 2013. – 160 с.

Хамитова Г.Р.
студент 5 курса
Сайфутдинова Л.Р., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа

ЛИЗИНГ КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ АПК

Лизинг имеет массу преимуществ и интересен не только для клиентов с ограниченными возможностями, но и для сильных в финансовом отношении предприятий, т.к. при определенных налоговых условиях он обеспечивает им получение экономических льгот. Актуальность данной темы определяется возрастающей ролью лизинга в процессе обновления основных фондов предприятий АПК.

Проблемы, характерные для современного этапа развития АПК, можно разделить на три группы.

1. Проблемы в области сельскохозяйственного машиностроения. Низкий платежеспособный спрос со стороны сельскохозяйственных предприятий, обусловил существенное замедление темпов развития отраслей сельскохозяйственного машиностроения и привел к острому дефициту сельскохозяйственной техники. Обеспеченность агропромышленной отрасли основными видами сельхозтехники составляет всего около 50% от технологически необходимого уровня. Свыше 75% общего технического парка образуют старые машины, что определяет высокую степень выбытия техники.

2. Проблемы совершенствования технологий сельскохозяйственного производства. Анализ современного состояния предприятий АПК свидетельствует о том, что большинство сельхозпроизводителей используют главным образом устаревшие технологии, которые в среднем на 30% уменьшают производительность труда и соответственно увеличивают трудозатраты. Поэтому, внедрение новых современных сельскохозяйственных технологий, является необходимым условием повышения производительности труда в отрасли и увеличения объемов производимой в ней продукции.

3. Проблемы инвестирования в основной капитал. Одной из главных причин низкой эффективности отечественного сельскохозяйственного производства является высокая степень физического и морального износа значительной части основных производственных фондов отрасли, устаревшим парком машин.

На наш взгляд, отсутствие свободных денежных средств у подавляющего большинства сельскохозяйственных производителей, не позволяет им своевременно проводить техническое и технологическое перевооружение производства, поскольку основным источником финансирования, по-прежнему остаются собственные средства предприятий.

Для решения таких проблем мы предлагаем лизинг.

Лизинговые отношения в агропромышленном комплексе являются менее затратной формой быстрого и эффективного обеспечения сельхозтоваропроизводителей основными видами тракторной и сельскохозяйственной техники, обновления машинно-тракторного парка. А для некоторых хозяйств - это вообще единственный способ приобретения техники.

Лизинг в качестве альтернативного варианта допустимо использовать по всем направлениям обеспечения аграрного производства необходимой техникой и оборудованием:

- приобретение новых машин для обновления собственной материально-технической базы;
- оснащение за счет средств лизингодателя машинно-технологических станций, пунктов проката, межхозяйственных кооперативов необходимым машинно-тракторным парком для выполнения по поручению заказчика и согласованной с ним технологии комплекса операций по производству сельхозпродукции;
- организация рынка подержанной техники, создание и функционирование вторичного рынка восстановленной техники при использовании федеральных, региональных инвестиций, собственных средств сельхозпредприятий, направленных на ремонт машин в специализированных ремонтных предприятиях с последующей передачей их в лизинг.

Анализируя проблемы АПК и схемы финансирования лизинга на предприятиях АПК, мы считаем, что существует необходимость совершенствования системы организации финансирования лизинга сельхозтехники с использованием средств федерального бюджета.

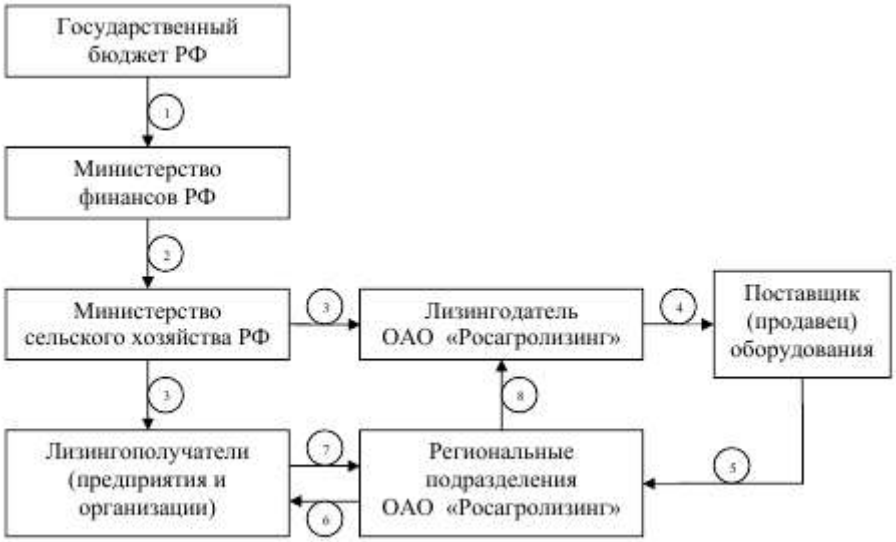
Начиная с 2001 г., в лизинговой деятельности в соответствии с постановлением Правительства РФ от 22.05.2001 г. № 404 «О совершенствовании лизинговой деятельности в агропромышленном комплексе» произошли серьезные изменения. Приоритетность государства как субъекта агролизинга определена высокой степенью зависимости продовольственной безопасности страны от конкурентоспособности российского сельского хозяйства.

С этой целью за счет бюджетных средств была образована государственная агропромышленная лизинговая компания ОАО «Росагролизинг», которая с 2002 года, после принятия изменений и дополнений к Федеральному закону «О финансовой аренде (лизинге)» (ред. от 31.12.2014) работает над созданием новой национальной системы аграрного лизинга. Если ранее финансовые средства из федерального бюджета, предназначенные для агролизинга, поступали на бюджетный счет Минсельхоза РФ, то теперь они направляются непосредственно в уставный капитал ОАО «Росагролизинг».

ОАО «Росагролизинг» работает как напрямую с сельхозтоваропроизводителями, так и через своих региональных операторов.

В настоящее время компанией создана сеть из 200 компаний-операторов, которые работают во всех федеральных округах России.

Так, в системе финансирования агролизинга часть выделенных ОАО «Росагролизинг» денежных средств из федерального бюджета на лизинг техники можно направлять напрямую сельхозпредприятиям (рис.1)



1- выделение денежных средств;

2- представление бюджетных ассигнований для организации обеспечения АПК с/х техникой на условиях лизинга;

3- выделение денежных средств на проведение лизинговых операций;

4- заключение договора купли-продажи с/х техники за счет средств гос. бюджета;

5- передача оборудования;

6- передача оборудования;

7- выплата лизинговых платежей;

8- передача лизинговых платежей.

Рис. 1. Усовершенствованная схема финансирования лизинга в АПК за счет средств федерального бюджета

Данная мера даст возможность сельхозпредприятиям более рационально использовать финансовые ресурсы, предоставит более широкие возможности заказывать и получать именно ту сельхозтехнику и оборудование, которые им нужны, а также самостоятельно выбирать производителей и поставщиков данной сельхозтехники.

Таким образом, для решения вышеуказанных проблем развития АПК целесообразно использовать лизинг, так как:

- инвестирование в форме имущества в отличие от денежного кредита снижает риск не возврата средств, так как за лизингодателем сохраняются права собственности на переданное имущество.

- очень часто предприятию проще получить имущество по лизингу, чем ссуду на его приобретение, т.к. лизинговое имущество выступает в качестве залога.

- лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, т.к. предоставляет возможность обеим сторонам выработать удобную схему выплат. Ставки платежей могут быть фиксированными и плавающими.

- лизинговое имущество не числится у лизингополучателя на его балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на это имущество.

- лизинговые платежи относятся на издержки производства (себестоимость) лизингополучателя и соответственно снижают налогооблагаемую прибыль.

Использованные источники:

1.Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ, (ред. от 31.12.2014) / СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

2.Постановление Правительства РФ от 22.05.2001 г. № 404 «О совершенствовании лизинговой деятельности в агропромышленном комплексе» / СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

3.Варыгин, Д.С. Проблемы и перспективы развития финансового лизинга в агропромышленном комплексе / Д.С.Варыгин - Вестник ИНЖЭКОНа - 2013 г. - №7, 27 с.

Хамитова Г.Р.
студент 5 курса
Сайфутдинова Л.Р., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа

ПЕРВИЧНЫЙ УЧЕТ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ СПК «КРАСНАЯ БАШКИРИЯ»

Начальной стадией регистрации хозяйственных операций в организации является первичный учет. Первичный документ - бухгалтерский документ, составленный в момент совершения хозяйственной операции, раскрывающий ее содержание и юридически закрепляющий факт ее совершения.

Все операции по лизингу и аренде основных средств должны оформляться оправдательными документами. Оформление первичных документов производится в соответствии с требованиями Федерального закона «О бухгалтерском учете».

Каждый факт хозяйственной жизни подлежит оформлению первичным учетным документом. Обязательными реквизитами первичного учетного документа являются:

а) наименование документа;

б) дата составления документа;

в) наименование экономического субъекта, составившего документ;

г) содержание факта хозяйственной жизни;

д) величина натурального и (или) денежного измерения факта

хозяйственной жизни с указанием единиц измерения;

е) наименование должности лица (лиц), совершившего (совершивших) сделку, операцию и ответственного (ответственных) за правильность оформления, либо наименование должности лица (лиц), ответственного (ответственных) за правильность оформления свершившегося события;

ж) подписи лиц с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц.

В основе лизинговой (арендной) сделки лежит информация, в первую очередь связанная с лизингополучателем и его финансовым состоянием. Именно анализ этой информации в большей степени предопределяет решение лизингодателя о целесообразности финансирования данного инвестиционного проекта.

Для оформления лизинговых операций в СПК «Красная Башкирия» Абзелиловского района применяют те же документы, что и при оформлении операций с основными средствами - унифицированные формы, утвержденные постановлением Госкомстата России от 21 января 2003г. №7:

1. Акт (накладная) приемки - передачи основных средств (унифицированные формы ОС-1).

2. Инвентарная карточка учета основных средств (унифицированные формы ОС 6).

Акт о приеме – передаче объекта основных средств (кроме зданий, сооружений) (форма №ОС-1), Акт о приеме – передаче здания (сооружения) (форма № ОС-1а), Акт о приеме – передаче групп объектов основных средств (кроме зданий сооружений) (форма№ОС-1б) применяются для оформления и учета операций приема, приема-передачи объектов основных средств в организации или между организациями для:

а) включения объектов в состав основных средств и учета их ввода в эксплуатацию, поступивших по договорам купли – продажи, мены имущества, дарения, финансовой аренды (если объект основных средств находится на балансе лизингополучателя) и др. При этом для объектов, не требующих монтажа, акт оформляют в момент приобретения. Для объектов, требующих монтажа, - после приема их из монтажа и сдачи в эксплуатацию;

б) выбытие из состава основных средств при передаче (продаже, мене и пр.) другой организации. Исключением являются случаи, когда прием-передача объектов и ввод их в действие должны оформляться в соответствии с действующим законодательством в особом порядке.

Прием – передача объекта (объектов) между организациями для включения в состав основных для организации-получателя или выбытия его (их) из состава основных средств для организации-сдатчика оформляются общими документами: по форме №ОС-1 - для объекта основных средств (кроме зданий; сооружений); по форме №ОС-1а – для зданий, сооружений; по форме №ОС-1б - для групп объектов основных средств (кроме, зданий, сооружений), которые утверждаются руководителями организации - получателя и организации - сдатчика и составляются в количестве не менее

двух экземпляров. К акту прилагается и техническая документация, относящаяся к данному объекту (данным объектам).

На наш взгляд, данные приема и исключения объекта из состава основных средств должны вноситься в инвентарную карточку (книгу) учета объектов основных средств.

Перемещение объектов основных средств внутри организации, проведение реконструкции, модернизации, капитального ремонта, а также их выбытие или списание отражаются в инвентарной карточке (книге) на основании соответствующих документов.

Лизинговую сделку в СПК «Красная Башкирия» можно представить в виде трех этапов:

- первый – приобретение имущества с целью передачи его во временное владение и пользование;

-второй – непосредственное пользование лизинговым имуществом лизингополучателем;

- третий – возврат лизингодателю имущества по окончании договора лизинга или передача в собственность лизингополучателю указанного имущества при условии выкупа его в течение срока действия договора.

Каждый этап лизинговой сделки оформляется документально (таблица 1)

Таблица 1 Документальное оформление лизинговых операций в СПК «Красная Башкирия»

Наименование хозяйственной операции	Первичный документ
Приобретение предмета лизинга лизингодателем	
Вариант 1. Поставщик выбран лизингополучателем	Трехсторонний акт (поставщик - лизингодатель - лизингополучатель), ТТН
Вариант 2. Поставщика определил лизингодатель	Накладная (например, ТОРГ-12, ТТН), форма № ОС-1
Постановка на учет на балансе лизингодателя и лизингополучателя	Формы № ОС-1 (ОС-1а, ОС-1б), ОС-6
Передача предмета в лизинг и возврат предмета по окончании договора	Акт приема-передачи, ТТН
Начисление лизинговых платежей	Расчет лизинговых платежей
Начисление амортизации стороной, на балансе которой учитывается предмет лизинга	Ведомость начисления амортизации

На первом этапе оформление приобретения предмета лизинга с целью передачи его во временное владение и пользование зависит от условий договора. Для оформления продажи (отпуска) товарно-материальных ценностей сторонней организации применяется товарная накладная по форме ТОРГ-12.

При перевозке товаров действуют общие правила, предусмотренные законодательством РФ по представлению грузоотправителю и

грузополучателю товарно-транспортных накладных (ТТН).

В течение второго этапа лизинговой сделки при непосредственном пользовании лизинговым имуществом лизингополучателем начисление лизинговых платежей оформляется на основании расчета лизинговых платежей (неотъемлемая часть договора лизинга). Сторона, на балансе которой учитывается предмет лизинга, начисляет амортизацию по этому предмету. Начисление амортизации оформляется ведомостью начисления амортизации.

На третьем этапе лизинговой сделки производится либо возврат лизингодателю имущества по окончании договора лизинга, либо передача в собственность лизингополучателю указанного имущества при условии выкупа его в течение срока действия договора.

Возврат лизингодателю имущества по окончании договора лизинга оформляется актом приема-передачи предмета лизинга, который не является унифицированной формой. Форма акта приема-передачи может быть утверждена соглашением сторон в договоре лизинга. Если по окончании договора лизинга производится передача в собственность предмета лизинга, то документирование хозяйственной операции зависит от того, на чьем балансе учитывался предмет лизинга. Предмет лизинга может учитываться на балансе, как лизингодателя, так и лизингополучателя.

Таким образом, изучив организацию первичного учета лизинговых операций в СПК «Красная Башкирия» нужно отметить, что основным недостатком является то, что в хозяйстве для отражения лизинговых операций применяются типовые формы первичных документов по учету основных средств, что является перспективой для разработки форм первичных документов непосредственно для отражения операций по учету лизинговых операций.

Для решения данной проблемы нами было предложено внедрение в практику СПК «Красная Башкирия» документ «Акт приема-передачи объекта лизинга», который бы обеспечивал информацией всех заинтересованных лиц.

Использованные источники:

1.Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (04.11.2014) / СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

2. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ (ред. от 31.12.2014) / СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

3.Лещенко, М.И. «Основы лизинга» / М.И. Лещенко - М.: Финансы и статистика, 2012 г. – 425 с.

Ханнанова Т.Р., к.ю.н.
профессор
Исанова А. А.
студент 6 курса
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа

ПЕНСИОННЫЕ РЕФОРМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Пенсионная реформа 2015 года вводит новые правила расчета пенсий. Перевод пенсии и её распределение изменились, как и изменилась сама возрастная категория будущих пенсионеров. И если реформы в целом волнуют большую часть населения, то пенсионная реформа, которая затрагивает практически всех россиян, не «оставит» равнодушным никого. Итак, что же нас ждет?

В России треть населения составляют пожилые граждане; бюджет Пенсионного фонда дефицитный и каждый год Россия теряет 1 миллион трудоспособного населения. Возникла острая потребность в проведении пенсионной реформы в стране. С 1 января 2015 года вступили в силу изменения, внесенные в пенсионное законодательство РФ[1].

Проводимая пенсионная реформа призвана обеспечить устойчивость пенсионной системы России и увеличить размер пенсий. Цели и задачи, стоящие перед государством будут достигнуты с помощью реформирования пенсионной системы к 2025 году. Рассмотрим главные критерии нововведений:

- Возраст выхода на пенсию, зафиксированная выплата и общий рабочий стаж будет входить в Ваш личный пенсионный коэффициент (ПК), который указан в баллах. Наименьшее число за все рабочие годы – 30 баллов. Федеральный Закон об изменении в пенсионном обеспечении России был одобрен Государственной Думой в декабре 2013 года. Новый порядок исчисления пенсионных накоплений устанавливают Федеральный Закон «О страховых пенсиях» [2] и Федеральный Закон «О накопительной пенсии» [3], которые вступили в силу 1 января 2015 года.
- В связи с вносимыми изменениями с 2015 года минимальный стаж для получения трудовой пенсии по старости составил 15 лет. На данный момент минимальный стаж работы составляет 5 лет. Изменения в пенсионном обеспечении граждан будут постепенны. С 2015 года стаж ежегодно будет увеличиваться на 1 год, таким образом к 2025 году он достигнет отметки в 15 лет.
- Накопительная пенсия и ее страховая часть, согласно новым законам России, теперь два разных понятия. Поручительство государство берет лишь за последнюю. Ранее было: 6% - накопительная часть; 12% страховая. Еще в конце 2013 года государство в лице Пенсионного фонда неоднократно предупреждало граждан: для того чтобы накопительная часть пенсии не аккумулировалась в страховую, необходимо ее перевести в негосударственный пенсионный фонд. Если к 01.01.2014 вы успели

перевести накопительную часть в НПФ, то ваши 6% останутся при вас, а если не успели, то она перешла в страховую часть. Выбирая тот или иной НПФ, вы имеете право 1 раз в год заменить его, если вас не устраивают результаты деятельности НПФ.

- Без выплат никто не останется! Если вдруг не хватит нужных баллов, то есть возможность взять отсрочку на 5 лет и получить пенсию, согласно исходному коэффициенту.
- Все пенсионные начисления уже работающим пенсионерам выплачиваться будут, но без добора баллов. Если захотите иметь коэффициент выше, то придется отказаться от всех денежных средств и поработать на цифры.
- Трудовая пенсия для работников сельскохозяйственной сферы, проработавшим более 30 лет и проживающим в сельской местности, будет увеличена с 2016 года.
- Военная пенсия станет особенной, ведь предполагает начисление особых балов для людей, которые отслужили в армии или в органах внутренних дел.
- Появились и поощрения для многодетных семей. Сейчас в стаж молодым мамам идет лишь период ухода максимум за двоих детей - по 1,5 года за каждого, то есть три года в целом. По новому законопроекту при начислении стажа учтут 4,5 года - по 1,5 года ухода за каждым из троих детей.

Теперь можно поразмышлять над плюсами и минусами предлагаемых государством нововведений пенсионной реформы. Но для начала хочется обратить внимание на её нюансы.

Одна из особенностей новых изменений: пенсионная реформа 2015 направлена на стимулирование граждан как можно позднее выходить на пенсию. Стаж в 15 лет обеспечит гражданам лишь минимальную страховую пенсию, а максимальную выплату смогут получать граждане, стаж работы которых составляет не менее 30 лет. Вводится и минимальный порог баллов, необходимых для начисления пенсии. Он будет увеличиваться из года в год с 6,6 до 30 баллов в 2025году [4].

Таким образом, получить пенсию гражданам будет сложнее. Во-первых, минимальный трудовой стаж увеличивается до 15 лет, во-вторых, вводится такое понятие как «накопительный коэффициент», которых надо накопить 30 штук.

Согласно новому закону, предполагается увеличение страхового стажа в зависимости от года выхода на пенсию. То есть, к примеру, если вы выйдите на пенсию в 2015 году, то стаж должен быть не менее 6 лет, а вот после 2025 – уже не менее 15 лет.

Понятие «трудовая пенсия» уходит в прошлое; теперь правильнее будет говорить «страховая пенсия». И она будет исчисляться не в рублях, а в

баллах. Пенсионный балл будет устанавливаться ежегодно и изменяться с учетом инфляции.

Помимо накопленных баллов, к пенсии будет производиться прибавки от государства. Их размер будет одинаков для всех, независимо от стажа или баллов.

Если Вы уже получаете пенсию в России, и она была назначена до 1 января 2015 года, то необходимо будет пройти процедуру пересчета выплат. Если по новым правилам сумма останется меньше - ее не будут урезать, а если окажется выше, то бумажных купюр в вашем кошельке станет больше. Размер пенсий людям, которые достигли 50 лет, будет начисляться по нынешнему законодательству. Начисление пенсии по старости не изменится, так как реформа не затронет данные слои населения.

Исходя из информации с официального сайта ПФР, с 1 января 2015 года стоимость пенсионного балла составляет 64,1 рубля, размер фиксированной выплаты к страховой пенсии – 3 935 рублей. Но уже с 1 февраля 2015 года стоимость балла и размер фиксированной выплаты будут проиндексированы на фактически сложившийся индекс потребительских цен за 2014 год – прогнозно на 11,5%. [5]

Несмотря на, казалось бы, идеальную стратегию дальнейшего пенсионного развития в РФ, при более детальном рассмотрении все оказывается не так заманчиво, как на первый взгляд. К группе риска относятся те граждане, которые получают зарплату «в конвертах» или иным образом скрывают свои доходы.

Пенсионный коэффициент, который необходимо «заработать» гражданину (баллы) – это не что иное, как показатель трудовой деятельности человека за год. То есть это соотношение взносов, которые выплачиваются работодателем в пенсионный фонд с зарплаты гражданина и максимальной зарплаты, с которой работодатель может уплачивать взносы в соответствие с законом.

Итак, давайте все же перечислим основные минусы пенсионной реформы:

8. Нет системы пересчета пенсии для тех, кто продолжает работать.
9. Увеличен стаж для начисления пенсии с 5 до 15 лет.
10. Формула для расчета своей пенсии настолько сложная, что простой гражданин запутается в ее показателях уже на начальных этапах. Более того, пенсия зависит от того, в каком году вы родились и ушли на пенсию. Может оказаться так, что имея со своим коллегой одинаковые зарплаты, одинаковый стаж работы и т.д., пенсия у вас все равно будет разной.

Анализируя нововведения, установленные вышеуказанными нормативными актами можно обобщить основные цели и задачи пенсионных реформ.

Совершенствование формирования пенсионных прав в

распределительной составляющей пенсионной системы является одним из главных направлений пенсионной реформы.

Основной способ его реализации - предоставление гражданам дифференцированного пенсионного обеспечения с учетом личного участия в государственной пенсионной системе солидарного характера.

Наиболее эффективным инструментом решения данной задачи, как показывает обширный зарубежный опыт, является переход от условно-накопительной формулы исчисления страховой части пенсии к «балльной». В самом общем плане «балльная формула» формирования пенсионных прав сводится к тому, что за каждый год трудового стажа застрахованное лицо приобретает определенное количество баллов, общая сумма которых после завершения трудового этапа в жизни человека и наступления права на соответствующий вид пенсии конвертируется в денежный эквивалент путем умножения на актуальную стоимость одного балла[6].

Таким образом пенсионная реформа предполагает не просто повышение пенсии с мизерными добавками, а конкретное изменение в этой сфере. Все будущие выплаты будут напрямую зависеть только от Вас, а точнее от качества работы, зарплаты и страховых расходов. Следует лишь помнить формулу особого расчета личного годового коэффициента и завести небольшой блокнот для записи необходимых цифр. Таким способом вы полностью осуществляете контроль над выплатами, а точнее над их количеством, и повышение пенсии в 2015 году и в 2020 зависит только от Вас.

Использованные источники:

1 Шмелев Ю.Д., Ижаева А.Р.Проблемы реформирования системы пенсионного обеспечения в РФ // Финансы. 2012. № 2. С. 50-53.

2 Федеральный закон от 28.12.2013 № 400-ФЗ «О страховых пенсиях» / «Российская газета» № 296, 31.12.2013.

3 Федеральный закон от 28.12.2013 № 424-ФЗ «О накопительной пенсии» / «Российская газета», № 295, 30.12.2013.

4 Федеральный закон от 17.12.2001 № 173-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» //[Электронный ресурс] — Режим доступа: КонсультантПлюс (дата обращения 09.01.15).

5 Интернет адрес: Официальный сайт Пенсионного фонда РФ www.pfr.ru

6 Зайцева А.Н. Человек и экономика России в условиях рыночных реформ / / Вестник Тюменского государственного университета. 2014. № 11. Серия «Экономика». С. 6-13

Ханнанова Т.Р., к.ю.н.
профессор
Хабирова Г.И.
студент 5 курса
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ ПРИ РАБОТЕ С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН В ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЕ ПО РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация. Статья посвящена характеристике работы с обращениями граждан Федеральной антимонопольной службы по Республике Башкортостан. Приведены основные проблемы работы в данном направлении.

Ключевые слова: антимонопольная, экономическое, обращения, граждане, нарушения, показатели.

Во всем мире и во все времена экономическое развитие являлось одним из важнейших показателей развитости всего государства. Также эффективность государственного управления неразрывно связана с показателями экономического благосостояния населения.

Федеральная антимонопольная служба занимает особое место в структуре органов принимающих непосредственное участие в экономическом развитии страны.

«Федеральная антимонопольная служба (ФАС России) является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по принятию нормативных правовых актов и контролю за соблюдением антимонопольного законодательства, законодательства в сфере деятельности субъектов естественных монополий, рекламы, контролю за осуществлением иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства, а также по контролю в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и согласованию применения закрытых способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей)»[1]

На сегодняшний день в структуру Федеральной антимонопольной службы России входят 84 территориальных органов. На территории Республики Башкортостан территориальным органом является Башкортостанское Управление Федеральной антимонопольной службы, руководство которой осуществляет Акбашева З.Х.

По результатам проведенных работ Башкортостанское УФАС России ежеквартально представляет в Аппарат Полномочного представителя Президента Российской Федерации в Приволжском федеральном округе информацию об организации работы с обращениями граждан в Управлении. Согласно данному отчету, за 1 полугодие 2014 года поступило 493

письменных обращений граждан, принято 17 граждан. В результате рассмотрения письменных обращений, в 438 случаях были приняты окончательные решения, 55 обращений находились в производстве. [2]

Основные вопросы, по которым обращаются граждане: нарушения в сфере ЖКХ и пассажирских перевозок; нарушения в сфере энергетики (незаконное отключение электрической энергии и технологическое присоединение); нарушения в сфере страхования (по навязыванию дополнительных услуг); нарушения процедуры предоставления земельных участков в аренду; предоставление муниципального имущества без проведения торгов; нарушения при предоставлении государственных и муниципальных услуг (требования, не предусмотренные законодательством, в том числе градостроительного плана земельного участка); по вопросам рекламы.

Нельзя не отметить, что большую часть письменных обращений составляет именно почтовая корреспонденция, в то время как существует электронный адрес Управления, созданный для удобства и оперативности процесса отправки обращений и обратной связи. К тому же, существует официальный сайт Башкортостанского Управления Федеральной антимонопольной службы, где размещена информация о порядке принятия, рассмотрении и результатах обращений.

Нередко обращения граждан не принимаются для рассмотрения по причине отсутствия необходимых данных: фамилия, имя, отчество заявителя и ответчика либо полные наименования юридических лиц, адреса, номера телефонов обеих сторон. В таких случаях, ФАС направляет соответствующий ответ заявителю.

Часто обращения граждан поступают в прокуратуру или в другие правоохранительные органы, а затем перенаправляются в антимонопольную службу. Это так же является важным показателем того, что население не обладает полной информацией о деятельности Федеральной антимонопольной службы.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что главной проблемой в динамичном развитии антимонопольной деятельности в Республике Башкортостан является неграмотность населения в данной области. Вторая проблема, вытекающая из первой – недостаточное использование электронного документооборота, что замедляет процесс и создает неудобства в работе.

Использованные источники:

1.Положение о Федеральной антимонопольной службе: утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июня 2004 г. N 331. //СПС «Консультант Плюс»

2.Официальный сайт Управления Федеральной антимонопольной службы по Республике Башкортостан [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://bash.fas.gov.ru.

Ханнанова Е.С.
студент 6 курса
БГАУ
Хатмуллина Л.Р., к.м.н.
начальник отдела опеки, попечительства
и здравоохранения
Администрация Демского района ГО
Россия, РБ, г. Уфа

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ

Конституцией РФ (ч. 1 ст. 39) каждому гарантируется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом[1]. Не являются исключением и муниципальные служащие.

Базовым принципом социального обеспечения является его всеобщность. Этот принцип основан на конституционном положении, которое обязывает государство создать правовые, финансово-экономические и организационные условия для реализации конституционного права каждого на социальную защиту.

Принципы многообразия оснований и видов социальной защиты, а также его дифференциации в зависимости от социально значимых обстоятельств позволяют сформировать систему социального обеспечения применительно к каждому конкретному человеку, обладающему некоторой совокупностью статусных признаков, являющихся основанием для распространения на него тех или иных видов социального обеспечения в определенном объеме. Набор этих признаков индивидуален для каждого человека, однако существуют критерии, позволяющие стратифицировать обеспечиваемых и выделить общие для полученных групп формы и виды социального обеспечения, оптимальным образом позволяющие реализовать его основную задачу - создание условий для достойного существования человека, исходя из принципов равенства и социальной справедливости [7].

К таким критериям можно отнести, например, занятость (группы наемных работников и людей, не имеющих работы); трудоспособность (инвалиды и полностью трудоспособные люди); наличие заслуг (ветераны и граждане, не имеющие особых заслуг перед государством и обществом) и т.д. Общие характеристики правового статуса членов тех или иных групп, отличающие их от других категорий населения, позволяют выделить некоторую совокупность принципов, характеризующих отличительные черты социального обеспечения людей, входящих в эти группы.

Муниципальная служба в Российской Федерации регулируется федеральным законом "О муниципальной службе в Российской Федерации" от 2 марта 2007 года № 25-ФЗ, где также как в федеральном законе "О системе государственной службы в Российской Федерации" 27 июля 2004 года № 79-ФЗ существует много ограничений и запретов. Но наряду с этим

не нарушается целостность закона в части социальной защищенности.

Федеральный закон от 02.03.2007г. № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» и Трудовой кодекс РФ определяют статус муниципальных служащих и положенные им социальные гарантии, особенности оплаты труда. Существенной составляющей правового статуса муниципального служащего являются законодательно установленные ограничения в связи с прохождением муниципальной службы - совокупность политических, экономических и организационно-управленческих запретов, призванных не допустить конфликта частных интересов муниципального служащего и публичных интересов общества и органов местного самоуправления.

Правовой статус муниципального служащего включает в себя три составляющие:

а) конституционный статус российского гражданина;

б) статус (или отдельные элементы статуса) наемного работника в соответствии с трудовым законодательством РФ;

в) административно-правовой статус в соответствии с законодательством РФ о муниципальной службе.

Соответственно, оно имеет трехмерный характер: как человека; как гражданина, реализующего свое право на труд; как лица, замещающего должность муниципальной службы и реализующего народную власть.

Законом № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» установлены ограничения и запреты [4].

В границах правового статуса муниципального служащего данные запреты и ограничения призваны уравновешиваться гарантированными преимуществами. Речь идет о социальной защищенности муниципальных служащих, сбалансированности установленных для муниципального служащего ограничений и предоставляемых ему государственных социальных гарантий, стабильности муниципальной службы, достойном вознаграждении за службу, поддержании авторитета муниципальной службы.

В ст.ст. 23,24 ФЗ-25 «О муниципальной службе в Российской Федерации» определены гарантии в области социальной защиты и пенсионного обеспечения, так же муниципальным служащим могут предоставляться поощрения (ст.26), устанавливаемыми муниципальными правовыми актами в соответствии с федеральными законами и законами субъекта Российской Федерации [4].

Только обеспечив корпусу муниципальных служащих возможность стать частью формирующегося в Российской Федерации среднего класса, органы местного самоуправления будут иметь не только моральное право требовать от них профессионального и честного исполнения своих обязанностей, но и широкую возможность выбора при замещении должностей муниципальной службы [6].

Как мы видим, в законодательстве более подробно освещена система

запретов и ограничений, чем система социального обеспечения муниципальных служащих.

Законодательством Российской Федерации определены принципы взаимосвязи видов государственной службы, закреплены единство правовых и организационных основ государственной службы, системный подход к организации государственной службы, а также принципы взаимосвязи государственной и муниципальной службы [5]. Однако, гарантии в сфере социальной защиты, предоставляемые государственным и муниципальным служащим различны.

Необходимо разработать и внедрить единство в сфере предоставляемых гарантий по обеспечению социальной защиты, предоставляемые государственным и муниципальным служащим. В настоящее время законодательно закреплена только часть социальных гарантий государственных и муниципальных служащих, в которых они нуждаются повседневно

Таким образом, система социального обеспечения на муниципальной службе должна выполнять не только задачу компенсации экономических ограничений, налагаемых на муниципальных служащих, но и задачу привлечения и удержания на муниципальной службе профессионалов. В связи с эти государство обязано создать такую систему социальной защиты муниципальных служащих, которая будет с одной стороны, защищать чиновника от всяких соблазнов, а с другой стороны, стимулировать его для ускоренного продвижения реформ.

Одним из решений данной проблемы может быть разработка Системы оценки эффективности труда муниципальных служащих, по результатам которой возможны дополнительные начисления на страховую часть пенсии. Ведь пенсия это не старость. Пенсия – это наше будущее. Данная система должна так же предусматривать материальное поощрение за добросовестное и своевременное исполнение обязанностей в целях эффективной деятельности по противодействию коррупций.

Легальный, полученный за успешную, профессиональную работу доход муниципального служащего заставит его работать с полной отдачей и позволит отобрать для работы в администрации лучшие интеллектуальные силы. Но главный результат предложенного механизма социальной защиты чиновника будет заключаться в его напряженном, упорном труде на благо реформ.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993г. : (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) : [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

2. Конституция Республики Башкортостан: Принята Верховным Советом Республики Башкортостан 24 декабря 1993 года. (с изменениями и

дополнениями от 04 марта 2014) [Электронный ресурс]: // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ (в ред. от 31.12.2014). [Электронный ресурс]: // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
4. О муниципальной службе в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный Закон от 02.03.2007 № 25-ФЗ (ред. от 22.12.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф;
5. О порядке назначения и выплаты пенсии на муниципальной службе в Республике Башкортостан [Электронный ресурс]: Закон РБ от 28 марта 2006 № 288-з (с изменениями от 01.03.2013) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф;
6. Охотский Е.В. Правовой статус государственного служащего Российской Федерации [Текст] : // Е.В. Охотский - Государство и право. 2003. № 9.
7. Право социального обеспечения: Практикум. Нормативные акты. Образцы документов / Под ред. Э.Г. Тучковой. - М.: Новый юрист, 1997.

Хананнова Т.Р.
зам. кафедры, профессор
Беленкова А.С.
студент 6 курса
факультет информационных технологий и управления
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа

МЕХАНИЗМ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ОБРАЗОВАНИЯ

Финансирование образования - одна из острых проблем трансформационной экономики России [1]. Сложившаяся система бюджетного содержания образовательных учреждений требует кардинального улучшения на условиях нормативного финансирования. Особенно актуальной эта проблема представляется в условиях ограниченных бюджетных ресурсов, сложностей с их обоснованным распределением и необходимостью концентрации на наиболее значимых для образовательной системы.

В последние годы актуализировалась проблема определения потребностей образовательных учреждений различных уровней образования в бюджетных средствах, в том числе на основе нормативного финансирования образования, особенно в части разработки нормативов и переосмысления практики сметного финансирования [1].

Государственные (муниципальные) учреждения разделены на бюджетные и казенные, первым из которых представлено больше имущественной самостоятельности.

Автономное учреждение без согласия собственника не вправе распоряжаться недвижимым имуществом и особо ценным движимым

имуществом, закрепленными за ним собственником или приобретенными автономным учреждением за счет средств, выделенных ему собственником на приобретение такого имущества. Остальным имуществом, находящимся у него на праве оперативного управления, автономное учреждение вправе распоряжаться самостоятельно, если иное не установлено законом.

Автономное учреждение вправе осуществлять приносящую доходы деятельность лишь поскольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых оно создано, и соответствующую этим целям, при условии, что такая деятельность указана в его учредительных документах. Доходы, полученные от такой деятельности, и приобретенное за счет этих доходов имущество поступают в самостоятельное распоряжение автономного учреждения.

Бюджетное учреждение вправе выполнять работы, оказывать услуги, относящиеся к его основным видам деятельности (т.е. реализации полномочий государственных органов или органом местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта и в иных сферах), для граждан и юридических лиц за плату и на одинаковых при оказании одних и тех же услуг условиях.

Финансовое обеспечения выполнения бюджетным учреждением государственного (муниципального) здания будет осуществляться в виде субсидий из соответствующего бюджета.

Бюджетное учреждение отвечает по своим обязательствам всем находящимся у него на праве оперативного управления имуществом, как закрепленным за бюджетным учреждением собственником имуществом, так и приобретенным за счет доходов, полученных от приносящих доход деятельности, за исключением особо ценного движимого имущества, закрепленного за бюджетным учреждением собственником этого имущества или приобретенного бюджетным учреждением за счет выделенных собственником имущества бюджетного учреждения средств, а также недвижимого имущества.

Имущество бюджетного учреждения закрепляется за ним на праве оперативного управления в соответствии с гражданским кодексом РФ. Собственником имущества бюджетного учреждения является соответственно РФ, субъект РФ, муниципальное образование [2].

Бюджетное учреждение не вправе размещать денежные средства на депозитах в кредитных организациях, а также совершать сделки с ценными бумагами, если иное не предусмотрено федеральными законами.

Образовательное учреждение осуществляют учет исполнения смет доходов и расходов по бюджетным и внебюджетным средствам в соответствии с Бюджетным кодексом РФ и законодательством РФ.

В заключении следует отметить, что повышение эффективности и результативности доходов бюджета муниципального образования достигается при комплексном использовании системы учета потребности в

предоставлении муниципальных услуг, стандартизации муниципальных услуг, а также при использовании стандарта в качестве муниципальных услуг, как основы при разработке механизмов формирования нормативов стоимости муниципальных услуг, и расчете полной стоимости каждой муниципальной услуги.

Использованные источники:

1.Абанкина, И.В. Бюджетное финансирование образовательных учреждений: структура и источники денежных средств // Вопросы статистики. 2012. - N°7. Ь-С. 45-52.

2.Абрамов, Р.А. Особенности бюджетного финансирования инноваций в регионах // Финансы и кредит. - 2012. - N°37. - с. 25-29.

Ханнанова Т.Р., к.ю.н.
профессор, заведующий кафедрой государственного и муниципального управления и права
Исангулова Д.Р.
студент 5 курса
специальность государственное и муниципальное управление
ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа

ИНСТИТУТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН: ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

Российская Федерация является одной из восьми стран с крупнейшей экономикой в мире. И, как любому гиганту, нашей стране необходимо активно прививать в различные отрасли своей экономики, науки и культуры элементы инновационного развития. С целью активизации инновационного процесса в России в июле 2008 года был создан Институт Инновационного Развития (ИИР). Это российская неправительственная организация, работа которой направлена на разработку инновационных технологий в важнейших отраслях жизни общества и государства.

В федеральном законе от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 22.12.2014) «О науке и государственной научно-технической политике» предусмотрены, следующие формы поддержки ИИР:

- льготы по налогам, сборам, таможенным платежам;
- предоставление образовательных услуг;
- информационная и консультационная поддержка;
- содействие в формировании проектной документации;
- финансовое обеспечение (включая субсидии, гранты, кредиты, займы, гарантии, взносы в уставный капитал);
- формирование спроса на инновационную продукцию;
- реализация программ, подпрограмм;
- поддержка экспорта;
- обеспечение инфраструктуры [1].

В настоящее время в Республике Башкортостан около 110 предприятий выпускают инновационную продукцию, в научном секторе действуют свыше 60 организаций, в том числе научно-исследовательские институты, конструкторские организации, проектно-конструкторские подразделения крупных промышленных предприятий и прочие организации [4].

Основу государственного сегмента науки составляют учреждения Академии наук Республики Башкортостан и Уфимского научного центра Российской академии наук, государственные вузы и научно-исследовательские институты.

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» проводят исследования по развитию инновационных процессов в регионах, по данным исследования за 2014 год, Республика Башкортостан занимает 13 место по развитию инновационных процессов в России [2].

Основными отрицательными тенденциями развития институтов инновационного развития в Республике Башкортостан это:

1) недостаточно высокий уровень инновационного развития республики, связанный как с небольшим объемом затрачиваемых на инновационное развитие средств, так и вследствие малого промежутка времени, поскольку формирование эффективной инновационной экономики – процесс долговременный и высокозатратный.

2) недостаточная ориентация научного сектора на потребности экономики. Несмотря на наличие достаточно высокого спроса на технологические инновации, более чем в 2 раза превышающего предложение продукции научно-исследовательского сектора, в видовой структуре затрат наблюдается недостаток прикладных исследований и разработок на фоне высокой доли затрат на фундаментальные исследования, что значительно отличает республику от инновационно-активных субъектов РФ.

4) недостаточное финансирование инновационной деятельности. Основные трудности в реализации инновационного потенциала связаны как с ограниченностью бюджетного и внебюджетного финансирования, в том числе заемных средств, так и с постоянным дефицитом денежных средств организаций, не оставляющих ресурсов для инновационной деятельности.

Причина такого низкого результата то, что стимулирование развития инновационной деятельности в республике происходит «сверху вниз» формальным образом и исключает оценку готовности населения к инновациям. В итоге, население, являясь конечным потребителем результатов инновационной деятельности, остается в стороне. По данным социологических исследований, каждый четвертый взрослый житель региона оценивает личный уровень инновационного потенциала как высокий, каждый второй как средний, а каждый четырнадцатый как низкий [3].

Государственная региональная инновационная политика реализуется мобилизационным образом: мобилизуются наличные и потенциальные ресурсы. Однако, процессы в инновационной сфере региона протекают

недостаточно эффективно. В научном секторе наблюдается сокращение персонала занятого научными исследованиями и разработками. Объем затрат на НИР в республике составляет 0,5–0,6% от ВРП. Развитые в инновационном отношении страны расходуют в среднем 2-5% [3].

Также существует проблема нечеткого разделения функций между федеральной и региональной властью, относительно совместного стратегического развития региональной и национальной инновационных систем.

Эффективной работе ИИР в республике мешает также отсутствие института экспертов в сфере создания инновационных систем. Это в первую очередь связано с тем, что не только в Республике Башкортостан, но и в целом в России отсутствуют опробованные модели инновационных систем. Конечно финансовые институты развития и банки проявляют интерес к коммерциализации системных проектов. Но для них важно видение стратегии развития отраслей промышленности, которое без участия государства вряд ли можно сформулировать.

Именно поэтому, для активизации институтов инновационного развития необходима государственная поддержка разработки и внедрения конкурентоспособных продуктов, обязательно основанных на патентоспособных изобретениях. Важно разработать систему предоставления льгот и субсидий предприятиям, производящим подобные продукты, поскольку они несут большие расходы и риски, нежели сами изобретатели.

Использованные источники:

1. О науке и государственной научно-технической политике [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 22.12.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Гохберг, Л.М. Рейтинг инновационного развития субъектов РФ [Текст]: Статистический сборник. Выпуск 2 / Л.М.Гохберг. - Москва.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. – 88 с.
3. Лавренюк, Н. М. Социокультурный потенциал модернизации и инновационного развития Республики Башкортостан [Текст] / Н.М. Лавренюк // Сборник материалов VIII Всероссийской научно-практической конференции по программе "Социокультурная эволюция России и ее регионов".- Уфа, АН РБ, Гилем, 2012.- С. 210 – 217.
4. Официальный сайт Института Инновационного Развития [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://institute-innovation.ru/
5. Официальный сайт Башкортостанстат [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://bashstat.gks.ru

Харисова Ю.Г.
Шутько Г. Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»
Россия, г. Уфа

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Малый и средний бизнес (МСБ) является важнейшим сегментом экономики, развитие которого обеспечивает экономическую, социальную и политическую стабильность страны. Именно он играет одну из ведущих ролей при переходе к экономике, ориентированной на инновации.

Несмотря на все стремления государства создать благоприятные условия для развития МСБ, в России, по-прежнему, существует множество проблем, сдерживающих этот процесс. Основной проблемой выступает недостаток собственных средств у малых и средних предприятий, что во многом обусловлено ограниченным доступом малого и среднего бизнеса к банковскому кредитованию.

Кредитование малого и среднего бизнеса – сравнительно новое и довольно рискованное направление деятельности банков. Между тем, интерес российских банков к малому и среднему бизнесу постоянно возрастает. Малый и средний бизнес по соотношению рисков и доходности становится для банков одним из наиболее привлекательных сегментов, имеющих большой потенциал для развития.

Проблема финансирования важного для развития национальной экономики сегмента - малого и среднего предпринимательства (МСП) - является в современных условиях одной из наиболее актуальных, но в экспертном сообществе по-прежнему поднимается вопрос о недоступности кредитных ресурсов для малых и средних предприятий, реализующих инвестиционные проекты в неторговой и не сырьевой сферах [1].

По данным Росстата и ФНС России, по состоянию на 1 января 2013 г. в Российской Федерации зарегистрировано 6037 тыс. субъектов МСП, в которых занято 17 729,2 тыс. человек. Каждый четвертый работник в России занят в секторе МСП. При этом на предприятиях (у юридических лиц) работает 12,2 млн человек (69,1%), у индивидуальных предпринимателей - 5,45 млн человек (30,9%).

Доля продукции и услуг, производимых субъектами МСП, в общем объеме продукции и услуг, производимых предприятиями страны, составляет около 25%.

Вместе с тем в первом полугодии 2013 г. в развитии малого и среднего предпринимательства зафиксирован ряд негативных тенденций.

Согласно данным ФНС России за период с 1 января по 1 июля 2013 г. число индивидуальных предпринимателей сократилось на 474,1 тыс. человек (11,5%).

В I квартале 2013 г. по сравнению с тем же периодом 2012 г., согласно данным Росстата, на 1,5% сократилось количество малых предприятий, на 3,4% - количество средних и на 0,8% - численность занятых на средних предприятиях работников [2].

Анализ банковского кредитования сектора МСП в 2013 г. показывает, что этот сегмент рынка продолжает динамично развиваться. Так, по данным Банка России, по состоянию на 1 декабря 2013 г. объем вновь предоставленных кредитов субъектам МСП в целом по Российской Федерации достиг 7176 млрд руб., что на 16% превышает показатель аналогичного периода прошлого года (6177 млрд руб.).

Анализ предложения банковских услуг в сфере кредитования малого и среднего бизнеса показывает, что условия кредитования МСБ в настоящее время становятся более гибкими, программы кредитования все больше отвечают потребностям бизнеса.

Объем кредитного портфеля субъектов МСП на 1 декабря 2013 г. также вырос и составил 5163 млрд руб., увеличившись на 15,4% представлена в виде таблицы 1.

Общая сумма задолженности по кредитам, предоставленным субъектам МСП в Российской Федерации (тыс. руб.)

Заемщики	На 01.12.2012	На 01.01.2013	На 01.12.2014	за 12 мес., %
Юридические лица и ИП	19 492 370	19 580 175	22 503 827	15,40
в т.ч. МСП	4 471 152	4 493 760	5 163 343	15,50
Физические лица	7 541 685	7 711 630	9 730 395	29,0
Доля сектора МСП	16,54%	16,47%	16,02%	-0,52

При этом существенными темпами растет спрос на новые кредиты сроком свыше 1 года (спрос на кредиты сроком до 1 года не увеличился), а также спрос на пролонгацию ранее выданных кредитов. По прогнозам в ближайшие 3 - 6 месяцев спрос вырастет еще на 20% [3].

По итогам 2014 года ожидает замедления темпов прироста портфеля кредитов МСБ до 8-10% по оптимистичному сценарию. Данный сценарий предполагает прирост реального ВВП на 0,5% до конца 2015 года, а также не ухудшение ситуации с ликвидностью в банковском секторе. В результате объем кредитования МСБ вырастет на 8-10% (против 15% за 2013 год) и составит на начало 2015 года 5,6-5,7 трлн. руб. В случае отрицательных темпов прироста реального ВВП по итогам года в сочетании с дальнейшим снижением платежеспособности заемщиков, рынок кредитования МСБ прибавит не более 6%, а его объем приблизится к отметке в 5,5 трлн руб. Поддержку рынку могут оказать кредиты на тендеры для МСБ, а также ожидаемый рост импортозамещающего производства на фоне применения Правительством РФ ответных «продуктовых» санкций. [4].

Таким образом, вопрос доступности кредитования для субъектов МСП по-прежнему стоит очень остро. Главные проблемы, которые испытывают предприниматели, это высокие процентные ставки и отсутствие надежного залогового обеспечения.

Использованные источники:

1. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика: Учебное пособие / Под ред. В.Я. Горфинкеля. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010. - 349 с.
2. Учет на предприятиях малого бизнеса: Учебное пособие / М.А. Вахрушина, Л.В. Пашкова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010. - 381 с
3. Банковское кредитование: Учебник / А.М. Тавасиев, Т.Ю. Мазурина, В.П. Бычков; Под ред. А.М. Тавасиева. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 656 с.
4. Казакова Н.А Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски [Текст]: Учебное пособие / Н.А. Казакова. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 208 с.

Харисова А.Д.
студент 6го курса
Насырова А.М.
студент 6го курса
Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы социальной политики предприятия, а также влияние кадровой политики на трудовую дисциплину. Разработаны мероприятия по снижению количества прогулов сотрудников в целях улучшения использования трудовых ресурсов предприятия.

Ключевые слова: персонал, кадровая политика, трудовая дисциплина.

Оценка и управление персоналом представляют собой важную и неотъемлемую часть системы управления предприятием. Отбор, составление штатного расписания, аттестация, обучение и продвижение сотрудников планируются в соответствии с общим пониманием целей и задач деятельности предприятия и отражаются в его кадровой политике. [4, с. 128]

Под кадровой политикой организации понимается, во-первых, система принципов и норм, которые должны быть осознаны и определенным образом сформулированы, приводящих трудовые ресурсы в соответствие со стратегией предприятия; во-вторых, набор конкретных правил, пожеланий и ограничений во взаимоотношениях людей и предприятия, например, в отдельных организациях на работу принимаются сотрудники только с высшим образованием.[4, с. 130]

Дополнением кадровой политики организации служит стратегия

управления персоналом или кадровая стратегия, то есть набор основных принципов, правил и целей работы с персоналом, конкретизированных с учетом типов организационной стратегии, организационного и кадрового потенциала, а также типа кадровой политики конкретной организации.

На одном из коммерческих предприятий Уфы - ЗАО ПП «Весна» была проведена проверка по трудовой дисциплине работников предприятия.

Важнейшей косвенной характеристикой для ЗАО ПП «Весна» является трудовая дисциплина.

Неявки на работу по уважительной причине не являются непосредственным показателям дисциплины. Вместе с тем они могут свидетельствовать о наличии в организации факторов, способствующих высокому уровню стресса у работников, следствием чего и является повышение уровня их заболеваемости.

Что касается трудовой дисциплины в ЗАО ПП «Весна» ведется статистика количества прогулов. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ прогулов ЗАО ПП «Весна» за 2012-2014 гг.

Наименование показателя	2012	2013	Темп роста за 2013, %	2014	Темп роста за 2014, %
1	2	3	4	5	6
1. Количество прогулов рабочих	45	39	86,67	16	41,03
2. Количество прогулов ИТР	3	2	66,67	1	50,00
3. Всего количество прогулов	48	41	85,42	17	41,46
Удельный прогулов к общей численности	0,35	0,33	93,55	0,30	93,29

Из данных таблицы 1 видно, что количество прогулов на предприятии снижается.

На ЗАО ПП «Весна» утверждены правила внутреннего трудового распорядка.

Правилами внутреннего распорядка предусматриваются поощрения, но для материального стимулирования в рыночной экономике этого явно недостаточно.

Анализ социальной политики организации следует проводить в тесной связи с изучением выполнения плана социального развития по следующим группам показателей;

- улучшение условий труда и укрепление здоровья работников;
- улучшение социально-культурных и жилищно-бытовых условий.

Для анализа используют такие формы плана экономического и социального развития, как повышение уровня квалификации и образования кадров, основные показатели по улучшению условий и охраны труда, укреплению здоровья работников, план улучшения социально - культурных

и жилищно-бытовых условий работающих и членов их семей; коллективный договор в части социальной защиты работников предприятия и пенсионеров, а также отчетные данные о выполнении намеченных мероприятий по социальному развитию предприятия и повышению уровня социальной защищенности членов трудового коллектива.

Для оценки мероприятий по улучшению условий труда и укреплению здоровья работников в ЗАО ПП «Весна» используются следующие показатели:

- обеспеченность рабочих санитарно-бытовыми помещениями;
- уровень санитарно-гигиенических условий труда;
- процент работников, имеющих профессиональные заболевания;
- процент общей заболеваемости работников;
- процент работников, поправивших свое здоровье в санаториях, профилакториях, домах отдыха, по туристическим путевкам и т.д. [3, с. 344]

Использованные источники:

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. - М.: Гардарика, 2012.-296с.
2. Рафикова Р.Р. Управление трудовой карьерой молодых специалистов / Р.Р. Рафикова, А.А. Рабцевич // Молодой ученый. - 2013. - №2. С.178-180.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: ООО «Новое знание», 2010. – 389с.
4. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. - 2-е изд. , перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ, 2001. - 560 с.

Харисова Ю.Г.
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»
Россия, г. Уфа

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГРАНТА»)

Аннотация: в статье рассказывается о кредитование малого бизнеса как инструмент антикризисного управления, а также проведен вертикальный и горизонтальный анализ предприятия по которому предлагается меры антикризисного проекта.

Ключевые слова: предпринимательство, имущество, нанесенный ущерб, кризисная ситуация, организация, антикризисный проект.

В антикризисном управлении актуальность финансового анализа обуславливает влиянием внутренних и внешних факторов на хозяйствующие субъекты, которые делают финансовую устойчивость большинства предприятий неудовлетворительной и мешают их благоприятному функционированию. Сложности добавляет тот факт, что большинство организаций потеряли государственную поддержку в связи с изменением формы собственности и как следствие стали уязвимы перед сложившийся

обстановкой [1].

Главное отличие реструктуризации предприятий от других способов преодоления неплатежеспособности и нерентабельности заключается в том, что антикризисное управление преодолевающими убыточность компаниями реализуется посредством разработки и осуществления комплексных программ реструктуризации. Такое программно-целевое антикризисное управление обретает четко выраженное единство задач и способов достижения заданных ориентиров, увязку намеченных рубежей с предполагаемыми ресурсами [2].

Организации малого бизнеса особенно остро подвержены различным кризисным ситуациям. Такие проекты как нотариальные конторы, парикмахерские, салоны красоты могут также быстро обанкротиться, как и продвинуться вперед. Учитывая небольшой товарооборот и прибыль для таких организаций, любой кризис или человеческая ошибка могут оказаться «роковыми». Одна форс-мажорная ситуация может перечеркнуть все предыдущие финансовые успехи фирмы (например, пожар или уход ценного сотрудника). Страхование бизнеса такого уровня помогает в критических ситуациях помочь организации пережить кризисную ситуацию и продолжить свою деятельность.

Таблица 1 Горизонтальный анализ баланса организации ОАО «ГРАНТА»

Показатели	На конец 2011г., тыс.руб	На конец 2012г., тыс.руб	На конец 2013г., тыс.руб	2012г. к 2011г.	2013г. к 2011г.
АКТИВЫ I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Основные средства	24 079 592	24 475 364	23 300 834	101,64	96,77
Финансовые вложения	13019225	16842995	12817348	129,37	98,45
Прочие внеоборотные активы	3 513 793	4 548 667	4 172 183	129,45	118,74
Итого по разделу I	40 612 610	45 867 026	40 290 365	112,94	99,21
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	11 056 408	16 619 011	17 116 756	150,31	154,81
Дебиторская задолженность	16 704 978	14 262 522	14 635 238	85,38	87,61
Денежные средства	7 429 116	4 018 076	3 837 929	54,09	51,66

Итого по разделу II	35 190 502	34 899 609	35 589 923	99,17	101,14
БАЛАНС	75 803 112	80 766 635	75 880 288	106,55	100,10
ПАССИВ III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал	35 361 478	35 361 478	35 361 478	100,00	100,00
Переоценка внеоборотных активов	7 317 260	7 266 874	6 994 479	99,31	95,59
Добавочный капитал	184 418	184 418	184 418	100,00	100,00
Резервный капитал	322 982	326 315	571 142	101,03	176,83
Нераспределенный прибыль	-4 258 739	-60 492	1 534 915	1,42	-36,04
Итого по разделу III	38 927 399	43 078 593	44 646 432	110,66	114,69
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	13 290 737	12 272 408	10 288 441	92,34	77,41
Прочие обязательства	2 676 008	1 860 607	1 879 165	69,53	70,22
Итого по разделу IV	15 966 745	14 133 015	12 167 606	88,52	76,21
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	5 717 274	2 256 922	5 716 420	39,48	99,99
Кредиторская задолженность	19 293 097	18 372 482	20 735 068	95,23	107,47
Доходы будущих периодов	240 883	343 574	551 814	142,63	229,08
Оценочные обязательства	502 641	737 087	481 182	146,64	95,73
Итого по разделу V	25 753 895	21 710 065	27 484 484	84,30	106,72
БАЛАНС	80 648 039	78 921 673	84 298 522	97,86	104,53

Из таблицы 1 видно, что валюта баланса по сравнению с 2011 годом уменьшилась на конец 2013 года на 4,53 или на 36504834 тыс.рублей.

В 2013 году по сравнению с 2011 годом в составе внеоборотных активов наблюдается следующие изменения :

- основные средства уменьшились на 3,23 % или на 778758 тыс.руб.
- финансовые вложения уменьшились на 1,55% или на 201877 тыс.руб.
- прочие ВОА увеличились на 18,74% или на 658390 тыс.руб.

Оборотные активы на конец 2013 года увеличились по сравнению с 2011 годом на 1,14% или на 399421 тыс.руб. В составе произошли такие изменения:

- запасы увеличились на 54,81% или на 6060348 тыс.руб.
- дебиторская задолженность уменьшилась на 12,39% или на 2069740 тыс.руб.
-денежные средства уменьшились на 48,34% или на 3591187 тыс.руб.

Увеличение в 3 разделе баланса объемов статей резервный капитал и нераспределенная прибыль, уменьшение объема дебиторской задолженности являются положительными моментами в изменениях данного баланса.

Снижение объемов основных средств, уменьшение остатков кредиторской задолженности дебиторской являются негативными моментами. Бухгалтерский баланс является частично удовлетворительным.

Таблица 2 Вертикальный анализ баланса организации ОАО «ГРАНТА»

Показатели	На конец 2011г, тыс.руб	На конец 2012г, тыс.руб	На конец 2013г, тыс.руб	Изменения	
				2012г. к 2011г.	2013г. к 2011г.
АКТИВЫ I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Основные средства	29,52	30,29	27,04	0,77	-2,48
Финансовые вложения	15,96	20,84	14,87	4,88	-1,09
Прочие внеоборотные активы	4,31	5,63	4,84	1,32	0,53
Итого по разделу I	49,79	56,76	46,75	6,97	-3,04
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	13,56	20,56	19,86	7,00	6,30
Дебиторская задолженность	20,48	17,65	16,98	-2,83	-3,50
Денежные средства	9,11	4,97	4,45	-4,14	-4,66
Итого по разделу II	43,15	43,18	41,29	0,03	-1,86
БАЛАНС	100	100	100		

ПАССИВ III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал	43,36	43,76	41,03	0,40	-2,33
Переоценка внеоборотных активов	8,97	8,99	8,12	0,02	-0,85
Добавочный капитал	0,23	0,23	0,21	0,00	-0,02
Резервный капитал	0,40	0,40	0,66	0,00	0,26
Нераспределенный прибыль	-5,22	-0,07	1,78	5,15	7,00
Итого по разделу III	47,74	53,31	51,80	5,57	4,06
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	16,30	15,19	11,94	-1,11	-4,36
Прочие обязательства	3,28	2,30	2,18	-0,98	-1,10
Итого по разделу IV	19,58	17,49	14,12	-2,09	-5,46
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	7,01	2,79	6,63	-4,22	-0,38
Кредиторская задолженность	23,65	22,73	24,06	-0,92	0,41
Доходы будущих периодов	0,30	0,43	0,64	0,13	0,34
Оценочные обязательства	0,620	1	0,5600	0,290	-0,0600
Итого по разделу V	31,58	26,86	31,89	-4,72	0,31
БАЛАНС	100	100	100		

Рассмотрим структуру баланса по таблице 2 на конец 2013 года. В структуре активов удельный вес занимают 46,75%,а оборотные активы занимают 41,29%.

Рассмотрим наиболее подробно структуру внеоборотных активов наибольший удельный вес занимает основные средства 27,09 % , финансовые вложения составляет 14,87%, прочие ВОА 4,84% .

В структуре оборотных активов наибольший удельный вес занимают запасы 19,86% и дебиторская задолженность 16,98%.Удельный вес остальных статей оборотных активов невелик, так денежные средства

4,45%.

В структуре пассива наибольший удельный вес оставляет капитал и резервы 51,81%, далее краткосрочные обязательства 31,89%, долгосрочные обязательства 16,3%,уставной капитал 41,03%.

В структуре долгосрочных обязательств 11,94% занимают заемные средства. В структуре краткосрочных обязательств наибольший удельный вес занимает кредиторская задолженность 24,06%, заемные средства 6,63%, а доходы будущих периодов и оценочные обязательства около 0,6%.

Увеличение доли нераспределенной прибыли (на 7%) в объеме собственного капитала, увеличение доли резервного капитала (на 0,26%) и рост удельного веса доходов будущих периодов (на 0,34%) являются положительным моментом.

Снижение доли наиболее стабильной части заемного капитала долгосрочных обязательств на 4,5% рост доли остатка кредиторской задолженности на 0,41% является негативным последствием.

Таблица 3 Показатели рентабельности ОАО «ГРАНТА»

Показатели	2012 г. ,%	2013 г. ,%	Изменение, %
Рентабельность реализованной продукции	16,50	14,14	-2,36
Рентабельность производства	14,45	6,60	-7,85
Рентабельность совокупных активов	15,26	7,30	-7,96
Рентабельность собственного капитала	10,12	4,69	-5,43
Рентабельность инвестиций	7,23	3,49	-3,74
Рентабельность продаж	3,75	1,92	-1,83

Все показатели рентабельности уменьшились в отчетном году по сравнению с 2012 годом. За 2013 год показатели рентабельности снизились и находятся на уровне, ниже норматива (10-15%).Наибольшее уменьшение наблюдается на показатели рентабельности производства и рентабельность совокупных активов. Рентабельность снизилась на 7,85 и составила 6,60%,рентабельность совокупных активов 7,96 и составила 7,30%. Наименьшее уменьшение наблюдается в показателе рентабельности продаж, уменьшилось всего на 1,83% и составила. Показатели рентабельности на уровне 1,92% до 14,14%.

Согласно проведенному выше анализу и устранения отрицательных моментов необходимо воспользоваться антикризисным проектом который предлагает сократить налоговые ставки для СМБ, работающих в регионах РФ по упрощенной системе налогообложения на 5% (для налогов с оборота) и 10% (для налогов с доходов за вычетом расходов) [3].

Важнейшая цель антикризисной программы - устойчивость работы

предприятия, что проявляется не только в достижении требуемых показателей платежеспособности и доходности, но и в поддержании их уровня, предотвращающего повторный кризис.

При разработке и реализации антикризисных программ важно обращать внимание на повышение их эффективности, т.е. лучшее использование выделяемых ресурсов. Критерий эффективности - отношение приращения чистого дохода предприятия, получаемого за счет инвестирования программы, к объему инвестиций. Показателем эффективности может служить также срок окупаемости вложений.

Поскольку научных и практических разработок антикризисных программ компаний недостаточно, приходится ориентироваться на общие положения методологии программно-целевого управления, методику формирования целевых федеральных программ, а также опыт реструктуризации промышленных предприятий. В то же время при определении структуры программы, включаемых в нее мероприятий, показателей, ресурсных источников и способов управления ее разработкой и реализацией необходимо иметь в виду специфику отрасли.

Формированию антикризисной программы должен предшествовать обстоятельный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его активов и пассивов, дебиторской и кредиторской задолженности, обеспеченности собственными средствами, существующих и возможных заказов, спроса и цен на продукцию и услуги. Это позволяет выявить причины кризисного состояния, наметить способы его преодоления.

Таким образом, снижение налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса в России, а также повышение предельных лимитов выручки будет способствовать развитию предпринимательской деятельности на территории государства, которое является основным антикризисным инструментом.

Использованные источники:

1.Ефимов О.Н. Страховое дело [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные,— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 177 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/23088.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

2. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка и прогноз [Текст] : учебник / Т.И. Григорьева. – М. : ЮРАЙТ, 2011. – 462 с.

3.Короткова, Э.М. Антикризисное управление [Текст]: учебник / Э.М. Короткова. – М. : ИНФА-М, 2009. – 618 с.

Харисова Ю.Г.
Путятинская Ю.В.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»
Россия, г. Уфа

ОПЦИОННАЯ ОЦЕНКА ФИРМ, СВЯЗАННЫХ С РАЗРАБОТКОЙ ФИРМ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

Аннотация: в статьи рассказывается про определение основных особенностей оценки обоснованной рыночной стоимости при использовании современной методики оценки компаний и инвестиционных проектов с помощью реальных опционов.

Ключевые слова: реальный опцион, инвестиционный проект, лицензия, проект.

Оценка применения методик дисконтированных денежных потоков, обычно оценивается на основе фирм, связанные с инвестициями в разработку и добычу природных ресурсов (рудники, нефтяные резервы и т.п.). Применение этих методик может оказаться не вполне положительным аспектом, поскольку они не учитывают особенности опционных характеристик, которыми владеют фирмы как оставление объекта инвестиций разрабатываемого ресурса нетронутым в случае, если цена добываемого ресурса снижается и полная его эксплуатация (максимальная добыча) в случае, когда цена ресурса повысится.

Теория опционного ценообразования может быть использована применительно к оценке отдельных инвестиций, связанных с добычей природных ресурсов, фирм владеющих портфелями инвестиций в природные ресурсы (нефтяные компании) [1].

Метод реальных опционов, который основан на предложении оценке инвестиционных проектов, что любая инвестиционная возможность для компании может быть представлен как финансовый опцион. Таким образом компания имеет право, а не обязательство создать или приобрести активы в течение некоторого времени.

Существует две группы дополнительных возможностей, содержащихся в инвестиционном проекте. Первая из них – возможности изменения параметров инвестиционного проекта с течением времени. Вторая группа возможностей характеризует внешнюю сторону проекта, т.е. выполнение одного проекта делает возможным другой проект, который был бы невозможен без завершения первого [2].

Таким образом, многие инвестиционные проекты содержат различные виды опционов. К примеру, компания рассматривает возможность приобретения лицензии на разработку месторождения нефти на конкретном участке земли. Но на данный момент стоимость добычи нефти в этом месте не окупится доходами от её реализации, поэтому такой проект выглядит

убыточным. С другой стороны, принимая во внимание, что цены на нефть на мировом рынке подвержены серьёзным колебаниям, несложно предположить, что через год или два они резко вырастут и разработка месторождения принесёт значительную прибыль. В таком случае лицензии на разработку нефти даёт компании право реализовать проект, если условия для этого будут благоприятны. Другими словами, лицензию, компания приобретает реальный опцион.

Главное условие это правильно различать реальный опцион и выбор. Если у компании нет возможности осуществлять проект поэтапно или в случае неудачи выйти из проекта до его завершения, минимизировав потери, то в таком случае компания сталкивается с выбором (инвестировать сейчас или нет), не содержащим реальных опционов.

Основной характеристикой проекта, которая повышает его стоимость является неопределённость. Более рискованный проект, при прочих равных условиях, обеспечивает наибольшую доходность, а опцион отказа позволяет хеджировать риск ухудшения ситуации (чем больше риск, - тем больше стоит право отказа и сам проект). Высокая неопределённость проекта заключается и в возможности делать сверхоптимистичный прогноз развития событий с определённой вероятностью, соответственно за счёт учёта опциона на расширение стоимость проекта сильно увеличивается [3].

Таким образом, метод оценки реальными опционами показывает значимость стратегической гибкости компаний, которая играет существенную роль отраслях, имеющих изменчивые факторы, которые могут сильно влиять на результаты деятельности и снижать стоимость. В связи с этим, собственникам компаний и инициаторам проектов приходится самим искать выбирать оптимальные методы максимизации стоимости своего капитала и привлекательности проекта для стороннего инвестора, а гибкость в принятии управленческих решений рассматривать как актив компании, который может быть учтён в стоимости. Реализовать данный подход на практике может метод реальных опционов как дополнительный инструмент в любом переговорном процессе, начиная от обоснования инвестиционной привлекательности и заканчивая обсуждением сделки о продаже компании. Ведь в большинстве случаев, когда дополнительные возможности оцениваются лишь качественно, на уровне интуиции, они могут просто отбрасываться и не учитываться при сравнении количественных параметров оценки проекта.

Использованные источники:

1.Грязнова А.Г. Оценка бизнеса [Текст]: учебник / А.Г. Грязнова М.: Финансы и статистика, 2002.— 17 с.

2.Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д. Стоимость компаний: оценка и управление. [Текст]: учебник / Д.Коупленд М.: Олимп-Бизнес, 2004.-33 с.

3.Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов [Текст]: учебник / С. Шмидт М.: Банки и биржи ЮНИТИ, 2002.- 154 с.

Харисова Ю.Г.
Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»
Россия, г. Уфа

НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К НЕГОСУДАРСТВЕННЫМ ПЕНСИОННЫМ ФОНДАМ

Негосударственный пенсионный фонд (НПФ) — особая организационно-правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения, исключительными видами деятельности которой являются:

- деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению, участников НПФ в соответствии с договорами негосударственного пенсионного обеспечения (НПО)
- деятельность в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию в соответствии с Законом «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» и договорами об обязательном пенсионном страховании (ОПС)
- деятельность в качестве страховщика по профессиональному, пенсионному страхованию в соответствии с федеральным законом и договорами о создании профессиональных пенсионных систем (в настоящий момент не осуществляется по причине отсутствия соответствующего законодательства) [1].

Министерство финансов предлагает новые требования к фондам, осуществляющим деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению и страхованию. Ведомство подготовило соответствующий законопроект. Документ, в частности, обязывает НПФ создавать гарантийные фонды, а также устанавливает требования к руководителям НПФ и величине денежной оценки имущества. Проект закона предусматривает внесение изменений и дополнений в Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах». В частности, уточняются требования к руководителю исполнительного органа фонда.

Банк России к 31 июля 2014 года согласовал акционирование 25 негосударственных пенсионных фондов. В них сосредоточено около 78 процентов всех пенсионных накоплений и клиентов НПФ по обязательному пенсионному страхованию. В 2015 году фонды смогут получать «замороженные» ранее накопления [2].

В конце 2014 года процедуру акционирования прошли более 45 НПФ, в которых сосредоточено порядка 90% пенсионных накоплений. Первыми процедуру акционирования завершили крупнейшие участники рынка, которые в ближайшее время вступят в систему гарантирования. Поэтому почти все средства за 2013 год, которые были заморожены, будут перечислены в фонды до конца первого квартала 2015 года. Рынок ожидает

увеличения активов на 525,9 млрд рублей. Это средства по переходной кампании из ПФР в НПФ за 2013 год и взносы за 2 полугодие 2013 года. Приток более 0,5 трлн рублей пенсионных накоплений обеспечит рынку увеличение до 2,8 трлн рублей к концу 2015 года.

Согласно закону об акционировании НПФ, принятом Госдумой в декабре 2013 года, в течение 2014 года года негосударственные фонды должны быть до 1 января 2016 года преобразованы из некоммерческих организаций в акционерные общества, либо ликвидированы. Законом установлен минимальный размер собственных средств НПФ. Их объем должен составлять не менее 150 миллионов рублей, а размер уставного капитала — не менее 120 миллионов рублей. С 1 января 2020 года требования повышаются до 200 и 150 миллионов рублей соответственно [3].

Законопроект уточняет и ряд других требований к НПФ, претендующих на работу с обязательным пенсионным страхованием. Ранее для участия в ОПС был необходим двухлетний опыт профильной деятельности в любой период существования фонда. После принятия поправок к системе смогут подключиться только активные участники рынка: в документе говорится, что участники ОПС должны иметь опыт работы на пенсионном рынке в течение последних двух лет [4].

Таким образом, принятие законопроекта позволит совершенствовать регулирование контроля и надзора за деятельностью фондов, а также повысить требования к фондам, осуществляющим деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению и страхованию.

Использованные источники:

1.Захаров М. Л., Тучкова Э. Г. Практический и научный комментарий к Закону Российской Федерации «О государственных пенсиях в Российской Федерации». М., 2014.- 110с.

2.Официальный сайт Центрального банка РФ: http://www.cbr.ru/

3.Официальный сайт Пенсионный фонд РФ: http://www.pfrf.ru/

4.Сираева Р.Р. Современные пенсионные системы: учебное пособие / Сираева Р.Р. – Уфа. : Башкирский ГАУ, 2012. – 256 с

Хасанова К. Р.
студент 4го курса
Ефимов О.Н.
доцент, преподаватель
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ОАО «СБЕРБАНК»

Аннотация: В настоящее время, в виду относительно слабого развития ипотечного кредитования и минимум наличия некачественных кредитов на рынке недвижимости России, представляется актуальным проанализировать его структуру и состояние, а также выявить возможные направления и

инструменты последующего эффективного развития.

Ключевые слова: ипотека, страхование, банковское кредитование, процентная ставка, ипотечные программы.

В современном мире ипотечное кредитование развивается и функционирует как долгосрочное финансирование жилищных программ, содействующее решению основных социально - экономических проблем в стране, а также снижающее инфляцию путем привлечения свободных денежных средств предприятий и граждан. Так как каждая семья и каждый отдельно взятый гражданин в России нуждается в приобретении собственного жилья.

Ипотечный кредит - денежные средства, которые предоставляются физическому лицу кредитным учреждением на основе кредитного договора или иным юридическим лицом на основе договора займа для приобретения в собственность жилого помещения под его залог или под залог иного жилого помещения.

Ипотечное кредитование населения на сегодняшний день является наиболее активно развивающейся банковской операцией, а также важным условием повышения качества жизни российских граждан.

Актуальность данной темы статьи состоит в том, что обеспечение жильем граждан РФ является одной из наиболее значимых социальных проблем, стоящих перед Российским государством на современном этапе его развития. Жилищный вопрос, несомненно, был и остается на сегодняшний день одним из самых актуальных. Жилищная проблема стоит перед 60% российских семей, в той или иной степени не удовлетворенных жилищными условиями. В 2012 году средний уровень обеспеченности жильем на душу населения составил 23 кв.м жилья. Этот показатель в 2 – 3 раза ниже, чем в развитых странах. Тогда, как, к примеру, в США данный показатель составил 75 кв.м, в Великобритании – 62 кв.м., в Германии – 45 кв.м. на душу населения.

Объектом исследования является отечественная система ипотечного кредитования. Предметом - организация ипотечного кредитования в ОАО «Сбербанк России». Это один из известных коммерческих банков России. В настоящее время в ряде областей банк является наиболее популярным на ипотечном рынке. Сбербанк России обладает огромной филиальной сетью и в настоящее время в нее входят 16 территориальных банков и 17 493 подразделений в 83 субъектах федерации Российской Федерации, расположенных на территории 11 часовых поясов.

Банк предлагает клиентам различные программы, по которым можно взять потребительские кредиты. Кредиты Сбербанка пользуются огромной популярностью у населения, так как банк придерживается в своей работе, серьезных принципов, позволяющих ему успешно работать в сфере финансов.

Проведем сравнительную характеристику. Возьмем два банка, которые предлагают ипотечные продукты.

Таблица 3 Основные характеристики ипотечных продуктов ОАО «Сбербанк России» [5]

Продукт	**Залог**	**Первонач. взнос, %**	**Ставка в руб.,%**	**Срок**
Приобретение готового жилья	Под залог кредитуемого/ иного жилого помещения	**15-20**	**14,5-17,5**	**До 30 лет**
Приобретение строящегося жилья				
Ипотека с господдержкой		**от 20**	**11,9-12,9%**	
Рефинансирование жилищных кредитов	**-**	**0**	**15,25-16,8**	
Ипотека плюс материнский капитал	Под залог кредитуемого помещения	**-**	**9,5 – 14**	
Военная ипотека			**12,5**	**До 15 лет**

Таблица 4 Основные характеристики ипотечных продуктов ОАО «Россельхозбанк»[4]

Продукт	Залог	Первонач. взнос, %	Ставка в руб.,%	Срок
12/12/12	приобретаемая недвижимость	от 12%	12%	до 12 лет
Военная ипотека	приобретаемая недвижимость	от 10%	от 10,5%	3-22 лет
Ипотека по двум документам	приобретаемая недвижимость	от 40%	12,4 – 14,5%	до 25 лет

Сравнивая два банка, можно выявить основные достатки ипотечного кредитования в Сбербанке.

Во-первых, банк ограничил максимальный возраст заемщиков пенсионным возрастом до 75 лет.

Во-вторых, Сбербанк широкий спектр продуктов ипотечного кредитования по сравнению с Россельхозбанком.

В-третьих, у банка срок выплаты кредита – до 30 лет.

Особое внимание в Сбербанке уделяется страхованию ипотечных кредитов. Ипотечное страхование содержит в себе несколько направлений.

Титульное страхование защищает статус обладателя собственности. На рынке недвижимости часто встречаются мошенники, продающие одну и ту же квартиру нескольким лицам. При наступлении страхового случая застрахованному лицу будет выплачена равноценная компенсация за потерянное право обладания собственностью. Сумма страховки равна 0,2-0,7% от стоимости кредита [1].

Страхование жилья производится на случай пожаров, затоплений,

действия третьих лиц, взрывов, наводнений и т.д. Если купленная по кредиту квартира будет повреждена — страховщики будут обязаны компенсировать все потери. За это придётся заплатить 0,3-0,5% от стоимости кредита.

Страхование жизни и здоровья заёмщика производится с целью уменьшения банковских рисков. За длительное время клиент банка может умереть или потерять трудоспособность. В данном случае банку будут выплачены оставшиеся по кредиту средства, а собственность перейдёт к заёмщику либо его наследникам. Стоимость этого вида страховки составляет от 0,3 до 1,5% [2], [3].

Для совершенствования ипотечного кредитования в ОАО «Сбербанк» необходимо решить ранее выявленные проблемы. В данных целях следует ввести следующие мероприятие: по нашему мнению, необходимо создать страховой договор по ипотечному страхованию.

Как утверждают исследователи, страховые (перестраховочные) договоры должны найти широкое применение при ведении ипотечного страхования, когда размеры ущерба могут достигать значительных величин, превышающих финансовые возможности отдельных страховщиков. Процедура взаимного контроля в страхование позволяет избежать возможных проблем и неточностей, связанных с выплатой страхового возмещения страховыми компаниями.

Таким образом, осуществление данного мероприятия поможет ОАО «Сбербанк» усовершенствовать не только ипотечное кредитование, а также расширить спектр предоставляемых продуктов и услуг, круг заемщиков, увеличить доход банка благодаря введению новых операций и повысить спрос на ипотечном рынке.

Использованные источники:

1. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAPLAMBERTAcademicPublishingGmbH&Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrucken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.
2. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - ScienceBookPublishingHouse, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.
3. Ипотека в цифрах [Электронный ресурс] / Аналитический центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации. – Режим доступа:http://rusipoteka.ru. – 1.11.2014.
4. Ипотечное жилищное кредитование [Электронный ресурс] / Официальный сайт ОАО «Россельхозбанк». – Режим доступа:http://www.rshb.ru/. 25.10.2014.
5. Ипотечные кредиты [Электронный ресурс] / Официальный сайт ОАО «Сбербанк». – Режим доступа: http://www.sberbank.ru/bashkortostan/ru/person/credits/home/mot/. – 25.10.2014.

Хасанова Г.А.
студент 3-го курса
Институт экономики, финансов и бизнеса
БашГУ
Ибрагимова З.Ф., к.э.н.
доцент
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ВО ФРАНЦИИ

Зарубежная государственная политика реализуется посредством индикативного планирования. В настоящий момент в научной литературе существует несколько подходов к определению этого понятия:

1) индикативное планирование — это государственное планирование при сохранении самостоятельности предприятий.[4] Данное определение опирается на опыт Китая;

2) индикативное планирование — это информационное ориентирование частных предприятий и стимулирование их к выполнению задач, формулируемых государством[5]. Такой подход широкое распространение получил в Японии;

3) индикативный план содержит обязательные задания для государственных предприятий в форме государственного заказа, лимитов и т.д., а частные предприятия вынуждены подстраиваться под действия государства;[1]

4) индикативный план — это механизм равноправного взаимодействия государственных институтов и хозяйствующих субъектов.[3] Такой вид планирования был характерен для французской практики.

Индикативное планирование во Франции представляет собой механизм координации действия и интересов государства и других экономических объектов. Правительство в основном влияет на экономические процессы путем координации и обмена информацией о взаимосовместимых планах, заинтересовывая всех участников в их выполнении – предприятия, отрасли и регионы.[2] Основоположником системы индикативного планирования во Франции является Ж. Монне. В конце 40-х гг. была разработана и начала реализовываться «демократическая система планирования», которая позволила органам государственного управления регулировать экономические процессы. Система предусматривала новые показатели, которые не являлись обязательными и выступали в качестве индикаторов – носителей информации об ожидаемой экономической конъюнктуре. Генеральный комиссариат по планированию, опираясь на балансовые методы, определяет оптимальные траектории экономического развития как государственного, так и частного сектора экономики. Французские индикативные планы ориентированы на

инвестиционный процесс, предусматриваемые «акты государственного вмешательства» отражают направления государственного инвестирования, перераспределение государственных доходов, источники финансирования капитальных вложений: бюджетные субвенции, государственное кредитование, льготное финансирования и т.д. В индикативных планах Франции превалирует акцент на развитие наиболее слабых регионов. На заключительном этапе индикативного планирования организованна масштабная проверка показателей на совместимость, полная экспертиза плана.

Во Франции при прогнозировании используются два важнейших подхода: экстраполяция сложившихся тенденций, графические методы и моделирование будущего развития экономики.

Таким образом, французская система планирования имеет как общие для любой системы планирования функции, так и специфические:

- Планирование благоприятствует развитию рынка;
- Планирование является результатом диалога и объединения усилий различных экономических и социальных агентов для решения проблем в различных сферах;
- Планирование сочетается с долгосрочным прогнозированием, обеспечивая целостное представление о дальнейших вариантах развития в средней и долгосрочной перспективе;
- Наконец, планирование во Франции - руководство к действию, а не директивное указание.

В целом французская система планирования отличается гибкостью структуры и организации, согласованностью на всех этапах разработки плана.

На данный момент государственным планированием во Франции занимается Центр стратегического анализа. Так, например, этим центром разработан документ “France Stability Program 2013-2017”[6]. Начиная с анализа ситуации в экономике на 2012 год, авторы разрабатывают краткосрочный макроэкономический сценарий развития экономики на 2013-2014 годы, а затем среднесрочный вплоть до 2018. Этот сценарий базируется на том, что ежегодный темп роста французской экономики составит 2.0% и предполагает тенденции роста производительности и рабочей силы, анализирует и дает прогноз для сферы публичных финансов по различным показателям.

Помимо планирования в области экономики, французское правительство также уделяет немало внимания таким сферам, как здравоохранение и образование, разрабатывая долгосрочные планы развития. [7]

Использованные источники:

1. Безруков, В. Организация государственного планирования и регулирования экономики /В.Безруков // Плановое хозяйство. – 1990. – № 3. – С. 69–76.

2. Владимирова, Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие [текст] / Л.П. Владимирова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005. – С. 190.
3. Калмыков, Ю. Регулирование экономики (опыт Франции) /Ю.Калмыков //Плановое хозяйство. – 1990. – № 9. – С. 102–108
4. Цзиньвэнь Ли Роль государственного регулирования в экономике Китая / Ли Цзиньвэнь // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 156–159.
5. Хлынов, В. Общегосударственное планирование рыночной экономики /В.Хлынов // Экономист. – 1994. – № 4. – С. 89–94.
6. www.tresor.economie.gouv.fr/File/387830
7. [www.strategie.gouv.fr.publications]

Хатмуллина Л.Р., к.м.н.
доцент
Ганиева А.И.
студент 5го курса
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»

РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В СФЕРЕ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Трудовой потенциал представляет собой размеры ресурсов труда, трудовую дееспособность общества, страны и отдельных территорий.

На сегодняшний день к основным проблемам, препятствующим развитию трудового потенциала, можно отнести ухудшение качества профессионального образования, отсутствие действенной мотивации к эффективному труду, несоответствие профессионально – квалификационной структуры потребностям рынка, труда в сфере дошкольного образования.

Ухудшение качества профессионального образования и отсутствие действенной мотивации к эффективному труду обусловлены и являются последствиями сложного экономического и политического положения страны. Кризисная ситуация в системе дошкольного образования породила множество проблем. Сюда относятся вопросы финансирования, правовое и методическое обеспечение. Но наиболее актуальным стал вопрос о кадровом обеспечении.

Актуальность проблем обновления образования требует от воспитателей и других специалистов повысить мотивацию обучающихся, профессионально – практическую направленность занятий, а, следовательно, добиваться более гарантированных запланированных результатов в своей профессиональной деятельности. Для решения этой проблемы создаются частные, негосударственные детские учреждения, семейные детские сады, группы неполного пребывания воспитанников в детских учреждениях.

Проблемы обновления образования объясняются стремительным распространением различных инноваций, в том числе новых педагогических технологий, с одной стороны, и недостаточным владением ими педагогами, с

другой.

Обновление образования сегодня требует от педагогов знания тенденций инновационных изменений в системе современного образования, отличий традиционной, развивающей и личностно-ориентированной систем педагогической деятельности; понимания сущности педагогической технологии; знания интерактивных форм и методов обучения, критериев технологичности; владения технологиями целеполагания, проектирования, диагностирования, умения анализировать и оценивать свой индивидуальный стиль, а также особенности и эффективность применяемых технологий и собственной педагогической деятельности [7].

В частных детских садах воспитанников меньше, условия оплаты труда работников значительно выше, чем в муниципальных дошкольных образовательных учреждениях, нехватки кадров практически нет.

Следует создать комфортные условия труда для привлечения молодых специалистов в дошкольных образовательных учреждениях. Организовать профессиональную переподготовку и курсовую подготовку педагогов [7].

В содержании методической работы дошкольных образовательных учреждений акцент смещен в сторону деятельности по усилению психолого-педагогической компетентности воспитателя. Методы поддержки педагога будут направлены на развитие его готовности к субъектно-объектному развивающему взаимодействию. В связи с этим задачей первостепенной важности станет развитие профессионального самосознания педагога и определение путей и средств его профессионального саморазвития.

Использованные источники:

1. О мероприятиях по реализации государственной социальной политики Указ Президента РФ от 7 мая 2012 года N 597 [Электронный ресурс]: Режим доступа http://onf.ru/2013/10/09/majskie-ukazy-vladimira-putina/
2. Вялова Л.М. Документационное обеспечение деятельности кадровой службы. – учеб. пособие/ Л.М Вялова. – М.: изд. Центр «Академия», 2013. – 176 с.
3. Информационное агентство «Башинформ.рф» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.bashinform.ru/
4. Сайт Детские сады г. Уфы [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://rb7.ru/catalog/278
5. Официальный сайт Министерства экономического Развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru
6. Официальный сайт Правительства Развития Республики Башкортостан [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.bashkortostan.ru/
7. Официальный сайт МБДОУ Детский сад № 130 «Тургай» Октябрьского района ГО г. Уфа [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://detsad130.ru/

Хатмуллина Л.Р., к.м.н.
доцент
Ганиева А.И.
студент 6го курса
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»

ПРОБЛЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ

Одним из важнейших ресурсов развития муниципального комплекса в условиях рыночной экономики является трудовой потенциал, от эффективного использования которого зависит количественная характеристика масштабов общественного продукта муниципальных образований, темпы экономического роста муниципального производственно-хозяйственного комплекса.

Трудовой потенциал муниципального образования представляет собой территориальную совокупность трудоспособного населения, обладающего соответствующей профессионально-квалификационной подготовкой, и мест приложения труда в народном хозяйстве с учетом определенного уровня их технологической и технической оснащенности. Такое определение трудового потенциала выходит за пределы трудовых ресурсов, что представляется научно обоснованным.[4]

Основу трудового потенциала составляют население и трудовые ресурсы. В действительности понятие "трудовой потенциал" - экономическая категория, и поэтому объяснение ее содержания, основных черт и закономерностей развития следует искать в экономических отношениях. Только при таком подходе удастся ответить на вопрос: почему одинакового количества и качества трудовые ресурсы могут представлять различные трудовые потенциалы на межгосударственном уровне, на уровне регионов и муниципальных образований. Экономические отношения создают предпосылки для увеличения (уменьшения) трудового потенциала (особенно в процессе его функционирования).[5]

Регулирование трудового потенциала представляет собой очень сложный механизм, охватывающий все многообразие аспектов объекта регулирования (демографический, экономический, социальный) и весь его воспроизводящий цикл - формирование, распределение и использование.

Исходя из тенденций развития экономики и рынка труда целью государственной политики в области развития рынка труда в долгосрочной перспективе является создание правовых, экономических и институциональных условий, обеспечивающих развитие гибкого эффективно функционирующего рынка труда, позволяющего преодолеть структурное несоответствие спроса и предложения на рабочую силу, сократить долю нелегальной занятости, повысить мотивацию к труду и трудовую мобильность.

Достижение поставленной цели будет осуществляться посредством

решения следующих задач.

Первая задача - повышение гибкости рынка труда и стимулирование сокращения нелегальной занятости

Вторая задача - улучшение качества рабочей силы и развитие ее профессиональной мобильности на основе реформирования системы профессионального образования всех уровней, развития системы непрерывного профессионального образования, системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров с учетом определения государственных приоритетов развития экономики

Третья задача - развитие институтов рынка труда, рост занятости и эффективности использования труда, в том числе за счет повышения территориальной мобильности трудовых ресурсов

Четвертая задача - создание условий труда, позволяющих сохранить трудоспособность работающего населения на всем протяжении профессиональной карьеры

Пятая задача - создание условий для привлечения иностранной рабочей силы с учетом перспективных потребностей экономики в трудовых ресурсах и на основе принципа приоритетного использования национальных кадров.[7]

В условиях усиления самостоятельности муниципальных образований, расширения делегируемых на этот уровень полномочий перед муниципальными органами власти стоят задачи самим определять стратегию собственного выживания. Поскольку на муниципальном уровне непосредственно осуществляется процесс воспроизводства человека, муниципальные образования становятся главной организующей силой, управляющей развитием трудового потенциала. Именно на муниципальном уровне возможно создание и обеспечение комплекса всех жизненно необходимых условий развития трудового потенциала.[8]

Использованные источники:

1. О мероприятиях по реализации государственной социальной политики Указ Президента РФ от 7 мая 2012 года N 597 [Электронный ресурс]: Режим доступа http://onf.ru/2013/10/09/majskie-ukazy-vladimira-putina/

2. Вялова Л.М. Документационное обеспечение деятельности кадровой службы. – учеб. пособие/ Л.М Вялова. – М.: изд. Центр «Академия», 2013. – 176 с.

3. Информационное агентство «Башинформ.рф» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.bashinform.ru/

4. Трудовой потенциал муниципального образования [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.adhdportal.com/book

5. Официальный сайт Министерства экономического Развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru

6. Официальный сайт Правительства Развития Республики Башкортостан [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.bashkortostan.ru/

7. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р [Электронный ресурс]- Режим доступа: http://base.garant.ru
8. Прогнозирование трудового потенциала муниципального образования [Электронный ресурс]- Режим доступа: http://economy-lib.com/

Хатмуллина Л.Р., к.м.н.
доцент
Шакирова З.А.
студент 6го курса
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа

СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

Социальная поддержка, муниципальный служащий, социальная поддержка муниципальных служащих.

Социальная поддержка - совокупность социальных услуг, медико-социальная, социально-экономическая, социально-бытовая, социально-психологическая, социально-педагогическая и иные виды помощи человеку со стороны государственных и негосударственных структур в период его кризисного состояния, в сложных жизненных ситуациях [6].

Муниципальный служащий - Муниципальным служащим является гражданин, исполняющий в порядке, определенном муниципальными правовыми актами в соответствии с федеральными законами и законами субъекта Российской Федерации, обязанности по должности муниципальной службы за денежное содержание, выплачиваемое за счет средств местного бюджета. 2. Лица, исполняющие обязанности по техническому обеспечению деятельности органов местного самоуправления, избирательных комиссий муниципальных образований, не замещают должности муниципальной службы и не являются муниципальными служащими [7].

Исходя из двух терминов можно вынести следующее определение: **Социальная поддержка муниципальных служащих** – это совокупность социальных услуг, медико-социальная, социально-экономическая, социально-бытовая, социально-психологическая, социально-педагогическая и иные виды помощи гражданину, исполняющий в порядке, определенном муниципальными правовыми актами в соответствии с федеральными законами и законами субъекта Российской Федерации в период его кризисного состояния, в сложных жизненных ситуациях.

Порядок предоставления меры социальной поддержки муниципальным служащим это единовременная социальная выплата муниципальным служащим по основному месту работы, постоянно проживающим на территории муниципального образования [5].

Мера социальной поддержки предоставляется один раз на заявительной основе в размере, дополнительных мер социальной поддержки отдельных категорий граждан в муниципальном образовании [5].

Право на получение меры социальной поддержки имеют граждане, исполняющие в порядке, определенном муниципальными правовыми актами муниципального образования , в соответствии с Федеральными законами обязанности по должности муниципальной службы в органе местного самоуправления муниципального образования или на день подачи заявления о предоставлении меры социальной поддержки и постоянно проживающие на территории муниципального образования [5].

Опираясь на статистические данные и документальные материалы, можно заключить, что в Башкортостане было сделано и делается немало для создания необходимых условий и социальной поддержки муниципальным служащим. Значительно улучшились производственные отношения и социально-бытовые муниципальных служащих и граждан. Многое было сделано по социальным и целевым программам. Немало мер предпринималось в социальную поддержку муниципальных служащих.

Использованные источники:

1. Указ Президента РФ от 26 декабря 1991 года № 328 «О дополнительных мерах по социальной поддержке населения в 1992 году»
2. Закон Республики Ингушетия № 28-РЗ «О социальной помощи малоимущим слоям населения» от 2 декабря 1999 года.
3. Федеральный закон от 15.12.2001 №166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в РФ»;
4. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
5. Федеральный закон от 2 марта 2007 г. № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации».
6. Социальное Государство. Краткий словарь-справочник, Москва, 2002 г.
7.Бронников, В.А., Надымова ,М.С. Глоссарий по комплексной реабилитации инвалидов,2007 г.

Хаюц Ю.С.
аспирант 1 курса
Российская таможенная академия
Россия, г. Москва

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, КАК БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению сущности и основных характеристик продовольственной безопасности. Продовольственная безопасность рассматривается как базовый элемент экономической безопасности страны. Рассмотрен подход к понятию продовольственной безопасности в законодательных и нормативно-правовых актах Российской Федерации.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, аграрная политика государства, распределение мирового производства, Доктрина продовольственной безопасности.

Основу национальной безопасности любого государства составляет экономическая безопасность. Государство, как сложная самостоятельная система, функционирует среди множества подобных систем и нуждается во всесторонней безопасности, которая наряду с другими составляющими в качестве основополагающей включает продовольственную безопасность. Решение задачи обеспечения продовольственной безопасности, прежде всего, связано с установлением ее сущности.

В настоящее время в научной литературе широко используется термин продовольственной безопасности. Понятие продовольственной безопасности было впервые сформулировано в середине 70-х годов XX века. Исходный английский термин «food security», впервые введённый в широкое употребление на состоявшейся в 1974 г. в Риме Всемирной конференции по проблемам продовольствия, которую организовала Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО), переводится двояко: как продовольственная безопасность и как продовольственная обеспеченность.

В настоящее время сложилось несколько подходов к определению продовольственной безопасности. В большинстве случаев под продовольственной безопасностью понимают обеспечение всех людей и социальных групп населения той или иной страны мира физическим и экономическим доступом к безопасной, достаточной в количественном и качественном отношении пище, необходимой для ведения активной и здоровой жизни.

Продовольственная безопасность является одной из главных целей аграрной и экономической политики государства. В своём общем виде она формирует вектор движения любой национальной продовольственной системы к идеальному состоянию. В этом смысле стремление к продовольственной безопасности — непрерывный процесс. При этом для ее достижения зачастую происходит смена приоритетов развития и механизмов реализации аграрной политики [2].

К базовым показателям продовольственной безопасности, которые определяются как её качественные стандарты, согласно Римской декларации о всемирной продовольственной безопасности 1996 года относятся:

— физическая доступность достаточной в количественном отношении, безопасной и питательной пищи. Физическая доступность продовольствия предполагает бесперебойное его поступление в места потребления в объемах и ассортименте, соответствующих платежеспособному спросу и научно обоснованным нормам рационального питания;

— экономическая доступность продовольствия должного объёма и качества для всех социальных групп населения. Экономическая доступность продовольствия определяется уровнем экономического и социального развития общества. Она характеризуется возможностями населения по самообеспечению продовольствием и размерами доходов, позволяющими различным слоям населения приобретать в определенном количестве и ассортименте продукты питания;

— автономность и экономическая самостоятельность национальной продовольственной системы (продовольственная независимость). Автономность продовольственной системы характеризуется возможностями населения производить продовольствие для собственного потребления;

— надёжность, то есть способность национальной продовольственной системы минимизировать влияние сезонных, погодных и иных колебаний на снабжение продовольствием населения всех регионов страны;

— устойчивость, означающую, что национальная продовольственная система функционирует в режиме, не уступающем темпам изменения численности населения страны.

В связи с этим количественные стандарты обеспечения продовольственной безопасности могут быть дифференцированы по следующим параметрам:

— производственные, связанные с физическим обеспечением производства необходимых объемов и ассортимента производства продовольственных товаров;

— логистические, связанные с хранением и доставкой необходимых объёмов и ассортимента продовольственных товаров к конечному потребителю;

— потребительские, связанные с изменением ассортимента и объёмов потребляемых населением продовольственных товаров.

Таким образом, продовольственная безопасность представляет собой состояние экономики, обеспечивающее физическую доступность продовольствия и экономическую возможность его приобретения в необходимом количестве и ассортименте всеми социальными группами населения государства.

Следует отметить, что проблема продовольственной безопасности – это не только наращивание, причем ускоренными темпами, мирового производства, но и достижение более сбалансированного в межстрановом плане распределения мирового производства продуктов питания[4]. Так, в настоящее время свободная торговля, проводимая в рамках соглашений ВТО и двусторонних торговых соглашений, ведет к тому, что выживают наиболее конкурентоспособные поставщики сельскохозяйственных продуктов.

В Российской Федерации термин продовольственная безопасность с 1995 года получил законодательное закрепление в ряде законодательных актов. В настоящее время действует Доктрина продовольственной безопасности, утвержденная Указом Президента в 2010 году. В данном документе под продовольственной безопасностью Российской Федерации понимается состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для

активного и здорового образа жизни [1].

Таким образом, продовольственная безопасность страны на сегодняшний день – один из базовых элементов экономической безопасности страны. Обеспечение продовольственной безопасности – приоритетная задача каждого государства.

Использованные источники:

1.Указ Президента Российской Федерации от 30.01.2010 №120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» / [Электронный ресурс] / Консультант-плюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_96953/#p40

2. Ахметва К.А. Продовольственная безопасность: состояние, проблемы, пути решения // Проблемы современной экономики. – 2009. - №2 (30), с. 72-76.

3.Власов В.А. Некоторые актуальные аспекты государственной и муниципальной продовольственной политики в контексте реализации положений продовольственной безопасности // Национальная безопасность - 2011. - №5. -С. 53-59.

4.Симонова С.С. Проблемы продовольственной безопасности в современной России. // Национальная безопасность. – 2014. - №1. – С. 1-8.

Хвалынский Д.С., к.э.н.
докторант
Алтайский государственный университет
Россия, г. Барнаул

РАНГОВЫЙ ИЛИ ЦЕНОВОЙ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДОХОДНОСТИ АУКЦИОНОВ В РОССИЙСКИХ ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПКАХ

С 1 января 2014 г. вступил в силу Федеральный закон № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – закон №44-ФЗ). Федеральный закон регулирует отношения, направленные на обеспечение публичных нужд.

В соответствии с положениями закона №44-ФЗ основным способом публичных закупок в России является электронный аукцион. Аукционы – это механизмы, которые с помощью конкуренции среди агентов пытаются уменьшить информационные издержки (ренту) агента при заключении контракта. Согласно ч. 4 ст. 24, ч. 1 ст. 59 закона №44-ФЗ электронный аукцион (аукцион в электронной форме) - способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором торги проводятся на специальном сайте (электронной площадке), а победителем становится тот, кто предложит наименьшую цену контракта. Заказчик обязан проводить электронный аукцион при закупке товаров (работ, услуг), которые включены в перечень, установленный Правительством РФ (ч. 2 ст. 59 Закона N 44-ФЗ). Указанный Перечень утвержден Распоряжением Правительства РФ от 31.10.2013 N

2019-р и включает практически все возможные потребности публичных заказчиков.

Согласно данным Росстата в 2013 г. на электронный аукцион приходилось 70% общей стоимости контрактов и договоров, заключенных для государственных нужд по результатам проведения открытых торгов и запросов котировок, в 2014 г. – 61% [1].

Обеспечение эффективности аукциона требует моделирования отношений между участниками (агентами), которые делают свои ставки на основании неполной информации об оценках других агентов.

Порядок проведения публичного электронного аукциона в России регламентирует статья 68 Закона N 44-ФЗ. Электронный аукцион проводится путем снижения начальной (максимальной) цены контракта, указанной в извещении о проведении такого аукциона. Величина снижения начальной (максимальной) цены контракта (далее - "шаг аукциона") составляет от 0,5 процента до пяти процентов начальной (максимальной) цены контракта. При проведении электронного аукциона его участники подают предложения о цене контракта, предусматривающие снижение текущего минимального предложения о цене контракта на величину в пределах "шага аукциона". При проведении электронного аукциона устанавливается время приема предложений участников такого аукциона о цене контракта, составляющее десять минут от начала проведения такого аукциона до истечения срока подачи предложений о цене контракта, а также десять минут после поступления последнего предложения о цене контракта. Время, оставшееся до истечения срока подачи предложений о цене контракта, обновляется автоматически, с помощью программных и технических средств, обеспечивающих проведение такого аукциона, после снижения начальной (максимальной) цены контракта или поступления последнего предложения о цене контракта. Если в течение указанного времени ни одного предложения о более низкой цене контракта не поступило, такой аукцион автоматически, с помощью программных и технических средств, обеспечивающих его проведение, завершается.

В рамках проведения указанных аукционов участники последних видят все ценовые предложения своих конкурентов. Поэтому доминирующей стратегией участника (стратегией, которая не зависит от стратегий других игроков) является стратегия «перебивать» ставки других игроков до тех пор, пока текущая цена контракта не превысит полезность контракта для участника. Поскольку для победы участнику достаточно «перебить» ставку конкурента на минимально допустимый правилами размер, цена контракта в таком аукционе стремится ко второй по величине оценке объекта среди участников аукциона. В результате, среди рациональных участников английский аукцион обычно останавливается на уровне второй наибольшей оценки контракта среди участников, так как в этот момент остается только один заинтересованный участник.

С учетом изложенного можно сделать вывод, что в результате

проведения публичного электронного аукциона в России по правилам закона №44-ФЗ разница между предложением победителя аукциона и предложением другого участника аукциона, цена контракта которого содержит лучшие условия по цене контракта, следующие после условий, предложенных победителем аукциона, составляет минимальный «шаг аукциона» (0,5%) практически во всех случаях.

Следует отметить, что мировая практика имеет целый ряд инструментов повышения доходности английского аукциона, не связанных с изменением его основного типа [2].

Например, зачастую используется английский «аукцион чистого ранга», в ходе которого участники торгов видят только свой текущий ранг (1, 2, 3, ...), но не фактические ставки конкурентов [3]. В результате, участнику для того, что сделать минимальный шаг аукциона приходится угадывать ставку победителя, иначе программное обеспечение будет выдавать сообщение о невозможности принятия ставки. Далеко не у всех участников такого аукциона хватает терпения вручную вносить сотни ставок, отличающихся друг от друга не более чем на 0,1%, для того, чтобы сделать минимальный «шаг аукциона». В связи с этим, разница между ставками как правило составляет несколько процентов. Если же разница в ставках участника оказывается выше 0,5%, аукцион становится намного более доходным, чем ценовой английский аукцион, используемый российским законодателем. Кроме того, в ранговом аукционе информация о низком ранге участника способствует переоценке стоимости контракта участником и стимулирует его продолжить торги за пределами изначально определенной для себя участником минимальной стоимости контракта.

Использованные источники:

1.Показатели закупочной деятельности [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. Государство, общественные организации. – Режим доступа. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/state/#

2. Eichstädt T. Applying Auction Theory to Procurement Auctions – An Empirical Study Among German Corporations // Lecture Notes in Business Information Processing Volume 2. – 2008. – С.58-67.

3. Competition between auctions. E Haruvy, PTLP Leszczyc, O Carare, JC Cox, EA Greenleaf, W Jank, ... // Marketing Letters. – 2008. – №19 (3-4). – С.431-448.

Хилинская Н.В.
магистрант
направление «Торговое дело»
магистерская программа «Стратегии и инновации в коммерции»
Ивановский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Иваново

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ПРИ СОЗДАНИИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА В ПРАКТИКЕ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

В современной экономике интернет стал одним из основных каналов взаимодействия продавцов и покупателей в России и мире. При создании интернет-магазина российские предприятия торговли демонстрируют типичные ошибки. Пример успешного проекта интернет-продаж может служить бренд «Asos» (Великобритания).

Ключевые слова: интернет-торговля, интернет-магазин, типичные ошибки, продвижение, комплексный подход.

Интернет-торговля стала неотъемлемой частью экономики любого государства. Показатели количества операций в данной сфере растут невероятно быстро, и она оказывает все большее лияние на мировую экономику.

По оценкам зарубежных экспертов агентства eMarketer’s в 2014 году внешняя торговля достигла отметки в 1,51 триллион долларов, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 20,2%, что немного выше темпов роста в 2013 году (18,3%). В 2015 году также прогнозируется рост, но уже более существенный — оборот интернет-покупок составит 1,77 триллионов долларов. Интернет-торговля в соответствии с ожиданиями экспертов продолжит набирать обороты и дальше — на рисунке 1 [6] представлен прогноз её развития по 2017 год.

Темпы развития интернет-торговли на данный момент существенно выше темпов развития мировой торговли в целом, что фиксируется в первую очередь Всемирной торговой организацией. Так, общий объем мировой торговли товарами в 2014 году увеличился на лишь 2,1% — после роста на 3,3% в 2013 году [6].

Среди основных факторов, которые оказали влияние на мировую экономику в 2014 году, стоит отметить, в первую очередь, общемировые тенденции: экономика стран после кризиса 2008 года развивается медленно, что сказывается и на объемах мировой торговли. Кризис Еврозоны в 2012-2013 году также осложнил ситуацию в темпах производства, спросе и потреблении. Несмотря на это, темпы роста интернет-торговли лишь немного замедлились; более того, многие аналитики склонны говорить о том, что кризис в экономике 2009 года стал катализатором развития

интернет-торговли: с одной стороны потребители ищут для себя более выгодные сделки, а с другой интернет-торговля позволяет компаниям нести меньшие издержки. Затраты на обслуживание интернет-магазина значительно ниже: экономия на покупке или аренде помещения, на затратах на оплату труда.

Многочисленные авторы работ по развитию электронной коммерции в России отмечают, что ее потенциал огромен, но электронная коммерция «сталкивается с многочисленными проблемами различного характера» [1]

Исследователи делят эти проблемы на 2 группы: проблемы объективного и субъективного характера [1, с.55]. Объективные: «несовершенство управления – это отсутствие стратегии развития электронных магазинов, неквалифицированный менеджмент, несовершенство доставки товаров, пробелы в нормативной и законодательной базе, отсутствие адекватной финансовой системы, недостаточное использование имеющихся онлайновых платежных систем».

Проблемы субъективного характера связаны с психологической неподготовленностью покупателей и такой же неподготовленностью интернет-продавцов [1, с.55]. Создатели интернет-магазинов не понимают, что все нюансы работы реальных магазинов, также присущи и виртуальным. Своеобразная мода на инет- продажи, низкие затраты на их организацию, вера в «обязательный» успех – вот основные субъективные причины ошибок в организации процесса магазинов инет.

Далее, следуют классические недоработки процесса организации данного бизнеса:

- Маркетинговая не проработанность проекта: слабое знание или не знание рынка; отсутствие анализа конкурентной среды; предварительной работы с поставщиками. Все это приводит к потере такого важнейшего инструмента как позиционирование на рынке, нечеткое представление своего целевого сегмента и не проработанность уникального торгового предложения. В итоге – покупатель не сможет оценить у кого более выгодное предложение: у вас или у ваших конкурентов? Экономически необходимо произвести расчет накладных расходов, цены доставки.
- Слабая правовая проработанность проекта. Это не только выбор организационно-правовой формы данного бизнеса, но и подготовленность всех форматов договоров, работы с возвратами, претензиями и т.п. Отдельного внимания заслуживает вопрос о защите коммерческой информации вашего проекта и организации потока платежей в электронной сфере.
- Не проведена подготовка офиса, точки самовывоза, при необходимости небольших складских площадей. Многие начинающие предприниматели стремятся работает по схеме «на лету»: полученный заказ отгружается со склада поставщика и доставляется заказчику. Это часто приводит к срывам сроков доставки товара, длительному

ожиданию клиентов и подрывает доверие к интернет-магазину. Как следствие, интернет магазины не перезваниваю своим клиентам, не уведомляют о получении заказа, имеют неправильные цены, не точные описания товара, ложные остатки и многое другое» [3].

- Непродуманный выбор домена может снизить привлекательность бренда интернет магазина и технически затруднять его работу.
- Отсутствие различных методов оплаты товара. В идеале должны быть доступны все варианты от наличного расчёта, до приёма электронных денег, пластиковых карт и т.д. При оплате клиент должен получать все необходимые документы на товар и чек.

Вторая крупная группа ошибок относится к ошибкам технического характера, большинство из которых возникают на этапе создания интернет-магазина и во многом связаны с экономической и маркетинговой безграмотностью отечественных предпринимателей.

- Ложная экономия: «Заказывая разработку сайта для интернет-магазина по минимальной цене, владельцы получают готовое (шаблонное) решение, созданное с помощью бесплатных программ. В итоге, сайт лишь отдаленно приспособлен для продажи товара – скорее, напоминает визитку или многопользовательский блог. То же самое можно сказать о большинстве арендуемых площадок.» [4].
- Сайт организован неудобно с точки зрения структуры каталога товаров. Ошибка юзабилити и - посетитель или уходит не найдя товар или находит его, но с огромным трудом.
- Неудобная форма заказа товара. «Из-за сложностей в заказе можно терять покупателей. Не требуйте у них зарегистрироваться и оставить о себе все данные. Чем больше полей необходимо заполнить, тем больше вероятность, что клиент бросит заполнять форму и уйдёт к конкурентам. Регистрация должна быть строго добровольной» [3].
- Плохо продуманный дизайн сайта создает негативные ассоциации у посетителей и , как следствие, значительно снижает конверсию.
- Интерфейс сайта перегружен – это ошибка юзабилити. Желании предпринимателя показать как можно больше товаров и предложить максимум услуг приводит к тому, что пользователям становится невообразимо тяжело сориентироваться в многообразии элементов управления. Кроме того, обилие анимации и графических элементов попросту затмевает товар.
- Недостаточно качественные коммуникации с покупателями. Для качественных коммуникаций важно говорить с покупателем и точно отвечать на его вопросы, от этого зависит возможность покупки товара. Кроме того, на сайте должна быть организована обратная связь, различные месенджеры и прочие варианты связи с потенциальным покупателем, потому что не известно, каким вариантом связи воспользуется потребитель,

что ему будет удобнее.

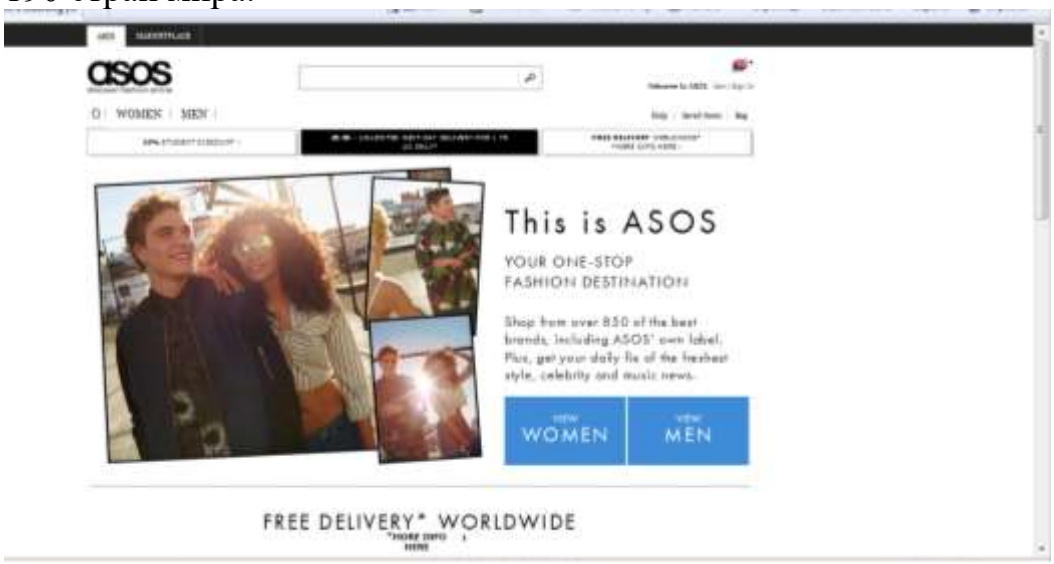
- Наличие номера мобильного телефона на главной странице сайта. Как правило, больше половины интернет-магазинов указывают в шапке сайта и в странице контактов мобильные номера. Как следствие, конкуренты, указывающие прямые номера, выигрывают. Часть клиентов ограничены в возможности позвонить на длинный мобильный номер, у других потребителей это связано с оплатой звонка, и наконец, дело в доверии покупателей к интернет-магазину: мобильный номер есть у каждого, и при прочих равных обстоятельствах интернет-магазин с мобильным номером выглядит несолидно.

Третья группа ошибок относится к классической сфере продвижения товаров и услуг и часто отождествляется с ошибками в области SEO, что не совсем правильно.

- Отсутствие маркетингового плана и стратегии продвижения. Эта ошибка в результате приведет к неэффективному расходованию бюджетных средств.
- Ошибки в области SEO. К таким ошибкам может относиться отсутствие продвижения в поисковых системах или хаотичное продвижение, которое не принесет ожидаемый эффект. В этом случае подбор поисковых текстовых запросов (ключевых слов), покупку ссылок и другие тонкости SEO эффективнее доверить профессионалам. Загнать сайт в «бан» можно один раз, вылезать из-под санкций будет сложно и проблематично.
- Ошибки в области SMO. Неправильная оптимизация под социальные сети, неэффективная работа с группами и сообществами, и, как следствие, «неживая» подписная база – активность участников почти «на нуле». Выход из сложившейся ситуации – создание оживленного общения для привлечения активных подписчиков искусственным путем, используя специально созданные «виртуальные» профили. Такая «прививка» вполне может привлечь внимание реальных людей к группе.
- Неправильное ведение контекстной и баннерной рекламы ведет к увеличению расходов и слабому привлечению целевых покупателей. Также как и в случае с продвижением, нужно отдельно рассматривать данный вопрос. Нельзя прибегать то к контекстной рекламе, то к баннерной рекламе, то заниматься SEO-продвижением. Также невозможно рассчитывать лишь на один способ продвижения, как на единственный источник потребителей. Вопреки мнению многих, что зарядив контекстную рекламу, можно разбогатеть, можно сказать, что это не работает. Ошибки в создании контекстной рекламы довольно типичны. Например, когда показ блоков ориентирован на высокочастотные запросы – это приведет к значительному удорожанию рекламы. Двигать интернет-магазин к ТОП-листу выдачи поисковиков значительно дешевле по низко- и среднечастотным ключевым словам.

Далее приведем пример успешного проекта интернет-продаж бренда «Asos». «Asos» - это британский интернет-магазин одежды, обуви и

аксессуаров. Он открылся в 1996 году по адресу: Greater London House, Hampstead Road London NW1 7FB, затем стал сетью розничных магазинов. Но прибыль была совсем небольшой. В 2000 году ASOS открыл свой сайт в интернете, где была представлена собственная линейка ASOS для женщин. Только в 2004 году сайт принес первую прибыль. В 2006 году это был первый интернет-сайт в Великобритании, запустивший Дефиле. Сегодня это Asos – полноценный интернет-магазин одежды и обуви из Англии с годовым оборотом в 100 млн. фунтов стерлингов. ASOS - глобальный розничный онлайн-магазин моды и косметики. В интернет-магазине ASOS в разделах мужской и женской одежды, обуви, аксессуаров, украшений и косметики предлагается более 50000 изделий различных брендов, включая и изделия собственного бренда ASOS. Каждую неделю на сайте появляются около 1500 новых линеек. ASOS имеет локализованные сайты для Великобритании, США, Франции, Германии, Испании, Италии, Австралии и России, а распределительный центр в Великобритании отправляет товары в более 190 стран мира.



Скриншот главной страницы интернет-магазина ASOS

Это британский интернет-магазин, который входит в тройку самых популярных зарубежных онлайновых торговых площадок. Помимо того что компания ASOS является ритейлером (розничным продавцом) товаров других торговых марок, она также сама производит одежду, обувь и аксессуары под одноименной торговой маркой. На сегодняшний день в этом интернет — магазине представлен большой выбор мужской и женской одежды, обуви и аксессуаров ASOS.

Достоинства ASOS:

1. Удачно подобранный, богатый ассортимент. Новые, модные коллекции известных брендов находящихся в среднем ценовом сегменте. Упор сделан на молодежную, повседневную моду. Торговые марки из категории «премиум» встречаются не часто, в виде своих «демократичных» коллекций. Например Polo by Ralph Lauren, Emporio Armani. Зато

безраздельно здесь царят Diesel, Adidas, Fred Perry, Calvin Klein, New Balance, Nike.

2.Справедливые цены. Здесь не обманут фиктивной скидкой или акцией. Честность с покупателем – золотое правило ASOS.

3.Щедрые сезонные распродажи – ликвидации. Скидки порой достигают 90%. И это не стоковый, залежалый товар, а то, что совсем недавно продавалось, как «новые поступления». Самые горячая пора в ASOS - это Рождественские распродажи, которые начинаются в конце ноября.

4.Бесплатная международная доставка всех заказов вне зависимости от суммы. Постоянные акции по бесплатной экспресс доставке при покупке на определенную сумму.

5.Возможность оплаты заказов через платежную систему Paypal, которая надежно сохранит реквизиты платежной карты от третьих лиц и позволит делать покупки буквально в «один клик». Платежные карты Visa, MasterCard, American Express, Discover, JCB.

6.Простота возврата товара. Если вы по какой-либо причине хотите вернуть купленный товар с этим не будет никаких проблем. Достаточно заполнить форму возврата, которая прилагается к заказу, а в случае ее утери просто распечатать новую с сайта магазина.

На сайте ASOS.com есть не только интернет-магазин, здесь есть «барахолка», Marketplace, где можно покупать и продавать одежду, обувь и аксессуары уже не у компании. А благодаря разделам «Модные сеты и луки» можно приобщиться к моде. Поделиться своим фото, поучаствовать в конкурах, посмотреть как «в живую» смотрятся те или иные вещи, оценить насколько удачно они сочетаются между собой и многое другое.

Кроме каталогов в интернет-магазине есть разделы:

1. Купоны на скидку, промо-коды. В период действия акций, при наличии промо-кода всегда можно получить дисконт на тех или иных условиях. Узнать о самых последних акциях ASOS, а также запастись свежим промо-кодом всегда можно на сайте.

2. Ребейт-сервисы. Покупки на ASOS могут стать еще выгоднее, если при оформлении заказов использовать ребейт-сервисы, которые вернут часть потраченных средств. В настоящее время Mr. Rebates.com возвращает – 3,5% (адрес доставки должен быть в США), а Ebates.com – 2,5%.

3. Служба поддержки клиентов ASOS говорит на нескольких языках, работает круглосуточно, 7 дней в неделю и отвечает на вопросы клиентов в среднем в течение одного часа (обещают дать ответ максимум в течении 6-ти часов). Для связи предлагается использовать специальную форму, где следует выбрать предмет обращения, страну проживания и изложить детали.

4. Таблицы соответствия размеров.

5. ASOS в социальных сетях. Здесь можно найти самые последние новости о магазине, промо-коды, получать уведомления о распродажах.

—Группа ASOS в Фейсбуке

—Аккаунт ASOS в Google+

—Аккаунт ASOS в Твиттер

В 2011 году были запущены приложения для iPhone и iPad, а также модный поисковик ASOS.

Ежемесячно ASOS посещает 16,6 миллион «одноразовых» посетителей, на 30 июня 2014 г. было зарегистрировано 8,7 миллионов пользователей, 4,7 миллионов из которых - активные покупатели из 160 стран (т.е. клиенты, осуществившие хотя бы одну покупку за последние 12 месяцев).

ASOS - крупнейший британский интернет-магазин женской и мужской одежды, аксессуаров и косметики с годовым оборотом в почти 100 миллионов фунтов, здесь насчитывается свыше 19400 наименований товаров и около 1000 наименований добавляется каждую неделю.

Журнал Grazia написал: «За девять лет ASOS превратился из сайта, занимавшего нишу продаж через интернет, в феноменальный интернет-магазин».

Использованные источники:

1.Данченок Л.А. Понятие и значение комплексного интернет-маркетинга в деятельности предприятий /Л.А.Данченок, Т.В.Дейнекин //Маркетинг в России и за рубежом.-2014.-№1.-с. 109-118.

2. Кобелев О.А. Электронная коммерция: учебное пособие / под. ред. проф. С.В. Пирогова. - 4-е изд., перераб. и доп.. - М.: ИТК «Дашков и К», 2013. - 684 с.

3.http://www.shop-script.su/electronnaya-commerciya/oshibki-v-sozdanii-i-raskrutke-internet-magazina

4.http://www.shopolog.ru/metodichka/development/osnovnye-oshibki-pri-sozdanii-internet-magazina

5.http://www.asos.com/ru/infopages/pgeaboutus.aspx

6.http://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/statistika-internet-torgovli-v-stranakh-mira

Хинсирова Г.И.
студент 5 курса
факультет информационных технологий и управления
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ДОХОДЫ, ПОЛУЧАЕМЫЕ ПРЕСТУПНЕМ ПУТЕМ

Доходы, получаемые преступным путем, зачастую сравниваются с доходами, получаемыми от теневой деятельности субъекта экономических отношений. Так, незаконное предпринимательство считается тяжким преступлением по отношению к системе общественных устоев. Очевидно, что само понимание системы доходов, получаемых преступным путем, несет в себе необходимость уточнения подобного понятия. Движение в направлении контроля за легализацией доходов, полученных преступным путем, следует вести в направлении предотвращения возникновений центров

легализации капитала[2].

Также не стоит забывать и том, что легализация преступных доходов происходит в настоящее время в условиях развития всемирной свободной торговли, что позволяет в полной мере утверждать, что легализация преступного капитала в одной зоне свободной торговли позволит найти соприкосновение для дальнейшего проникновения его в подобные страны. Стало быть, речь следует вести о разработке значимых национальных мер по противодействию отмыванию денег. Учитывая, что значительная часть средств, получаемых в России, протекает в среде теневой экономики, можно в полной мере рассматривать проблематику межгосударственного воздействия на процессы. Рассмотрим генезис системы региональной борьбы с отмыванием капитала.

В самом начале 1990-х гг. Советов Европы, осознавшим, что рост преступности перестал быть узконациольной проблемой, были предприняты шаги в направлении создания глобальной системы противодействия отмыванию теневых доходов (ПОД). Теоретически создать систему ПОД в одной стране или в группе стран возможно. Однако в условиях открытого информационного пространства и в той степени взаимопроникновения, в которой пребывают современные финансы большинства национальных хозяйств, такая система не принесет практической отдачи. Полнота и достоверность информации о происхождении денежных средств, поступающих в легальную финансовую систему, могут быть достигнуты, только если все препятствия могут иметь институциональный (например, законодательство о банковской тайне, действующее на оффшорных территориях), технологический (несоответствие внутринациональных правил о передаче финансовой информации международным стандартам) или политический характер (отдельные государства умышленно скрывают информацию об источниках проходящих через их финансовые системы денежных потоков)[1].

Усилиями европейского содружества, а также примкнувших к нему других ведущих государств к началу нового тысячелетия развернуто международное движение борьбы с отмыванием денег, масштабы которого превышают все иные направления межстранового взаимодействия. Затраты на функционирование этого движения несут как государственные бюджеты, сокращая тем самым ресурсы для социальных и экономических проектов, так и финансовые институты, что ведет к удорожанию финансовых услуг для потребителей. При этом существенных побед ни над коррупцией, ни над организованной преступностью до сих пор не достигнуто.

Росту масштабов организованной преступности во много способствовал режим благоприятствования зарубежным финансовым потокам, созданный и поддерживаемый правительствами отдельных стран и даже групп стран - оффшорных территорий. Если в 1960-1980-е гг. основной причиной, по которой зарубежные собственники капиталов предпочитали пользоваться услугами финансовых учреждений оффшоров, были налоговые

льготы, то за последние 20 лет их больше привлекает закрытость информации об их операциях. Для таких стран доходы от финансовых услуг составляют весомую часть их национального дохода[1]. Вовлечение в процедуры ПОД неминуемо сократит эти доходы, что, безусловно, негативно отразится на экономике этих стран, в большинстве своем не имеющей других источников развития.

Таким образом, к началу 21 века в мире был создан механизм борьбы с отмыванием денег, не позволяющий ни одной стране избежать участия в движении. Вместе с тем одномоментное практическое внедрение абсолютно всех рекомендаций ФАТФ невозможно не только в тех странах, присоединение которых к ПОД происходит в принудительном порядке, но и в самих странах-инициаторах. Финансовым учреждениям и контролирующим их органам необходимо сформировать квалифицированные кадры, а мероприятия и процедуры организовать по принципу «минимум затрат – максимум результата». Как показывает практика внедрения мер по ПОД, каждый шаг вперед в этом направлении либо ограничивает, либо отменяет тот или иной финансовый инструмент, предназначенный для определенных целей и имеющий своих потребителей.

Использованные источники:

1.Горелова, А.С. Противодействие легализации доходов, полученных незаконным путем в России [Текст] / А.С.Горелова // Инновационное развитие современной науки. 2014.- С43-46

2.Скобликов, П.Р. Коррупция и ее условное осуждение [Текст] / П.Р. Скобликов // Юрист. 2013. -N 1.- С. 5-7.

3. Кабанов, П.А. Основные формы взаимодействия институтов гражданского общества с органами местного самоуправления в области противодействия коррупции [Текст] / П.А.Кабанов // Государственная власть и местное самоуправление. 2012.- N 6.- С. 22 - 24.

Хитрин К.Л.
аспирант
кафедра теории и социологии управления
Уральский институт управления – филиал РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ПУБЛИЧНЫХ СЛУЖАЩИХ В МАТЕРИАЛАХ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Дополнительное профессиональное образование (ДПО) публичных (государственных и муниципальных) служащих является объектом изучения различных социогуманитарных наук. Это определено безусловной важностью высокого уровня профессионализма кадрового состава системы государственного управления. Социологию в данном случае интересует целый комплекс вопросов, охватывающих достаточно широкий тематический блок, который включает, например, функционирование

системы ДПО как социального института, содержание и динамику образовательных ценностей и установок публичных служащих и многое другое.

С учетом накопленных данных социологических исследований, результаты которых опубликованы в научной периодике, появляется возможность анализа ряда моментов: 1) специфика содержания вопросов, определяемых исследователями в качестве актуальных для эмпирического изучения; 2) каковы особенности полученных результатов, характеризуются ли они определенными закономерностями; 3) каковы некоторые из тематических и проблемных аспектов, которые не находят достаточного отражения в прикладных социологических исследованиях.

Для освещения подобных моментов нами была предпринята попытка обобщения результатов ряда эмпирических исследований. Анализ показал, что содержание большинства из них сводится к обращению к следующим ключевым вопросам, входящим в фокус интереса исследователей:

1. *Соответствует ли базовое образование (специальность) публичного служащего содержанию занимаемой должности*. Данный вопрос чаще всего рассматривается в контексте субъективного восприятия респондента – публичного служащего. Как показывают результаты проведенных исследований, наблюдается достаточно значительное число служащих (49,3% [1, с. 46-47], 36,4% [2, с. 125]), которые осознают наличие подобного принципиального несоответствия в той или иной степени. В то же время согласно результатам других эмпирических обследований в некоторых случаях очевидным оказывается значительное доминирование доли опрошенных, выражающих точку зрения о том, что их квалификация в целом соответствует выполняемой работе (69% [3, с. 48]).

2. *В какой степени публичный служащий удовлетворен текущими практиками дополнительного профессионального образования*. Результаты опросов показывают, что подавляющее большинство служащих в различной степени удовлетворены существующим положением в системе ДПО [1, с. 47]. Тем не менее, в указанном исследовании фиксируется факт снижения числа респондентов, отмечающих однозначную удовлетворенность обучением по программам ДПО, по сравнению с предыдущим периодом обследования.

3. *Какие потребности удовлетворяются публичными служащими в рамках прохождения обучения по программам ДПО, в чем они видят предназначение и пользу такого обучения*. Публичные служащие в целом связывают роль обучения по программам ДПО с возможностями применения в работе вновь полученных знаний, умений, навыков (средняя оценка согласия с подобным утверждением – 6,4 балла из 9 возможных [4, с. 18]). В другом исследовании 68% респондентов указали на полезность практик ДПО, при этом 53,3% полагают, что полученные знания в наибольшей степени востребованы при подготовке управленческих решений [5, с. 25]. Опрошенные государственные гражданские служащие

испытывают потребность в получении новых знаний, умений и навыков (49,3%), а также потребность работать более эффективно, рационально, качественно (43,2%); они руководствуются мотивами, связанными с переходом на более высокооплачиваемую работу (33,2%), на более высокую должность (27,5%) [6, с. 89].

4. *Недостаток каких знаний публичные служащие ощущают в первую очередь*. Результаты исследований практически единогласно свидетельствуют о том, что наиболее востребованными для служащих оказываются практически ориентированные знания о правовых основах их профессиональной деятельности, в области теории и практики государственного и муниципального управления; явный характер также носит потребность служащих в повышении уровня своих знаний в области информационно-аналитических и компьютерных технологий [7; 1, с. 48].

5. *Какие виды ДПО, а также формы обучения и применяемые образовательные технологии являются наиболее эффективными с точки зрения публичных служащих*. Публичные служащие высоко оценивают потенциал таких форм обучения, которые подразумевают обмен опытом с коллегами, проведение деловых игр и тренингов [7]. В соответствии с результатами одного из исследований, 60% опрошенных муниципальных служащих и 56% государственных служащих в качестве наиболее предпочтительной формы прохождения занятий по программам ДПО выделяют проведение анализа конкретных ситуаций [8, с. 130].

С учетом рассмотренных выше результаты анализа мы приходим к выводу о том, что ряд вопросов, затрагивающих практики дополнительного профессионального образования публичных служащих, еще не получил своего достаточного освещения. В данном случае мы имеем в виду вопросы, касающиеся: 1) более детального раскрытия сущности и причин формирования ситуации, в которой базовая образовательная подготовка служащих оказывается не соответствующей специфике их текущей профессиональной деятельности; 2) определения факта наличия и особенностей превалирующей образовательно-профессиональной траектории публичного служащего; 3) выявление особенностей структуры набора профессиональных компетенций, которыми должен обладать государственный гражданский или муниципальный служащий и на развитие которых должна быть направлена деятельность системы ДПО.

Результаты проведенного анализа можно интерпретировать следующим образом:

1. Выделяются определенные устойчивые тенденции, которые описывают установки и представления публичных служащих, касающиеся функционирования системы дополнительного профессионального образования. Подобные тенденции в силу своей представленности приобретают системный характер.

2. Тематика различных эмпирических исследований, соотнесенных с изучением актуального состояния профессионализма публичных служащих

и прохождения ими обучения по программам ДПО, в целом сводится к определенной устоявшейся совокупности вопросов, фиксирующих ключевые проблемы кадровой политики системы государственного управления.

3. С нашей точки зрения, для определения путей совершенствования функционирования системы дополнительного профессионального образования публичных служащих важным оказывается как расширение границ исследовательского интереса (повышение разнообразия используемых эмпирических индикаторов), так и более активное применение качественных методов (например, фокус-групп), которые позволят получить более детальное представление об особенностях мотивации поведения публичных служащих как субъектов образовательных процессов.

Использованные источники:

1. Карелина А.В. Роль дополнительного профессионального образования в повышении эффективности деятельности государственных служащих Смоленской области // Среднерусский вестник общественных наук. 2009. № 3. С. 46-52.
2. Саркисян Ю.В. Проектная компетентность государственных и муниципальных служащих как объект социологического анализа // Власть. 2011. № 5. С. 123-127.
3. Кашина М.А., Древаль И.В. О программах дополнительного профессионального образования в системе профессионального развития госслужащих // Государственная служба. Вестник Координационного Совета по кадровым вопросам, государственным наградам и государственной службе при полномочном представителе Президента Российской Федерации в Северо-Западном федеральном округе. 2011. № 1. С. 45-55.
4. Клочкова Т.Н. Дополнительное профессиональное образование государственных и муниципальных служащих: проблемы и пути совершенствования // Вестник Поволжской академии государственной службы. 2011. № 2. С. 14-22.
5. Васецкий А.А. Педагогическая система дополнительного профессионального образования государственных гражданских служащих // Научные труды Северо-Западного института управления. 2011. Т. 2. № 3. С. 22-31.
6. Пашин Л.А., Проказина Н.В. Социологическая культура в системе образования государственных гражданских служащих // Среднерусский вестник общественных наук. 2012. № 3. С. 84-91.
7. Рычков С.Ю., Мифтахова Р.Г. Анализ предпочтений муниципальных служащих в сфере дополнительного профессионального образования // Успехи современного естествознания. 2007. № 10. URL: http://www.rae.ru/use/pdf/2007/10/47.pdf
8. Клочкова Т.Н. Проявление функциональной неграмотности у государственных гражданских и муниципальных служащих (на материалах

проведенного исследования) // Вестник Вятского государственного гуманитарного университета. 2010. Т. 4. № 4. С. 126-131.

Хлынкова И.А.
студент 4 курса
экономический факультет
Макейкина С.М., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО МГУ им. Н. П. Огарева
Россия, г. Саранск

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ БОНУС–МАЛУС НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Аннотация. Данная тема в современной экономической ситуации является актуальной, и одной из обсуждаемых проблем остается «тарифный вопрос», который поднимается в данной статье, в частности рассмотрены проблемы применения коэффициента бонус-малус.

Ключевые слова: обязательное страхование автогражданской ответственности, коэффициент бонус-малус, полис ОСАГО, дорожно-транспортное происшествие.

В последнее время автовладельцам, при заключении договора обязательного страхования автотранспорта в страховых компаниях, все чаще приходится сталкиваться с вопросом «имелись ли у Вас в предыдущем периоде аварии, произошедшие по Вашей вине, и если да, то когда и единичен ли данный случай?». Многие сочтут вопросы такого характера раскрытием личной информации или вообще ненужными, однако именно от того, насколько верные сведения предоставит автовладелец, и будет во многом зависеть размер его страховки ОСАГО, т. к. одним из коэффициентов, применяемых при расчете стоимости ОСАГО, является коэффициент бонус–малус. Именно данный коэффициент рассчитывается в зависимости от наличия или отсутствия страховых выплат при наступлении страховых случаев, произошедших в период действия предыдущих договоров обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств [4].

Общая база по страховым случаям функционирует уже второй год (данные аккумулируются в Российском Союзе Автостраховщиков) и по заявлениям самого РСА, базу удалось сделать достаточно полной, что было достигнуто в частности путем договоренности со структурами МВД (ГИБДД в частности) о предоставлении информации по ДТП и, связанных с ними административными и уголовными делами за последние 2 года. Это позволяет страховым компаниям всерьез взяться за исполнение положения о коэффициенте бонус–малус, который теперь не привязан к автомобилю [2].

Введение тарифа бонус–малус (ТМБ) преследовало определенные цели. Во – первых, ТМБ должен учитывать индивидуальный риск страхователей – более точный расчет тарифа (заставить плохих водителей платить большие премии). Во – вторых, повышение заинтересованности водителей в более аккуратном вождении и в – третьих, коэффициент бонус–малус обеспечивает эффект франшизы – снижение количества обращений за страховыми выплатами или так называемая «жажда бонуса».

Расчет КМБ является наиболее сложным по сравнению с другими коэффициентами страховых тарифов, определяющих стоимость ОСАГО. РСА разработал Методическое пособие по обучению сотрудников страховых организаций № 7 (ред. от 25 апреля 2013 года) для расчета данного коэффициента. Но следует отметить, что Методические пособия РСА не имеют статуса нормативного документа ни для страхователей (водителей), ни для страховых компаний. По сути это только «рекомендации» и не более того. К сожалению, многие вопросы применения бонус–малуса в ОСАГО просто не урегулированы законодательством, и порядок их разрешения приходится «додумывать» [2].

Рассчитаем страховой тариф для жителей г. Саранск, исходя из действующего базового тарифа на легковые автомобили мощностью от 70 до 100 лошадиных сил, с ограничением количества лиц, допущенных к управлению ТС, а также при условии, что страхователь старше 22 лет и имеет водительский стаж более 3–х [5]. Расчеты приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Стоимость полиса ОСАГО по предлагаемым коэффициентам, руб.

Класс на начало годового срока страхования	Коэффициент	Класс по окончании годового срока страхования с учетом наличия страховых случаев, произошедших в период действия предыдущих договоров обязательного страхования				
		0 страховых выплат	1 страховой выплаты	2 страховых выплат	3 страховых выплат	4 и более страховых выплат
М	2,45	7407,84	7890,96	7890,96	7890,96	7890,96
0	2,3	4992,24	7890,96	7890,96	7890,96	7890,96
1	1,55	4509,12	7890,96	7890,96	7890,96	7890,96
2	1,4	3220,8	4992,24	7890,96	7890,96	7890,96
3	1	3059,76	4992,24	7890,96	7890,96	7890,96
4	0,95	2898,72	4509,12	4992,24	7890,96	7890,96
5	0,9	2737,68	3220,8	4992,24	7890,96	7890,96
6	0,85	2576,64	3059,76	4509,12	7890,96	7890,96
7	0,8	2415,6	3059,76	4509,12	7890,96	7890,96
8	0,75	2254,56	2898,72	4509,12	7890,96	7890,96

9	0,7	2093,52	2898,72	4509,12	4992,24	7890,96
10	0,65	1932,48	2737,68	3220,8	4992,24	7890,96
11	0,6	1771,44	2737,68	3220,8	4992,24	7890,96
12	0,55	1610,4	2737,68	3220,8	4992,24	7890,96
13	0,5	1610,4	2576,64	3220,8	4992,24	7890,96

Получается, если учитывать КМБ, то страхователь может иметь серьезную скидку и сумма, которую он заплатит за полис ОСАГО, может быть даже меньше базового тарифа. А основную нагрузку несут те, кому производились ранее страховые возмещения. Однако, чтобы получить максимальную скидку, нужно поддерживать репутацию безупречного страхователя на протяжении длительного периода времени.

Рассмотрим особенности функционирования системы бонус–малус в наиболее известных Европейских странах (таблица 2).

Таблица 2 – Особенности системы бонус–малус в некоторых европейских странах

Названия стран	Особенности
Франция	Нет списка лиц, допущенных к управлению, но есть возможность заключить договор со скидкой, если ТС управляют только страхователь и его супруга (супруг). Если в момент ДТП за рулем находится иное лицо, то франшиза составляет 2000 фр. (+2000 фр. Если водитель–новичок)
Великобритания	Нет «малуса», только «бонус» за безаварийность. При этом базовый тариф платит менее 1% страхователей. Событие системы бонус–малус имеет дополнительные ограничения по величине убытка, в результате регистрируется гораздо больше страховых случаев, чем событий, приводящих к снижению бонуса.
Швеция	Наибольшее значение на тарификацию имеет годовой пробег ТС, который контролируется при прохождении ТО и при страховом случае. Если после ДТП выясняется, что страхователь занизил пробег, то размер выплаты снижается. Разные правила перехода в системе бонус–малус для ДТП по вине страхователя и без вины. Франшиза для молодых водителей. При грубом нарушении ПДД или договора, или 3 ДТП в течение года страховщик имеет право расторгнуть договори повысить тариф на 100%.
Швейцария	Страхователь имеет право возместить ущерб страховой компании (которая заплатила потерпевшему), чтобы избежать повышающего коэффициента (малуса).
Германия	Разный КБМ для легковых автомобилей, для «дома на колесах», для иных ТС. Скидка за первый безаварийный год 75%, за второй – 35%. Право страхователей самостоятельно урегулировать незначительные убытки, чтобы избежать повышения тарифа. «Уведомление с

	опозданием». Специальные правила вхождения в систему бонус–малус: •Для водителей–новичков •С опытом вождения 3 года
США и Канада	Отсутствие таблиц перехода (нет «малуса») Событие системы бонус–малус описано как одно из трех возможных фактов: 1.ДТП с причинением ущерба третьим лицам 2.Осуждение в связи с нарушением ПДД 3.Два нарушения ПДД в течение года

Таким образом в европейских странах система страхования автотранспорта наиболее развита и, в том числе, применение системы бонус–малус.

Действительно, применение данной системы позволяет оптимизировать продажу такого убыточного страхового продукта, как ОСАГО, а так же сделать его социально справедливым для водителей. Но нельзя обойти стороной проблемы, которые возникают на пути реализации КМБ [1].

В страховых компаниях перестало быть редкостью возникновение такого обстоятельства, как неправильное применение данного коэффициента, и страхователь платит премию больше, чем должен был. Чтобы не стать жертвой такого рода ситуции, автовладельцам необходимо знать некоторые правила:

1. Не выбрасывайте предыдущий полис ОСАГО (который уже прекратил свое действие) – он еще может вам пригодиться, т.к. в нем должен быть указан правильный КБМ на прошлый год.

2. Не пытайтесь договориться или как–либо заставить применить правильный КБМ страхового агента. Агент может выполнять только те полномочия, которые ему дала компания и ничего изменить не может. Поэтому **за исправлением (перерасчетом) надо обращаться в офис страховой компании**.

3. Не тратьте время на телефонные звонки в страховую компанию – **добиться справедливости по телефону невозможно**.

4. Напишите **письменную жалобу** в саму страховую компанию. Жалобу можно послать заказным письмом или принести лично (написать в офисе) – в последнем случае обязательно получите копию жалобы, заверенную самой компанией (с отметкой регистрационного номера страховой компании), чтобы у вас на руках было подтверждение вручения жалобы.

В жалобе необходимо:

– указать информацию о неправильном применении к вам КБМ (кто, когда, номер полиса);

– потребовать предоставить правильный письменный расчет премии

(это право предусмотрено Правилами ОСАГО);

– если вы и ранее страхователь в этой компании, то потребовать предоставить Сведения о страховании по закончившемуся (предыдущему) договору;

– требовать произвести перерасчет и вернуть незаконно удержанную часть страховой премии.

– указать, что в случае невыполнения ваших законных требований, вы направите жалобы в государственные контролирующие органы (в первую очередь, в ФСФР – Федеральную службу по финансовым рынкам).

Если в течение двух недель страховая компания не предложит вернуть вам деньги и не предоставит запрашиваемые документы, придется писать **жалобу в региональное отделение ФСФР**.

Данные рекомендации разработаны на основании нескольких **реальных случаев**, когда клиентам удалось добиться перерасчета и возврата части премии.

С 2013 года у многих страхователей стали возникать проблемы с переходом из одной страховой компании в другую с сохранением накопленной скидки за безубыточность (коэффициента бонус–малус). Теперь для применения КБМ меньше единицы нужно обязательно предоставить Сведения о страховании из предыдущей компании или получить информацию из АИС РСА (единой информационной системы).

Таким образом, чтобы получить в другой компании свою законную скидку нужно обязательно сперва получить Сведения о страховании в своей предыдущей компании.

Однако, в соответствии с п.5 Правил ОСАГО, Сведения о страховании выдаются:

– только после окончания срока действия договора ОСАГО;

– в течение 5 дней после соответствующего обращения страхователя.

Приходится сталкиваться с ситуациями, когда страхователю нужно срочно продлить договор ОСАГО, а Сведения с правильным КБМ ему обещают выдать только через 5 дней после окончания срока действия договора!

Чтобы избежать этой задержки можно рекомендовать следующее:

1. За 5 дней до окончания срока договора ОСАГО подать в страховую компанию заявление о выдаче Сведений о страховании.

2. После окончания срока страхования прийти в страховую компании и получить Сведения о страховании. Обязательно проверить правильность указания значения КБМ в выдаваемом документе.

3. Заключить договор в другой страховой компании, чтобы получить законную скидку за безаварийное вождение (бонус–малус).

Еще одной насущной проблемой стало то, что **в базе данных АИС РСА указаны неправильные сведения о КБМ.**

В такой ситуации, если вы выяснили, что **ваша предыдущая страховая компания внесла неверные данные в единую базу данных**

(АИС РСА) в части вашего КБМ, то нужно предпринять следующие шаги:

1. Оправить письменную жалобу в Российский Союз Автостраховщиков(или его региональное отделение) с указанием данных по предыдущему договору и требованием проверить и внести соответствующие изменения в АИС РСА. Лучше приложить копию последнего полиса ОСАГО – в нем должно быть указано правильное значение КБМ за прошлый год.

2. По результатам проверки данных вашего предыдущего договора **РСА выявит ошибку и внесет необходимые изменения в АИС РСА**.

3. РСА направит вам соответствующий письменный ответ.

4. Далее действовать, как указано в письме РСА. Если вы уже заключили договор ОСАГО с применением более высокого (неправильного) значения КБМ, то вы сможете **потребовать в страховой компании перерасчета** и возврата излишне уплаченной вами части страховой премии.

Учитывая несовершенство действующей системы бонус–малус в России можно предложить несколько вариантов изменения текущей ситуации:

1. Унификация договора ОСАГО с европейскими стандартами (например, после вхождения России в систему «Зеленая карта»);

2. Перевод всех договоров ОСАГО на условие «без ограничения лиц, допущенных к управлению»;

3. Возвращения к учету бонус–малус по собственнику транспортного средства с дополнением сохранения бонуса при смене транспортного средства.

Если сохранять привязку класса бонус–малус к каждому водителю, вписанному в полис, то наиболее разумным было бы следующее изменений системы бонус–малус:

1. Пересчет класса бонус–малус для водителей один раз в календарный год (сейчас такой перерасчет надо производить после окончания срока действия каждого договора, в который вписан указанный водитель). Логично, чтобы значение класса бонус–малус изменялось с 1 января каждого года в зависимости от количества ДТП в прошедшем году.

2. Во всех договорах, заключенных в течение одного года, для одного водителя должен быть указан единый класс бонус–малус.

3. При вписывании водителя в уже действующий договор ОСАГО, класс бонус–малус водителя определяется не на дату вписывания, а на дату начала срока действия договора. Это позволит избежать действий по исключению водителей из договоров и повторному вписыванию с целью улучшить значение КБМ.

Система бонус–малус должна эффективно побуждать страхователей осторожно управлять автомобилем и требовать такой же осторожности от тех водителей, которым они могут время от времени одалживать свой автомобиль: друзья, дети и другие члены семьи.

Использованные источники:

1. Журавко Е.А., Даниловских Т.Е. ОСАГО, его проблемы и решения / Е.А. Журавко, Т.Е. Даниловских // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований — 2014. - № 8. - С. 114-117.
2. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО) [Электронный ресурс] : Федеральный Закон от 25.04.2002 № 40-ФЗ. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3.О предельных размерах базовых ставок страховых тарифов и коэффициентах страховых тарифов, требованиях к структуре страховых тарифов, а также порядке их применения страховщиками при определении страховой премии по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств [Электронный ресурс] : Указание Банка России от 19 сентября 2014 № 3384–У. − Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс».
4. Хлынкова И.А., Макейкина С.М. Оценка убыточности реализации ОСАГО в страховых компаниях (на примере ОАО «Росгосстрах») / И.А. Хлынкова, С.М. Макейкина // XLII ОГАРЕВСКИЕ ЧТЕНИЯ: материалы научной конференции: в 3 ч. Ч 3: гуманитарные науки / О.А.Калинина; Г.В. Терехина. – Саранск: Изд–во Мордов. ун–та, 2014. – С. 428 – 433
5. Хлынкова И.А., Макейкина С.М. Проблема тарифной политики по страхованию автогражданской ответственности / И.А. Хлынкова, С.М. Макейкина // Системное управление. – 2014. – № 4 (25). – С. 46-52.

Хозяинова К.В.
студент 3го курса
Солодовникова У.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ПРОБЛЕМЫ ИСЧИСЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Транспортный налог относится к региональным налогам, поэтому регулируется как Налоговым кодексом РФ, так и законами субъектов Российской Федерации. В настоящее время основные элементы транспортного налога определены в главе 28 Налогового кодекса Российской Федерации. Транспортный налог был введен взамен платежей, поступающих в дорожные фонды, таких как заменил налог на пользователей автомобильных дорог, налог с владельцев транспортных средств, а также налог на имущество с физических лиц в отношении водных и воздушных транспортных средств.

Практика применения транспортного налога привела к накоплению ряда проблем в его исчислении и уплате.

1. Низкая собираемость налога, по многим субъектам РФ не

превышающая 50%. Это приводит к недополучению поступлений в региональные бюджеты. Прежде всего данный факт связан с отсутствием достоверной информации о владельцах автотранспортных средств, а также с уклонением от уплаты транспортного налога. Несмотря на то, что в Налоговом кодексе установлен порядок принудительного взыскания налогов, однако на практике он достаточно трудно реализуем. В соответствии с этим представляется целесообразным предоставление справок об уплате транспортного налога при прохождении автовладельцем любых операций с транспортными средствами: прохождение техосмотра, регистрации, перерегистрации и т.д. Также представляется необходимым индексировать ставку налога ежегодно на уровень инфляции.

2. Действующие в настоящее время ставки транспортного налога не отражают разную степень воздействия автомобилей и автобусов на дорожную сеть страны. В то время как в ряде развитых стран при определении налога на большегрузный транспорт учитывается вес автомобиля и нагрузка на ось, поскольку именно от этих показателей зависит стоимость обслуживания дорожной сетью данного транспортного средства.

3. Размер ставок транспортного налога, особенно для автомобилей с большой мощностью приводит к снижению конкурентоспособности российского транспорта при осуществлении международных автоперевозок [3].

Наличие данных проблем говорит о необходимости совершенствования системы транспортного налогообложения.

Транспортный налог взимается во всех развитых странах. Для определения перспектив развития транспортного налога в России рассмотрим практику других стран, которая значительно отличается от российской действительности. В большинстве стран транспортные налоги имеют целевой характер, а в качестве налоговой базы рассматриваются показатели, оказывающие негативное влияние на окружающую среду. Аналогичный порядок предусмотрен по Франции.

В США система налогообложения выстроена другим образом, но также имеет экологическую направленность. Транспортный налог включен в стоимость топлива, поэтому больше налога уплачивают те автовладельцы, которые больше эксплуатируют транспортное средство.

В Дании в качестве поощрения использования велосипедов и мопедов при регистрации автомобиля удерживают налога в размере 105% стоимости автомобиля. В Израиле все автомобили распределены на 15 экологических групп, в зависимости от принадлежности автомобиля в той или иной группе взимается налог от 92% от стоимости автомобиля до 10%, которым облагаются владельцы электромобилей. Средняя ставка налога на приобретение автомобиля в Израиле – 70% от его стоимости.

В Японии владельцы автомобилей уплачивают три вида налогов. Первый налог взимается при приобретении автомобиля и в среднем

составляет около 5% от стоимости. Второй налог уплачивается при регистрации автомобиля. Данный налог зависит от мощности двигателя и массы автомобиля. И кроме этого, ежегодно в мае владельцы автомобилей уплачивают в бюджет непосредственно транспортный налог, который также зависит от мощности транспортного средства. Все средства, уплаченные в виде транспортного налога Правительство направляет на финансирование и поощрение перспективных разработок в сфере автомобилестроения.

В Китае еще до недавнего времени применялась система аналогичная российской – все владельцы автомобилей уплачивали налог по ставке в зависимости от мощности двигателя. Правда в качестве отличительной особенности можно отметить, что средства поступавшие от уплаты транспортного налога направлялись на содержание автомобильных дорог. В настоящее время сумма налога включена в стоимость топлива, а средства от его уплаты направляются на поддержку развития автомобильной промышленности. При приобретении автомобиля налог уплачивается исходя из его стоимости. Если приобретается автомобиль местного производства, то ставка налога составляет 10% от стоимости, а при приобретении автомобиля иностранного производства ставка составляет 40% [5].

В России долгое время существовали несколько видов различных налогов, зачисляемых в дорожные фонды, в том числе налог на реализацию ГСМ, налог с владельцев транспортных средств, налог на приобретение транспортных средств, однако, взимание данных налогов не приводило к улучшению качестве автомобильных дорог. Позже транспортный налог стали уплачивать в бюджет, но в бюджете он обезличивается и направляется на нужды государства, тем самым невозможно проследить взаимосвязь между суммой уплаченного налога и конкретными видами расходов, на которые он был направлен. Кроме этого, несмотря на то, что предусмотрена возможность дифференциации ставок исходя из класса экологической опасности, большинство субъектов РФ такую дифференциацию не ввели в связи со сложностью налогового администрирования [4].

Транспортный налог содержит в себе два основных аспекта. С одной стороны, он предназначен для поддержания автомобильных дорог в нормальном состоянии и увеличения их продолжительности, но данная проблема не решается, так как в течение последних пяти лет суммарная протяженность автомобильных дорог в России неуклонно сокращается. С другой стороны, это налог на роскошь.

Исчисление транспортного налога в России осуществляется исходя из мощности двигателя в лошадиных силах. Тем не менее не совсем понятен выбор объекта налогообложения, так как он напрямую не связан ни с габаритами, ни с массой, ни с токсичностью автомобиля, ни с его ценой, т.е. не определяют его экологичность, вред, наносимый дорожному покрытию и т.д.

Возможно, причиной того, что в России в качестве налоговой базы установлена именно мощность двигателя, является то, что с автотранспорта

уже взимается плата со многих показателей:

1) с массы (владельцы грузовых автомобилей платят с нагрузки на ось);

2) с объема ДВС платятся таможенные сборы;

3) с объема потребляемого бензина платят на АЗС, которые в свою очередь перечисляют часть средств в виде акцизов государству [1].

Также представляется неадекватной применяемая сетка ставок налога, установленная с градацией в 50 лошадиных сил. Представляется необходимым введение повышающих ставок налога за каждую дополнительную лошадиную силу. В данном случае ставка налога будет линейной, а не скачкообразной, как в настоящий момент. Пропорциональное увеличение более понятно и более справедливо.

Кроме этого необходимо провести дифференциацию ставок налога для машин с двигателем от 100 до 150 л.с., так как данная категория по статистике является в стране самой популярной. Можно, например, разбить интервал на более мелкие: от 100 до 120 и от 120 до 150 л.с.

Проблема увеличения поступлений налога может быть решена на первом этапе не ростом налоговым ставок, а увеличением уровня собираемости налога. Так как введение повышенных ставок по-прежнему приведет к росту налоговой нагрузки на тех владельцев транспортных средств, которые и в настоящее время его исправно уплачивают, в то время как уровень собираемости составляет немногим больше 50%. Поэтому, прежде всего представляется необходимым проработать механизм, позволяющий собирать налоги со всех плательщиков, а не пытаться увеличить налоговую нагрузку на тех налогоплательщиков, которые своевременно платят по счетам. Однако, проблема заключается в том, что реальных рычагов воздействия на граждан у налоговых органов в настоящий момент не существует. Если в отношении юридических лиц налоговые органы имеют возможность списать суммы со счетов, наложить арест на имущество или заморозить счета, то для того, чтобы осуществить данные действия по физическим лицам необходимо обратиться в суд. И даже после принятия решения суда получить налог в казну можно только при участии судебного пристава.

В качестве одной из мер повышения собираемости налогов выступило введение с 1 января 2015 года усовершенствованных правил налогового администрирования. Если раньше не предоставление налогового уведомления налогоплательщику об уплате транспортного налога фактически снимало с него обязанность по внесению платежей, то теперь физическое лицо в случае отсутствия уведомления должно самостоятельно сообщать в налоговый орган о наличии объекта налогообложения не позднее 31 декабря года, следующего за налоговым периодом.

В случае непредставления таких сведений налогоплательщику грозит штраф в размере 20% от неуплаченной суммы налога. Однако представляется сомнительным существенный экономический эффект от

данной меры, так как большинство налогоплательщиков не знакомы с нормами налогового законодательства и не следят за происходящими изменениями.

Еще одним способом повышения собираемости налога связан с модернизацией процедуры техосмотра: его проходят все водители, поэтому во время него удобнее всего проводить контроль за уплатой транспортного налога [2].

Таким образом, наряду с тенденцией повышения ставок транспортного налога, необходимо принятие мер по повышению его собираемости, анализ причин, по которым его доля собираемости сокращается. Действующая на данный момент система ставок также нуждается в доработке. В Европе градация ставок стимулирует граждан к покупке нового мощного автомобиля. Поэтому необходимо по возможности пересмотреть систему ставок и сделать их более дифференцированными.

Дальнейшее совершенствование транспортного налога в России должно осуществляться прежде всего по пути установления прозрачного механизма взаимосвязи между суммами поступившего налога и качеством автомобильных дорог в стране.

Использованные источники:

1.Агузарова Ф. Транспортный налог: современное состояние, проблемы и повышение его роль в Российской Федерации // Экономическая политика. 2015. Т.10. №1. с. 149-158

2.Бабичева В.А. Транспортный налог: проблемы и пути решения // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2104. №4. с.36

3. Бачило Т.Г., Трубицина Н.В. Еще раз о транспортном налоге // Известия Московского государственного технического университета. МАМИ. 2014. Т.5. №2(20). С. 44-48

4.Киреенко А.П. Каким быть транспортному налогу: оценка вариантов реформирования и отмены // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2013. №15. с.22-26

5. Рябова Р.И . Транспортный налог // Вестник ИПБ. 2014. №6. с.27-29

Холкина К.Д.
студент 1-го курса
Евсеева А.В.
студент 1-го курса
Пискунова Е.Ю., кандидат наук
научный руководитель, доцент
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

ИМИДЖ ШВЕДСКОЙ КОМПАНИИ ORIFLAME

Имидж компании – лицо организации, специально созданный образ компании на рынке товаров и услуг. Целью, которая ставит перед собой любая организация, является создание позитивного имиджа в глазах

потребителей. **Проблема** состоит в том, что, как это часто бывает, потенциальный имидж несколько не совпадает с реальным.

Цель нашей работы заключается в том, чтобы на основании теоретического материала и практических выводов определить эффективность имиджа косметической компании ORIFLAME.

Изучив **теоретический материал**, получили, что имидж конструируется из следующих составляющих его частей:

- Корпоративная философия (по Александру Чумикову, генеральному директору PR-агентства «Международный пресс-клуб», это фундамент компании; принципы, кредо, которыми руководствуются работники компании);
- История-легенда компании (это что-то неосязаемое, но делающее компанию привлекательной, интересной, наделенной историей);
- Внешний облик компании: качество продукции, осязаемый имидж, реклама, общественная деятельность, связи со СМИ, внешний вид.
- Корпоративная культура: тренинги, программы поощрения сотрудников.

Практическая часть заключается в анализе всех вышеперечисленных составляющих на конкретном примере – компании «ORIFLAME».

✓ Корпоративная философия компании достаточно эффективна. Это можно объяснить тем, что количество желающих сотрудничать с данной компанией на сегодняшний день составляет 3 миллиона консультантов.

Кроме того, «ORIFLAME» входит в пятёрку лучших косметических компаний.

Миссия: «Всегда исполнять меты людей во всем мире!»

Цель: «Стать компанией №1 в сфере прямых продаж».

Философия: «Безупречное шведское качество по доступным ценам».

✓ История-легенда у компании отсутствует.

✓ Качество продукции: опираясь на отзывы клиентов о продукции данной компании, можно сделать вывод, что потребители в большинстве случаев удовлетворены качеством товара.

Реклама компании вполне эффективна. Внешний вид соответствует целям и задачам «ORIFLAME». Зелёный цвет логотипа дополняет идею о том, что косметика производиться из экологически-чистых компонентов и не тестируется на животных.

✓ Исходя из личных практических навыков и отзывов работников и клиентов делаем вывод о том, что компания эффективно развивается с начала работы и по сегодняшний день. Тренинги, мастер-классы, программы скидок для консультантов компания проводит регулярно.

Итак, мы проанализировали имидж косметической компании «ORIFLAME» по основным критериям. Исходя из теоретического материала и практических данных можно сделать вывод о том, что на данный момент

компания вполне устоявшаяся на рынке косметических средств и успешно развивающаяся. Соотнося полученный результаты с вышеперечисленными критериями можно сказать, что имидж компании вполне эффективен и носит позитивный характер.

Хорошев Р.С.
магистрант 2 курса
МГИИТ
Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА В РАЗВИТИИ ТУРИЗМА

Статья посвящена рассмотрению программно-целевого метода применительно к развитию туризма. Автором подчёркивается важность государственной поддержки развития туризма. Особое внимание уделяется рассмотрению этапов разработки региональных программ по развитию туризма.

Ключевые слова: программно-целевой метод, целевые программы, развитие туризма.

В условиях сложившейся политической и экономической обстановки повышается значение туризма в экономике Российской Федерации. При этом важную роль в развитии туризма играет государство. Оно оказывает наибольший эффект на устойчивое развитие туризма как в стране в целом, так и в конкретных регионах. В Гаагской декларации по туризму сказано: «Туризм должен планироваться государственными властями, а также туристической индустрией на комплексной и последовательной основе с учетом всех аспектов»[1]. Эффективным инструментом развития туризма являются государственные целевые программы.

Разработка целевой программы по развитию туризма начинается с постановки основных целей и составления перечня подпрограмм. Далее определяются целевые индикаторы и показатели, нормативно-правовая база, объемы и источники финансирования, сроки и этапы разработки и реализации.

Как правило, основной целью программ такого рода является развитие сферы туризма в социально-экономическом и культурном аспектах. Данная цель должна быть конкретизирована по направлениям (доходам, инвестициям и т.д.). Затем разрабатывается комплекс мер по финансированию программы. Финансирование может осуществляться из федерального и регионального бюджетов, кроме того могут использоваться внебюджетные средства.

В ходе разработки программы обязательно отражают сроки проведения и последовательность мероприятий, их взаимосвязи, сроки подготовки отчетов о реализации программы.

Последовательность мероприятий по разработке региональных целевых программ развития туризма обычно разделяется на четыре этапа:

аналитический, оптимизационный, организационно-рекомендательный и социально-экономический[3]. Аналитический этап включает анализ:

- общих базовых показателей;
- инфраструктуры региона;
- туристских объектов и видов деятельности;
- существующих и планируемых в перспективе видов туризма;
- сегментов рынка туризма;
- экологической обстановки в регионе;
- институциональных элементов.

Данные направления исследуются в системе социокультурного и экономического аспектов. Анализ базовых показателей включает в себя историко-культурные возможности региона, увязанные с потенциальными туристскими объектами. Одновременно проводится краткое географическое описание региона с указанием территорий пригодных для развития туризма. Важное значение для общего базового анализа имеет полное рассмотрение действующих на национальном и региональном уровнях планов и программ развития туризма, оценка их влияния на процессы развития региона. На основе имеющихся данных проводится анализ состояния и развития экономики в регионе, определяется фактический доход на душу населения, указываются основные проблемы. На этом этапе проводится SWOT-анализ, выявляются наиболее значимые позитивные и негативные факторы, влияющие на привлечение туристов. В их числе имидж региона.

Анализ текущей туристской инфраструктуры проводится по следующим направлениям:

- оценка средств размещения (количество, состояние, местонахождение и качество услуг);

- учет прочих туристских объектов (предприятий питания, банков и пунктов обмена валют, предприятий по организации путешествий и экскурсий и т.д.);

- оценивается уровень безопасности;

- определяется соответствие туристских объектов и услуг к установленным нормам.

Особо важное значение имеет анализ и оценка туристских расходов. Туристские расходы - это общая сумма потребительских расходов, которые несет посетитель или от его имени любое другое лицо при подготовке и в ходе поездки, а также во время пребывания в пункте назначения[2]. Данный экономический анализ позволяет рассчитать экономическую эффективность функционирования туризма основываясь на доли в ВНП, валовых и чистых доходов в иностранной валюте, произведенного дохода, эффекте мультипликации, вкладе в доходы государства и региона[3].

На аналитическом этапе проводится анализ внешней и внутренней среды туризма. Проводится оценка государственных и частных структур; действующего законодательства в области туризма; финансовых и

человеческих ресурсов. Кроме того, проводится анализ экологического состояния региона, на предмет выявления экологических проблем, которые могут негативно влиять на процессы регионального развития в целом. Оценивается социокультурный аспект региона, его положительные и отрицательные воздействия на туризм.

На оптимизационном этапе разрабатываются планы строительства туристских объектов. Разрабатываются территориальные планы проведения строительных работ, согласно градостроительной политике региона и определяются потенциальные туристские зоны на основе экологических, социокультурных и инфраструктурных возможностей.

Туристский потенциал региона оценивается по следующим критериям[4]:

– экономические (уровень развития туризма, уровень занятости местного населения в сфере туризма);

– социокультурные (степень развития туризма, не наносящая ущерба образу жизни и видам деятельности местного общества, уровень туризма который может способствовать поддержанию исторических и культурных памятников, местных ремесел и традиций);

– инфраструктурные (наличие в достаточной степени транспортных и коммунальных объектов, а также других объектов, относящихся, в частности, к здравоохранению и обеспечению безопасности).

На организационно-рекомендательном этапе разрабатываются рекомендации по использованию льгот (льготное кредитование, налоговые каникулы и т.д.). Их целью является стимулирование развития туризма в регионе. Разрабатываются рекомендации по созданию информационной системы в области туризма; рекомендации в области модернизации инфраструктуры с целью повышения качества туристских услуг и улучшения охраны туристских достопримечательностей.

На социально-экономическом этапе разрабатываются программы туров и туристские экскурсионные маршруты, разрабатываются меры по поддержанию экологического состояния окружающей среды и сохранения исторического наследия. Составляются программы профессиональной подготовки, которые направлены на обучение кадров в сфере туризма.

В соответствии с разработанными материалами, в выбранных туристских зонах начинается реализация поэтапной застройки. Выполнение мероприятий должно проводиться под контролем соответствующих органов. В дальнейшем, на основе предоставленной ими информации, будет даваться оценка достигнутых результатов целевых программ.

Программно-целевой метод является эффективным способом решения многогранных (отраслевых и межотраслевых; региональных и межрегиональных) социально-экономических проблем. Пересечение отрасли туризма с другими отраслями свидетельствует о ее многогранности и значимости. Развитие туризма будет способствовать экономическому росту в регионе, в т.ч. за счет повышения занятости населения и стимулирования

развития смежных с туризмом отраслей, а также развития транспортной инфраструктуры и средств связи.

Используя программно-целевой метод в развитии туризма, необходимо помнить, что целью программы должно быть комплексное развитие туризма, в т.ч. сохранение и развитие историко-культурного наследия и экологии региона.

Использованные источники:

1. Гаагская декларация по туризму.
2. Международный туризм : учебник / А.Ю. Александрова. — 2-е изд. перераб. и доп. — М. : КНОРУС, 2010.
3. Попова Р.Ю., Сфера услуг: проблемы и перспективы развития (Под редакцией академика Свириденко Ю.П.) Том 4. Туризм: методология, проблемы, перспективы развития: монография / М.: Изд-во «Кандид», 2001 г.
4. Региональный туризм : монография / Л.В. Ковылева. – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2005.

Хорошев Р.С.
магистрант 2 курса
МГИИТ
Россия, г. Москва

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В данной статье рассмотрена проблема неразвитости социального туризма в Российской Федерации. Отмечена важность его развития. Обоснован потенциал идеи развития социального туризма. На основе проведенного исследования автором предложена концепция развития социального туризма.

Ключевые слова: социальный туризм, программно-целевой метод, конституция Российской Федерации.

Базовое конституционное положение нашей страны говорит о том, что Российской Федерации является социальным государством. Основным документов в области социальной политики государства является Конституция Российской Федерации. Данный документ закрепляет следующие положения:

- охрана труда и здоровья людей;
- установление гарантированного МРОТ;
- государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства;
- поддержка инвалидов и пожилых граждан;
- система социальных служб;
- государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты.

Статьей 37 Конституции закреплено право гражданина нашей страны на отдых. В Федеральном законе «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (в ред. от 03.05.2012 № 47-ФЗ) закреплены основные моменты по регулированию туристской деятельности. В законе упоминается про социальный туризм, который трактуется как туризм, полностью или частично осуществляемый за счет бюджетных средств, средств государственных внебюджетных фондов (в том числе средств, выделяемых в рамках государственной социальной помощи), а также средств работодателей[2]. Согласно закону, одним из приоритетных направлений регулирования туристской деятельности со стороны государства является развитие социального туризма.

Следует отметить, что на настоящий момент в российском законодательстве отсутствуют какие-либо положения, которые бы полноценно регулировали социальный туризм. В июне 1999 года, депутатом Государственной думы Российской Федерации, Савельевым К.С. был внесен законопроект «О социальном туризме». Однако в апреле 2003 года он был отклонен Постановлением Государственной Думы Федерального собрания.

В настоящий момент, по мнению автора, конституционное положение о том, что Российская Федерация – социальное государство, остается слабореализуемым, если обратить внимание на права граждан в сфере социального туризма. На практике можно увидеть, что сфера туризма почти полностью стала коммерческой. Данная ситуация определяет необходимость разработки правового фундамента для возрождения общедоступного, социального туризма, включающего следующие виды:

- детско-юношеский;
- лечебно-оздоровительный;
- экологический и культурно-познавательный;
- семейный;
- туризм для ветеранов и инвалидов.

Для реализации этого необходимо законодательно сделать работу для туроператоров на внутреннем рынке экономически выгодной. Этому может способствовать система льгот для предпринимателей (налоговые послабления, субсидии и т.д.).

На первый взгляд может показаться, что идея обречена на провал из-за низкой платежеспособности населения. Тем не менее идея обладает большим потенциалом, т.к. появление на рынке большого количества дешевого туристского продукта, повлечет за собой рост платежеспособности населения, при его малых доходах. При доступности путешествий, граждане будут стремиться реализовать свои потребности в духовном обогащении, культурном развитии и отдыхе.

Массовость общедоступного социального туризма способна перекрыть его дешевизну суммарным притоком и быстрой оборачиваемостью наличных денег. Как следствие увеличивается занятость, происходит

процесс инвестирования в туризм, растут налоговые поступления. Основным инструментом является грамотная, прежде всего законодательно выверенная политика[1].

Автором может быть предложена концепция развития социального туризма путем использования программно-целевого метода. Программа должна носить региональный характер и реализовываться в русле государственного софинансирования организации отдыха и санаторно-курортного обслуживания социально незащищенных слоев населения (дети из малообеспеченных семей, многодетные семьи, инвалиды, пенсионеры, ветераны). Организаторы программы выбирают туристские организации, которые будут реализовывать социальные туристические путевки. Разрабатываются программы туров (лечебно-оздоровительные, рекреационные, детские и т.д.). Граждане, которые собираются принять участие в социальной программе (далее – участники), подают заявку на регистрацию в органы социальной защиты по месту жительства. Заявки рассматриваются на соответствие установленным требованиям к участникам (суммарный доход семьи, документы подтверждавшие наличие инвалидности и т.д.). В случае обнаружения несоответствий в регистрации заявки отказывают. Если же заявка соответствует установленным требованиям, ее регистрируют в специальных журналах, которые должны быть пронумерованы, прошиты и скреплены печатями соответствующих органов. Далее на основании очередности подачи заявок и установленных квот по количеству туристических путевок, органами социальной защиты формируются списки участников. Далее органы по социальной защите готовят проект трехстороннего договора, между органами социальной защиты, туристской организаций и участником программы. Договор содержит информацию о туре, порядке его платы и банковские реквизиты для перечисления денежных средств. Подписанный со стороны органов социальной защиты и туристских организаций договор в трех экземплярах передается участнику программы. Граждане, вставшие в очередь в текущем году, но не получившие туристских путевок в рамках программы, в праве претендовать на путевки в следующем году в порядке очередности. Органы социальной защиты обеспечивают подписание договора о предоставлении туристских услуг участниками программы. Каждый из участников располагает одним экземпляром договора.

Подписание договоров за детей, детей-инвалидов, не достигших четырнадцатилетнего возраста, осуществляется представителем ребенка, ребенка-инвалида, в соответствии с законодательством. Подписание договоров детьми, детьми-инвалидами от четырнадцати до восемнадцати лет осуществляется самостоятельно с письменного согласия своих законных представителей.

После подписания трех экземпляров договора, участнику программы или его законному представителю следует оплатить часть стоимости тура за собственный счет. Размер суммы платежа со стороны участника

предусмотрен договором.

После подписания трех экземпляров договоров участником программы или его законным представителем, два экземпляра направляются в органы социальной защиты по месту жительства. По получению экземпляров договора, органы социальной защиты формируют реестр получателей туристских путевок. Реестр содержит полные данные об участнике (ФИО, возраст, категория участника: ребенок, инвалид, сопровождающее лицо и т.д.) и наименование выбранного тура.

Один экземпляр договора подписанный всеми участниками, органы социальной защиты передают туристской организации. Органы социальной защиты, по получении туристских путевок, передают их непосредственно участниками программы. Путевка также может быть передана участнику программы непосредственно туристкой организацией. При осуществлении туристской организацией групповых туров и оформлению одной путевки на группу участников программы, туристская путевка им не передается.

Использованные источники:

1. Филатова И. Н. Социальные проблемы развития индустрии туризма в России: основные тенденции и перспективы. // Туризм и культурное наследие. Вып. 3. Саратов - : СГУ,2011.
2. Федеральный закон от 24.11.1996 № 132-ФЗ (ред. от 03.05.2012) «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 02.12.1996, N 49, ст. 5491.
3. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 21.07.2014 № 11-ФКЗ).

Хорунова О.В.
студент
Северо-Восточный федеральный университет
Россия, г. Якутск

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА В ЖИЗНИ КАЖДОГО СТУДЕНТА

Аннотация:

В статье приводятся результаты учебного социологического исследования проведенного в марте 2015 года.

Ключевые слова:

Физкультура, спорт, здоровый образ жизни,

В марте 2015 года мною проведено учебное социологическое исследование на тему: «Физическая культура в жизни каждого студента (на примере Северо-Восточный Федеральный университет)».

Проблема исследования состоит в отсутствии достаточной информации о том, как и насколько хорошо студенты занимаются физической культурой.

Цель исследования: выявить мнение студентов СВФУ к привлечению к физической культуре.

Объект исследования: студенты Северо-Восточного Федерального университета Института Естественных Наук.

Социологическое исследование проводилось путем анкетирования. Каждым респондентам были предложены анкеты. В исследовании приняли участие 50 респондентов. Респонденты были опрошены по следующим параметрам:

- По полу:

- 50% - мужчин;
- 50% - женщин.

- Возрастная структура

У женщин:
- 18- 40%
- 19- 40%
- 20- 16%
- 21- 4%

У мужчин:
- 18-8%
- 19- 56%
- 20- 20%
- 21-16%

В анкете было 15 вопросов. Я выделила из них 10-й вопрос «Что вы вкладываете в понятие «вести здоровый образ жизни». На этот вопрос были предложены следующие ответы.

Выводы:

Больше половины респондентов (52%) выбрали 1-й вариант «не пить, не курить». Всем известно, что алкоголь и табак пагубно воздействуют на организм. Не травить свой организм вредными веществами – это залог здорового образа жизни.

На втором месте стоит ежедневное занятие физкультурой. Нужно поддерживать свой организм в форме и постоянно двигаться, так как малоподвижный и сидячий образ жизни плохо влияет на организм.

На третьем – нормальное питание. Действительно, от питания зависит очень многое. Чтобы поддерживать свое здоровье, нужно не есть вредную пищу и соблюдать режим питания.

Таким образом, понимание здорового образа жизни у каждого по-разному. Физкультура у студентов стоит на втором месте. Я думаю, для здорового образа жизни только не пить и не курить - это мало. Нужно регулярно заниматься физической культурой или вести подвижный образ жизни.

Христюк А.А.
студент
экономический факультет
Фалина Н. В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и ВЭД
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Важную часть всемирных экономических отношений составляет международная миграция рабочей силы – перемещение трудящихся, ищущих работу, в другие страны.

Особенностью современной международной трудовой миграции становится возрастание ее объемов. Если в 1960 году в мире насчитывалось 3,2 млн. трудящихся-мигрантов, в 1995 году их было уже более 35 млн. На сегодняшний день общее число международных мигрантов достигло 232 млн. человек - 3,2% всего мирового населения. На молодежь в возрасте до 29 лет приходится 30% всех мигрантов. Об этом говорится в докладе, представленном в штаб-квартире ООН и посвященном миграции, в частности, вкладу молодых мигрантов в развитие современного мира. Сегодня во всем мире насчитывается 35 миллионов мигрантов в возрасте до 20 лет и 40 миллионов - в возрасте от 20 до 29 лет. По данным на 2013 год самое большое количество мигрантов в США (45,8 млн. чел.), России (11,2 млн. чел.), Германии (9,8 млн. чел.).

Причины трудовой миграции могут быть разными. В последние годы

все больше и больше начали играть роль экономические факторы: поиск работы, более высоких доходов, уровня жизни и т.д. Хроническая безработица, которая существует в некоторых странах (в частности, слаборазвитых), является важным фактором в укреплении миграции. Это также помогает увеличить в последние годы, размер экспортируемого капитала, создание разветвленной сети филиалов крупных компаний за границей, так как после капитала в этих странах увеличивается количество людей, которые хотят получить работу.

Международная миграция рабочей силы происходит, прежде всего, по неэкономическим причинам. В этом случае значительную роль играют престижность работы или фирмы, возможность профессионального роста, карьеры, культурные потребности. Для развитых стран большая проблема – так называемая «утечка умов», например, из Европы в США.

Миграционные потоки направлены, как правило, из развивающихся стран в промышленно развитые страны. В промышленно развитых странах, с возможностью решать сложные социальные и экономические проблемы, которые послужили появлению довольно высокого уровня жизни, который, по сути, обладает определенным уровнем образования и культуры. Таким образом, в производство и инфраструктуру, включается список непрестижных специальностей и низкооплачиваемых рабочих мест, для которых трудно найти работников. В то же время, в развивающихся странах и бывших социалистических странах, где высок уровень безработицы и наблюдается низкий уровень заработной платы, есть много желающих занять места и решить проблемы материального обеспечения семьи.

Еще одно направление в миграции рабочей силы – это отъезд квалифицированных специалистов и ученых в развивающиеся страны, который зачастую вызван экономическими факторами, новыми возможностями в работе и, наконец, просто желанием устроиться на новом месте, проверить свои возможности в новых условиях работы. Данный поток мигрантов сравнительно небольшой.

Практика показывает, что трудовая миграция может быть полезным, как для стран-экспортеров рабочей силы, так и для стран ее принимающих. Для отдельных стран экспорт рабочей силы является важным источником притока валюты в страну. Она регулярно приходит в виде трансфертов семьям и с возвращением рабочих из-за рубежа. При выезде рабочей силы за рубеж выявляются улучшение ситуации на внутреннем рынке труда, а также сокращение уровня безработицы в стране. В то же время направляемые переводы семьям, помогают поднять уровень потребления, увеличить совокупный спрос и стимулировать развитие производства, то есть, позволяют стране в целом успешно решать сложные внутренние социально-экономические проблемы. Часть денег через покупку акций, земли, недвижимости, прямо инвестируются в развитие национальной экономики. [1]

Работающие за границей в процессе труда приобретают новые

профессиональные навыки, опыт, знания, которые используют при возвращении на родину, повышая результативность труда.

Страны, импортирующие рабочую силу, решают прежде всего задачу снижения затрат на производство. Рабочие-иммигранты получают значительно меньшую зарплату, чем местные рабочие, что позволяет снизить издержки производства и повысить конкурентоспособность национальных товаров на мировом рынке. Если импортируется квалифицированная рабочая сила, то в стране снижаются издержки на ее подготовку. Вместе с тем, миграция рабочей силы может иметь и отрицательные последствия. Среди негативных последствий трудовой миграции следует назвать:

-тенденции роста потребления заработанных за границей средств,

-желание скрыть получаемые доходы,

-«утечку умов»,

-в некоторых случаях понижение квалификации работающих мигрантов.

Поэтому в последние годы довольно широко в интересах нейтрализации отрицательных последствий и увеличения положительного эффекта, полученного страной в результате миграции рабочей силы, используются такие инструменты, как государственная и межгосударственная политика.

Социально-экономические аспекты международной миграции рабочей силы можно рассматривать с трех точек зрения: мигрантов, страны выбытия и страны прибытия. Известно, что экономические интересы мигрантов заключаются в том, чтобы улучшить их уровень жизни в стране прибытия. Страны, в зависимости от различных аспектов часто заинтересованы в иммиграции и эмиграции. Эмиграционный интерес зачастую имеют развивающиеся страны, где очень напряженная демографическая ситуация и относительно низкий уровень жизни. Интересы всех трех сторон возможно могут соответствовать или противоречить друг другу.

В дополнение к экономическим и социальным аспектам международной миграции, существуют демографические и политические факторы. Таким образом, увеличение плотности населения усложняет отношения в системе человеке - природы. Концентрация населения в городах приводит к росту социальной напряженности, разжиганию этнических конфликтов, росту преступности, и так далее. В формировании концепции миграционной политики должны принимать во внимание и те, и другие аспекты.

Для устранения негативных последствий и усиления позитивных эффектов, полученных страной в результате трудовой миграции, необходимо использовать набор государственного и межгосударственного регулирования миграционных процессов.[2]

Сегодня, в государствах мирового сообщества разработана целая система мер, регулирующих межгосударственную миграцию рабочей силы,

включающая в себя свод законов о правовом, политическом и профессиональном статусе мигранта. Миграционная политика осуществляется непосредственно через национальные миграционные службы, созданных, как правило, при министерствах труда, юстиции или иностранных дел. Иммиграционная служба должна выполнять функции контроля над въездом в страну. Их обязанности включают в себя выдачу виз, разрешений, утверждение у работодателей по поводу получения места работы, а также контроль над временем пребывания иностранных рабочих в стране.

Страны-импортеры трудовых ресурсов, постоянно чувствующие потребность привлечения рабочей силы, собственную иммиграционную политику основывают, прежде всего, на мерах регулирования численности и качественного состава мигрантов, основной используемый инструмент регулирования – показатель иммиграционной квоты, который ежегодно рассчитывается и утверждается в импортирующей стране. При определении квоты учитываются потребности страны в привлечение иностранной рабочей силы, и по некоторым классификациям населения (по возрасту и полу, образованию и т.д.), а также состояние национальных рынков труда и жилья, политическая и социально-экономическая ситуации в импортирующей стране.

Примером высоких требований к качеству прибывающей рабочей силы свидетельствует необходимость прохождения процедуры признания имеющихся у мигранта документов об образовании или профессиональной подготовке, а также имеющегося опыта работы по специальности. Возрастной ценз является одним из распространенных критериев отбора иммигрантов и действует в пользу более молодых претендентов.

Среди иных требований, предъявляемых к качеству рабочей силы, выделяют:

-хорошее состояние здоровья у прибывающего мигранта;

-дополнительные профессиональные требования, относящиеся к ряду специальностей или профессий.[3]

Вместе с тем необходимо иметь в виду, что значение какого-либо качественного признака при отборе иммигрантов не является постоянным и может меняться в пользу других приоритетов. Но по ряду характеристик, таких как возрастной ценз, наличие трудового сертификата, обладание профессией и профессиональной подготовкой, требования достаточно устойчивы во времени.

Использованные источники:

1.Линдерт Я.Х. Экономика мирохозяйственных связей. [Текст] / Я.Х. Линдерт- М., 2011.

2.Международные экономические отношения [Текст] / Под ред. С.Ф. Сутырина, В. Н. Харламовой. - СПб. изд-во СПУ, 2010.

3.Международные экономические отношения [Текст]/ Под ред. В.Е. Рыбалкина.- М., 2012.

Хрущелёва К.С.
студент
Жулин Е.
студент
Клышникова Е.
студент
специальность информатика
Бегалин А.Ш.
старший преподаватель, научный руководитель
КГУ им. А. Байтурсынова
Казахстан, г. Костанай

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ КОМПЬЮТЕРНЫХ СИСТЕМ

Аннотация: На производительность ПК, помимо установленных комплектующих, во многом влияет и установленное программное обеспечение, а также сроки использования данного программного обеспечения и операционной системы. Так как программное обеспечение используется долго, то со временем оно занимает все больше ресурсов – процессора, памяти, жесткого диска, так как появляется множество различных файлов сохранения и обновлений.

Ключевые слова: программное обеспечение, тестирование ПК, Everest Ultimate Edition

Актуальность исследования: данный анализ позволит понять, как улучшить работу компьютерной системы и определить важность использования тех или иных программных продуктов, что может представлять интерес, как для обычного пользователя, так и для более опытных пользователей ПК.

Тестирование компьютеров проводилось при помощи программы Everest Ultimate Edition. Данная программа используется для просмотра сведений об аппаратной части компьютера, его программной части, также дает возможность провести тесты жесткого диска, центрального процессора, памяти и т.д. Также позволяет получить информацию об установленном программном обеспечении, установленных драйверах, конфигурации операционной системы и многое другое.

Для тестирования были использованы компьютеры из учебных кабинетов Костанайского Государственного университета им. А. Байтурсынова факультета информационных технологий, кафедра информатики и математики. Всего протестировано 10 платформ. Были изучены различные характеристики тестируемых компьютеров, отличаются ресурсы компьютеров, объемы жестких дисков и ОЗУ. Из представленных данных на таблице 1, можно наглядно увидеть, что ПК отличаются друг от друга объемом дисков, оперативной памяти, процессоры так же различны.

Даты установки ОС тоже различны, что имеет немаловажную роль в исследованиях.

Для тестирования были учтены такие параметры как:

- Данные об аппаратной части
- Операционная система, дата инсталляции, количество дней использования ОС;
- Установленное программное обеспечение и его объем на жестком диске;
- Время запуска программ;
- Время запуска и выключения ПК;
- Тест диска.

По итогам проведенного тестирования было определено, то время запуска программ на платформах напрямую зависит от количества установленных программ на компьютере. Также немаловажную роль играет количество дней работы операционной системы.

Таблица 1. Обобщенные данные тестируемых ПК

№ платформы	Время запуска(с)	Время выключения(с)	Время работы ОС(дней)	Количество программ
1	50	43	88	19
2	66	47	71	7
3	79	24	77	10
4	57	21	190	14
5	59	57	88	25
6	44	33	753	71
7	42	38	753	69
8	40	22	753	59
9	47	30	753	72
10	43	23	753	62

Для более точного сравнения была составлена обобщенная диаграмма в соответствии с рисунком 1. В ней сравниваются платформы по трем показателям: объем жесткого диска, скорость и количество установленного программного обеспечения.

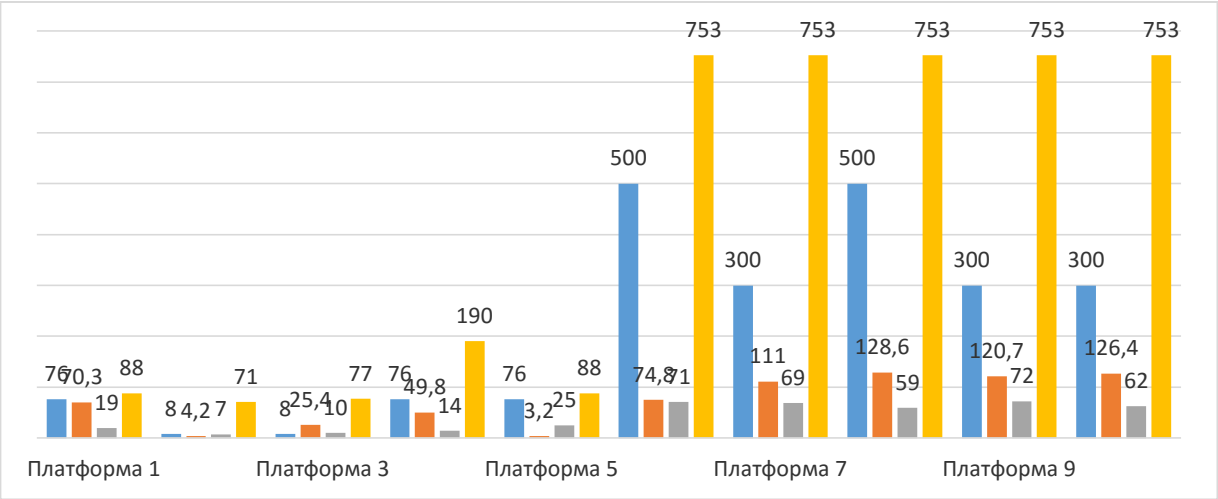


Рисунок 1. Обобщенная диаграмма

В первом столбце указан размер жесткого диска, в сравнении с компьютерами класса 218, в классе 204 не большой объем дисков.

Во втором столбце указана средняя скорость работы жестких дисков, она на прямую зависит от количества программ на жестком диске и объема жесткого диска.

В третьем столбце показано количество установленных программ на тестируемых компьютерах. Количество программ на всех платформах разное, что дает возможность проанализировать влияние ПО на работу компьютера намного объективнее.

В четвертом столбце показано количество дней работы операционной системы со дня последней установки. Это достаточно важный фактор для сравнения платформ, так как даты установки различны для платформ с 1 по 5, а для платформ с 6 по 10 даты установки не отличаются. Это дает возможность проанализировать влияние ПО как по времени работы системы, так и по аппаратному обеспечению тестируемых компьютеров.

Программное обеспечение неотъемлемая часть работы любого компьютера. Можно сделать вывод из проведенного тестирования, что программное обеспечение наиболее сильно влияет на работу ПК с устаревшим аппаратным обеспечением, с жестким диском малого объема и слабым процессором. Также программное обеспечение, при чрезмерном количестве влияет на работу компьютера. При помощи программы Everest удалось установить, что ПО наиболее сильно влияет на работу компьютера при таких факторах как:

- Устаревший процессор;
- Малый объем жесткого диска;
- Малое количество оперативной памяти;
- Большое количество установленных программ;
- Малая скорость работы жесткого диска.

При проведении тестирования было определено, то компьютера класса 218 работают лучше, объем жесткого диска больше, чем у компьютеров

класса 204.

Для того чтобы оптимизировать работу компьютера, необходимо постоянно следить за установленным ПО на компьютере, не допускать появления не используемых программ большого объема, так как это может затруднить работу других программ. Необходимо по возможности следовать системным требованиям при установке тех или иных программ. Использовать антивирус и не устанавливать на свой ПК сомнительные программы из интернета. Для наиболее лучшей работы ПК, необходимо со временем переустанавливать операционную систему.

Худякова С. А.
студент 1го курса магистратуры
институт социально-гуманитарных технологий
Национальный исследовательский Томский политехнический университет
Россия, г. Томск

ПОНЯТИЕ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье дана краткая характеристика понятию банковских инноваций и их классификации. Также рассматривается влияние банковских инноваций на усиление конкурентоспособности предприятия в банковской сфере.

Ключевые слова: банковские инновации, классификация банковских инноваций, конкурентоспособность.

Одним из глобальных вопросов экономической теории на сегодняшний день выступает проблема конкуренции. В условиях рыночной экономики современной России жесткая конкуренция в банковской сфере не является уникальным явлением. Учитывая то, что в настоящий момент банки предлагают достаточно широкий спектр финансовых продуктов и услуг, преимуществом для кредитных организаций является способность разрабатывать и внедрять новые технологии, продукты или услуги.

Вопрос об изучении банковских инноваций является актуальным, так как процесс внедрения новых технологий, продуктов и услуг не должен происходить стихийно. Такая осторожность обусловлена тем, что банковским инновациям, как и любым другим, характерен высокий уровень неопределенности. Как следствие, инновационная деятельность банков должна содержать в себе минимум рисков и максимум прибили.

Еще два года назад у банков возникал вопрос, что такое инновация и зачем она нужна банкам. К примеру, для ОТП банка самой большой инновацией являлся приход в Россию. Председатель правления банка «Лето» Руденко Д. В. говорил, что банки не должны внедрять инновации, чтобы заработать: «…если взять историю российского рынка за 10 лет, то вы узнаете, что поднять ставку на 2% занимает неделю, а по доходам перекрывает все инновации за 10 лет» [1]. Вероятно, такая неопределенность

у банков вызвана тем, что даже в научной литературе не существует общепринятого определения понятию «банковская инновация». В широком смысле это понятие можно определить как различные нововведения в любых сферах функционирования банка, которые дают положительный экономико-стратегический эффект в результате их реализации. С другой стороны, мы можем воспользоваться общепринятым понятием инновации – введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях [2]. Таким образом, банковская инновация представляет собой новую или значительно усовершенствованную банковскую услугу (продукт, технологию, процесс), которая, так или иначе, повышает эффективность деятельности банка.

Инновации стали неотъемлемой частью современного развития предприятий во всех сферах экономики, в том числе и в банковском деле. Ранее под банковскими технологиями понимались только операционно-бухгалтерские и технические средства и способы, которые оптимизируют деятельность банков. В настоящий момент нововведения затрагивают различные сферы функционирования кредитных организаций.

В условиях жесткой конкуренции в банковской сфере инновации направлены на привлечение новых и удержание старых клиентов. К примеру, в стратегии развития Сбербанка до 2018 года имеется направление «С клиентом – на всю жизнь». Успех направления банк видит в том, чтобы превосходить ожидания клиентов. С точки зрения банка достигнуть цели означает стать полезной, неотъемлемой и иногда даже незаметной частью жизни клиента [3]. Усиление конкурентоспособности происходит в результате расширения спектра предоставляемых услуг и совершенствования технологий их предоставления клиентам посредством технологического прорыва: модернизации банков и банковских процессов и внедрение современных технологий и инноваций в различные сферы функционирования банка.

Банковские инновации можно классифицировать по их направлениям:

- продуктовые инновации – разработка новых финансовых продуктов или услуг либо существенная модернизация уже существующих;
- технологические – разработка и внедрение новых технологий или процессов с целью сокращения издержек и уменьшения себестоимости;
- маркетинговые инновации – разработка и внедрение инновационных методов продаж, маркетинговых стратегий, модернизация внешних характеристик продукта;
- структурные инновации – преобразование структурной организации банков или их отдельных подразделений [4].

Стоит отметить, что в банковской сфере, в отличие от производственной деятельности, достаточно трудно создать совершенно

новый продукт или услугу. Чаще всего происходит заимствование из других областей либо модернизаций уже существующих продуктов, услуг или технологий. Отчасти это связано с тем, что банковские услуги и продукты нельзя запатентовать. Как следствие, не защищенная законом инновация в одном банке копируется конкурентами и перестает быть уникальной. Существует и положительный момент - технологии, которые использовались или используются иностранными банками, в России могут считаться инновациями, если они не использовались на территории нашей страны ранее.

Таким образом, разработка и внедрение банковских инноваций является неотъемлемой частью усиления конкурентоспособности кредитных организаций, так как нововведения способствуют улучшению качества обслуживания клиентов, оптимизируют процессы функционирования банка и его структуру, в целом, повышают эффективность банковской деятельности. Инновации помогают сокращать издержки и привлекают клиентов, что в конечном итоге отражается на прибыли банка и улучшению его позиции на рынке услуг.

Использованные источники:

1. Банкиры поделились своим взглядом на инновации на форуме FinNext: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://futurebanking.ru/post/2035;
2. Федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 22.12.2014, с изм. от 20.04.2015) "О науке и государственной научно-технической политике" (23 августа 1996 г.).
3.Стратегия развития сбербанка на период 2014-2018: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sberbank.ru/ru/about/today/strategy_2018;
4. Виноградова Е. П. Влияние глобализации на инновационное развитие в банковском секторе: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1158/file/vinogradova_13.pdf.

Хурматуллина Н.М., к.э.н.
доцент
Сибирский Государственный Университет
Ушакова Н.А.
студент
СГУПС
Россия, г. Новосибирск

СОСТОЯНИЕ ИПОТЕКИ В РОССИИ СЕГОДНЯ

В статье представлено описание положения ипотеки на сегодняшний день, в частности, в период экономического кризиса. Данная тема для статьи выбрана ввиду того, что ипотека является реальным способом приобретения жилья для людей, которые не имеют всей сумы на покупку недвижимости. Поэтому, как мне кажется, условия ипотеки интересуют многих людей. Рассмотрим, какого состояние и перспективы дальнейшего развития .

Исходя из произошедшего в 2014 году маловероятно, что можно делать оптимистичные прогнозы ,в частности в финансовой среде. И ипотека, к сожалению, не считается исключением. Нынешний год мы встретили с увеличенной ставкой Центрального Банка, кредитами с 20% годовых , заемщиками ипотеки, устраивающими митинги. Что будет дальше, остается загадкой.

Повышение ключевой ставки ЦБ до 17% 16 декабря прошлого года повлекло последующее повышение процентов в остальных областях кредитования. Россия нуждается в переходе к новой форме денежной эмиссии, при которой новые деньги применяются для доступного кредитования реального сектора.

Эксперты делали прогнозы по кредитованию в области ипотеки и увеличение ставок до 18 20% у разных банков ко второму кварталу 2015 года. Несмотря на снижение ставки до 14 %, отрицательные тенденции на рынке ипотеки остались, как и прежде. В некоторых крупных банках проценты на ипотеку еще до конца 2014 года стали равняться 17 25%.К февралю средняя ставка по ипотечным кредитам выросла до 14,16%,хотя в октябре была меньше чем 12,5%.Вместе с этим и ужесточились требования банков к получателям кредитов: к концу года около 80% заявок были отклонены.

При таком активном повышении цен на продукты ипотеки спрос на них снизился и составил в феврале меньше 30 %,если брать в сравнение тот же период прошлого года. Количество ипотечных кредитов заметно уменьшилось. Если в январе данный показатель опережал итоги по тому же периоду за прошлый год, то уже в следующем месяце рублевых кредитов выдали на 10 % меньше, чем в 2014 году, а валютных ипотечных кредитов в 5 раз меньше.

Вследствие девальвации рубля получатели валютной ипотеки оказались в тяжелом положении, их ежемесячные выплаты повысились в 2 раза, а сумма оставшегося долга у многих перекрыла сумму основного долга, несмотря на стабильные выплаты на протяжении нескольких лет. Большая часть заемщиков валютной ипотеки на сегодняшний день не могут осуществить свои обязательства, что еще хуже, многие из них даже не имеют возможности покрыть часть долгов за счет средств, вырученных от продажи залога, потому что его стоимость меньше суммы долга.

Те временем, для многих жителей нашей страны ипотека остается единственным шансом по улучшению своих жилищных условий.25 % договоров по приобретению жилья приходится именно на нее. Ипотека формирует 8 % кредитов в нашей стране, при этом гарантирует инвестиции в образовании очень значимых для экономики «длинных денег». То есть, при уменьшении масштабов ипотечного кредитования не только понижается доступность недвижимости для населения, но и причиняется вред всей экономике через искажение ее кредитно денежной системы.

В первом месяце настоящего года Центробанк посоветовал банкам

внести изменения в валютные ипотечные ссуды и пересчитать их относительно рубля по курсу на 1 октября 2014 года, если быть точнее это 39,38 руб. за доллар. Вместе с этим рекомендовалось применять ипотечные ставки, соотносимые со ставками по ипотечным кредитам в рублях.

Очевидно, что данные условия почти не меняют состояние заемщиков в лучшую сторону. Но банки утверждают, что большая часть валютных должников являются высоко обеспеченными гражданами, серьезные трудности коснулись не больше 10 % из них, это около 1,52 тысяч человек по всей России. Программа субсидирования, принятая 13 марта 2015 года, стала одной из мер по преодолению кризиса. Сначала по правилам выдачи субсидий кредитным учреждениям предусматривалось предоставление кредитов под 13 % годовых.

Программа была принята в соответствии со ставкой, принятой Центробанком и равной 15%, и действующей в то время.

Решение было таковым, потому что с 16 марта Банк России уменьшил процентную ставку до 14% годовых.

План специального кредитования в области ипотеки даст возможность предоставить россиянам в этом году кредитов на приобретение недвижимости больше чем на 400 млрд. руб.На эти цели из федерального бюджета будет предоставлено 20 млрд. руб.

В соответствии с условиями программы ипотечные кредиты на льготной основе разрешается получать на покупку жилья на первичном рынке. Начальный платеж должен быть не меньше 20% от цены жилья, а сумма кредита не должна быть больше 8 млн. руб. в Москве, Московской области и Санкт Петербурге и 3 млн. руб. в других субъектах РФ.

План субсидирования обещает стать главным двигателем возрастания значимости ипотеки в 2015 году. За этот период количество кредитов по программе у некоторых банков превзойдет 50 % общего количества кредитов.

По итогам соцопроса Национального агентства финансовых исследований стало известно, что в следующие три года менять свои жилищные условия в лучшую сторону собрались всего 18 % жителей нашей страны, из которых покупку недвижимости планируют 36 % опрашиваемых. Капитальный ремонт рассматривают 41% россиян, а обмен недвижимости 13%.

Изменить жилищные условия с помощью ипотеки желают 18% респондентов. В 2014 году этот процент составил 22%,а в 2013 году 36%.В период кризиса накопленные средства предпочитают 48% граждан, потребительские кредиты согласны взять 6%,взять в долг у родственников и друзей способны 4%,а у работодателя 1% опрошенных.

Опрос проходил в 140 населенных пунктах России. В нем поучаствовали 1600 граждан. Статистическая неточность – не более 3,4%.

С помощью калькулятора ипотеки «Сравни. Ру» наиболее дешевый кредит на жилье по ставке 11,9% можно приобрести в Сбербанке. Если взять

2,5 млн. руб. на 10 лет, то платеж за каждый месяц будет составлять 35 723 руб., а общая сумма процентов 1 млн.788 тыс. руб.

Положение рынка ипотеки до сих пор нестабильно и сложно предсказать дальнейшее развитие событий. Вмешательство государства и товарный продукт на сегодняшний день – это последнее, что способно содействовать функционированию малой доли рынка. В добавок, на сегодняшний момент количество заявок от банков на возможность участвовать в программе превышает то количество, на которое Правительство согласно было выделить средства. То есть, даже такая поддержка скоро не будет способна помочь. Однако, из двух сценариев сужения ипотечного рынка(наихудшего в 8 раз и наилучшего – в 2 раза), сегодня эксперты АИЖК, Минстроя и ЦБ в большей степени располагают ко второму прогнозу.

Ипотечные кредиты стали дороже, соответственно количество их сократилось. Однако покупать недвижимость самый подходящий период: вопреки девальвации рублевая цена на жилье практически не увеличилась.

. Средняя стоимость квадратного метра массового жилья увеличилась на 10,7% , бизнес - классового-на 18%,а среди элитного жилья из за большой связи с курсом доллара на 36%.[1].

На решение брать ипотеку или нет, влияет происходящее на рынке недвижимости,а также ставки по кредиту. В последнем месяце 2014 года и первом месяце 2015 года обесценивание рубля повлекло увеличение спроса на жилье. Это произошло, потому что курс доллара очень быстро рос, обеспеченные граждане желали не потерять свои средства.Приобретать доллары было рискованно, а недвижимость считается одной из наиболее безопасных форм вложения средств.

После спада пика паники спрос упал, и предложение на рынке стало чрезмерным. Как результат цены на квартиры начали падать: от максимальных цен в декабре и январе индекс цен на жилье упал на 10% к началу марта.

Надежда на маленькие ставки может не оправдаться и цены на рынке недвижимости возрастут. Сегодня цены достаточно устойчивые, можно найти много достойных предложений. Если ставки снизятся, спрос может увеличиться, и найти себе хорошую квартиру будет труднее.

Но не нужно пускать все свои сбережения на первоначальный взнос. Необходимо иметь всё таки накопления в объеме полугодовых платежей по кредиту, если вдруг возникнут финансовые проблемы. Также не рекомендуется брать кредит, ежемесячные выплаты по которому будут превышать 30 40% вашего дохода за месяц. Иначе можно оказаться в сложном положении,и даже остаться без жилья.

Другие эксперты предлагают пока подождать с ипотекой – пока ситуация не станет стабильной. Стоит дождаться особых программ с более выгодными условиями.

Начиная с марта первичный рынок начал, приходить в порядок.

Согласно информации,приведенной риэлтерской компанией «Метриум Групп», количество договоров с ипотекой за март 2015 года увеличилось на 21,4 %, если сравнивать с февралем.

Положение на рынке вторичной недвижимости не так оптимистично, утверждают эксперты. При ставке в 15 % ипотеки на рынке вторичного жилья почти нет. Прогнозов на то, что цены на вторичное жилье начнут падать, пока нет. В сложившейся ситуации продавцам такой недвижимости лучше снять объект с продажи, чем продать за маленькую цену. К тому же, есть предположения, что летом будут сокращения на предприятиях, из за этого брать долгосрочные кредиты люди не рискуют.

Инвестирование программы субсидирования кредитов на ипотеку, скорей всего увеличат в 2016 году.

По данным финансового ведомства,на сегодняшний день участвовать в такой программе желают 32 банка.. Кроме того, Сбербанк подал заявку на 200 млрд. руб. льготные проценты по программе будут 12 % в год. Договор на кредит должен быть составлен в сроки с 1 марта 2015 года по 1 марта 2016 года.

Предположения по дальнейшему развитию ситуации на рынке ипотеки строить сложно, но во всяком случае на рынок ипотеки будут оказывать влияние геополитические факторы, состояние обстановки в экономики и в социальной сфере. Если ничего не изменится или ситуация станет хуже, то проценты по кредитам заметно повысятся, а спрос на ипотеку снизится, рынок скорее всего будет скован. Но если обстановка улучшится, коэффициенты роста придут в норму, и вероятно это произойдет скоро, так как недвижимость всегда является желанной покупкой, а приобрести жилье без ипотеки могут не многие.

Использованные источники:

1.Ушакова Н.А.,Хурматуллина Н.М. Тенденции развития рынка недвижимости России в условиях экономического кризиса//актуальные вопросы экономических наук. 2015.-№43.- С.191-196.

Хуснутдинова Г. А.
ФГБОУ ВПО «БГАУ»
Россия, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ

Аннотация: В данной статье проведен анализ состава и динамики оборотных средств, показатели эффективности использования оборотных активов и способы решения выявленных проблем.

Ключевые слова: оборотные активы, показатели эффективности использования оборотных активов, страхование.

Управление оборотными средствами организации – важный аспект деятельности предприятия. Главной задачей управления оборотными активами является формирование необходимого объема, оптимизация

состава и обеспечении эффективного использования оборотных активов организации.

Эффективность управления оборотными активами определяет финансовое положение организации. При этом индикатором эффективности управления оборотными активами является продолжительность производственного, операционного и финансового циклов [2].

Операционный цикл представляет собой период полного оборота всей суммы оборотного капитала, в процессе которого происходит смена отдельных их видов. Под финансовым циклом (цикл денежного оборота) понимается период полного оборота денежных средств, инвестированных в оборотный капитал, начиная с момента погашения кредиторской задолженности за полученные товары и заканчивая инкассацией дебиторской задолженности за реализацию товаров [1].

В городе Мелеузе свыше двух десятков промышленных организации, среди которых достойное место занимает ОАО «Мелеузовский сахарный завод». ОАО «Мелеузовский сахарный завод» осуществляет полный производственный цикл, от первичной сырца или свеклы до производства конечной продукции пищевого назначения._Завод расположен на землях колхоза имени Мажита Гафури Мелеузовского района. Мощность завода 1500ц переработки свеклы в сутки, длительность производства 200-211 сут./год.

Для того, чтобы избегать от неприятных последствий, предприятие застраховывает себя и свое имущество. Под страхованием понимается отношения по защите интересов физических и юридических лиц Российской Федерации при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий, а также за счет иных средств страховщиков [3].

Проанализируем состав и динамику оборотных средств ОАО «Мелеузовского сахарного завода» за 2012 – 2014 гг.

Таблица 1 Анализ состава и динамики оборотных средств за 2012-2014гг.

Виды оборотных средств	2012 г.		2013 г.		2014г.		2014 г. в % к 2012 г.
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	
Запасы	54 221	16,7	119 001	16,8	283 036	42,5	522,0
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	381	0,12	-	-	-	-	-
Дебиторская задолженность	220 541	83,18	590 664	83,2	348 827	57,5	158,2
Итого оборотных средств	326 129	100	710 845	100	667 140	100	204,6

Из таблицы видно, что в целом на заводе количество оборотных средств увеличилось в 2014г. по сравнению с 2012 г. и составило 204,6%. Увеличение произошло в основном за счет увеличения затрат в незавершенном производстве и запасов составило 522%, а дебиторская задолженность увеличилась на 58,2%.

Рассмотрим показателей эффективности использование оборотных активов ОАО «Мелеузовского сахарного завода» показаны в таблице 2.

Таблица 2 Показатели эффективности использование оборотных активов ОАО «Мелеузовский сахарный завод»

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2012 г.
Оборачиваемость оборотных активов	1,50	1,16	1,04	69,33
Период оборачиваемости оборотных активовПериод оборачиваемости оборотных активов	244,02	315,40	351,02	143,85
Коэффициент загрузки оборотных активов	1,02	0,86	0,96	94,66

Из таблицы видно, что за 2012 г. коэффициент оборачиваемости составил 1,50, а за 2014 г. – 1,04. Оборачиваемость стабильно понижается, это обусловлено тем, что оборотные активы за анализируемый период уменьшились. Следующим показателем эффективности является длительность одного оборота и в 2012 году составил 244,2 дней, а в 2014 году составил 351,02 дней, он увеличился и это отрицательно влияет на деятельность организации. Коэффициент загрузки, является обратным показателем коэффициента оборачиваемости и в 2014 году по сравнению с 2012 годом он уменьшился на 5,34 % и составил 0,96.

Таким образом, оборотные средства – это второй важнейший ресурс обеспечения функционирования организации и в ходе анализа было выявлено, что данная организация имеет низкую оборачиваемость оборотных активов. Снижение оборачиваемость оборотных активов служит тревожным сигналом о серьезных проблемах. Для повышения оборачиваемости оборотных активов помогут такие мероприятия, как: увеличение скорости роста объемов продаж; повышение качество выпускаемой продукции; повышение конкурентоспособности товаров. Если данные мероприятия будут реализоваться, то в результате увеличиться оборачиваемость оборотных активов, а, следовательно, увеличиться и коэффициент загрузки оборотных активов.

Использованные источники:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк, 2-е изд., перераб. и доп.. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004.

2.Даутова Д.Р., Ефимов О.Н. Эффективное управление оборотными активами. – Экономика и социум, № 4, 2014.
3. Ефимов О. Н. Страхование по закону о страховом [Текст] : / О. Н. Ефимов. – Palmarium Academic Publishing, Yelm, Германия, 2012. – 792 с

Циркунова А. А.
студент
Северо-Кавказский Федеральный университет (ИЭиУ)
Россия, г. Ставрополь

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

АННОТАЦИЯ: В статье проанализированы теоретические и практические аспекты налоговой системы, представлены основные проблемы налогообложения. Проведен анализ налоговых поступлений в государственный бюджет, определены перспективы реформирования системы налогообложения в Российской Федерации.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: налоговая система, налогообложение, налоговое законодательство, налоговые платежи.

Налоговая система в современных условиях хозяйствования является важнейшим экономическим регулятором, который составляет основу финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики.[1] Воздействие социально-экономических и институционально-политических факторов на налоговую систему Российской Федерации привело к ряду изменений в налогообложении. Эти изменения в первую очередь коснулись ставок налога, состава налогов, налогового законодательства, налогового администрирования, а так же методик расчёта налоговых поступлений.

Эффективность функционирования налоговой системы характеризуется в том числе способностью регулировать поступление налогов и сборов в бюджетную систему в той мере, которая необходима для финансирования государственных расходов, а так же обеспечить поступательное развитие отдельных субъектов хозяйствования, а так же национальной экономики в целом.[5]

Ежегодный рост налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ свидетельствует об успешном функционировании национальной налоговой системы.

Таблица 1 - Поступление налогов в консолидированный бюджет РФ

Вид налога	Млрд. руб.			Темп роста, %	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2013 к 2014%	Январь-Март 2015%
НДПИ	2575,8	2459,4	2575,8	120,4	104,7
НДФЛ	2497,8	2260,3	2749,8	113,3	110,5
Налог на прибыль	2071,7	2355,4	2238,8	103,7	88,0
НДС	1868,2	1886,1	1924,1	107,6	99,0

Акцизы	952,5	783,6	972,5	129,8	121,6
Имущественные налоги	900,5	785,3	925,5	115,8	114,7

По сравнению с 2014 годом в январе – марте 2015 года налоговые поступления выросли на 15, 6%, а именно рост налога на прибыль составил 21%, НДС - 19%, рост НДПИ составил 18%, НДФЛ - 7%, акцизы - 5,9%, имущественные налоги - 5%.

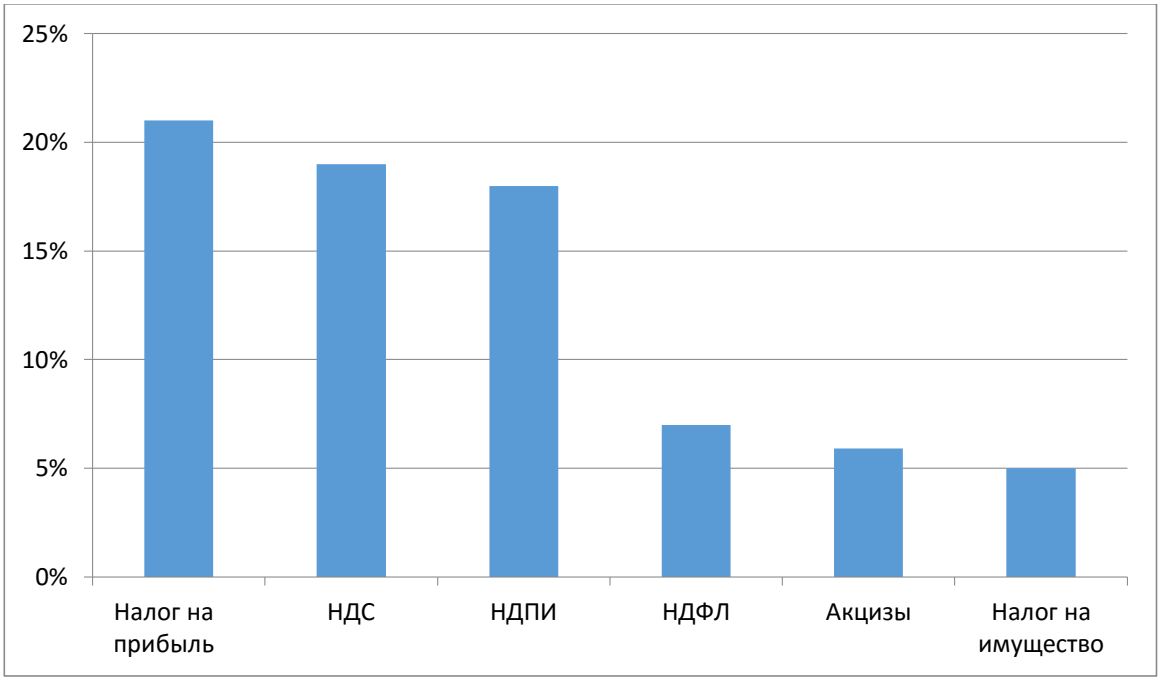


Рисунок 1 – Поступление по видам налогов в консолидированный бюджет РФ

На сегодняшний день актуальным остается вопрос о совершенствовании налоговой системы России с целью формирования сбалансированной системы налогообложения.

Для эффективного функционирования налоговой системы необходимо решить ряд проблем, связанных с налогообложением.

Прежде всего, это несовершенство законодательно-правовой базы налоговой системы, которое ведет к отрицательным последствиям налоговой политики и нестабильность налогового законодательства.

В Налоговый Кодекс РФ периодически вносятся различные изменения, что ведет к неустойчивости экономики страны, тем самым обостряя экономический кризис.[2]

Для совершенствования налоговой системы РФ необходимо упростить налоговый механизм и уменьшить число налогов. Для укрепления правовой базы налогового законодательства необходимо создать ряд дополнительных нормативно-правовых актов по вопросам налогового регулирования для внесения чёткости в Налоговый Кодекс РФ.

Во-вторых, усложненность налоговой системы, которая связана с многообразием налогов и сборов, которые вносят путаницу в работу предприятия. Вследствие этого возникают ошибки при отчислениях налогов

и сборов и механизм сбора налогов становится неэффективным.

Одновременно с изменением налоговым законодательством следует провести ряд мероприятий по стабилизации на налоговой базы субъектов Федерации, органов регионального и местного самоуправления, в рамках предоставления субъектам Федерации самостоятельных налоговых источников, соответствующих Конституции и Налоговому Кодексу РФ.[3]

Еще одной проблемой налоговой системы является неравноправное положение налогоплательщика и налоговых органов. Для устранения этой проблемы необходимо провести ряд мер по уравниванию налоговых условий для всех налогоплательщиков.

Нецелесообразный контроль за сбором налогов приводит к тому, что физические и юридические лица уклоняются от уплаты налогов, что приводит к уменьшению поступлений в консолидированный бюджет РФ.

Необходимо стимулировать пополнение бюджета страны путём сбора налоговых платежей.

Налоговая политика должна быть нацелена на обеспечение условий эффективного функционирования экономики страны.

Таким образом, налоговая политика в современных условиях является одним из наиболее значимых инструментов повышения конкурентоспособности экономики Российской Федерации. [4]Она должна обеспечить возможность осуществления модернизации российской экономики и поддержания необходимого уровня доходов бюджетной системы в условиях преодоления негативных последствий мирового финансового кризиса и санкционных мер ряда государств.

Использованные источники:

1.Дуканич Л. В. Налоги и налогообложение: Серия «Учебники и учебные пособия». - Ростов н/Д.: Феникс, 2007. – 417с.

2.Пансков В.Г. Налоги и налоговая система РФ: учебник – М.: Финансы и статистика, 2006. – 546 с.

3.Пушкарева Л.В. Формирование социально ориентированной системы налогообложения// журнал Налоги, 2007. - №2 – 34 с.

4.Циркунова А.А. К вопросу о направлениях развития налогового потенциала страны//Экономический анализ и аудит: теория и практика: сборник научных трудов по материалам Всероссийской научно-практической конференции.- Ставрополь: СЕКВОЙА, 2014. - 258 с.

5.Ловянникова В. В., Романенко А. С. Инновационный путь развития экономики региона // Вестник магистратуры.-2014.-№7 (34) Том II

Цонева К. Т., доктор доцент
Шуменский университет
Болгария, г. Шумен

РОЛЬ МЕНЕДЖЕРА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

Аннотация: Успешная реализация организационных изменений в значительной степени зависит от способности менеджеров, которые ими управляют. Цель этого доклада заключается в защите идеи о назначении менеджеров по управлению изменениями в организации, выявить значимость и проанализировать их функции.

Ключевые слова: управление изменениями, менеджер по управлению изменениями

Современный мир постоянно динамизирует свои правила. В наши дни бизнес не может существовать без преобразований и реформ. Новые технологии и высокие требования клиентов иногда являются причиной полной реорганизации компаний. Частые реструктуризации ставят незнакомые вызовы перед менеджерами и сотрудниками. Организации, которые успешно справляться с ними, ожидают от людей на всех уровнях в иерархии взять на себя ответственность за изменения. Изменения лежат в основе таких организационных процессов как индивидуальное развитие, работа в команде и организационная стратегия.

Исследование, проведенное год назад компанией McKinsey показывает, что одной из важнейших проблем в современном бизнесе является снижение степени креативности стратегических решений, принятых руководителями. В связи с этим в мировой практике существуют классические и инновационные практики и инструменты для управления изменениями, планирования и реализации инноваций.

В настоящее время, организационные изменения падают в центре внимания инновационных решений для эффективного управления. Компании, которые успешно управляют изменениями, используют несколько стратегий, которые могут быть определены как ключевые.

Первая стратегия менеджеров - понять, что способность восприятия и управления изменениями существует в каждом из нас. Эффективные лидеры постоянно работают, чтобы создать среду, в которой индивидуальные изменения помогают людям развиваться и расти.

Вторая стратегия направлена на создание послания, которое поможет сотрудникам понять и принять изменения

Третья стратегия заключается в том, чтобы сделать прогресс очевидный для всех. Это означает управлять и направлять процессы и практики в ходе реорганизации и знать результаты, которые должны быть достигнуты.

Целью исследования заключается в защите идеи о назначении менеджеров по управлению изменениями в организации, выявить

значимость и проанализировать их функции.

Управление изменениями

Управление изменениями требует тщательного планирования и выполнение согласно прогнозам. Это означает, прежде всего, консультации, участие и мнение людей, пострадавших в результате изменений. Если принудительно вносить изменения, это вызовет возникновение ряда осложнений и организационных проблем. Изменения должны быть реалистичными, достижимыми и измеримыми.

Общая рамка управления изменениями воспринимается как подход для перехода отдельных лиц, групп и организаций в желаемое будущее состояние. Контекст управления проектами, касающийся управления изменениями, относится к процессу управления проектами, где изменения в рамках проекта официально представлены и одобрены организационными лидерами.

Хорошее управление - это совокупность методов, средств, техник и процессов, которое обеспечивает эффективного и действенного функционирования как организации в целом, так и отдельных ее частей - отдел, подразделение и т.д. Для того, чтобы управлять хорошо, менеджеру требуются определенные теоретические знания, связанные со стратегическим планированием, финансами, управлением временем, людьми и процессами. Независимо от этого, большое значение имеют интуиция и бизнес ориентированное мышление, воля и лидерские качества. Очень важно, чтобы он имел достаточный профессиональный и жизненный опыт. Кроме энергии перемен и реализации целей, от руководителя требуется знать различные ситуации и, возможно, проявлять сочувствие и понимание по отношению к сотрудникам. Процесс изменений оказывается сложный и противоречивый с одной стороны, но и предоставляющий возможность для самовыражения и реализации новых идей с другой.

Каждый глава семьи, руководитель маленькой или большой компании желает одного и того же: построить конкурентоспособной, современной, мотивированной и устойчивой турбулентности кризисов организации. Инструменты для реализации - приобретенные знания и опыт для управления изменениями.

В управлении изменениями важно принять во внимание такие компоненты, как человеческий фактор, процессы и организационные потребности. Наиболее сложным моментом является мотивация людей, которые участвуют в этом процессе - хорошие менеджеры, которые проходят через изменения, успевают создать атмосферу доверия и гибкости, а также развивать приспособляемость среди сотрудников, тем самым увеличивая шансы на успех.

Процесс изменения требует катализатора. Человек или команда, которые принимают на себя ответственность, чтобы инициировать процесс управления изменениями, называются менеджерами. Обязанности этих менеджеров - создать условия для изменения, ссылаясь на человеческие

ресурсы внутри компании, а также снижение потенциального воздействия сопротивления.

Основываясь на очень конкретные и в то же время общие навыки и способности к выполнению обязанностей, которые менеджеры изменений навязывают, можно сделать вывод, что выбор этих лиц должен быть тщательно спланирован и выполнен [1].

Роль менеджера по управлению изменениями

Имея в виду, что изменение стало обычной и необходимой частью бизнеса, как руководители организационных изменений признаются лица, которые будут способствовать процесс изменений. Они уполномочивают команд и отдельных сотрудников, включают их в разработке различных стратегических решений, согласовывая, таким образом, усилия для изменения.

Способность управлять изменениями имеет решающее значение. Обычно менеджеры обучаются делать самостоятельные программные улучшения и принимать изолированные решения. Они не готовы управлять изменениями в сложных условиях. Цель менеджеров по управлению изменениями - обеспечить основу для конструктивной, систематической и постоянной трансформации, которая соответствует визии и целям организации.

Процесс изменений обусловлен различными моделями и подходами к достижению заранее поставленных целей. Весь курс действий протекает под влиянием различных внутренних и внешних факторов и находится в ведении менеджера по управления изменениями. Последний стимулирует процесс, вводит план изменений, борется с возможного возникновения сопротивления против него, старается справиться с проблемными сотрудниками, и не в последнюю очередь - измеряет и оценивает результаты изменения.

Роль руководителей по управлению изменениями - распознать и контролировать динамику изменений в организации и управлять общий процесс развертывания ее. Организация процесса изменений через ответственные за это менеджеры, должна охватывать и содействовать изменениям в масштабах всей компании. Поэтому эффективный менеджер по управлению изменениями должен обладать следующими навыками: (1) вера в свои способности; (2) готовность к риску; (3) раскрытие возможностей; (4) обработка неожиданных изменений; (4) содействовать, чтобы изменения случились, быть двигателем и активно поддерживать инновации и творчество.

По сути, конечная цель менеджера организационных изменений в том, чтобы развивать у каждого сотрудника способность выступать в качестве менеджера изменений. В частности, роли тех, кто управляет изменениями, приведены в Таблице 1.

Таблица 1 Роли менеджера при организационных изменений

Роли менеджера по управлению изменениями	Действия и целесообразные результаты
Прогнозирование	Обзор новых возможностей, расширения существующих стратегий, выявление возможностей через общение.
Создание	Подготовка предварительных моделей; рассмотрение концепций; идентификация возможностей со стороны подчиненных и экспертов отрасли.
Тестирование	Исследование применения, оценка результатов
Оценка	Плюсы и минусы, затраты/выгоды.
Селекция	Реализация наиболее перспективных вариантов.

Адаптировано по Шермерхорну (2005)

Назначение менеджера по управлению изменениями

Руководителя, занимающийся управлением изменениями можно взять из разных мест, но, насколько успешным будет он зависит не только от его личных качеств, но и от поддержки и культуры, которые даются в рамках одной организации. Как правило, менеджер по управлению изменениями может быть:

- Специально назначенное лицо в качестве руководителя изменений, которое имеет свой собственный отдел. Если иметь в виду, что роль уже существует в рамках организации, это говорит о том, что организация культурно приведена в соответствие с изменениями как непрерывную функцию, которая определяет гибкость и скорость в таких условиях. Конечно, в зависимости от характера бизнеса и промышленности, воздействие менеджера по управлению организационными изменениями, может варьировать. Кроме того, поскольку человек внутренняя часть компании, он наверно разработал до высокой степени понимание своих бизнес-целей, которые являются устойчивыми к изменениям, внутренней политики, и т.д.
- *Лицо, назначенное исполнять роль менеджера по управлению организационными изменениями*, где организация признает необходимость управленческих навыков в сфере изменения. Несмотря на то, что изменение признается необходимостью, это все еще является развивающейся культуры - с одной стороны, когда необходимость перемен вероятно распознаются, и с другой, когда сопротивление еще может быть проблема. Тем не менее, организация принимает изменения как часть своей культуры, как необходимость в особую роль для реализации, которая, в свою очередь, возможно, обеспечила бы достаточно быстрый процесс изменения.
- *Внутренное назначение на должность - руководитель изменений* во время самих изменений и программ / проектов изменений. По сути, они воспринимаются как руководители проектов, в отличие от постоянного менеджера организационных изменений. При выполнении внутреннего

назначения в краткосрочной перспективе, чтобы справиться с необходимыми изменениями, то это автоматически является потенциально самый неблагоприятный выбор. В этом случае, личные распри, зависть, конкуренция и т.д. часто склонны влиять на прецизность, с которой изменение может иметь место. Ключ к успеху основывается на способности менеджера и культурной динамики организации.

- *Третье лицо* - обычно консультанта или менеджера проектов / программ, работающий за пределами организации. Возможно, самый популярный вариант воспользоваться внешними консультантами в том, что они не являются обременёнными внутренней политикой и могут дать объективную точку зрения на организации и, таким образом, как правило, имеют четкое представление об областях, касающихся изменения. Один потенциальный недостаток в том, что сроки выполнения могут затянуться во времени, чтобы позволить строить взаимоотношения для того, чтобы оптимизировать бизнес-модель. В корпоративной культурной среде изменения необходимы для поддержания конкурентного преимущества или в связи с изменением в динамике предложений на рынке / продукта. Тем не менее, культура определенно считается основателем успеха, и фактором изменения, который диктует темп и подходы.

Есть и другой вариант, который включает в себя сочетание указанных выше. Организации могут применять дополнительные способы в случаях, когда есть, например, обстоятельства, как: ограниченное время, законодательные причины, внутренняя политика и других.

Ограничение сопротивления изменениям

Быстрые и категорические изменения являются серьезной проблемой для людей в организации. Проверке подвергаются их адаптационные возможности и способность ориентироваться в новой ситуации. Ответ переменам практически всегда сопротивление. Сопротивление - нормальная человеческая реакция, которую нельзя предотвратить. Надо, однако, своевременно определять, знать и управлять, чтобы отрицательно не повлиять на организационную эффективность. Таким образом, она должна быть в центре внимания менеджера по управлению изменениями.

В научных исследованиях сопротивление понимается как систематическое усилие служащих для восстановления баланса, нарушенного путем изменения. В контексте этого, сопротивление сотрудников можно определить как действие или бездействие, направленные на сохранение статус-кво.

Чтобы менеджер по изменению мог управлять сопротивлением изменениям, необходимо знать причины его. Сопротивление можно рассматривать на организационном и индивидуальном уровнях. Среди организационных факторов сопротивления выраженное влияние имеют структура, организационная культура и история организации. В личном плане сопротивление обусловлено восприятием изменений как угрозу для интересов и необходимости вкладывать усилия и осваивать новые знания и

навыки [5].

Причины сопротивления на организационном уровне являются:

- Организации могут быть введены в заблуждение относительно собственного успеха. Новые подходы, концепции и рынки легко упустить из виду, пока не будет слишком поздно эффективно реагировать. При наличии стабильной организационной культуры и власти, организация стремится сохранить статус-кво, так как не признает необходимость внесения изменений;
- И руководители, и сотрудники тратят много времени и усилий, чтобы защитить свои сферы влияния и найти слабые места других людей. Это является причиной низкой степени взаимного доверия и подозрительность при внедрении изменений;
- Кризис в отношениях становится нормой, когда трудно реагировать на различные мероприятия. При такой тип управления, вводить изменения очень трудно;
- Некоторые организации одержимы на тему работы. Для них наиболее существенными являются текущие задачи и достижение краткосрочных результатов. Вся их творческая энергия направляется на то, что делается, а не почему это делается. Не хватает долгосрочной перспективы развития организации. Сам по себе труд не является гарантией успеха и прибыли;
- Отсутствие гибкости в изменении. Существует вероятность, чтобы менеджеры защищали такие ценности, правила и процедуры (особенно устоявшиеся в течение длительного времени), которые считают правильным способом работы;
- Иногда управление полностью понимает проблемы, но не осознает безотлагательность их решения; у него нету воли брать на себя ответственность за осуществление изменений;
- Изменение, как правило, означает неизвестность, как для самих людей, так и для организации в целом.

Есть различные причины, из-за которых люди сопротивляются переменам. Без претензий на полноту, *причины сопротивления изменениям личностного уровня являются*:

- Неправильное понимание смысла изменений

Если плохо поняты цели и задачи изменений, вывода организации из состояния равновесия воспринимается сотрудниками как потеря контроля. Слишком быстрые изменения создают ряд неудобств и вызывают сопротивление. Когда снизить скорость перемен, люди имеют возможность адаптироваться к происходящему и к новым требованиям. Хорошо перемеренный шаг изменения дает шанс людям одновременно адаптироваться и вместе с тем делать вещи с адекватным качеством.

- Недоверие к руководству

Неправильное понимание целей и последствий изменений, а также последующее его сопротивление, более вероятно в тех случаях, когда персонал не верит в его инициаторы. Сотрудники рассматривают изменение

как возможность усилить контроль руководителей по отношению к подчиненным. В результате можно потерять и без того ограниченную самостоятельность людей в организации (особенно в бюрократическую организацию).

- Различие в суждениях

Люди воспринимают цели перемен с ее потенциальные результаты по-разному. Те, которые дают идеи для перемен, видят больше положительных результатов от ее реализации, в то время как те, которые страдают от этого, видят, в основном, расходы и потери.

- Недоразумения между руководителями и сотрудниками

Они создают сопротивление, и у обеих сторон. Поддержание нефункциональных отношений усугубляет проблемы, увеличивает непонимание и вызывает сопротивление.

- Ограниченность личных интересов

Частой причиной сопротивления среди работников является восприятия угрозы человеческому достоинству, статусу и автономии личности, т.е. то, что они ценят. Люди боятся потерять власть, ресурсы, свободу в принятии решений и престижа. Когда сопротивляются изменениям, они руководствуются только своим узким собственным интересом. Для них не существует интересов других лиц или организации в целом.

Стремление людей сохранить традиционный способ работы – консерватизм

Люди уважают проверенные способы деятельности, ценности, традиции, организационные структуры, которые считают более надежными, чем новые идеи. Если есть способ, новые методы работы представить как сохраняющие определенные традиционные подходы, можно сократить сопротивление.

- Угроза для работы, должностной позиции или роли в организации

Внедрение новой технологии или новой организационной структуры может заставить людей воспринимать свою квалификацию и опыт как неадекватны изменениям, чувствовать себя не в состоянии справиться с новыми обязательствами. Нарушенной комфорт вызывает сопротивление как защитный механизм личности.

- Нетерпимость к изменению

Некоторые сотрудники опасаются, что они не смогут развивать новые навыки, которые будут необходимы для лучшего представления. Они даже могут четко понимать, что изменение им нужно, но эмоционально быть не в состоянии сделать эго.

Нетерпимость к изменениям встречается и у людей, которые ей сопротивляются, чтобы сохранить свою репутацию. Они опасаются, что в процессе изменения могут выйти на свет их предыдущих поступков, решений и взглядов, которые оказались неправильными.

Планирование организационных изменений означает анализировать источники сопротивления и их последствия, чтобы не стали они прочные барьеры для их введения.

В период перемен, сопротивление проявляется в различных формах. Наиболее часто встречаются скептицизм; пессимизм; сомнения по поводу менеджеров, управляющих изменениями; нетерпение к организационным изменениям и отсутствие мотивации

Скептицизм является частой формой проявления сопротивления. Люди скептически относятся к направлению изменения, к способности их коллег и их руководителей к реализации цели. Часто встречается скептицизм со стороны менеджмента к сотрудникам организации, считая, что они эгоистичны, что игнорируют изменения или боятся их.

Пессимизм крайняя форма скептицизма, направленного в основном на себя, на проекты по изменению или к организации в целом. Результатом является депрессивный настрой, снижение активности, соответственно, производительности.

Сопротивление может проявляться в виде сомнений в компетентности, квалификации и мотивации руководителей, управляющих изменениями. Тот, кто сопротивляется, как правило, говорит, что руководитель - птенец желторотый, „что летит в облаках” или что-то подобное, что подчеркивает недоверие к возможности управлять изменениями.

Появление сопротивления может быть в виде нетерпения к организационным изменениям. Изменения происходят в результате в результате затраты времени, ресурсов и усилий. Эффект не мгновенный, и людям часто не хватает терпения. Отсутствие быстрых результатов заставляет людей оценивать изменения, как не очень хорошие. С другой стороны, те, кто управляет изменениями, не дают четкие сроки и стимулируют подчиненных. Сами руководители проявляют нетерпение в результате неудовлетворенности темпами перемен и страха, что изменения не будут реализованы в полном объеме.

Наиболее распространенной формой сопротивления организационным изменениям является отсутствие мотивации. Вместо того, чтобы непосредственно сопротивляться изменениям, сотрудники просто не работают тщательно. Отсутствие мотивации может быть результатом плохого понимания целей и задач изменения. Вполне возможно, что причина скрывается в плохих отношениях с руководством или просто неясная организационная политика.

Преодоление противостояния изменениям может быть реализовано с помощью одной или нескольких из следующих стратегий: [4]

- Стратегия хороших дружеских отношений

Она опирается на развитие межличностных отношений в рамках мероприятий, косвенно связанных с работой, используемых для объявления и обсуждения необходимых изменений и способов их достижения. В центре этой стратегии является личная преданность идеи и враждебное отношение к

конфликтам. Риск здесь в том, что процесс изменения может быть затруднительным, не принимать во внимание существенные аспекты работы, потерять время.

- Политическая стратегия

Прицел - структура власти. Зависит от попыток повлиять на формальные и неформальные лидеры. Подход стремится путем лести, спора и компромисса, убедить в необходимости перемен тех, кто пользуется наибольшим уважением. Эта стратегия опирается на лицемерии и неискренности и может оказать дестабилизирующее влияние на организацию.

- Экономическая стратегия

Этот подход основан на идее, что люди являются рациональными. Согласно этому подходу, деньги - лучший стимулятор, и каждый имеет свою цену. Практика покупки людей стоит дорого, а результаты нестойкие.

- Академическая стратегия

Основывается на понимании того, что предоставление достаточной информации и достоверных фактов людям приведет к принятию необходимости перемен.

Академическая стратегия нуждается в компетентности широкого круга специалистов, в значительные аналитические способности и много времени, чтобы поддерживать свои взгляды на изменения.

- Инженерная стратегия

Согласно ней, изменение физического характера работы неизбежно вызовет изменения у людей, которые ее выполняют. Это предположение вполне наивно, потому что не учитывает и другие факторы, в частности организационную культуру. Большинство людей не хотят рассматривать их как машины и, следовательно, предпочитают этот тип стратегии.

- Военная стратегия

Эта стратегия опирается на грубую силу и невежество, чтобы изменить ситуацию. Требуется физической силы и выносливости, а те, кто следует план, вознаграждаются. Сила приводит к использованию силы и эскалации недовольства.

- Конфронтационная стратегия

Это стратегия с высокой степенью риска. Согласно этой теории, если возбудить интерес людей к проблеме и после этого их мобилизовать для ее решения, они будут меняться. Такой подход поощряет людей, встать лицом к проблеме, которую, в принципе, не хотелось признать.

Понимание различных форм сопротивления приводит к изучению способов для их преодоления. Почти все исследователи организационных изменений воспринимают и придерживаются к типологии Коттера и Шлезингера [5]. В нее входят шесть конкретных *подходов к преодолению сопротивления*. Каждый из методов имеет как преимущества, так и недостатки и подходит при определенных обстоятельствах.

1. Обучение и коммуникация

Состоит не в фактическое обучение, а знакомство с сущностью предлагаемого изменения еще до его начала. Это помогает людям понять логику и необходимость перемен. Программа обучения может быть идеальной, когда сопротивление основано на недостоверной или неточной информации и анализе. Есть множество форм для коммуникации изменения и создание приверженности к ним: основная и расширенная программа обучения, консультирование лицом к лицу, групповые встречи, публикация докладов и отчетов.

2. Участие и вовлечение

В соответствии с этой техникой, люди поддерживают изменения, если участвуют в их планировании. Привлечение тех, которые были затронуты изменениями, позволяет поощрять их ангажемент. Принятие их идеи и мнения, снижает их сопротивление. Коттер выводит правило, что участие подчиненных приводит к ангажементу, а не просто к согласию. Тем не менее, процесс участия подчиненных имеет и свои недостатки. Можно затратить много времени, если небрежно управлять процесс. Когда изменения должны происходить мгновенно, включение других - неудачно. Кроме того, такой подход не применяется, если отсутствуют соответствующие компетенции и мотивации.

3. Содействие и поддержка

Этот процесс может включать обучение новым навыкам; обеспечение сотрудников временем, чтобы привыкли, тренинги и консультации, во время которых их выслушивают и дают им эмоциональную поддержку.

Главным препятствием на пути этого подхода является то, что он потребляет время, является дорогостоящим и не всегда приводит к успеху. Если время, деньги и терпение не доступны, использовать метод поддержки не очень удачно.

4. Переговоры и достижение согласия

Этот метод является уместным, когда становится ясно, что в результате перемен, кто-то будет нести потери и до сих пор его сопротивление является значительным. Согласие связано с взаимным компромиссом.

5. Манипуляция и кооптация

Манипуляция выражается во внушение косвенным путем и нечестными средствами выгоду от изменения. Это выражается в попытках повлиять на интересы, чувства и поведение потенциально сопротивляющихся групп и отдельных лиц, путем предоставления отобранной информации и сознательное структурированные событий таким образом, чтобы подчеркнуть преимущества и свести к минимуму недостатки.

Кооптация (привлечение) кого-то означает, что ему отводится важная роль в планировании и осуществлении изменений. Это "подкуп" неформальных лидеров или потенциальных противников через личную оплату труда, доступ к принятию решений, хорошо оплачиваемую

должность и высокий статус. Это не форма участия, потому что инициаторы не хотят совет у привлекаемых, а добиваются их поддержки.

Этот подход может быть простой и недорогой способ получения поддержки. Он дешевле, чем переговоры и быстрее, чем участие. Тем не менее, имеет свои недостатки. Если люди почувствуют, что их обманывают, чтобы не сопротивляться; если не относиться к ним одинаково, или их лгать, они могут реагировать очень негативно. В краткосрочной перспективе эта техника достигается быстрый эффект, но может создать проблемы в долгосрочной перспективе и дискредитировать тех, которые использовали ее.

6. Явное и скрытое принуждение

Выражается в использовании угроз. Руководитель может поставить под угрозу с увольнения своих подчиненных, ухудшить их возможности для роста, вручить непривлекательную работу или отнять привилегии. Цель принуждения - уменьшить сопротивление переменам, инициатором которых является руководство. Поведение, которое предполагает принуждение других лиц, является рискованным, так как вызывает негативные чувства и неприязнь.

Этот метод может иметь некоторое влияние на короткое время, но не обеспечивает прочную приверженность к изменениям. Она применяется, когда невозможно достичь согласия с другими средствами - при ситуациях, когда существенна скорость изменений или когда перемена не пользуется популярностью. Тогда этот метод может оказаться единственной возможностью для руководителя.

Каждый из этих подходов имеет свои преимущества и недостатки, которые должны быть тщательно взвешены. Менеджеры могут использовать их в различных ситуациях и разных сочетаниях.

Таблица 2 описывает основные подходы, ситуации / обстоятельства применения и преимущества / недостатки методов, используемых для ограничения сопротивления в организационных изменений.

Таблица 2. Методы ограничения сопротивления

Подход	Когда применяется	Преимущества / недостатки
Обучение и коммуникация	Неполная или недостаточная информация	+ убежденность - в течение длительного времени
Участие и вовлечение	Неполная информация Большие возможности для сопротивления.	+ ангажированность - в течение длительного времени
Содействие и поддержка	Проблемы адаптации	+ удерживает напряжение - время и деньги (неуспех)
Переговоры и достижение согласия	Те, которые несут убытки, являются	+ простой способ -иногда очень дорогой

	влиятельными.	
Манипуляция и кооптация	Другие тактики потерпели неудачу	+ быстрый, недорогой -проблемы в будущем
Явное и скрытое принуждение	Инициаторы спешат и имеют власть	+ быстрый - рискованный, вводит в заблуждение

Управление изменениями, бесспорно, необходимо анализировать и рассматривать, как управление человеческой стороны изменения. В мировой практике доказано, что организационные изменения протекают лучше, когда сотрудники систематически информируются о положительных результатах, которые ожидают в результате изменений. Также, однако, необходимо соблюдать внутреннюю удовлетворенность во время перемен, так как различные подходы прячут опасность увеличения сопротивления. Это может проэкспонироваться на поставку и обслуживание.

Аргументы за необходимость управления изменениями даются в Таблице 3, где производится сравнительная характеристика последствий при их управление и неуправление.

Таблица 3. Управление изменениями против бездействия

Что может произойти, если изменение не контролируется?	**Что может случиться, если изменения управляются посредством эффективного подхода?**
- сотрудники становятся незаинтересованными в текущем и будущем состоянии организации *- снижаеться инициативность и желание работать* *- производительность труда снижается* *- люди пытаются избежать применения нового способа выполнения трудовой деятельности* *- люди могут вернуться к старому способу выполнения трудовой деятельности* *- ценные сотрудники могут покинуть организацию, испитивая демотивацию тем, что в ней нет динамики развития и изменения* *- изменение откладывается из-за отсутствия поддержки* *- появляется разделение между членами организации и возникновение конфликтов по поводу за и против перемен, и его необходимость* *- появление пассивного, активного сопротивления изменениям и даже саботаж изменения*	*- работники имеют прочные знания причин, почему изменения происходят и активно принимают участие в их реализации* *- проводятся чебные курсы с целью принятия необходимости перемен и принятия и реализации изменения* *- руководители и топ-менеджмент демонструют свою собственную приверженность к изменениям.* *- в связи с изменениями внедряется эффективная коммуникация* *- сотрудники мотивированы, чтобы работать в организации, потому что они видят свое развитие* *- производительность людей увеличивается* *- есть инвестриции в материальные и человеческие ресурсы, иновации, изменение технологий, модернизации рабочих мест и др.* *- организация развивается успешно, может увеличить свои позиции на рынке* *- организация реагирует адекватно а изменения во внутренней и внешней среде* *- вероятность сбывания целей соответствующих проектов растет*

- риск от неосуществления и провал комплексных проектов, связанных с деятельностью организации, например, в отношении инвестиций, иноваций, изменение технологий, модернизации рабочих мест и других *- организация остается без развития, в застое или даже теряет позиции на рынке в результате бездействия* *- организация неадекватна изменениям во внутренней и внешней среде*	

Источник: http://www.change-management.com/tutorials.htm

Чтобы избежать серьезных последствий несвоевременных изменений, менеджеры должны дать диагноз на суть проблемы. Прежде чем предпринимать определенные действия, необходимо диагностировать симптомы проблемы и, таким образом, дефинировать саму проблему. К этому моменту можно не прийти, если руководители и все наблюдающие имеют единое мнение.

Самый сложный момент - определение диагноза. В теории рекомендуется поискать ответы на три вопроса: „Что на самом деле за проблема, очерченная симптомами?”, „Что нужно сделать, чтобы решить проблему?” и „Какие последствия ожидать от действия и как эти последствия будут оценены?”. Ответы на указанные вопросы можно получить от менеджеров или через опрос работающих в компании.

После того, как проблема идентифицирована и проанализирована, необходимо определить альтернативы и методы, которые могут быть использованы, чтобы осуществить изменения. На этом этапе важно оценить потенциал организации и только потом выбрать подходящий вариант. При разработке альтернативных методов и подходов для изменения, надо ответить на следующие вопросы:

- Почему надо сделать изменения?
- На кого повлияю изменения?
- Когда надо начать и закончить изменений?
- Какой вид изменений?
- Сколько будут стоить компании изменения?
- Какие эффективные (положительные) стороны от изменений?
- Каков общий эффект от изменений?

На этом этапе определяется, может ли изменение быть выполнено в конкретных условиях в организации, т.е. определяются условия самой окружающей среды, например: (1) форма собственности, (2) организационная культура, (3) уровень квалификации и подготовки персонала, (4) формальная организация, неформальные группы и лидеры, мотивация персонала. Определив параметры среды необходимо выбрать

подходящий способ преодоления сопротивления изменениям и их реализации.

Выбор метода для осуществления реформ является заключительным этапом процесса перемен. Какие самые важные моменты, которые должны быть учтены:

- понять и осознать необходимость перемен;
- провести обсуждения с заинтересованными сторонами и осуществить медиацию между различными группами, участвующими в процессе изменений;
- работники и служащие должны быть вовлечены с самого начала, при планировании изменений;
- изъяснить взаимные ожидания;
- уточнить расходы на изменение;
- определить подробно, кто, что, где и когда, т.е. действия, сроки, подрядчики;
- уточнение стандартов, возможностей выполнения, надежности для проведения изменений;
- оценить влияние изменений в одной области на другие области / департаменты компании;
- помочь людям справиться с изменением и поддерживать их мотивацию;
- определить потребности в обучении, новые позиции, новые методы работы;
- обучение, тренинги, семинары, практикумы, тимбилдинг для сплочения коллектива с целью представление и преемственность изменений;
- поддержание необходимости вносить изменения командой высшего менеджмента;
- проведение адекватной коммуникации по поводу перемен.

Управление изменениями требует как индивидуального, так и организационного подхода. На уровне отдельного человека и группы должны быть построены: осознание необходимости перемен, желание участвовать и поддерживать изменения, знания о том, как реализовать изменения, возможность применить навыки и модели поведения, которые способствуют достижению желаемых изменений, поддержание изменения до и после его осуществления. Сбор хороших идей и передового опыта, это лучший способ работать совместно и создать интегральное партнерство бизнеса.

Решающее значение для способа объединения и систематизации предпринимательских и менеджерских усилий - их место и роль в реляции “цели - средства”. Мобилизации соответствующих инструментов, по отдельности или в сочетании, для принятия максимально обоснованных решений в области управления бизнесом является выгодным условием в стремлении достичь цели, следуя данной модели организационных

изменений.

В этой связи, изменения охватывают усилия на выбор и последовательное осуществление различных видов деятельности, которые гарантируют достижение определенных целей. Они разрабатываются на конкретный момент, но относятся к будущему состоянию и развитию бизнес - организации. Как правило, их уточнение основывается на концептуальные оценки целей развития бизнес-организации и накопленные теоретико - аналитические и практико - приложные навыки специалистов.

Под «стратегии изменения" мы понимаем последовательный подход, выбранный в зависимости от обстоятельств. Нет одной лучшей стратегии. Выбор и успех конкретной стратегии зависит от конкретной ситуации. Независимо от того, насколько хорошо сделана работа по выбору стратегии перемен, всегда может случиться что-то неожиданное во время введения. Только тщательный мониторинг процесса позволить своевременно определить непредвиденного и реагировать разумно.

Ответственность за правильный выбор стратегии для осуществления организационных изменений, полностью принадлежит менеджерам организации. В деловом мире, который становится все более динамичным, последствия плохого выбора будут все более суровыми.

То, что должно быть понято, когда дело доходит до управления изменениями, является тот факт, что только половина маршрута может быть пройдена с фактами и цифрами. Остальные 50% процесса относятся к участию людей. И именно это делает управление перемен таким трудным, и в то же самое время интересным и привлекательным.

В основном, это подход для переноса коллективов, организаций и предприятий из текущего состояния в желаемое будущее состояние. Но самым важным фактом является то, что это организационный процесс, который направлен на содействие пострадавшим лицам признать и принять изменения в своей сфере деятельности.

Использованные источники:

1. Jick, T. D. and Peiperl, M. A. 2003 Managing change. Cases and concepts. (2nd ed.). McGraw Hill.
2. Roberto, M. A. and Levesque, L. C. 2005 ‘The art of making change initiatives stick’. MIT Sloan Management Review, 46(4), pp. 53-60.
3. Schermerhorn, J. 2005 Management, 8th ed. John Wiley and Sons, Inc.
4. Паунов, М. 2006. Организационно поведение, С.
5. Тодорова, К. 2013. Организационно поведение, Ш.
6. http://www.change-management.com/tutorials.htm

Цуй Ц.
студент магистратура 2курса
«Московский педагогический государственный университет»
Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТЬ ИНВЕСТИЦИЯ В КИТАЕ

Тот факт, что Китай – стремительно развивающееся государство, известен многим. Уже давно минули те времена, когда товары из Китая, считались продуктом низшего сорта. Сегодня, акционерные общества Китая, являются лакомым кусочком для потенциальных инвесторов. Долгое время внутренний фондовый рынок Китая был закрыт для иностранных инвесторов, и лишь в 2002 году, инвесторы-нерезиденты получили возможность вкладывать деньги в акции китайских компаний. Однако, и по сей день, рынок ценных бумаг Китая весьма специфичен, и требует несколько иного подхода, чем в других государствах.

Первой особенностью инвестиций в акции китайских предприятий является то, что правительство Китая предъявляет жесткие требования к инвесторам-нерезидентам страны. Это обусловлено тем, что государство имеет контрольный пакет акций ведущих компаний страны. Разумеется, после некоторых реформ, правительство делает это не так открыто как раньше. Сегодня государство основало несколько сотен акционерных обществ, которые контролирует, а в свою очередь, данные акционерные общества являются держателями контрольного пакета акций крупных предприятий страны. Для иностранных инвесторов, которые желают вложить деньги в одно из ведущих предприятий, создан специальный критерий отбора – квота «КИИИ» - Компетентные Иностранные Институциональные Инвесторы. Для того, чтобы получить возможность вкладывать деньги, необходимо получить разрешение. Требования весьма жесткие и несколько различны к потенциальным инвесторам, в соответствии со сферой работы предприятия. Например, для иностранных компаний, которые осуществляют доверительное управление активами, чтобы стать инвестором китайской компании, необходимо соответствовать следующим требованиям:

• Опыт работы в данной сфере не менее пяти лет;

• Сумма активов, которыми управляла компания за последний отчетный период, должна быть не менее 10 миллиардов долларов.

Для страховых иностранных инвестиционных компаний, предъявлены еще более жесткие требования, чтобы иметь возможность приобрести акции предприятия в Китае:

• Опыт работы в данной сфере не меньше 30 лет;

• Собственный капитал страховой инвестиционной компании должен быть от одного миллиарда долларов и больше;

• Сумма активов должна быть не меньше планки в 10 миллиардов американских долларов.

Для иностранных коммерческих банков, тоже весьма проблематично

стать инвестором китайской компании. Для этого, он должен соответствовать следующим параметрам:

• Коммерческий иностранный банк должен входить в сотню крупнейших банков мира;

• Иметь инвестиционный портфель ценных бумаг, активы которых, составляют не менее 10 миллиардов долларов США;

• Так же, у организации, которая желает вложить деньги в акции крупной китайской компании, вне зависимости от его деятельности, не должны иметься серьезные правонарушения за последние три года, в стране, где она ведет деятельность.

Несложно догадаться, что подобным требованиям соответствует одна из тысячи иностранных компаний, поэтому, инвестирование в ценные бумаги китайских предприятий, по сей день остается привилегией избранных. Таким образом, правительство Китая, держит руку на пульсе своей экономики, и отбирает только лучших инвесторов со всего мира. Второй особенностью рынка ценных бумаг Китая, является то, что согласно законодательству, иностранные инвесторы могут осуществлять операции только через китайские инвестиционные компании. Это достаточно сильно ограничивает иностранные компании.

Так же, немаловажной особенностью внутреннего фондового рынка Китая, является строгое ограничение приобретаемой доли. Для Компетентных Иностранных Институциональных Инвесторов, нет возможности приобрести более 10% акций крупной китайской компании, а доля всех КИИИ, не должна превышать 20%.

Помимо всех этих ограничений, некоторое время акции китайских организаций подразделялись на категории. Основными категориями, были «А» и «В». Акции категории «А», были доступны лишь для инвесторов-резидентов страны, и имели достаточно высокую цену. Это было создано с целью ограничить выход денег китайских инвесторов за пределы государства. Акции категории «В», были доступны только для иностранных инвесторов. Они были достаточно дешевы, по сравнению с категорией «А». В момент действия данных ограничений, стоимость акций категории «А», почти в четыре раза превышали стоимость акций категории «В».

Использованные источники:

1.Международные экономические отношения : учебник / под ред. Б. М. Смитиенко. —М.: ИНФРА, 2007. — 512 с.

2.Международные экономические отношения : учебник / под ред. В. Е. Рыбалкина. —М.: ЮНИТИ, 2007. — 591 с.

3. Мировая экономика : учебник / под ред. В. К. Ломакин. — М.: ЮНИТИ, 2007. — 671 с.

4.Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник / под ред. А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. — М.: Магистр, 2008. — 654 с.

5.Международные экономические отношения : учебник / под ред. Л. И.

Евдокимов. – М.: ТК Велби, 2003. – 552 с.
6.Международная торговля: учебник/ под ред. В.И. Фомичев. —М.: ИНФРА-М, 2005. —385 с.
7.Ден Хао Основные тенденции развития этнических и религиозных проблем в современном мире. Россия, Китай и новый миропорядок XXI века: учебник/ под ред. А.Д .Воскресенского— М.: МГИМО , 2003г. —528с.

Цыркаева Е.А.
старший преподаватель
Коротченко В.А.
студент 4 курса
Кумертауский филиал
Оренбургский Государственный Университет
Российская Федерация, г. Кумертау

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

В данной статье рассматривается развитие банковской системы Республики Башкортостан на современном этапе. Проводиться анализ банковских операций. Рассматриваются основные проблемы развития банковской системы

Ключевые слова: Банк, банковская система, кредит, депозит, банковские услуги.

Банковская система региона представляет собой организационную совокупность банков, функционирующих во взаимодействии и взаимосвязи между собой. Региональная банковская система является частью единой государственной банковской системы, то есть ее представителем в регионе.

В Башкортостане на начало 2015 года действует 89 кредитных организаций, из них 7 республиканских банков. За прошедший год вошли на республиканский рынок 5 инорегиональных кредитных организаций, а ушли с рынка 15 кредитных организаций, из них 8, в том числе 3 региональные, в связи с отзывом лицензии на осуществление банковских операций. Всего за 2014 год количество банковских подразделений на территории республики уменьшилось на 95 единиц и составило 1 470 подразделений. При этом Республика Башкортостан остается в числе пяти регионов – лидеров в России по количеству точек обслуживания.

Проведем анализ действующих кредитных организаций и филиалов в РФ, Приволжском федеральном округе и РБ (таблица1).

Таблица 1 – Распределение кредитных организаций и филиалов[1]

	2012 год		2013 год		2014 год	
	Число кредитных организ.	Число филиалов в субъекте	Число кредит. организ.	Число филиалов в субъекте	Число кредит. организ.	Число филиалов в субъекте
Российская Федерация	978	2807	956	2349	923	2005

Приволжский федеральный округ	111	619	106	518	102	389
Республика Башкортостан	11	54	11	36	10	33

По данным из таблицы 1 видно, что наблюдается тенденция снижения числа кредитных организаций и филиалов в субъекте в связи с тем, что ЦБ РФ отзывает лицензии. Этому могут послужить такие причины как, неудовлетворительная деятельность банка, нарушение законодательства, утрата способности выполнять требования по кредитным обязательствам, снижение величины уставного капитал, предоставление недостоверной отчетности и потеря ликвидности банка.

Проведем анализ чистой прибыли банков Республики Башкортостан за период 2012 – 2014 года, который представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Анализ чистой прибыли крупных банков Республики Башкортостан (млрд. руб.) [1]

	2012 год	2013 год	2014 год
Сбербанк	347,9	392,6	290,3
ОАО «УралСиб»	35,4	32,9	33,2
Газпромбанк	30,9	33,0	30,0
ВТБ	21,5	35,1	31,5
Промсвязьбанк	8,2	4,0	2,3

По данным таблицы 2 видно, что чистая прибыль банков в основном снижается, это связано в первую очередь с неблагоприятной конъюнктурой на рынке ценных бумаг и ухудшением кредитного качества заемщиков. Также снижение чистой прибыли связано с напряженными отношениями России с другими странами. Снизилось доверие к российским банкам у иностранных и российских инвесторов.

Проведем анализ данных об объеме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств в рублях по кредитным организациям, зарегистрированным в Республики Башкортостан за период 2012-2014 год, который представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Анализ данных об объеме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств в рублях по кредитным организациям, зарегистрированным в Республики Башкортостан (тыс. руб.) [1]

Наименование показателя	2012 год	2013 год	2014 год	Изменения 2014 к 2012 (+,-)	Темп роста 2014 года к 2012 году в %
Кредиты и прочие размещенные	26 037 816	22 197 315	23 329 456	- 2 708 360	89,5

средства, предоставленные нефинансовым организациям					
Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные кредитным организациям	7 044 946	6 958 046	5 578 550	- 1 466 396	79,1
Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам	20 305 261	20 317 276	15 285 154	-5 020 107	75,2
Всего	54 560 423	51 466 108	45 784 837	-8 775 586	83,9

По данным из таблицы 3 видно, что показатели за 2014 год по сравнению с 2012 годом снизились, темп роста кредитов и прочих размещенных средств, предоставленных нефинансовым организациям составляет 89,5%, темп рост кредитов, депозитов и прочих размещенных средства, предоставленных кредитным организациям составляет 79,1% и темп роста кредитов и прочих средств, предоставленных физическим лицам составляет 75,2%.

Проведем анализ депозитов и прочих привлеченных средства юридических лиц (кроме кредитных организаций) и вкладов физических лиц за период 2012-2014 года, который представлен в таблице 4.

Таблица 4 - Анализ депозитов и прочих привлеченных средства юридических лиц (кроме кредитных организаций) и вкладов физических лиц (тыс. руб.) [1]

Наименование показателя	2012 год	2013 год	2014 год	Изменения 2014 к 2012 (+,-)	Темп роста 2014 года к 2012 году в %
Депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц (кроме кредитных организаций)	14 366 030	11 620 147	8 576 094	-5 789 936	59,6
Вклады физических лиц	36 637 716	37 473 573	28 942 890	-7 694 826	78,9

По данным из таблицы 4 видно, что депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц (кроме кредитных организаций) в 2014 году

снизились по сравнению с 2012 годом и составляют 8 576 094 тыс. руб., также снизились вклады физических лиц, которые в 2014 году составляют 28 942 890 тыс. руб.

Важными условиями эффективного функционирования банковского системы Республики Башкортостан являются разработка и реализация организационно - экономических мер Правительства Республики Башкортостан, которые направлены на уменьшение системных кредитных рисков, создание гибкой системы мониторинга деятельности кредитных организаций, совершенствование залогового обеспечения, включая земельную ипотеку, а также механизма государственных и муниципальных гарантий.

Существуют проблемы развития банковской системы Республики Башкортостан, к ним относятся:

1) Низкий уровень обеспеченности банковскими услугами.

2) Проблемы высоких кредитных рисков в сфере кредитования субъектов малого и среднего бизнеса.

3) Проблема кредитования сельскохозяйственных производителей.

4) Проблема высокой стоимости банковских кредитов для населения.

5) Проблема повышение социальной ответственности банков.

6) Проблема развития ипотечного жилищного кредитования в республике.

Таким образом, на современном этапе банковская система региона является эффективной, осуществляющей большое количество различных операций.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]: Режим доступа - http://www.cbr.ru/

Цыркаева Е.А.
старший преподаватель
Андреева А.Д.
студент 4 курса
Кумертауский филиал
Оренбургский Государственный Университет
Российская Федерация, г. Кумертау

ПРОГНОЗ ДОЛИ РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ НА КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ В СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ

В данной статье рассматриваются расходы населения на оплату коммунальных услуг. Составляется прогноз доли расходов на коммунальные услуги до 2024 года.

Ключевые слова: Доходы, расходы, коммунальные платежи, ЖКУ.

В соответствии с Федеральным законом от 30.12.2004 № 210-ФЗ «Об

основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» при установлении тарифов (цен) на товары и услуги коммунального комплекса следует учитывать доступность для потребителей данных товаров и услуг. Актуальность статьи обуславливается именно этим, так как в данной экономической ситуации вопрос соответствия среднедушевого дохода и его доли расходов на ЖКУ стоит достаточно остро.

Коммунальные услуги создают комфортность проживания и способствуют осуществлению жизнеобеспечения и поддержания необходимого санитарного состояния городов и иных поселений.

Само определение «коммунальные услуги» подразумевает доводимые до потребителя в жилище услуги по электроснабжению, водоснабжению и водоотведению, газоснабжению и теплоснабжению.

Сопоставление расходов на услуги ЖКУ, а также их прогноз до 2024 года представлен в таблице 1.

Показатели	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Плата за коммунальную услугу - холодное водоснабжение, руб./мес,	85,73	86,76	87,80	88,85	89,92	91,00	92,09	93,20	94,31	95,45	96,59
Средний темп роста, %	-	101,2	101,2	101,2	101,2	101,2	101,2	101,2	101,2	101,2	101,2
Плата за коммунальную услугу - отопление, руб./мес	471,60	483,86	496,44	509,35	525,14	541,42	558,20	575,51	593,35	611,74	630,71
Средний темп роста, %	-	102,6	102,6	102,6	103,1	103,1	103,1	103,1	103,1	103,1	103,1
Плата за электрическую энергию, руб./мес	151,80	155,29	158,86	163,31	167,88	172,58	177,42	182,38	187,49	192,74	198,14
Средний темп роста, %	-	102,3	102,3	102,8	102,8	102,8	102,8	102,8	102,8	102,8	102,8
Итого плата за коммунальные услуги руб./мес./чел.	709,13	725,91	743,10	761,51	782,94	805,00	827,71	851,09	875,15	899,93	925,43
Средний темп роста, %	-	102,4	102,4	102,5	102,8	102,8	102,8	102,8	102,8	102,8	102,8

Понятие «среднедушевой доход семьи (одиноко проживающего гражданина)» введено 19 апреля 2000 года в законодательство депутатами Госдумы. Депутаты во втором чтении приняли закон «О прожиточном минимуме» в законодательстве. Установлено, что «среднедушевой доход семьи (одиноко проживающего гражданина)» - это совокупная сумма доходов каждого члена семьи, деленная на число его членов.

По информации официального сайта Администрации МР Куюргазинский район среднедушевой доход на 1 жителя муниципального района в текущем году составил 10456 рублей в месяц. По сравнению с 2013 годом денежные доходы на 1 жителя увеличились на 4,3%.

Согласно постановлению Государственного Собрания - Курултая РБ от 27 ноября 2014 года № ГС-774, темп роста среднедушевого дохода составит в среднем 4%. Опираясь на вышеприведенные показатели, составим прогноз доли расходов на коммунальные услуги населения в совокупном доходе для 1 члена среднестатистической семьи, состоящей из 3-х человек, на перспективу до 2024 года представлен в таблице 2.

Показатели	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Среднедушевой доход населения Куюргазинского района, руб./мес.	10455	10873,2	11308,1	11760,5	12230,9	12720,1	13228,9	13758,1	14308,4	14880,7	15476
Темп роста, %	-	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104
Доля расходов на уплату коммунальных услуг в совокупном доходе населения без учета бюджетных субсидий, %	6,78	6,68	6,57	6,48	6,40	6,33	6,26	6,19	6,12	6,05	5,98
Максимально допустимая доля собственных расходов на оплату коммунальных услуг, %	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15

Произведенный расчет, выполненный исходя из установленных

нормативов потребления коммунальных услуг и тарифов на коммунальные услуги, свидетельствует о соответствии доли расходов на оплату коммунальных услуг установленной максимальной норме. Для наглядности представим доли расходов в виде графика.

Делая вывод по всем подсчетам, можно сказать, что прогноз выглядит положительно, доля расходов на ЖКУ снизится с 6,78% до 5,98% процента за 10 лет.

По мнению многих специалистов, доля платежей за ЖКУ не должна превышать 10% от семейного дохода. С одной стороны, за пределами этой величины начинается быстрый рост неплатежей, с другой - превышение этой доли для малообеспеченных семей ведет к необходимости отказываться от жизненно важных товаров и услуг, в том числе связанных с питанием, лечением и образованием.

Кроме того, следует учитывать, что в силу уравнительного распределения жилья в советский период жилищные условия значительной части населения соответствуют средней или даже высокой степени обеспеченности, а доходы находятся на низком уровне. Переход на полную оплату ЖКУ населением, а также вступление в силу правовых механизмов принуждения неплательщиков в масштабах страны могут послужить факторами, которые вынудят миллионы человек обменять свое жилье на более дешевое. Очевидно, что при отсутствии развитого рынка аренды квартир, муниципальной системы социального жилья данный процесс не может протекать без чрезмерного усиления социальной напряженности.

Чеверёва Д. Ю.
студент группы БЭ-321
Ветрова Л. Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО «ОрелГАУ»
Россия, г. Орел

ТОЖДЕСТВЕННЫ ЛИ ПОНЯТИЯ «МЕСТО ВОЗНИКНОВЕНИЯ ЗАТРАТ» И «ЦЕНТР ОТВЕТСТВЕННОСТИ»?

Аннотация: в статье на основе научной и экономической литературы проведено сравнение двух понятий: МВЗ и ЦО и приведена наиболее оптимальная точка зрения на счёт их соотношения.

Ключевые слова: центр ответственности, место возникновения затрат, структурная единица, эффективность деятельности фирмы.

Центры ответственности и места возникновения затрат выделяют на каждом предприятии. От того, насколько рационально организована их взаимодействие, будет качественной и целесообразной информация, зависит эффективность деятельности всей фирмы.

Оба этих понятия используются довольно давно. Но при этом нет полной ясности – как эти понятия друг с другом соотносятся, поэтому существует много мнений по этому вопросу.

Некоторые склонны ставить между ними знак равенства. Или, по крайней мере, используют такой формат представления: «МВЗ/ЦО», «МВЗ (ЦО)».

Другие считают, что «ЦО – это всегда что-то более крупное, чем МВЗ».

По мнению третьих, между этими понятиями – пропасть: «МВЗ – отголосок социализма, а ЦО – достояние современных управленческих технологий».

Чтобы разобраться в данных понятиях, нужно посмотреть на структурные единицы (подразделения) компании с двух точек зрения:

- с точки зрения их «затратности», т.е. «причастности» к использованию ресурсов компании;
- с точки зрения бремени их полномочий по использованию ресурсов организации и ответственности за результаты использования ресурсов .[3]

Рассматривая структурные единицы с точки зрения их «причастности» к использованию ресурсов мы выходим на понятие «место возникновения затрат».

Место возникновения затрат - структурная единица, деятельность и само существование которой является причиной использования ресурсов возникновения затрат.

Структурная единица может вообще никакую деятельность не вести, а затраты все равно будут возникать. Например, если планово-экономический отдел в полном составе ушел в очередной отпуск. Но при этом равно будет

продолжаться потребление ресурсов: начисляться амортизация на занимаемые отделом помещения и закрепленную за ним оргтехнику, потребляться теплоэнергоресурсы и услуги по охране. Поэтому и бездействие, само существование структурной единицы может приводить к возникновению затрат.

А теперь взгляд на структурные единицы под другим углом.

С точки зрения полномочий по использованию ресурсов организации и ответственности за результаты этого использования структурные единицы рассматриваются как центры ответственности. Определение данному понятию буквально таким и будет.

Центр ответственности – это структурное подразделение организации, возглавляемое менеджером, который несёт ответственность за его деятельность.[1]

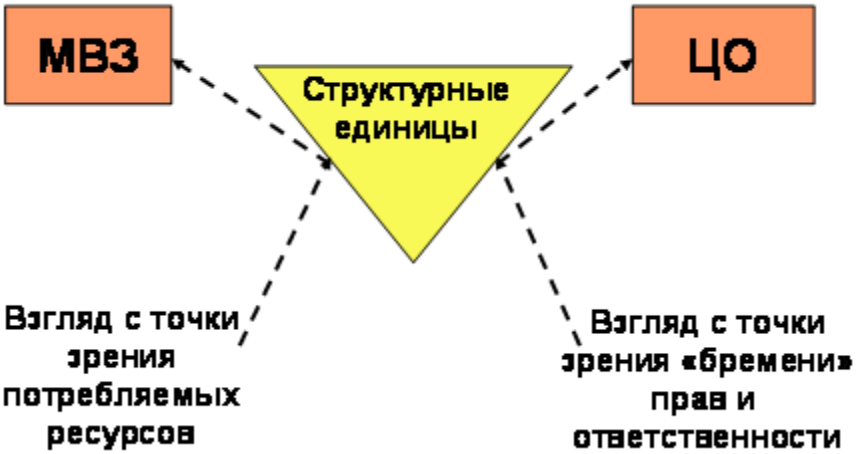


Рис 1. – Взгляды на понятия МВЗ и ЦО. [3]

Таким образом, если сравнить определения «мест возникновения затрат» и «центров ответственности», то станет очевидно, что и места возникновения затрат, и центры ответственности – это структурные единицы, только рассмотренные под разными углами зрения:

- место возникновения затрат – это структурная единица, рассмотренная с точки зрения потребляемых этой структурной единицей ресурсов,

- а центр ответственности – это структурная единица, рассматриваемая с точки зрения прав на использование ресурсов и ответственности за результаты их использования.

Это – как автомобиль, на который можно смотреть и как на часть имиджа, и как на «статью расходов», и как на источник повышенной опасности, и как на игрушку, и как на достижение цивилизации. Все зависит от того, под каким углом предмет рассматривается.

Получается, что между этими двумя понятиями следует поставить знак равенства.

Но приходилось встречаться с таким мнением о соотношении мест возникновения затрат и центров ответственности:

«Место возникновения затрат – это структурная единица, а центр ответственности – это руководитель этой структурной единицы».[2]

Звучит вполне логично и убедительно. Но ведь ответственность может быть и коллективной. Следовательно, данное утверждение, на наш взгляд, не верно.

Таким образом, мы придерживаемся 2 точки зрения, что «место возникновения затрат» иногда может совпадать с «центром ответственности», но чаще всего «центр ответственности» объединяет в себе несколько мест возникновения затрат. Так как, главным и основным отличием этих понятий является то, что места возникновения затрат не всегда связаны с персональной ответственностью за величину затрат данного центра.

Использованные источники:

1.Ветрова Л.Н. Рейтинговая оценка экономической эффективности работы центров ответственности в молочном скотоводстве и её отражение в управленческой отчетности // Всё для бухгалтера – 2013.-№4.- С.22-23

2.Ветрова Л.Н. Практические подходы к разработке формы управленческой отчетности о рейтинговой оценке эффективности работы центров ответственности в молочном скотоводстве // Научно-методический электронный журнал «Концепт».- 2013.- т.4.- С.546-550.

3.Шебек С.В. Места возникновения затрат и центры ответственности [Электронный ресурс]: http://www.finansy.ru/st/post_1268116424.html.

Черемисина В.Н.
студент
Северо-Кавказский Федеральный университет (ИЭиУ)
Россия, г. Ставрополь

СОВРЕМЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

АННОТАЦИЯ: В статье рассмотрены проблемы, препятствующие стабильному экономическому росту в России. Указанные проблемы связываются с усиливающимися сепаратистскими тенденциями, несовершенством экономической модели страны. Проанализирована совокупность мер государственной сектора по обеспечению долгосрочного экономического роста.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: экономический рост, политика импортозамещения и модернизации, адаптивные возможности экономики России, перспективы достижения экономического роста.

Одной и важнейших проблем в экономике любой страны является проблема достижения экономического роста. Её изучение позволяет понять причины отличий в темпах экономического роста отдельных стран, в разном уровне жизни населения, разработать эффективные меры государственной политики для обеспечения и ускорения темпов экономического роста [1].

На данный момент отчетливо видны те проблемы, которые

препятствуют долгосрочному, стабильному экономическому росту:

а) неэффективность государственного управления, проявляющаяся в неустойчивой институциональной среде, низком уровень защиты прав собственности: выступает в качестве наиболее серьезной преграды, не позволяющей достигать высокие темпы экономического роста. При этом наблюдается обременительное вмешательство в деятельность хозяйствующих субъектов различных органов власти;

б) низкий уровень конкуренции, «непрозрачность» в деятельности естественных монополий, большая доля нерыночного сектора;

в) фактическая конкурентоспособность российской экономики в международных экономических отношениях. На современном этапе развития общества наблюдается процесс глобализации, в котором немалую роль играет размер внешнеторгового оборота, деятельность в международных экономических явлениях и процессах [5]. В отечественной экономике сохраняется низкая степень диверсификации экспорта, присутствует неэффективное использование конкурентных преимуществ в экспорте товаров и услуг наукоемких отраслей;

г) инфраструктурные ограничения экономического роста: для устранения указанных ограничений необходимо ускорить развитие инфраструктуры производства, которая включает в себя топливно-энергетический комплекс, связь, транспорт, также необходимо создать эффективную финансовую структуру, которая не повлечет за собой нарушение достигнутой финансовой устойчивости [2].

Сам факт существования указанных выше проблем накладывает определенные ограничения на развитие российской экономики. Они не позволяют достигнуть достаточно высокого уровня развития. Но несмотря на наличие этих негативных факторов, российские экономисты довольно часто поднимают вопросы о перспективах достижения экономического роста в России.

Министр экономического развития РФ, А. Улюкаев, 1 апреля 2015 г. на встрече правительства и президента России, отметил, что дела в экономике обстоят лучше, чем предвиделось месяца три назад. Можно ли сказать, что кризис был полностью нивелирован или смягчен? Согласно данным Росстата за январь-февраль 2015 г. грузооборот транспорта сократился на 1,8%, розничная торговля - на 7,8%, промышленное производство - на 1,6%, внешнеторговый оборот - на 35% [3]. В отдельных отраслях ситуация ещё хуже. Министр экономики заявляет о том, что положительный момент связан не с тем, что экономика перестала падать, а с тем, что она падает медленнее, чем прогнозировалось.

Уже стало понятно, что экономический рост уже не может происходить за счет существующих производственных мощностей. Россия после 2008-2009 гг. так и не вышла на прежние темпы роста экономики ни в 2011г. когда на 36 % выросла цена на нефть, ни в 2012 г., когда цена достигла почти предельного максимума. Более того, на протяжении

последних 5 лет темпы экономического роста постоянно снижались. Сейчас Россия отстает как среднемировых показателей развитых стран. Совершенно ясно, что даже в случае отмены санкций, введенных против России западными странами, для достижения экономического роста правительству России нужно проводить политику импортозамещения и модернизации, создавать новые производства. Для выполнения этих действий необходимо изменить модель экономики страны. В первую очередь, нужно модернизировать систему денежно-кредитной политики. Коэффициент монетизации необходимо довести до 130-150%. Методом денежной эмиссии должно быть обеспечение общедоступного кредита для реального сектора. Необходимо уйти от стремления любой ценой сократить расходы бюджета государства. На сегодняшний день расходы консолидированного бюджета Российской Федерации по отношению к ВВП отстают на 5-ю часть от средних показателей, которые характерны для стран с развитой экономикой. Планируется дальнейшее сокращение бюджета. И, наконец, необходимо обеспечить достаточный уровень протекционизма как в реальном производстве, так и в финансах. Максимально свободное передвижение капитала ведет к его неограниченному оттоку из страны. В течение последних 20 лет чистый приток капитала частного сектора наблюдался только два раза, хотя из России всего вывезли более триллиона долларов. Также не оправдалась надежда на большую роль инвесторов иностранного сектора, которые могли бы оказать помощь в развитии страны. Количество этих инвестиций измеряется небольшими процентами от всего размера инвестиций в капитал страны. Для того, чтобы предотвратить отток денег из России и раскачать её финансовую систему, нужно ввести ограничение на перемещение спекулятивного капитала. Вместе с тем необходимо внимательно следить и за реальным сектором [4]. Необходимо увеличивать субсидии отечественным сельхозпроизводителям.

Несмотря на трудности, возникающие в российской экономике, специалисты в области экономики довольно часто говорят о перспективах достижения экономического роста в России. По мнению специалистов в российской экономике появились элементы стабилизации ситуации. Данные элементы связаны с адаптивными возможностями экономики России, они также напрямую зависят от тех действий, которые осуществляют Правительство РФ и Центральный Банк России. Президент РФ В. В. Путин заявил о том, что при решении экономических проблем Правительство РФ будет эффективно выполнять социальные обязательства и будут использоваться исключительно те методы, которые присущи рыночной экономике.

Использованные источники:

1.Дотдуева З.С., Ловянникова В.В. Уровень жизни населения и экономический рост//Вестник Институт Дружбы народов Кавказа (Теория экономики и управления народным хозяйством) – Экономические науки. – 2014. – 2 (30).- №245

2.Лавров Е. И. Экономический рост: теории и проблемы. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2006. – 214 с.
3.Носова С.С, Экономическая теория. – М.: Кнорус, 2011. – 792 с.
4. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2015 году [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4
5. Шараев Ю.В. Теория экономического роста. М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 254 с

Черенков В.Г.
студент 4 курса
УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

РОЛЬ РЕПУТАЦИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

На сегодняшний день российская розничная торговля развивается в быстром темпе. Происходит постоянный рост доли сетевых торговых компаний. При этом уже существующие региональные торговые сети подвергаются давлению со стороны столичных ритейлеров, а также интернациональных сетей, которые неминуемо просачиваются на региональный рынок. Для сохранения определённого процента лояльных постоянных потребителей, местные торговые компании вынуждены задуматься о приобретении конкурентных преимуществ, чтобы закрепиться в своём сегменте рынка. В свою очередь, репутация играет огромную роль в привлечении потребителей. Репутация складывается из объективных оценочных суждений клиентов, в которые входит множество факторов. В зависимости от качества этих факторов складывается положительная или отрицательная репутация, что в конечном итоге серьёзно влияет на лояльность клиентов к компании и конкурентоспособность на рынке розничной торговли.

В данной статье мы рассмотрим, какие факторы влияют на репутацию торговой сети и почему репутация является столь важным аспектом в деятельности розничной торговли.

Для определения факторов, из которых складывается репутация, был использован структурно-функциональный подход. Данный подход эффективен в описании и объяснении систем, при котором исследуются их элементы и зависимости между ними в рамках единого целого, что в нашем случае подходит для изучения репутации. Для лучшего понимания проблемы были также рассмотрены теории среднего уровня, которые позволяют более точно определить, из чего складываются объективные мнения в формировании репутации. Среди этих теорий – теория среднего уровня Ф. Котлера, которая состоит из пяти этапов представленных в виде основных шагов в процессе принятия решения о покупке товара или пользования услугой и заключается в том, что степень удовлетворённости или неудовлетворённости потребителя определяется соответствием между

ожиданиями и воспринимаемыми свойствами и характеристиками товара или услуги. В случае с торговой сетью, процесс принятия решения о посещении и пользовании услугами конкретного ритейлера также состоит из множества факторов, которые в теории классифицируются как шаги. Ещё одна рассмотренная теория среднего уровня – это теория лояльности Ф.Ф.Райхельда. Теория подразумевает, что достижение устойчивых темпов роста и конкурентоспособности компании, а также запланированной рентабельности продаж невозможно без создания большой группы постоянных клиентов. При этом лояльность невозможно контролировать, её можно только «заслужить». Таким образом, лояльность является частью репутации, что в свою очередь определяет конкурентоспособность и эффективность торговой сети.

Опираясь на вторичную информацию о покупательских предпочтениях, были выделены следующие основные факторы, влияющие на репутацию: месторасположение магазинов, качество продуктов, ассортимент, ценовая политика. Но на выбор торговой сети потребителем также влияют и дополнительные факторы, к которым относятся квалифицированный персонал, мерчандайзинг, благоприятная атмосфера торгового зала, комплекс маркетинговых коммуникаций, программы лояльности, культура обслуживания и уровень сервиса, режим работы, а также отношение лидеров мнений к торговой сети [2]. Рассмотрим подробнее каждый из основных факторов, каким образом они влияют на репутацию торговой сети.

Расположение торговых точек играет одну из ключевых ролей. В зависимости от того, насколько удобно расположена торговая точка определённой торговой сети будет складываться потребительский потенциал. Если торговая точка расположена неудобно для потребителя, то потребитель предпочтёт тот магазин, который будет находиться более удобный образом, даже если этот магазин уступает по многим характеристикам той торговой точке, что расположена в неудобном месте. Отсутствие внимания к качеству продуктов также может нанести ущерб репутации и привести к уменьшению доли компании на рынке услуг. В данном случае понятно, что потребитель не станет пользоваться услугами той торговой сети, где продают некачественные продукты. Ассортимент также играет большую роль в предпочтениях потребителей при выборе торговой сети. Уровень разнообразия товаров различных категорий привлекает разных покупателей. Зачастую именно благодаря ассортименту продукции многие покупатели пользуются конкретной торговой сетью, где есть тот продукт, которого больше нигде нет. В зависимости от ценовой политики зависит качество и количество покупателей. В магазины торговой сети, где цены по сравнению с другими торговыми сетями даже если слегка завышены, будет ходить меньше малообеспеченных потребителей, однако будет больше клиентов со средним и высоким достатком, так как завышение цены может быть оправдано уровнем сервиса, современностью магазина и

иными факторами. Однако, если торговая сеть в целом очень хорошего уровня, то небольшое завышение цены не является недостатком и для малообеспеченных потребителей.

Посредством грамотного контроля над всеми выше изложенными факторами происходит управление репутацией. Управление репутацией представляет собой неотъемлемый элемент конкурентного поведения компании. Это планомерный процесс, который в идеале имеет своей целью приобретение компанией "доброго имени" через ее самосовершенствование. Комплекс мер, предпринимаемых для достижения репутационного "идеала", происходящие в компании изменения выступают предпосылкой информирования аудитории о положительных качествах, достижениях и возможностях организации, основой формирования общественного мнения. Управление репутацией – важнейшая предпосылка благополучия компании, поскольку положительная репутация является свидетельством того, что предпринимательская структура обладает уникальными деловыми качествами и способностями, позволяющими ей успешно вести конкурентную борьбу на соответствующем рынке товаров или услуг. Репутация, с одной стороны, формирует своеобразный конкурентный иммунитет компании, а, с другой стороны, способствует эффективному конкурентному сосуществованию, налаживанию прочных отношений с потребителями [2].

Ценность репутации среди потребителей в том, что во-первых, у компании имеется гарантированный объем продаж, обеспеченный лояльными клиентами, во-вторых, конкурентам придется потрудиться, для того чтобы повысить свою клиентуру за счет лояльных приверженцев какой-либо компании.

Итак, имея репутацию в том или ином сегменте торговли, необходимо стараться её поддерживать в условиях рынка, который предъявляет всё более высокие требования. Положительная репутация торговой сети приводит к расширению целевой аудитории, увеличению количества клиентов, а также увеличению объёма продаж, что делает компанию весьма конкурентоспособной, позволяя такой организации выжить даже в самых жёстких условиях рынка и постоянно нарастающему количеству конкурентов.

Использованные источники:

1.Емельяненко И. С. Имидж как элемент повышения конкурентоспособности предприятия розничной торговли [Текст] / И. С. Емельяненко // Молодой ученый. — 2013. — №4.

2.Имидж и репутация компании // Сайт URL: http://www.advertology.ru/article33727.html (дата обращения 17.10.2014)

3.Качанова Т. Факторы покупательских предпочтений и комплексная лояльность // Журнал, практический маркетинг №3 (157) 2010 С. 17-22.

4.Парамонова Т. Н. Конкурентоспособность предприятия розничной торговли: учебное пособие / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк. — М.:

КНОРУС, 2013..

Черкасова Т.В., доктор социологических наук
профессор
кафедра «Социология и СКТ»
Уфимский государственный университет экономики и сервиса
Россия, г. Уфа

СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ СТУДЕНТОВ В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКИХ САНКЦИЙ: АНАЛИЗ МОНИТОРИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ПО РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: *Проанализированы результаты исследований среди обучающейся в вузах молодежи Башкортостана, прокомментирована динамика и статика социальных установок, ориентаций, моделей поведения в жизненно важных сферах на этапе введенных Западом санкций, показана устойчивая тенденция сохранения традиционных норм, регулирующих межпоколенные отношения в регионе.*

Ключевые слова*: молодежь, социальное поведение, социальные установки, преемственность, семейные ценности, условия санкций.*

Анализируя внешнюю международную обстановку последнего десятилетия, российские эксперты определяют ее как «нестабильную», «рискованную», «кризисную», «перезагрузочную», «конфликтогенную», «санкционную» и т.д. В подобных условиях существования особый научно-практический интерес у ювенологов вызывает российский молодежный социум, в частности региональный, реагирующий либо девиантным, либо законопослушным поведением на вызовы внешней среды. Каков же сегодня вектор настроений и моделей социального поведения российского студенчества, живущего в регионах России? На этот целеопределяющий вопрос попытаемся ответить в данной статье, опираясь на мониторинговые социологические исследования, проводимые в Республике Башкортостан с 1992 года. Выборочная совокупность составляет 1147 человек, опрос квотный, изначально охватывал 21 населенный пункт проживания исследуемых, учитывались гендерные, возрастные, образовательные признаки респондентов, коэффициент погрешности составил- 0,5.

В постсоветские времена российская молодежь как особая социально-демографическая категория населения, переживающая стадии своего социального развития и выполняющая специфические функции (по теории проф.В.Чупрова), остается в эпицентре особого интереса. В настоящее время разворачивается острая информационная борьба за умы российской молодежи, рожденной в постперестроечном пространстве, формировавшейся в системе внешнего глобального влияния неолиберальных ценностей. Практически у каждой молодой личности в возрасте от 16 до 30 лет имеется подсознательно выбранное еще в периоде своего отрочества кредо, которому она неукоснительно следует в бытовых ситуациях, в субкультурных интеракциях, в референтных группах. Для определения

социальных ориентиров студентов вузов, респондентам было предложено выбрать из списка широко распространенных народных пословиц и крылатых выражений те, которые могут отражать их жизненные позиции и ориентиры. Полученные варианты ответов, типичные для 2015года, расположились в последовательности: «Споткнулся, упал, поднимись и иди дальше»-60,9% респондентов; «Не имей 100 рублей, а имей 100 друзей» - 37%; «Слово матери – золото»; «Береги честь смолоду»; «Кто не рискует, тот не пьет шампанское»- по 28,3%; «В жизни надо все попробовать»- 26,1%; «Других послушай, а сделай по-своему» -19,6%. Выбор респондентами жизненных установок, влияющих на социальное поведение, варьирует в границах не только рациональных, но и иррациональных, даже в чем-то рискованно-авантюрных приоритетов, что естественно для лиц молодой генерации, живущей в условиях рыночного общества, эклектично синтезирующих в своем сознании и советы родителей, и свой первоначальный жизненный опыт, и задаваемые с помощью СМИ стандарты. В свое время К. Манхейм отмечал, что «быть молодым означает стоять на краю общества, быть во многих отношениях аутсайдером.[3,с.154].Фраза «Споткнулся, упал, поднимись и иди дальше» пользуется сегодня несомненным предпочтением. Подобная акцентуация раскрывает качества обучающейся российской молодежи первых десятилетий XXI века: упорство, терпение, настойчивость. Такие доминанты личностных черт характера важны в процессе адаптации молодых индивидов, особенно в сфере обучения и профессиональной подготовки. Переход российского образования на Болонскую систему открыл перспективы для вариативного обучения, личностной свободы выбора и, одновременно, для свободы «утечки мозгов» как из регионов в центр, так и из России за границу. По мнению региональной молодежи, получить высшее образование лучше всего: «В столичных вузах РФ»-38,4%, «По месту жительства в РБ»-23,9% респондентов. Около четверти опрошенных выбрали вариант ответа - «В заграничных вузах». Аргумент, что молодежи необходим диплом о высшем образовании сегодня большинством уже не оспаривается, как это фиксировалось в опросах середины 90-х годов. Данный факт существенно скорректирован месторасположением и рейтинговым статусом вуза, он зависит от разнообразных факторов: от патриотического настроя самой личности, материальных возможностей родительской семьи, моды на рыночные профессии, от национально-культурных основ, заложенных в идентификационную модель личностного самосознания. Безусловно, для российского государства интересны жизненные планы именно той части молодой генерации, которая способна своим профессиональным вкладом ускорять отечественный научно-технический, социальный прогресс, что весьма символично в условиях создаваемой в 2014-2015гг. американо-европейской санкционной изоляции. В среднем, семь из десяти опрошенных убеждены, что учиться в России становится престижно. Свидетельством тому являются, во-первых,

многочисленные олимпиады, проводимые для школьников из стран ближнего зарубежья, во-вторых, их свободное волеизъявление воспользоваться шансом и получить российское образование. Как известно, Дж.Мид, анализируя подобные проявления, ввел в научный оборот емкое понятие индивидуальной перспективы, предпосылкой которой является социальная свобода. В данном контексте можно воспринимать и то, что сфера трудовой деятельности - это своеобразный «тест» на готовность молодого специалиста с вузовским дипломом вступить во взрослую и самостоятельную деятельность. Почти половина опрошенных (45,7%) пока только мечтает (!) создать свой бизнес как институт личностного свободного самовыражения и материального утверждения в рыночном обществе. Другие респонденты планируют трудиться на частном (8,7%) или на совместном – россйско-зарубежном-15,2% предприятии. Более трети опрошенных выбирают трудовую деятельность в государственном секторе экономики или в структурах власти. Отметим, что в региональном молодежном социуме с конца XX века сохраняется биполярная тенденция с оптимальным выбором места для стартового начала трудовой деятельности. Во-первых, это молодые респонденты, которые демонстрируют готовность к риску ради получения материального богатства, работая в частном бизнесе. Тенденция естественна для молодежи, ориентированной на «ценностную систему капитализма». В период экономических санкций, вводимых Западом против России, наблюдается своеобразный всплеск интереса региональной молодежи к предпринимательской деятельности, что объясняется желанием студентов - «максималистов-рыночников» помочь стране и себе лично обрести экономическую независимость и свободу от импорта. Во-вторых, в ходе социологического опроса выявлены респонденты, желающие иметь стабильную и предсказуемую картину своего материального будущего, при условии их работы в госсекторе. Данная молодежь – «традиционалисты», индивиды, воспитанные в семьях с ориентирами на помощь и защиту социального государства, как было принято в советское время. Эта категория молодежи постоянна, еще с опросов 90-х годов составляет, в среднем, треть респондентов. Профессор В.Чупров отмечает, что в процессе социального конструирования реальности молодые люди ориентируются, как правило, на референтные группы, отличающиеся более высоким статусом и престижем, более успешные в современном мире (кумиры, образцы обеспеченной, красивой жизни). Эти образцы закрепляются в ролевых структурах молодых людей в форме ожиданий и притязаний.[7]. Надо особо отметить, что показатель таких молодых субъектов, гипотетически готовых к рыночным рискам, увеличился вдвое по сравнению с исследованиями 90-х годов, с той эпохой, когда в обществе зарождались конкурентные отношения, преобладала социальная неопределенность и напряженность. Как воспринимается ситуация настоящего времени молодым поколением, в условиях западных санкций, можно увидеть по ответам на вопрос, задаваемый в режиме

мониторинга: «Какие пять причин могут усилить социальную напряженность в молодежной среде Башкортостана?». По выбранным годам проведенных исследований социологическая картина выглядит таким образом:

1992г.: неудовлетворенность оплатой труда; ухудшение экологической обстановки; сбои в снабжении продовольствием; рост криминогенных явлений; снижение жизненного уровня.

1993г.: межнациональные конфликты; рост цен; рост криминогенных явлений; безработица; невозможность реализовать демократические права.

1994г.: рост криминогенных явлений; межнациональные конфликты и безработица; снижение жизненного уровня; рост цен; неудовлетворенность оплатой труда.

1995г.: безработица; межнациональные конфликты; снижение жизненного уровня; рост криминогенных явлений; снижение духовно-нравственной культуры.

1999г. безработица; рост цен; рост криминогенных явлений; снижение жизненного уровня; неудовлетворенность оплатой труда.

2015г. неудовлетворенность оплатой труда-45,5%; безработица-32,6%; плохие условия труда-26,1%; рост цен - 21,7%; снижение жизненного уровня и снижение духовно-нравственной культуры - по 19,6%.

В полученных результатах наряду с ситуативными историческими, региональными, национально-культурными причинами, способными вызвать социальную напряженность, практически всегда присутствуют взаимозависимые факторы-показатели ожидаемой стабильности: «трудовой деятельности» и «уровня материального благосостояния». В свое время Ш.Айзенштадт в книге «От поколения к поколению» выделил важную особенность, что молодые люди по-своему стремятся к обретению чувства стабильности, чтобы как-то компенсировать социальный опыт изменений, к чувству собственного достоинства, чтобы как-то компенсировать социальный опыт своего безвластия.[4].

Все это свидетельствует о том, что для рационально мыслящей молодежи статусные вопросы занятости, материальной самостоятельности, обеспеченности, независимости остаются принципиально значимыми и постоянными «индикаторами стабильности» в их личной и, соответственно, в общественной жизни. В связи с этим проблема занятости молодежи нуждается в перманентном и оперативном решении на всех уровнях, с целью минимизации социальной неопределенности и напряженности, перерастающей в конфликтность.

Нельзя не согласиться с утверждением профессора В.Чупрова, который отмечает, что в условиях экономической, политической социальной стабильности и определенности эта энергия (молодых индивидов), как правило, реализуется в общественно-значимых формах. В нестабильном обществе, которое находится в состоянии системной неопределенности, экстремальные настроения скорее могут приобрести

социально отклоняющуюся, в т.ч. и экстремистскую направленность.[7].

Не только готовность к трудовой дисциплине определяет социальную стабильность современного общества, но и законопослушное поведение молодых граждан. В этой связи весьма интересны количественные показатели, представленные в нижеприводимой таблице.

Таблица 1

«Могли бы Вы нарушить закон?»

Варианты ответов	**1992г.**	**1993г.**	**1994г.**	**1999г.**	**2015г.**
Сам не нарушу и удержу других	25,6	26,8	26	29,8	43,5
Сам не нарушу, а что делают другие - меня не интересует	20,6	23,3	27	19,2	30,4
Если другие нарушают, то и я нарушу	8,5	11	12	5,5	10,9
Затруднились ответить	45,3	38,9	35	45,5	15,2

Сравнительный анализ результатов мониторинговых опросов молодежи, выявляющий ее отношение к закону в период «лихих 90-х» годов и на современном этапе, свидетельствует о наметившихся положительных тенденциях, в среднем, семь из десяти опрошенных не будут нарушать закон (2015г.). Существенно возросли ответы респондентов, выбирающих альтернативу: «Сам не нарушу, а что делают другие - меня не интересует» в 1999г. - 19,2%, а в 2015г. - 30,4%. Эта растущая категория индивидов с явно выраженным «синдромом размывания ответственности за других». Каждый десятый респондент открыто заявляет о своем делинквентном поведении, и показатель стабилен с 90-х годов. Итак, социально ориентированное региональное студенчество, по преобладающим ответам, явно дистанцируется от делинквентных моделей поведения и выбирает законопослушный образ жизни российских граждан после окончания вуза. Исследователь Г.Гарфинкель не без основания утверждал, что черты рациональности поведения (в частности молодежи) должны быть выявлены в самом поведении.[6]. Приверженность законопослушному и рациональному поведению региональная молодежь демонстрирует и в семейной сфере. В частности, респонденты представляют свою будущую эгалитарную семью с легитимными обязательствами и гарантиями супругов. Новомодные западноевропейские и американские модели тотальной неолиберализации институтов брака, расшатывающие основы традиционной семьи, не получили поддержки среди широких слоев российской молодежи, живущей в «глубинках России». Вариант ответа: «Я выступаю за обычные российские молодые пары с традиционными отношениями в законном браке» поддержали - 82,6% опрошенных. Иная альтернатива: «Возможны нетрадиционные сексуальные отношения» импонирует только 2,2% респондентов. Российский молодежный менталитет остается непоколебимым в границах традиционного «семейного планирования и строительства», независимо от навязанной извне и постоянно «модернизирующейся» сексуальной революции 90-х. Данную тенденцию весьма точно подметил и описал П. Бурдье, вводя в научный оборот термин

«габитус», как систему долговременных индивидуальных и групповых установок, ориентаций, функционирующих как матрицы восприятия, постановки социальных целей, действий и поведения).[6]. Эпирический анализ моделей семейного поведения и установок молодежи будет не полным без комментариев, касающихся воспроизводственной проблемы. Респонденты (почти в равной мере и девушки, и юноши) выбрали вполне осознанную семейно-гражданскую позицию в данном вопросе, заявив, что планируют иметь двоих детей -39,1% или троих детей -41,3%. Каждый десятый респондент пока не определился по «детскому вопросу». Безусловно, ответы молодежи зависят от многих внешних факторов: от государственной политики в отношении материнского капитала, от ипотечной политики, от господдержки молодой семьи в целом, призванной выполнять репродукционную функцию. Однозначно, региональной молодежи импонирует нуклеарный тип эгалитарной семьи, с тенденцией на расширенное воспроизводство нового поколения и локально-дистанционной формой проживания. Уровень готовности к семейной жизни косвенно можно продемонстрировать ответами на бытовые контрольные вопросы о продуктах питания и гастрономических предпочтениях молодежи. Если анализировать употребляемую пищу, то выбор у половины респондентов сводится к самым разнообразным продуктам из торговых сетей по доступной цене (52,2%), а также продуктам отечественных производителей-21,7% и из фермерского хозяйства-15,2%. Санкции по отношению к России, запрещающие поставки импортного питания, не вызывают «шокового состояния и серьезного беспокойства» у молодого поколения, ведь только-4,3% респондентов-гурманов предпочитают импортные дорогие деликатесы отечественным. Современное поколение российской молодежи, живет в «мире растущего потребительского спроса, изобилия продуктов и товаров», и некоторые представители молодежного социума подвержены вещизму и меркантилизму гораздо больше, чем их предшественники, рожденные в СССР. В своем интервью «Российской газете» профессор Ю.Зубок определила наметившуюся тенденцию как инструментализация и символизация отношений между людьми. Социологи называют это симулякром - то, чего нет на самом деле, но что имеет символическое значение. В данном случае - принадлежность к определенной группе. Сам вход в тусовку имеет символический смысл, потому что отражает статус молодого человека. Как и наличие айфона, брендовой одежды и других знаков, распространённых в молодежной среде.[1]. По итогам регионального опроса, почти 80% молодежи из «глубинки» заявили, что предпочтут обычные вещи по разумной цене дорогим брендовым аналогам. Этот показатель не следует соотносить с аскетизмом российской провинциальной молодежи, скорее всего, признак регионального образа жизни с элементами бытовой практичности и рациональности поведения. В конце XX века в массовом сознании укоренилась своеобразная маркетинговая парадигма о приобретении широкими слоями населения

«дешевых товаров с невысоким качеством и малым сроком использования». Данный подход стал уже естественным для респондентов. Обучающаяся молодежь в материальном отношении зависит от родителей и является иждивенцами, обучается в вузе на коммерческих условиях и по возможности экономит денежные средства. С помощью вопроса-фильтра, раскрывающего уровень материальной обеспеченности этой категории молодежи, удалось выявить, что каждый второй не может позволить себе дорогую и роскошную жизнь с ее новомодными атрибутами, поэтому региональные студенты-респонденты живут расчетливо и экономно. Что касается другой части опрошенных, то они могли выбрать только один ответ, характеризующий их материальные возможности, например, «Иметь модный iPad и др. электронную технику»-17,4%; «Заниматься в коммерческих творческих кружках, спортивных секциях»-15,2%; «Посещать фитнес-центр на досуге», «Позволить себе качественную и дорогую пищу», «Отдыхать постоянно в ночных клубах, ресторанах» - по 13%. Отметим, что последние альтернативы выделили в своих предпочтениях респонденты – юноши, не состоящие в законном браке, совмещающие учебу и работу. Российская молодежь, рожденная уже в рыночном пространстве, безусловно, планирует в недалеком будущем стать материально обеспеченной категорией населения, представлять собой вертикально-мобильный средний страт общества. Современные региональные студенты конкретно определяют свои социальные лифты для успеха, приведем их в убывающей последовательности: «Создать свой бизнес»-69,6%; «Хорошо учиться, а затем профессионально работать»-54,3%; «Развивать свои творческие способности»-34,8%; «Вести активную общественную деятельность»-28,3%; «Удачно выйти замуж или жениться» и «Найти «крутых» знакомых» - по 17,4%; «Воспользоваться помощью успешных родителей» и «Сделать научные открытия, изобретения»- по 13% респондентов. Таким образом, наиболее популярными сегодня считаются «лифты личностного развития» молодого человека, «делающего себя своими руками», и только потом выбраны «лифты помощи от других авторитетных индивидов». «Лифт – образование» и «лифт - бизнес» требуют от молодой личности больших – умственных и психофизических затрат, восполнить которые необходимо в сфере досуга. Шейла Аллен в статье «Некоторые теоретические проблемы в изучении молодежи» пишет о том, что досуговая активность — это не всегда «свободная» активность. Разные группы молодежи имеют разные возможности в досуговой активности. **[6]**. Культура досуга не возникает спонтанно, а формируется у молодой личности в социализирующем процессе. Современная молодежь вполне адекватно оценивает важность досуговой сферы для восстановления физических сил личности по сравнению со своими предшественниками. Активный досуг в жизни современной молодежи занимает немаловажное место, наряду с образовательной и трудовой сферами. В условиях санкций показательна реакция молодежи на предпочитаемые направления туристического досуга:

туры в дальнее зарубежье -52,2%; туры по России-26,1%; в страны СНГ - 19,6%; в Крым-15,2%; по РБ-13%. На отдых дома или на даче положительно отреагировали -10,9% опрошенных. Итак, половина опрошенных мечтает посетить «дальние зарубежные страны», а другая - «ближние достопримечательности и страны бывшего Союза. В условиях европейских санкций, организованная популяризация в СМИ российских туров может существенно повлиять на патриотические предпочтения студенческой молодежи, переориентировать ее на отечественный туризм, усилить тем самым развитие отдыха со спортивным компонентом, интерес к которому возрос после успешной Олимпиады в Сочи-2014. Здоровый образ жизни молодежи – принципиально важный вопрос, решаемый как на государственном уровне, так и на уровне отдельной личности. Пять из десяти опрошенных делают утреннюю зарядку дома или активно занимаются физкультурой на занятиях в вузе; фитнес важен для -13% опрошенных; профессиональный спорт занимает значимое место в жизни у 15,2%. Только у каждого пятого респондента выявлено негативное отношение к физическому саморазвитию. Региональная молодежь, в той или иной мере, совершенствует свои физические данные, что указывает на спортивное поведение и образ жизни, с целью успешной адаптации в конкурирующую среду и обретения личностного счастья. Определение счастья для молодой личности – это дилемма, которую решить для себя стремиться практически каждый индивид. Современное понимание счастья для обучающейся молодежи непосредственно ассоциируется с такими базовыми условиями: «Учиться и получить диплом» -58,7%; «Создать семью» -47,8%; «Купить жилье» -41,3%; «Осуществить карьерный рост» - 37%; «Работать по специальности» и «Оказать помощь родителям» - по 34,8%; «Родить и воспитать детей» -30,4%. Итак, счастье для преобладающего большинства респондентов – показатель гармоничных отношений в межпоколенной семейной и в трудовой сферах жизнедеятельности.

Таблица 2

«Ваши ближайшие счастливые перспективы и планы для успешной адаптации в обществе?»

Варианты	**1999г.**	**2015г.**
Учиться и получить диплом	48,9%	58,7%
Открыть свой бизнес	19,1%	19,6%
Работать по специальности	33,4%	34,8%
Изучать иностранные языки	19,3%	19,6%
Изучать законы	12,8%	6,5%
Укреплять здоровье, лечиться	14%	17,4%
Освоить компьютерные программы, Интернет	24,1%	13%
Получить водительские права	11%	23,9%

С 1999г. до 2015г. наблюдается динамика роста «счастливых»

ожиданий молодежи по таким альтернативам, как: «Учиться и получить диплом» с 48,9% до 58,7%; «Укрепить здоровье, лечиться» с 14% до 17,4%; «Получить водительские права» с 11% до 23,9%. Обозначенную тенденцию последних лет, отражающую «маленькое счастье молодого регионального обывателя», можно представить как триаду символов-атрибутов успешности. В квотно-гендерной выборке ответы респондентов идентичные, то есть одинаково счастливы девушки и юноши: образованные, вполне здоровые, за рулем автомашины, сегодня это – стереотипная картина современного образа жизни. Остались статичными показатели ответов особой категории молодежи, воспринимающие как счастье такие *терминальные ценности*: «Открыть свой бизнес» и «Изучать иностранные языки»- каждый пятый респондент; «Работать по специальности» - треть опрошенных. Почти в 2 раза снизились показатели: «Изучать законы» с 12,8% до 6,5%; «Осваивать компьютерные программы, Интернет» с 24,1% до13% опрошенных. Что касается Интернет-альтернативы, то современное поколение начинает пользоваться компьютером практически в детском или подростковом возрасте. Интернет ограничивает и зомбирует молодую личность виртуальным общением и затрудняет психофизическое развитие, что, безусловно, не поддерживается родителями и вызывает семейные конфликты. Среди самых актуальных причин 2015г. вызывающих конфликты, каждый пятый указал на «Интернет-зависимость», а каждый третий респондент-студент - на «недостаток денег, долги». В среднем, материальный уровень жизни региональных студентов остается невысоким, поскольку большая часть – это либо иждивенцы, живущие на материальную помощь от родительской семьи, либо студенты, совмещающие учебу с гибким графиком работы, чаще всего, не по специальности, что в принципе не приносит им существенных доходов. Конфликты в молодежной среде - естественные проявления в процессе активного саморазвития личности, но они должны разрешаться, не разрушая внутренней гармонии формирующегося молодого индивида, а обогащая позитивным опытом коммуникационного взаимодействия и приемами самоуправления.

Таблица 3

«Если Вам приходилось испытывать стрессовые ситуации от межличностных конфликтов, то какую эмоциональную разгрузку вы выбираете?»

Альтернативы ответов	**1995г.**	**1999г.**	**2015г.**
Спорт, аутотренинг	**21%**	**17,9%**	**8,7%**
Музыка	**35,8%**	**38,9%**	**43,5%**
Литература, искусство, живопись	**13,9%**	**12,9%**	**15,2%**
Употребляю спиртное	**14,4%**	**12,8%**	**18,7%**
Общаюсь с близкими, знакомыми	**35,5%**	**28,5%**	**50%**
Секции, клубы по интересам	**1,7%**	**5%**	**6,5%**
Природа	**27,7%**	**32,2%**	**8,7%**
Домашнее хозяйство	**11,9%**	**14,5%**	**15,2%**

По результатам опросов наблюдаются определенные изменения в социальных установках: у современной молодежи «спорт» уже не является сублимирующей панацеей от конфликтов (1995г.- 21%; 1999г.- 17,9%; 2015г.- 8,7%), аналогична ситуация с «отдыхом на природе» (1995г.- 27,7%; 1999г. 32,2%; 2015г.- 8,7%). В мониторинговых показателях ответов две альтернативы сохраняют для молодежи свою первостепенную значимость для процесса эмоциональной разрядки - релакса от межличностных конфликтов: это – «музыка» (1995г.- 35,8%; 1999г. -38,9%; 2015г.- 43,5%) и «общение с близкими людьми» (1995г.- 35,5%; 1999г. -28,5%; 2015г.- 50%). В связи с этим, можно предположить, какое большое значение молодежь придает музыке, способной либо подсознательно ускорить решение проблемы, либо, наоборот, спровоцировать личность на ауто или гетероагрессивное поведение. Очевидно, что предлагаемая модная «музыкальная палитра» оказывает колоссальное влияние на конфликтогенную молодежь – 2015г. и на ее поведенческие реакции**.** Роль института семьи в преодолении конфликтов остается знаковой. Ситуация вполне объяснима по трактовке А. Шюца, утверждавшего, что понимание социальной реальности (в нашем случае конфликтных ситуаций) зависит в первую очередь от того, насколько пересекаются смысловые поля участников взаимодействия. [6]. Альтернативу «Употребляю спиртное, чтоб уйти от конфликтов» отметили в 1995г.- 14,4%; в 1999г. -12,8%; в 2015г.- 18,7% опрошенных. Бытовое пьянство и алкоголизм в молодежной среде, к большому сожалению, продолжают распространяться. На каждом этапе проводимых исследований выявлялась преобладающая форма девиантного поведения в молодежной среде, отражающая специфику исторического момента:

1992г. и в **1993г.**: склонность к правонарушениям; наркомания, токсикомания; пьянство; сексуальная распущенность; экстремизм, жестокость.

1994г.: пьянство; наркомания, токсикомания; склонность к правонарушениям; сексуальная распущенность; экстремизм, жестокость.

1999г.: наркомания, токсикомания; пьянство; низкая культура, безграмотность; сексуальная распущенность; экстремизм, жестокость и безразличие к окружающему миру.

2015г.: пьянство - 50%; наркомания, токсикомания (спайсы и т.п.) - 41,3%; низкая культура, безграмотность - 41,3%; экстремизм, жестокость - 32,6%; ограниченность интересов - 30,4%; сексуальная распущенность - 26,1%.

Итак, доминирующими девиантными формами поведения на этапах многолетних исследований остаются, по мнению респондентов, «пьянство-алкоголизм» и «наркомания». Если первая проблема детерминирована в нашей стране историческими военными событиями 40-х годов, то вторая была привнесена извне «лихими» с 90-ми годами и устойчиво распространилась среди проблемных слоев молодежи. Практика показывает,

что предпринимаемые общественные и государственные усилия в рамках ГМП по преодолению негативного и разрушающегося девиантного поведения в молодежном социуме еще не завершены, особенно в условиях обострившейся «информационно-санкционной войны за умы молодежи». Подобные бихевиористские проявления могут, с одной стороны, провоцировать межличностные конфликты, а с другой, выступать как альтернативы личностного ретризма от конфликтов, «бегство от себя в мир грез и псевдоиллюзий «растерянной молодежи». По мнению Ю.Зубок, современный молодой человек, воспитанный ускоренными образцами инстант-культуры, больше озабочен поиском быстрого рецепта успешной жизни, чем нравственного идеала.[2]. Последние десятилетия в российском обществе активно обсуждается возможность религиозного воздействия на проблемную молодежь. Что касается мировосприятия обучающейся в светских вузах молодежи, то каждый десятый участник опроса однозначно заявил о своих атеистических убеждениях. Более половины респондентов убеждены, что можно иногда посещать только официальные религиозные организации и праздники (православные или мусульманские, соответственно). Треть опрошенных - «колеблющийся» контингент. В условиях появления в мире и распространения псевдорелигиозных сект и ультрарелигиозных экстремистских настроений подобные категории молодежи вызывают особый интерес для «ловцов душ». К. Манхейм утверждал, что молодежь ни прогрессивна, ни консервативна по своей природе, она потенция, готовая к любому начинанию.[3,с.186].Студенческий региональный социум, в преобладающей своей массе – это дети из современных эгалитарных семей с 40-летними родителями, они воспринимают традиционные религии как внешнюю символическую культуру предшествующих поколений, помогающую идентифицировать свою этническую принадлежность. В этом контексте речь можно вести не о тотальном соблюдении религиозных обрядов, а об отдельных праздниках, традициях, поддерживаемых в локально-семейном пространстве, на определенной личностной дистанции от официальных религиозных институтов. Профессор В.Чупров в интервью «Лента. Ру» заявил, что молодые находятся в своей системе координат, где нет места безусловным незыблемым постулатам. Данное настроение хорошо выразил британский социолог Зигмунд Бауман в своем тезисе «Нет политбюро — нет бога», молодой человек полагается на самого себя и доверяет все чаще собственному опыту.[2]. Превращение мира в глобальную информационную деревню не оставляет российской молодежи шансов на «соборную» уникальность и культурный релятивизм. Среди внешних информационных каналов, по мнению студентов, наиболее востребованными признаются: «Интернет»-67,4% и «Телевидение»-56,5%. Парадокс ситуации в том, что «Лекции в вузе» отметило всего лишь - 8,7% опрошенных. Вузы не осуществляют масштабную просветительско-ориентационную и культурно-воспитательную деятельность, предоставляя самим студентам

самоопределяться в информационно-коммуникационном пространстве.

В условиях, когда государство и общество перестало формировать заказ на конкретный тип личности, отсутствуют определенные идеологические и нормативные стандарты на те или иные качества личности, социализация российской молодежи характеризуется плюралистичностью моделей, слабой предсказуемостью, неопределенностью, хаотичностью и испытывает сильное влияние западной культуры, ее стиля жизни, которые внедряются в сознание молодежи России, прежде всего, через телевидение и Интернет. В этих условиях ответственность за формирование личности ложится на семью как первичную группу, в которой индивид проходит первичную социализацию. Проблема социализации личности и роли институтов социализации в этом процессе приобретает в России острую актуальность. [5]. Для трети опрошенных существенным внутренним информационным каналом являются «беседы с родителями или друзьями». В конце 2014г. и в 2015г. важнейшими информационными темами для молодежных дискуссий были названы: «Рост цен и падение рубля» - 73,9% респондентов; «Санкции против России» - 50%; «Украинская политика и Донецко-Луганский военный конфликт» - 32,6%; «Выступления и политика Президента РФ В.В.Путина» - 26,1%; «Американские угрозы и ответы России» - 17,4%. Антироссийские санкции активизировали региональное студенчество в их информационном пространстве, они заставили интересоваться современной мировой экономикой и политикой, понимать реальность происходящих событий и разбираться в остросоциальных вопросах. В контрольных и фильтровых вопросах анкеты респонденты вполне осмысленно выделили несколько высказываний, отражающих их гражданскую позицию на текущие события: «Авторитет Президента РФ В.В. Путина» в 2014г. стал высоким - 76,3%; «Крым вернулся домой» в Россию -70,6%; «Россия сможет опереться на отечественных производителей продуктов и товаров широкого потребления в ближайшие годы» - 68,9%; «Болезнь Эбола - это реальная угроза миру» - 30,4%. Половина опрошенных поддержали такие позиции: «США хотят и пытаются «дирижировать» всем миром»; «Россия восстанавливает экономические и политические союзы с иностранными государствами, которые не поддержали санкции»; «Есть глобальные угрозы и Россия борется за мир». Идентичные показатели ответов отражают адекватное понимание студенчеством причинно - следственных зависимостей в международных событиях 2014-2015гг., нацеленных на дезорганизацию и дестабилизацию российской государственности. Что же может послужить основой для объединения современного поколения молодежи, рассмотрим ответы в сравнении полученных результатов 1999г. и 2015г.

Таблица 4

«Как Вы думаете, что может послужить основой для объединения современного поколения молодежи?»

Варианты ответов	**1999г.**	**2015г.**
Идея возрождения России как великой державы	30,6%	43,5%
Угроза внешней агрессии	22,5%	23,9%
Угроза распада России на самостоятельные регионы	4,5%	6,5%
Угроза гражданской войны	6,7%	15,2%
Стремление к обогащению молодежи	13,2%	23,9%
Противодействие преступному миру	13,8%	6,5%
Попытки к тоталитарному режиму власти	4,9%	4,3%
Падение уровня жизни и рост смертности молодежи	19,8%	13%

Приверженность нового поколения молодежи российской ментальности, исторически формировавшейся на принципах коллективизма, сотрудничества, консолидации, мультикультурализма, раскрывается в мониторинговых ответах. Возросли показатели сторонников интеграции молодежи, отстаивающих идею возрождения России, как великой державы с 30,6% (в 1999г.) до 43,5% (в 2015г.). Почти половина опрошенной молодежи убеждена, что величие страны - сохранение ее исторического наследия, территориальных пространств, человеческого потенциала – все это для нашей молодежи не имперские амбиции, а историческая реальность. Именно эти аргументы способны консолидировать молодое население страны. Четверть опрошенных связывают консолидацию в России «с внешней агрессией» или со «стремлением к обогащению молодежи» в рыночном обществе. Непопулярна и не воспринимается как угроза среди обучающейся молодежи проблема «возвращения к тоталитарному режиму власти» – всего лишь по 4% респондентов. В целом позиция студентов вузов, живущих в региональной среде, характеризуется стабильными социальными ориентирами, базируется на традиционном мировосприятии и адекватна с точки зрения российской ментальности и культуры в целом. Профессор В.Чупров очень точно подметил, что как нельзя остановить изменения в среде молодежи, так и невозможно торпедировать традиционные ценности. Они возникают в архетипах, формируются столетиями и существуют в бессознательном больших социальных групп. Как показывают исследования, доминируют у современной молодежи. Их игнорирование неизбежно приводит к негативному восприятию проводимых реформ и в образовании, и в экономике, и в политической жизни. Поэтому и современные модернизационные стратегии, без которых невозможно развитие страны, должны базироваться на традиционных ценностях.[2].

Итак, анализ социального поведения региональной молодежи в условиях внешней санкционной политики позволяет резюмировать следующее:

Региональная молодежь акцентирует внимание на волевых качествах в поведении личности, позволяющих ей наилучшим образом адаптироваться в

конкурентной среде рыночного общества. Респонденты однозначно заявили, что для большинства престижно учиться в России. В региональном молодежном социуме с конца XX века сохраняется биполярная тенденция в старте их трудовой деятельности: для одних - это бизнес, для других - госсектор экономики. Занятость, материальная самостоятельность, обеспеченность, независимость остаются «индикаторами стабильности» как личной, так и общественной жизни. Социально ориентированное региональное студенчество выбирает законопослушный образ жизни российских граждан с традиционной моделью поведения в семье. Региональной молодежи импонирует нуклеарный тип эгалитарной семьи, с тенденцией на расширенное воспроизводство нового поколения и локально-дистанционной формой проживания. Санкции по отношению к России, запрещающие поставки импортных продуктов питания и брендовых товаров, не вызывают серьезного беспокойства у молодого поколения. Молодежь склонна к бытовой практичности и рациональному поведению, планирует в недалеком будущем стать материально обеспеченным средним стратом. Наиболее популярными признаются «лифты личностного развития» молодого человека, «делающего себя своими руками». В досуговой сфере молодежь готова выбрать отечественные туры для летнего отдыха. Региональная молодежь, в той или иной мере, совершенствует свои физические данные, что указывает на спортивное поведение и образ жизни, с целью успешной адаптации и обретения личностного счастья. Счастье для преобладающего большинства респондентов – это показатель гармоничных отношений в межпоколенной, семейной и в трудовой сферах жизнедеятельности. Среди причин вызывающих конфликтные отношения, указаны «Интернет-зависимость», «недостаток денег, долги». В числе важных методов эмоциональной разрядки от межличностных конфликтов названы «прослушивание музыки» и «общение с близкими людьми». Доминирующими девиантными формами поведения, по мнению респондентов, являются «пьянство-алкоголизм» и «наркомания». Обучающаяся молодежь воспринимает традиционные религии как внешнюю символическую культуру предшествующих поколений, помогающую идентифицировать свою этническую принадлежность. Внешними информационными каналами признаны Интернет и телевидение, а внутренним информационным каналом являются беседы с родителями или друзьями. Среди тем, обсуждаемых молодежью, названы события, связанные с инфляцией национальной валюты, санкциями, событиями на Украине, позицией российского Президента и внешней международной политикой. Идея возрождения России через сохранение ее исторического наследия, территориальных пространств, человеческого потенциала способна консолидировать молодое поколение. В целом, позиция преобладающего большинства региональной молодежи, сегодня характеризуется стабильными социальными ориентирами, базируется на традиционном мировосприятии и адекватна с точки зрения российской

ментальности и культуры в целом. Таким образом, социологические исследования в режиме мониторинга позволяют оперативно-тактически реагировать на запросы и определять тенденции стратегического развития молодежного социума в новых реалиях.

Использованные источники:

1.Зубок Ю.А. Поколение шаблонов: для чего двадцатилентним нужны айфон, тусовка и дипломHYPERLINK "http://www.rg.ru/gazeta/rg/2014/10/22.html"//HYPERLINK "http://www.rg.ru/gazeta/rg/2014/10/22.html"Российская газета" - Федеральный выпуск №6513 (241). URL: http://www.socyouthran.ru(Дата обращения 29.03.2015).

2. Зубок Ю.А., Чупров В.И. Поколение«Лента.ру». URL: httpHYPERLINK "http://www.socyouthran.ru/":://HYPERLINK "http://www.socyouthran.ru/"wwwHYPERLINK "http://www.socyouthran.ru/".HYPERLINK "http://www.socyouthran.ru/"socyouthranHYPERLINK "http://www.socyouthran.ru/".HYPERLINK "http://www.socyouthran.ru/"ru (Дата обращения 29.03.2015).

3. Лисовский В.Т. Социология молодежи. URL: http://www.HYPERLINK "http://www.twirpx.com/file/184125/"twirpxHYPERLINK "http://www.twirpx.com/file/184125/".HYPERLINK "http://www.twirpx.com/file/184125/"comHYPERLINK "http://www.twirpx.com/file/184125/"/HYPERLINK "http://www.twirpx.com/file/184125/"fileHYPERLINK "http://www.twirpx.com/file/184125/"/184125 (Дата обращения 29.03.2015).

4.ОмельченкоЕ. Молодежь–социологические теории... URL: http://www.liveinternet.ru/users/igor_korn/post83412974(Дата обращения 29.03.2015).

5.Социология молодежи.URL: http://www.grandars.ru/college/sociologiya/sociologiya-molodezhi.html (Дата обращения 29.03.2015).

6.Социологические теории //Научно-методический Совет МИСИ. URL: http://www.iisr.ru/soc_theory.html (Дата обращения 29.03.2015).

7. Чупров В.И. Сущность и проявления молодежного экстремизма URL: http://www.socyouthran.ru (Дата обращения 29.03.2015).

Черкасова Т.В., доктор социологических наук
профессор
кафедра «Социология и СКТ»
Уфимский государственный университет экономики и сервиса
Россия, г. Уфа

ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ ПОКОЛЕНИЙ В ФЕНОМЕНЕ МАССОВОЙ ГРАЖДАНСКО-ПАТРИОТИЧЕСКОЙ АКЦИИ «БЕССМЕРТНЫЙ ПОЛК», ПОСВЯЩЕННОЙ 70-ЛЕТНЕЙ ГОДОВЩИНЕ ПОБЕДЫ В ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЕ: ЭКСПЕРТНЫЙ ОБЗОР С СОЦИАЛЬНО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО И ЮВЕНАЛЬНОГО РАКУРСА

Аннотация: *Прокомментирована причинно-следственная зависимость прошедшей 9 мая массовой гражданско-патриотической акции «Бессмертный полк»; показана устойчивая тенденция сохранения традиционных норм, регулирующих межпоколенные отношения. Гражданско-патриотические установки в молодежном социуме проанализированы с помощью институционального подхода.*

Ключевые слова*: молодежь, воспитание, патриотизм, социализирующие институты: семья, образование, СМИ, армия, общественные организации, киноиндустрия, ГМП.*

Юбилейные майские события 2015 года, широко освещаемые всеми российскими СМИ, наглядно продемонстрировали межпоколенную преемственность в обществе. Участие миллионов граждан разных возрастных групп и социальных слоев в акции «Бессмертный полк» стало своеобразным ответом на дискуссии о том, как обстоят дела с патриотическими установками современной молодежи, живущей в новых геополитических условиях. Цель этой статьи - попытаться рассмотреть, с ювенальной интерпретацией, данный феномен и обозначить внешние институциональные механизмы и факторы, детерминирующие его.

С распадом СССР и попытками развенчания коммунистической идеологии молодое поколение лихих 90-х годов оказалось в ценностном вакууме, о чем писали крупнейшие отечественные исследователи – ювенологи. [1],[2],[3],[4],[5]. Подобная ситуация представлялась как кризис духовной сферы общества, как конфликт поколений (советского и постсоветского), что в целом, негативно влияло на институты, социализирующие молодежь. Рассмотрим некоторые тенденции, происходившие в институциональной структуре общества, функционально ответственной за целенаправленное воспитание молодежи, и наметившиеся современные изменения.

Институт образования претерпел существенные трансформации. Последовавшие реформы системы образования в 90-х годах существенно отодвинули на второй план традиционные базовые воспитательные идеологеммы. Достаточно сопоставить список обязательной художественной литературы, предлагаемый к изучению в постсоветской средней

общеобразовательной школе с доперестроечными программами, чтобы увидеть существенное сокращение часов на классическую советскую литературу, воспитывающую высокопатриотические чувства у подростков и юношества. Усилиями опытных педагогических коллективов ситуация 90-х медленно, но неуклонно преодолевалась на местах, и к началу XXI века удалось сохранить или возродить на региональном, на местно-локальном уровне патриотически ориентированное школьное образование детей, подростков и юношества. Например, некоторые школы продолжали гордиться музеями боевой славы, сохранили традиции пионерских дружин и формировали свои поисковые отряды по местам великих сражений, проводили спортивно-патриотические игры. Особенно после украинских событий 2014 - 2015гг. в российском обществе наконец-то возобладало однозначное понимание того, что в воспитательном процессе молодой генерации незаменима героизация отечественной истории и популяризация художественной литературы о событиях Великой Отечественной войны в противовес имевшей место с 90-х годов тотальной вестернизации культуры и заполнение ее потребительскими и ретристскими ценностями. Институт образования на всех уровнях в новом тысячелетии, по настоянию неравнодушной педагогической общественности, приступает к реализации своего функционального предназначения, а именно, к формированию высокообразованных и патриотически ориентированных молодых граждан в регионах России.

Институт массовых советских общественных детских, подростковых **организаций** (октябрята, пионеры, комсомольцы) занимавшийся патриотическим воспитанием был расформирован в 90-х, то есть основная масса молодежного социума осталась, в свободное от учебы время, без консолидирующих и ориентирующих структур. Практика показала, что отказ от массовых молодежных организаций не способствовал высоконравственному, идейно-патриотическому формированию российской молодежи, скорее наоборот. Не случайно, в тот период «девальвировался» культ Родины, процесс службы юношей в рядах Вооруженных сил, распространялись идеи уклонения от армии и эмиграции на Запад. На рубеже веков прогрессивно мыслящая общественность в центре и на местах, в рамках основных направлений **Государственной молодежной политики (ГМП),** заявила о необходимости возрождения организаций, если не массовом, то на индивидуальном уровне, привлекающих мобильную молодежь в скаутизм, в разнообразные политические партии («молодое крыло» в ЕР, КПРФ, ЛДПР и т.д.), в профсоюзные ряды, далее в волонтерское движение. Безусловно, все эти структуры начали целенаправленно оказывать воспитательное, гражданско - патриотическое влияние на часть активной молодежи, членствующей в данных образованиях. Нельзя не отметить позитивных результатов, полученных от государственных и общественных мероприятий, таких как возрождение и поддержка поисковых отрядов, ежегодные акции по проведению военно-

исторических реконструкций боев 1941-45гг. для заинтересованной молодежи, реставрация памятников участникам Великой Отечественной войны силами молодых активистов, фестивали военной песни, молодежные творческие конкурсы, возрождение спортивных традиций по сдаче норм ГТО. Все это, в целом, играет весьма позитивную роль в процессе сохранения и трансмиссии межпоколенного опыта.

Российская киноиндустрия, как важнейший социализирующий институт общества, тоже в лихие 90-е годы переживал идентичные проблемы. Началось все с вытеснения отечественных кинофильмов европейско-американской кинопродукцией. Практика показала, что потеря своего молодого сегмента на рынке кинопродукции, угрожает целостности всей доминирующей культуре общества. В связи с этим, прогрессивно и патриотично мыслящие режиссеры предприняли попытку своеобразного «ребрендинга» классических кинолент, повествующих о событиях 1941-45гг. Для привлечения молодого зрителя к отечественному кинематографу из черно-белого формата были сделаны цветные варианты («Они сражались за Родину», «А зори здесь тихие», «В бой идут одни старики», «Семнадцать мгновений весны» и т.д.). Другим знаковым шагом стали съемки современных кинолент (на разных киностудиях) о войне с участием новых медийных лиц, то есть тех актеров, которые интересны молодой аудитории («Брестская крепость», «Снайпер», «Кукушка», «Утомленные солнцем.Цитадель», «Мы из будущего», «В июле 41 – го», «Молодая гвардия» и т.д.). Таким образом, молодежь получила реальную альтернативу западной продукции. Теперь определенная часть молодежной зрительской аудитории могла выбрать в кинотеатре отечественный военно-патриотический блокбастер в противовес, например, американскому. Эта тенденция стала вполне естественной. Создание канала «Звезда», транслирующего фильмы и передачи гражданско-патриотической направленности, выполняет важную воспитательно-рекреационную функцию для молодежи.

Институт массовых праздников, демонстраций, **военных парадов**, после забвения 90-х годов стал вновь возрождаться в XXI веке. С помощью опытных пиар-технологов, этот канал коммуникационного воздействия производил из года в год самое позитивное влияние на активную молодежь. Мощь российской армии, позиционируемая на военных парадах, а также начавшиеся реформы в системе призывной службы, открытие сети кадетских учебных заведений. Эти мероприятия позволили «повернуть лицом к обществу» армию - важный институт подготовки молодежи к патриотически значимой миссии - к службе в рядах Вооруженных сил. Далее, само **Министерство вооруженных сил РФ** предприняло беспрецедентную попытку открыть часть военных архивов и создать виртуальную базу данных об участниках Великой Отечественной войны, речь идет о сайтах: «Мемориал», «Подвиг народа», «Память народа». Успех акции обусловлен тем, что был задействован Интернет – канал,

пользующийся особой популярностью среди молодежи и их родителей, начавших совместный семейный поиск сведений по виртуальным архивам и полям сражений Великой отечественной войны. Практика показала, что в предпраздничную майскую неделю эти военно-архивные «сайты перегружены пользователями» разных возрастных групп.

Российский **институт СМИ,** как «пятая ветвь власти», предприняли немало интересных шагов к тому, чтобы историко-патриотическая информация адекватно воспринималась молодыми людьми, в частности, газета «Комсомольская правда» и газета «Красная звезда» готовят еженедельный номер, в котором публикуют молодым читателям статьи о новинках вооружений, поступивших в российскую армию, о героях войн, о реформах в армии. Накануне 70-летнего юбилея многие печатные издания и телевизионные каналы и конкретные теле-радиопередачи в центре и на местах, а также Интернет-сети провели акцию: «Письмо внуков (правнуков) о Ветеране». Неравнодушные молодые люди приняли в этом мероприятии самое деятельное участие.

Безусловно, не остался в строне **институт семьи**, сохранивший информацию в устных рассказах о родственниках, участвовавших в Великой Отечественной войне, в виде фотографий, медалей, писем с фронта, и передавший эти сведения внукам и правнукам. Этот первичный институт социализации был вовлечен спонтанно и повсеместно в процесс поиска архивной информации на сайтах Минобороны, на сайтах поисковых отрядов и т.д., на сайтах – городов - героев, естественно, с помощью молодежи - «продвинутых и активных пользователей сетей».

Российские СМИ, освещая актуальные события: на Украине, возвращение Крыма домой и военные действия в Донецко-Луганской области (2014-15гг.), введение антироссийских санкций, обострение информационной войны со странами НАТО, смогли продемонстрировать имеющиеся внешние угрозы, а это, в свою очередь, консолидировало всех российских граждан, дифференцированных по возрастным и материальным признакам. Попытки «перекраивания истории» и возрождение идеологии фашизма на Украине стало неким инцидентом, поднявшим широкие слои российского общества на акцию «Бессмертный полк». 9 мая в рядах мирно шествующих россиян крупных мегаполисов и малых населенных пунктов России плечом к плечу шли представители всех четырех поколений ныне живущих, и они несли фотографии своих семейных героев - защитников Родины в 1941-45гг. Акция «Бессмертный полк» получила признание, поскольку гражданское общество заявило, в очередной раз, что «неофашизм не пройдет!», пока российские семьи и вся страна в целом сохраняют историческую и гражданскую память народа о тех героических событиях. Для россиян – это культурно-исторический код, передаваемый и хранимый семьями от поколения победителей к их правнукам.

В 2015 юбилейном году российское общество продемонстрировало свою консолидацию и подсказало стратегический вектор идеологии,

необходимой для сохранения российской государственности и для поддержания межпоколенной преемственности. В условиях новых геополитических реалий важно поддерживать наблюдаемый, естественный гражданский подъем, вызванный информационным посылом: «Героическое прошлое помним и чтим, фашизм не пройдет, спасибо деду за Победу!». Резюмируя, отметим ряд важнейших моментов:

1.В сложившихся геополитических условиях, следует усилить непрерывную патриотически-воспитательную работу с детьми, подростками и молодежью на всех уровнях системы образования.

2. Поддерживать и инвестировать российскую киноиндустрию, создающую историко-патриотические фильмы.

3.Продолжить работу по оцифровке личных архивных документов участников Великой Отечественной войны, пропавших без вести и найденных поисковыми отрядами на официальных сайтах: «Мемориал», «Подвиг народа», «Память народа» и др.

3.Пропагандировать и финансировать деятельность военно-патриотических поисковых отрядов, привлекая молодежь.

4.Ежегодно проводить акцию «Бессмертный полк».

5.Защищать российские патриотические сайты от «заокеанских хакерских атак».

6.Постоянно организовывать творческие патриотические конкурсы молодежи.

7.Проводить патриотические пиар-акции, целенаправленно воспитывающие детей, подростков и молодежь.

8.Формировать культуру читающего молодежного социума с помощью книжно-издательской индустрии и печатных СМИ с патриотической ориентацией.

9.Все институты, социализирующие молодежь: семья, образование, ГМП, СМИ, Минобороны, общественные организации и партии, российская киноиндустрия и т.д. обязаны в XXI веке консолидировать свои функциональные усилия в «сквозной и взаимосвязанной» патриотической работе с молодой генерацией.

Использованные источники:

1. Вульфов Б.З., Иванов В.Д. Время взрослых поступков: Диалог о школьной юности и ее проблемах. - М.: Новая школа, 1993. - 160с.
2. Криминологи о неформальных молодежных объединениях.-М.:Юрид.лит.,1990.-772с.
3. Лисовский А.В., Лисовский В.Т. В поисках идеала. Диалог поколений.-Мурманск.1994.-280с.
4. Мацковский М.С. Семья в кризисном обществе.-М.:Рос. акад. наук, Институт социологии,1993.-94с.
5. Молодежь России: тенденции и перспективы / Под ред. И.М.Ильинского, А.В.Шаронова.-М.:Молодая гвардия,1993.-178с.

Черкасова Ю. В.
магистрант 1-го курса
Литвинова А. В., к.э.н.
доцент
кафедра «Маркетинг и реклама»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донской государственный технический университет
Россия, г. Шахты

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА НА ИННОВАЦИОННОМ РЫНКЕ

Аннотация.

В данной статье рассмотрены основные компании, основанные на российском ноу-хау, которые предлогают высокотехнологичные продукты. Авторы выделют современные сферы франшиз основанные на инновациях.

Ключевые слова.

Франзайзинг, франшиза, инновации, сфера услуг.

Франчайзинг представляет собой деятельность по передаче прав на использование товарных знаков. При этом, как в сфере обращения товаров, так и услуг франчайзинг признается отдельным типом экономической деятельности. Франчайзингможет иметь различные формы организации, однако, онвсегда строится на договоре между продавцом (франчайзер, франшизер, франшизодатель, правообладатель) и покупателем (франчайзи, франшизиар, франшизополучатель, франшизодержатель, пользователь) – который позволяет последнему осуществлять сбыт товаров и услуг под торговой маркой продавца. Массовый характер франчайзинга связан с его особой ролью в области сетевых структур, ориентированных на распределение товаров и предоставление сервисных услуг. На рисунке 1 показана многогранность франчайзинга.

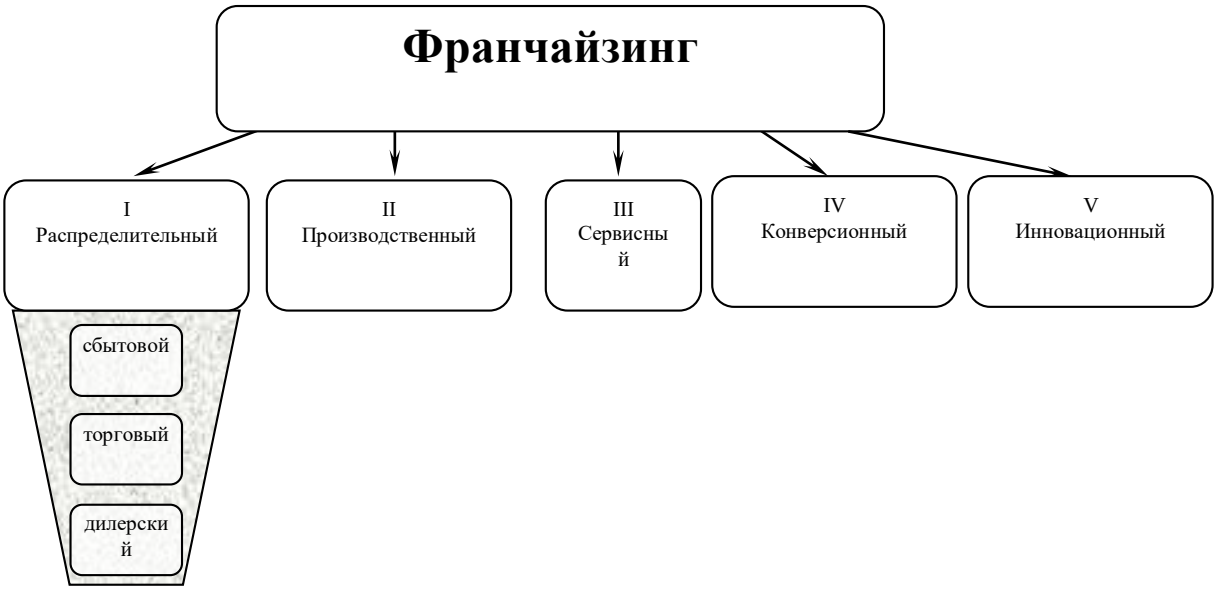


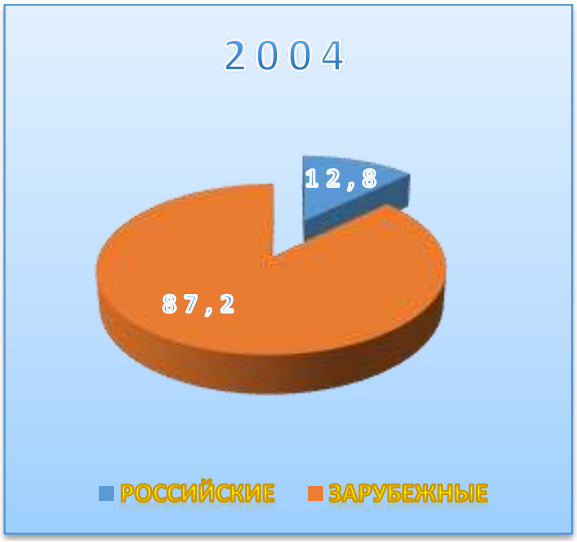
Рис. 1 – Классификационные признаки франчазинга как вида экономической деятельности
(составлено автором по материалам [2, с.64])

В отличие от традиционного, при франчайзинге бизнес-формата франчайзер, наряду с правом на товарный знак, передает франчайзи технологию осуществления бизнеса, при этом франчайзиможет быть как торговым предприятием или производителем, так и предприятием сферы услуг [2, с.82]. Данная модель позволяет также включить в систему различные направления бизнеса (например, дополнительные услуги торговли, общепита и автосервиса на автозаправочной станции). На сегодняшний день франчайзинг бизнес-формата выступает успешной международной стратегией в отраслях сферы услуг. Отдельным видом является конверсионный франчайзинг: действующее предприятие присоединяется к франшизной сети такого же или смежного профиля. Это позволяет франчайзи, работающему на рынке услуг повысить свою конкурентоспособность, а для франчайзера является возможностью превратить конкурента в партнера [1, с.50]

В настоящее время как в России, так и за рубежом активно продвигаются различные инновации, затрагивающие сферы производства и услуг. Для инновационного рынка характерны высокие риски, поскольку подавляющая часть продукции (услуг) не знакомы потребителю и не являются привычными для него, однако положительный момент связан с низкой степень конкуренции на рынке высокотехнологичных товаров и услуг. Маркетинговые исследования инновационного франчайзинга являются полезными для обеих сторонфранчайзинговых отношений.Франчайзер может сопоставить предоставляемые им выгоды, оценить параметры франчайзингового пакетного предложения (цена франшизы, роялти, паушиальные взносы). Что касается франчайзи, то онполучает информацию относительно влияния рыночных факторов,

конкуренции и уровня потребительского спроса.

Проведя небольшое исследование, постараемся ответить на основные вопросы, касающиеся развития франчайзинга, базирующегося на отечественных инновационных разработках. Российские высокотехнологичные компании достаточно дифференцированы с точки зрения рыночных ниш, то есть присутствуют как в сфере производства программного обеспечения, так и промышленности. Использование франчайзинга позволяет им получать активы под развитие, одновременно используя труд франчайзи для продвижения. Для российских инновационных разработок характерно развитие под влиянием бюджетного финансирования, что легко объясняется тем, что изобретатели зачастую не способны продумать план коммерциализации своей инновации. При этом возникновение инновационных франшиз происходит в кластерах, где сильна позиция научно-технической базы. По мнению специалистов развитие российского рынка инновационных франшиз является перспективным, хотя рост ожидается интенсивным, а не экстенсивным – то есть имеющиеся компании повысят качество и сильнее закрепятся как на российском, так и международном рынках. О положительных перспективах говорит статистика, отраженная на рисунке 1.



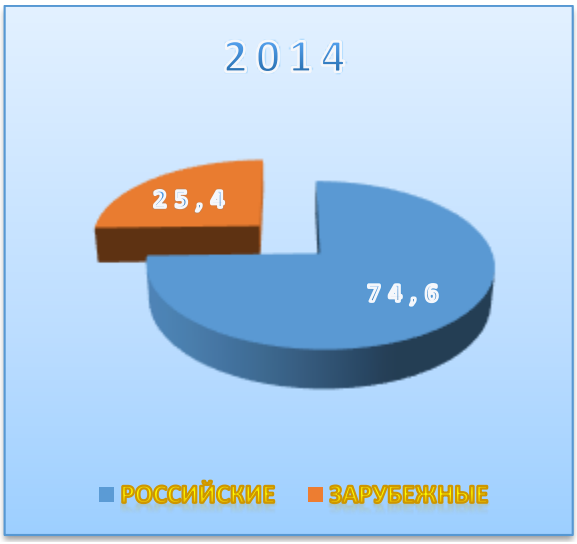


Рисунок 1 – Соотношение концепций инновационных франшиз на выставке BUYBRAND Expo в 2004 и 2014 гг.

Из концепций, основанных на российских ноу-хау, выделим основные компании и предлагаемые ими высокотехнологичные продукты (рис. 2).

Так, среди инноваций в области рекламы внутри помещений можно отметить компанию ООО «Медсклад» с ее проектом «3DPolisher». Концепция франшизы сводится к тому, что франчайзи может приобрести оборудование (которое выполняет трехмерную полировку обуви, предлагая клиенту ознакомиться с рекламным контентом) на сумму от 30 до 5000 тыс. руб., расположив его торговом центре, вокзале или административном здании [8].

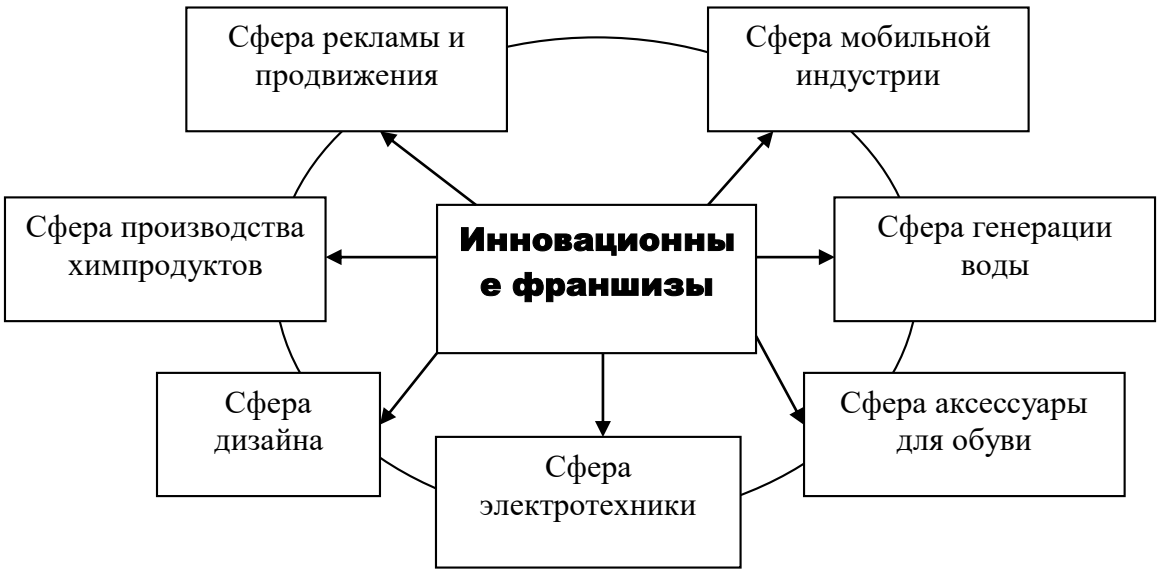


Рис. 2 – Современные франшизы, основанные на инновациях (составлено автором на основании [11])

Инновации в сфере химического производства представлены российской научно-производственной компанией «СОЖ синтез».

Преимущества франшизы кроются в возможности производить высокотехнологичную продукцию химпрома (автошампуни и автокосметика для автомоек; тосолы и антифризы; мочевина; теплоносители для систем отопления; незамерзайка; профклининг) без крупномасштабных инвестиций и открытия производственных цехов. [9]

Инновации в сфере дизайна. Франшиза АРТ-принт позволяет при вложениях 60 тыс. руб. предоставлять клиентам возможность печати на цветах и ногтях рисунков различной степени сложности с использованием стойких материалов. [10]

Инновации в сфере электротехники представлены компанией ООО «Снабженец», которая предлагает франшизу «Высокое напряжение». Целевой аудиторией франшизы являются удовлетворение потребности в электроматериалах различных потребителей начиная от офисов и заканчивая крупными промышленными предприятиями. [7]

Инновации в сфере генерации воды из воздуха представлены Московской компанией «AQUAMATIC», предлагающей атмосферные генераторы воды, их преимущества заключаются в возможности получать воду из воздуха, при этом ее качество будет существенно выше, чем у то, которая поступает из системы водоснабжения. [5]

Инновации в сфере мобильной индустрии представлены компанией «AppGlobal», которая предлагает инструменты мобильного маркетинга «Бизнес в коробке» – уникальный конструктор по разработке мобильный приложений для субъектов малого бизнеса. [6].

Инновации в сфере обувных аксессуаров представлены компанией ООО «Гаджеты», которая предлагает по франшизе силиконовые шнурки, которые экономят время покупателя, исключая необходимость развязывать и завязывать их. [4].

В завершении можно сказать следующее. Рассматривая приведенные франшизы в сфере инноваций можно сказать, что они охватывают различные сферы жизнедеятельности и связаны со стремлением производителей реализовать инновационную продукцию российского производства. Вместе с тем, с нашей точки зрения, развитие инновационного рынка в целом, а также присутствия на нем франчайзинга требует большей ориентации на экстенсивный путь развития, особенно в промышленности, с целью обновления инновационного потенциала во всех отраслях отечественной экономики.

Использованные источники:

1. Бардасов, Э.В. Тенденции развития франшизы в сфере услуг [Текст]// Вопросы экономики, 2013, №3. С.50.
2. Забелин, П. Е. Особенности международного франчайзинга [Текст] // Государство и право: теория и практика. Челябинск, 2011, С. 207-212.
3. Франчайзинг как способ ведения бизнеса в России [Текст] / Л.Н. Ишина, Г.В. Пономаренко. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. 223 с.
4. Франшиза "ClamPicclassic" - силиконовые шнурки [электронный ресурс]:

www.http://www.openbusiness.ru/catalog/franchise/franshiza-clampic-classic-silikonovye-shnurki/
5. Франшиза «AQUAMATIC» - генераторы воды из воздуха [электронный ресурс]: www. http://www.openbusiness.ru/catalog/franchise/franshiza-aquamatic-generatory-vody-iz-vozdukha/
6. Франшиза компании AppGlobal [электронный ресурс]: www. http://www.openbusiness.ru/catalog/franchise/appglobal/
7. Франшиза магазина электроинструмента 220 Вольт [электронный ресурс]: www.http://www.openbusiness.ru/catalog/franchise/franshiza-magazina-elektroinstrumenta-220-volt/
8. Франшиза «3DPolisshermedia» [электронный ресурс]: www. http://www.openbusiness.ru/catalog/franchise/franshiza-3d-polisher-media-innovatsionnyy-reklamnyy-biznes/
9. Франшиза производства химпродуктов широкого потребления НПК «СОЖ Синтез» [электронный ресурс]: www. http://www.openbusiness.ru/catalog/franchise/sozh-sintez/
10. Франшиза ART-printers: печать рисунков на ногти и цветы [электронный ресурс]: www.http://www.openbusiness.ru/catalog/franchise/art-printers/
11. Франшизы, инновационные технологии и производство [электронный ресурс]: www.http://www.openbusiness.ru/catalog/franshizy-tekhnologii-i-proizvodstvo/

Черкунова В.В.
магистрант
специальность «Государственное и муниципальное управление»
ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»
Россия, г. Тюмень

РЕАЛИЗАЦИЯ ОТДЕЛЬНЫХ АСПЕКТОВ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ, НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕКИ И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА ДЕПАРТАМЕНТА ОБРАЗОВАНИЯ АДМИНИСТРАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НАДЫМСКИЙ РАЙОН

Управление опеки и попечительства (далее - Управление) (в отношении несовершеннолетних, детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, а также лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в возрасте от 18 до 23 лет) реализует 41 функцию, среди которых невозможно выделить важнейшие, а именно:

- ведение банка данных о детях-сиротах и детях, оставшихся без попечения родителей, направление сведений о них в государственный региональный банк данных в порядке установленном законодательством РФ;
- назначение социальных выплат в соответствии с законодательством;
- принятие решения о доверительном управлении имуществом подопечного и многие другие функции.

Штатная численность Управления составляет 11 человек, в своем

составе Управление имеет следующие отделы:

- отдел по защите имущественных и жилищных прав несовершеннолетних;
- отдела по семейным и другим формам устройства несовершеннолетних;
- отдела социально-правовой защиты несовершеннолетних.

Таким образом, очевидно, что количество сотрудников (в соотнесении с количеством реализуемых функций) является минимально необходимым и, вероятно, требуется расширение штата.

Кроме того, специфика деятельности такова, что необходимо работать не только с людьми, но и с огромным количеством документов. При чем, прием от заявителя документов, проверка их, выполнение проектов постановлений *занимает 10 дней со дня получения заявления*.

Проверка подразумевает реализацию полномочий по запросу и получению в установленном порядке от исполнительных органов государственной власти, органов местного самоуправления, организаций, независимо от их организационно-правовой формы, сведения, необходимые для принятия решений по вопросам, отнесенным к компетенции Управления.

Должное внимание уделяется профилактическим мероприятиям, результатом которых стало уменьшение количества исков на лишение родительских прав. Специалисты Управления проводят профилактические беседы с несовершеннолетними.

Вместе с тем, значительное внимание уделяется материальным вопросам рассматриваемого аспекта социальной политики.

Федеральным и региональным законодательством, предусмотрены серьезные меры социальной поддержки детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Порядок и принципы социальной поддержки детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, определены в Федеральном законе от 21 декабря 1996 г. № 159-ФЗ «О дополнительных гарантиях по социальной защите детей сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» (далее - Федеральный закон № 159-ФЗ).

Согласно этому закону, те дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, которые проходят обучение в государственных образовательных учреждениях, получают полное государственное обеспечение, а также получают от государства дополнительные социальные гарантии до момента окончания учёбы. Также такие дети имеют право на бесплатное посещение подготовительных курсов к поступлению в средние и высшие образовательные учреждения. После обучения образовательные учреждения, производившие обучение детей, обязаны будут обеспечить их одеждой, обувью и единовременным пособием.

Размер стипендии, выплачиваемой детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, *должен быть больше не менее чем на 50%* по

сравнению с размером стипендии остальных обучающихся. В период производственной практики *обязаны начислять 100% заработной платы*.

Детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, государством выплачивается ежегодное пособие на приобретение учебной литературы и канцелярских принадлежностей. Это пособие имеет размер трёхмесячной стипендии и выплачивается в течение 30 дней с начала учебного года за счет бюджетных средств образовательных учреждений (п.6 ст.6 Федерального закона № 159-ФЗ). Данный закон для детей-сирот предусматривает не только право на бесплатное образование, но и *государственные гарантии на бесплатное медицинское обслуживание, на бесплатное имущество и жилое помещение, гарантии и права на труд, на судебную защиту*.

Основным нормативным правовым актом, регламентирующим социально-правовую помощь детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей в ЯНАО, является постановление Администрации Ямало-Ненецкого автономного округа от 22 мая 2008г. № 250-А «Положение о порядке и размерах предоставления дополнительных гарантий социальной поддержки детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в Ямало-Ненецком автономном округе» (далее – Положение). Оно закрепляет дополнительные права на образование, предусмотренные в Федеральном законе № 159-ФЗ.

Согласно Положению, воспитанники государственных (муниципальных) учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, дети-сироты, находящиеся в школах-интернатах, учреждениях органов социальной защиты населения, при выпуске обеспечиваются этими учреждениями одеждой и обувью по нормам, утвержденным нормативным правовым актом Правительства автономного округа, а также единовременным денежным пособием в размере 2000 рублей. Данная льгота распространяется на детей, продолжающих своё обучение в учреждениях профессионального образования. Выпускники образовательных учреждений всех типов и видов, находящихся в ведении автономного округа и муниципальных образований, из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, за исключением лиц, продолжающих обучение по очной форме обучения в образовательных учреждениях профессионального образования, обеспечиваются одеждой, обувью, мягким инвентарём, оборудованием по нормам, установленным нормативным актом Правительства автономного округа для детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, а также единовременным денежным пособием в размере не менее 5000 рублей. По желанию выпускников вместо оборудования разрешается выдавать наличные деньги на самостоятельное приобретение оборудования.

Обучающимся из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, помимо государственного обеспечения выплачивается *государственная академическая и государственная социальная стипендия*

(далее - стипендии).

Стипендиальное обеспечение осуществляется на основании постановления Правительства ЯНАО от 16.08.2013 № 650-П «Об утверждении Положения о порядке и условиях стипендиального обеспечения и других формах материальной поддержки обучающихся государственных профессиональных образовательных организаций Ямало-Ненецкого автономного округа». Стипендии назначаются студентам за счет средств окружного бюджета.

В период с 2011 года размер государственной социальной стипендии студентам высшего учебного заведения обучающихся по очной форме обучения составлял 1650 рублей, учащихся колледжей 600 рублей, то с 2014 году этой же категории граждан назначается стипендия 2 010 рублей и 730 рублей соответственно.

В соответствии с изменениями действующего законодательства с 01.01.2013 года внесен ряд поправок в Федеральный закон № 159-ФЗ, на основании которого приняты окружные нормативные правовые акты регламентирующие порядок обеспечения жилыми помещениями детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. В соответствии с принятыми законами лица указанных категорий обеспечиваются жилыми помещениями специализированного жилищного фонда ЯНАО по договорам найма специализированных жилых помещений сроком на 5 лет.

Кроме того, дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, вправе использовать жилищную субсидию для приобретения или строительства жилья за пределами автономного округа, в районах, не относящихся к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям.

Таким образом, Ямал остается одним из немногих регионов России, где меры социальной поддержки не только не сокращаются, но и неуклонно наращиваются.

Чернева Н.А.
бакалавр экономики 3-го курса
Плахов А.В., к.э.н.
научный руководител, доцент
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»
Россия, г. Орел

ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РАМКАХ ВВЕДЕНИЯ НОВОГО НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ

Аннотация: в данной статье рассмотрены перспективы земельного налогообложения в рамках введения нового налога на недвижимость. Произведены расчеты по совершенствованию налогообложения на примере отдельно взятых участков, расположенных в Орловской области, Орловской районе, п. Куликовский, улица 2-я Садовая.

Ключевые слова: земельный налог, налогообложение, налог на

недвижимость

Земельный налог относится к местным налогам (ст. 15 НК РФ) и является одним из основных источников формования налоговой базы местных бюджетов, средства, от уплаты которого направляются на решение социально-экономических задач, стоящих перед органами местного самоуправления, налоговая база определяется как кадастровая стоимость земельных участков. Для того чтобы увеличить поступление земельного налога в бюджет, предлагаем за налоговую базу взять рыночную стоимость, которая будет использована при введении налога на недвижимость.

На данный момент под единым налогом на недвижимость официально понимается новый налог, который объединит налог на имущество физических лиц и земельный налог. Главным отличием нового налога на недвижимость является то, что он должен быть рассчитан по кадастровой стоимости объекта недвижимости, которая федеральными стандартами оценки сегодня определяется как «рыночная стоимость». Именно с этим собственно и связана основная трудность повсеместного введения нового налога – невозможность единовременно и повсеместно рассчитать рыночную стоимость[2].

Разговоры о введении данного налога ведутся с 1995 года, изначально предполагалось, что будут объединены сразу три налога: налог на имущество физических лиц, налог на имущество организаций и земельный налог. Для проведения эксперимента по введению нового налога были выбраны два города: Великий Новгород и Тверь. По мнению ряда экспертов, эксперимент завершился явным провалом. В Великом Новгороде, где эксперимент проводился более активно, по состоянию на 2006 год на единый налог на недвижимость в добровольном порядке удалось перевести 44 налогоплательщика. Все – юридические лица, сумевшие оформить в собственность единый объект недвижимости. Физические лица – собственники квартир – в эксперименте вообще не участвовали.

В дальнейшем эксперимент по введению нового налога распространился на всю Россию. Первое введение - «кадастр». Но на самом деле, это был не обещанный кадастр недвижимости, задача которого – систематическое межевание границ земельных участков, а преимущественно фискальный кадастр, задача которого – учет объектов налогообложения плюс их кадастровая оценка. Началась «кадастризация всей страны», которая продолжается и сегодня. И должна закончиться в 2018 году.

Что касается налоговой ставки, замминистра финансов Сергей Шаталин и председатель Центрального банка России Эльвира Набиулина считают, что она должна быть существенно снижена по сравнению с действующими и составлять 0,01-0,05 %.

Расчеты по совершенствованию земельного налогообложения проведем на основе отдельно взятых участков, расположенных в Орловской области, Орловской районе, п. Куликовский, улица 2-я Садовая. Данные

земельные участки находятся в личном подсобном хозяйстве, и рассчитываются по ставке 0,3%.

Таблица 1- Анализ расчета земельного налога от рыночной стоимости1

Адрес земельного участка	Кадастровая стоимость, руб.	Рыночная стоимость, руб.	Площадь, кв. м.	Налог, рассчитанный от кадастровой стоимости ЗУ	Налог, рассчитанный от рыночной стоимости ЗУ
р-н Орловский, п Куликовский, ул Садовая 2-я, д 5	102776,64	1036302,76	2 836.00	308,33	3108,91
Орловский р-н, п Куликовский, ул 2-я Садовая, д. 7	79220,64	798786,26	2 186.00	237,66	2396,36
Орловский р-н, п Куликовский, ул 2-я Садовая, д. 4	77336,16	779784,94	2 134.00	232,01	2339,35
Орловский р-н, п Куликовский, ул Садовая 2-я, д. 3	37617,12	379295,58	1 038.00	112,85	1137,89
Орловский р-н, п Куликовский, ул Садовая 2-я, д. 1	33340,80	336177,2	920.00	100,02	1008,53
Орловский р-н, п Куликовский, ул Садовая 2-я, д. 11	55592,16	560538,94	1 534.00	166,78	1681,62
Орловский р-н, п Куликовский, ул Садовая 2-я, д. 13	49286,40	496957,6	1 360.00	147,86	1490,87
Орловский р-н, п Куликовский, ул 2-я Садовая, д. 15	135392,64	1365171,76	3 736.00	406,18	4095,52
Орловский р-н, п Куликовский, ул 2-я Садовая, д. 2	72190,08	727896,72	1 992.00	216,57	2183,69

1-данные взяты с сайта «Портал услуг», публичная кадастровая карта (http://maps.rosreestr.ru/PortalOnline/)

Из полученных данных таблицы 1 видно, что земельных налог,

рассчитанный от рыночной стоимости, по сравнению с земельным налогом рассчитанный от кадастровой стоимости, возрастет в 10 раз. Многие налогоплательщики не смогут выплачивать такую сумму, и возникнет недовольство в обществе. Поэтому Правительству РФ следует основную ставку снизить до 0,05 %.

Таблица 2-Расчет земельного налога от рыночной стоимости по уменьшенной ставке

Адрес земельного участка	Площадь	Рыночная стоимость	Налог при ставке 0,3 %	Налог при ставке 0,05%
р-н Орловский, п Куликовский, ул Садовая 2-я, д 5	2 836.00 кв. м	1036302,76	3108,91	518,15
Орловский р-н, п Куликовский, ул 2-я Садовая, д. 7	2 186.00 кв. м	798786,26	2396,36	399,39
Орловский р-н, п Куликовский, ул 2-я Садовая, д. 4	2 134.00 кв. м	779784,94	2339,35	389,89
Орловский р-н, п Куликовский, ул Садовая 2-я, д. 3	1 038.00 кв. м	379295,58	1137,89	189,65
Орловский р-н, п Куликовский, ул Садовая 2-я, д. 1	920.00 кв. м	336177,2	1008,53	168,09
Орловский р-н, п Куликовский, ул Садовая 2-я, д. 11	1 534.00 кв. м	560538,94	1681,62	280,27
Орловский р-н, п Куликовский, ул Садовая 2-я, д. 13	1 360.00 кв. м	496957,6	1490,87	248,48
Орловский р-н, п Куликовский, ул 2-я Садовая, д. 15	3 736.00 кв. м	1365171,76	4095,52	682,59
Орловский р-н, п Куликовский, ул 2-я Садовая, д. 2	1 992.00 кв. м	727896,72	2183,69	363,95

Из полученных данных мы видим, что при снижении налоговой ставки поступления от земельного налога снизятся в 6 раз.

Необходимо изучить и сравнить налог, рассчитанный от кадастровой стоимости земельного участка при ставке 0,3 % с налогом, рассчитанным от рыночной стоимости земельного участка при ставке 0,05 %.

Таблица 3- Сравнение существующего земельного налога с предложенным.

Адрес земельного участка	Налог, рассчитанный от кадастровой стоимости ЗУ при ставке 0,3%	Налог, рассчитанный от рыночной стоимости ЗУ при ставке 0,05%	Темп роста, %	Изменения, + -
р-н Орловский, п Куликовский, ул Садовая 2-я, д 5	308,33	518,15	168,05	209,82
Орловский р-н, п Куликовский, ул 2-я Садовая, д. 7	237,66	399,39	168,05	161,73
Орловский р-н, п Куликовский, ул 2-я Садовая, д. 4	232,01	389,89	168,05	157,88
Орловский р-н, п Куликовский, ул Садовая 2-я, д. 3	112,85	189,65	168,05	76,8
Орловский р-н, п Куликовский, ул Садовая 2-я, д. 1	100,02	168,09	168,06	68,07
Орловский р-н, п Куликовский, ул Садовая 2-я, д. 11	166,78	280,27	168,05	113,49
Орловский р-н, п Куликовский, ул Садовая 2-я, д. 13	147,86	248,48	168,05	100,62
Орловский р-н, п Куликовский, ул 2-я Садовая, д. 15	406,18	682,59	168,05	276,41
Орловский р-н, п Куликовский, ул 2-я Садовая, д. 2	216,57	363,95	168,05	147,38
ИТОГО	1928,26	518,15	168,05	1312,2

Изучив данные таблицы 3, можно сказать, что сумма, исчисленная для уплаты земельного налога рассмотренных участков, увеличится на 1312,2 рубля или на 68,05 %.

Таким образом, после предложенных мероприятий будут увеличены поступления от земельного налога в бюджет, налоговая база будет определяться как рыночная стоимость земельного участка, что в своем случае, хотят сделать при введении единого налога на недвижимость.

Использованные источники:
1. Электронный ресурс (http://maps.rosreestr.ru/PortalOnline/) Дата посещения 20.05.2015
2. Статья: Костров В. Единый налог на недвижимость: история вопроса. 05.06.2013
3. Статья: Плахов А.В., Косенкова А.Е., Анализ налоговых поступлений земельного налога в г. Орле и Орловской области за 2011-2013

Черникова В.С.
студент 3 курса
Ветрова Л.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Орловский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Орел

УЧЕТ ЗАТРАТ ОБСЛУЖИВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ И ХОЗЯЙСТВ

Аннотация: в данной статье рассматриваются такие понятия, как: затраты, обслуживающие производства и хозяйства; счета, относящиеся к учету обслуживающих производств и хозяйств.

Ключевые слова: затраты, обслуживающие производства и хозяйства.

Необходимым элементом управления организацией является учет затрат и калькулирование себестоимости продукции, работ и услуг обслуживающих производств и хозяйств.23 Актуальность данной темы обусловлена тем, что бухгалтерский учет позволяет точно и полно исчислить затраты обслуживающих производств и хозяйств, правильно распределить их по потребителям и в конечном счете верно исчислить себестоимость продукции предприятия.

Система учета затрат отражает информацию об объеме затрат и объеме производства в стоимостном выражении. Система учета затрат используется для исчисления фактической себестоимости отдельных её видов, а также для контроля за рациональным использованием трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Затраты - потребление организацией ресурсов в процессе производства и реализации товаров, продукции, выполнения работ, оказания услуг, и их стоимостная оценка.24 Наглядно затраты на производство можно представить в следующем виде:

[23] Управленческий учет. Конспект лекций / Е.В. Русина, С.В. Грудько. – Гродно : ГГАУ, 2010
[24] Бабаев Ю.А Бухгалтерский финансовый учет: Учебник для вузов. Под ред. Ю.А. Бабаева. – М.; ВЗФЭИ, 2012.

Рисунок 1 – Классификация затрат на производство

Затраты = Входящий остаток на расчетный период + Поступления за расчетный период - Исходящий остаток на конец периода (2)

Жилищно-коммунальное хозяйство, столовые, бани, прачечные, пошивочные мастерские, детские дошкольные учреждения, дома отдыха, санатории и другие учреждения культурно-бытового назначения относят к обслуживающим производствам и хозяйствам в сельскохозяйственных организациях.

На многих сельскохозяйственных предприятиях учет по столовой ведется вручную, на бумажных носителях, не составляются карточки калькуляции. Если заполнять калькуляционные карточки, предназначенные для расчета себестоимости и продажной цены блюда, то учёт станет нагляднее. Так же я рекомендую рассчитывать такой показатель как Фуд-кост. Фуд-кост – инструмент, который помогает правильно сформировать цену блюда в столовой. Рассчитывается фуд- кост по простой формуле:

Food Cost = (Затраты / Продажи) * 100% (1)

Обслуживание нужд работников сельскохозяйственных организаций является своеобразной особенностью этих производств и хозяйств. По всем видам обслуживающих производств и хозяйств должен организовываться учет затрат на их содержание.

Таблица 1 - Построение учета затрат в обслуживающих производствах и хозяйствах проводится по следующим субсчетам:

Счет	Наименование статей
29-1	«Жилищно-коммунальное хозяйство»
29-2	«Производства бытового обслуживания населения»
29-3	«Производства общественного питания»
29-4	«Детские дошкольные учреждения»
29-5	«Учреждения культурно-бытового назначения»

29-6	«Прочие производства и хозяйства»

Также к счету 29 открывают субсчета по каждому виду обслуживающих производств и хозяйств. По каждому обслуживающему производству и хозяйству по статьям затрат ведется аналитический учет. Самостоятельным является установка перечня статей затрат организации.

Прямые затраты в течение месяца отражаются по дебету счета 29, которые непосредственно связанные с деятельностью соответствующих обслуживающих производств и хозяйств. В конце месяца на счет 29 списывается косвенные затраты (услуги вспомогательных производств, общепроизводственные расходы).

Таблица 2 – Типовые бухгалтерские записи по учету затрат в обслуживающих производствах и хозяйствах.

Наименование показателя	Дт	Кт
Списаны материалы, используемые в обслуживающих производствах и хозяйствах	29 «Обслуживающие и хозяйства»	10 «Материалы»
Списаны отклонения в стоимости материалов	29 «Обслуживающие и хозяйства»	16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей»
Начислена з/п	29 «Обслуживающие и хозяйства»	70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»
Начислены страховые взносы	29 «Обслуживающие и хозяйства»	69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»
Начислена амортизация по основным средствам, используемым в обслуживающих производствах и хозяйствах	29 «Обслуживающие и хозяйства»	02 «Амортизация основных средств»
Оприходована готовая продукция обслуживающих производств и хозяйств предназначенная для продажи	43 «Готовая продукция»	29 «Обслуживающие и хозяйства»
Списаны расходы обслуживающих производств	20 «Обслуживающие и хозяйства»	29 «Обслуживающие и хозяйства»

Списана с/с услуг обслуживающих производств и хозяйств оказанных на сторону	90.2 «Прочие расходы»	20 «Обслуживающие и хозяйства»

По счету 29 аналитический учет ведется в ведомости №12. Синтетический учет ведется в журнале-ордере №10,в него заносятся итоговые данные из ведомости №12.

Таким образом, в данной статье мы рассмотрели затраты и их классификацию по счету 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», распределение затрат, их влияние на функционирование организации, рассмотрели проблемы учета организаций СПК и предложили пути их совершенствования.

Использованные источники:

1. Бабаев Ю.А Бухгалтерский финансовый учет: Учебник для вузов. Под ред. Ю.А. Бабаева. – М.; ВЗФЭИ, 2012.
2. Управленческий учет. Конспект лекций / Е.В. Русина, С.В. Грудько. – Гродно : ГГАУ, 2010
3. Ветрова Л.Н. Закрытие счетов бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях// Все для бухгалтера , 2006- стр. 22-28
4. Ветрова Л.Н. Некоторые особенности бухгалтерского учета продажи продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями// Все для бухгалтера, 2011- стр. 5-9
5. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В., Колгушова Ю.Л. Методика оценки бизнес-рисков как совокупность способов предотвращения вероятности появления незапланированных расходов в сельскохозяйственных организациях// Научно-методический журнал «Концепт», 2014- стр. 2476-2480

Чернов Г. А.
студент 2-го курса
Султонова Н. М.
студент 2-го курса
международный финансовый факультет
Калугина О.А.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Иностранные языки-4»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Corporate Social Responsibility (CSR) refers to operating a business in a manner that accounts for the social and environmental impact created by the business. At a minimum, it includes environmental issues but it also takes on social, ethical, governance, health, safety, opportunity, training, energy, child

labor, forced labor, freedom of speech, remuneration, working hours, disciplinary actions, discrimination and other issues. Potentially, it is a very broad concept to cover, and it is a challenge for the business community. Some see this work as charity, philanthropy, or an allocation of resources that could better be donated by shareholders themselves. Corporate social responsibility has become a standard practice in the modern world, and yet its purpose, rationales, mechanisms and outcomes are still intensely debated. Here are a few of the broad categories of social responsibility that businesses are practicing:

Environment: One primary focus of corporate social responsibility is the environment. Businesses, both large and small, have a large carbon footprint. Any steps they can take to reduce those footprints are considered both good for the company and society as a whole.

Philanthropy: Businesses also practice social responsibility by donating to national and local charities. Whether it involves giving money or time, businesses have a lot of resources that can benefit charities and local community programs.

Ethical labor practices: By treating employees fairly and ethically, companies can also demonstrate their corporate social responsibility. This is especially true for businesses that operate in international locations with labor laws that differ from those in the United States.

Companies that practice social responsibility as part of their everyday business model prove that a dedication to charitable initiatives goes a long way, both for the cause and their reputation. These given businesses are just a few of the countless examples of successful socially responsible companies:

Accessibility Partners – Many people take their computers, smartphones and tablets for granted, but for those with disabilities, using these technologies can present significant challenges. More than 70 percent of the company's employees have disabilities themselves, so the company promotes disability advocacy in all of its operations.

Cole and Parker – This Canada-based company does more than just sell colorful footwear. Company donates proceeds from every sock sale to a fund that is used to provide small loans for entrepreneurs in developing countries.

Headbands of Hope sells made-in-the-U.S. headbands and donates a dollar of each sale to childhood cancer research through the St. Baldrick's Foundation.

Out of Africa – Customers of cosmetics company Out of Africa do more than just purchase high-quality shea-butter skin care products; they also help improve the quality of life for West African women and children. A portion of Out of Africa's proceeds is donated to organizations that provide education and medical care to children, and the company regularly donates to women's cooperatives that create jobs in West Africa.

The next company which practices CR is People Water –every bottle the company sells helps to fund one of its global clean water projects, to establish a water purification system in an area suffering from poor water quality.

ON.com – New social networking app ON.com may have been founded on the principle of sharing geo-tagged photos to connect with people, but this startup

lets you do well when you post a selfie. Throughout the year, ON.com hosts charitable campaigns in which they donate $1 per site member when someone posts a photo with their hash tag, OnIsFun. For Thanksgiving, the company asked for photos of food and donated $522 to Feed Starving Children.

In conclusion, we consider that CSR is important for the society and the environment, as it helps overcome significant problems arising nowadays.

Taking everything into account, we suppose that CSR is quite modern strategy, quite progressive policy, which is evolving from day to day. Also, it forces people to take not only corporate responsibility, but individual one. Every person involved into this process becomes more responsible with his/her actions that make the society develop and evolve. But actually, this strategy would not be successful without government regulations, because not all companies and not every person would be sticking to the rules of CSR and, somebody, for example would avoid them. Government regulations oblige all the companies to perform in the same way, which would be better for the environment and for society.

References:

1. Fallon, Nicole (2014). What is Corporate Social Responsibility. Available on: http://www.businessnewsdaily.com/4679-corporate-social-responsibility.html
2. Pettinge, Tejvanr (2014) . Policies to reduce pollution. Available on:http://www.economicshelp.org/blog/11077/environment/policies-to-reduce-pollution

Чернова Н.Д.
студент 2 курса магистратуры
факультет «Прикладная математика и информатика»
Шаповал А.Б., д.ф.-м.н.
научный руководитель, профессор
кафедра прикладной математики
ФГОБУ ВПО Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

МОДЕЛИРОВАНИЕ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПРИ CES ПРЕДПОЧТЕНИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

На протяжении достаточно долгого периода времени центральное место в теории международной торговли принадлежало моделям международной конкуренции и специализации [1, с. 45]. Эти модели применимы в тех случаях, когда встречные потоки товаров между двумя торгующими странами существенно различаются по своему составу, то есть представляют собой продукцию разных отраслей. Такой тип торговли можно назвать межотраслевым. Основной задачей таких моделей было объяснить выгоду, направление торговли и ее международную специализацию.

Однако в 60 - 70-х гг. XX столетия начали проявляться черты внутриотраслевой торговли [1, с. 45]. Страны стали обмениваться товарами, представляющими одну отрасль: например, автомобилями, бытовой

техникой, продуктами питания и проч. Также характерной чертой современной торговли является наличие множества разновидностей, брендов одних и тех же товаров, выпускаемых множеством фирм. Этому способствуют гигантские супер- и гипермаркеты, вмещающие огромное количество товаров. Основными сетями этих магазинов владеют мультинациональные компании (МНК), что способствует тому, что часто в разных странах предлагаются для продажи одни и те же наборы брендов, и огромные потоки схожих товаров перемещаются между странами [1, с. 45].

Внутриотраслевая торговля, в отличие от межотраслевой, основана на сходстве торгующих стран (сходство уровней развития, предпочтений потребителей, технологий). В связи с этим в конце 1970-х гг. Авинашем Дикситом и Джозефом Стиглицем была разработана модель монополистической конкуренции, в основу которой легла теория монополистической конкуренции Чемберлина. В настоящее время теория Диксита-Стиглица является составной частью макроэкономики и смежных научных областей [3, с. 2].

На основе модели Диксита-Стиглица была разработана теория о предпочтениях потребителей при постоянной взаимозаменяемости товаров. Проблема CES - предпочтений изучалась многими специалистами (Комбс, Майер, Тисс, 2008; Жеболодько, Коковин, Тисс, 2010). Однако эта теория была развита дальше и была введена модель с неопределенными макроэкономическими переменными (Шаповал, Гончаренко, 2013).

Рассмотрим основные положения теории Диксита - Стиглица. Согласно ей, экономика состоит из двух секторов: сельскохозяйственного и промышленного. В сельскохозяйственном секторе однородные товары производятся при постоянной прибыли и продаются на совершенноконкурентном рынке. В промышленном же секторе фирмы производят дифференцированные товары при увеличивающихся доходах и продают его на рынке монополистической конкуренции.

В экономике существует L потребителей с одинаковыми предпочтениями. Эти предпочтения соответствуют функции полезности Кобба - Дугласа:

$$U = CM^{\mu} A^{1-\mu}, \; 0 < \mu < 1 \qquad (1)$$

где: **A** - количество сельскохозяйственного товара;

C - это константа, выбранная таким образом, что коэффициент косвенной полезности нормирован к 1;

M - количество совокупного дифференцированного товара промышленного производства и может быть выражена через CES-индекс

$$M = \left(\sum_{i=1}^{n} q_i^{\rho} \right)^{1/\rho}, \; 0 < \rho < 1 \qquad (2)$$

[2, с. 55].

.

В формуле (2) используются следующие обозначения:

qi - количество потребляемого товара вида *i;*

n - общее количество имеющихся видов товара;

ρ - параметр, обозначающий величину, обратную к степени дифференциации видов товара.

Определим, какую часть своих средств они тратят на промтовары и сельскохозяйственные товары. Для этого необходимо решить систему вида:

$$\begin{cases} CM^{\mu}A^{1-\mu} \to \max \\ PM + p_a A \le y \end{cases}, \quad \mu \in (0,1) \tag{3}$$

Для определения количества потребляемого товара, то есть спроса на него, при заданной величине расходов E потребителя следует решать задачу

$$\begin{cases} M = \left(\sum_{i=1}^{n} q_i^{(\sigma-1)/\sigma} \right)^{\sigma/(\sigma-1)} \to \max \\ \sum_{j=1}^{n} p_j q_j \le E \end{cases} \tag{4}$$

Решением данной задачи будет являться

$$q_i = \frac{p_i^{-\sigma}}{\sum_{j=1}^{n} p_j^{-(\sigma-1)}} E, \quad i = \overline{1,n} \tag{5}$$

Выражение (5) представляет собой функцию совокупного спроса на товар вида *i*. Данное уравнение показывает, что если одна из фирм установит цену выше, чем у конкурентов, то это приведет к уменьшению потребления соответствующего товара, но так как потребители предпочитают потреблять различные товары, то спрос на данный вид товара останется положительным. Также это выражение обозначает, что добавление нового вида товара увеличивает знаменатель, что в свою очередь ведет к снижению потребления уже имеющихся видов товара до тех пор, пока цены остаются неизменными.

Помимо потребителей в модели рассматриваются также и фирмы. В сельскохозяйственном секторе используется только неквалифицированная рабочая сила. Предположим, что существует совершенная конкуренция и постоянная прибыль, таким образом, цена сельскохозяйственного товара ра равна предельным издержкам, которые в свою очередь равны произведению предельной рабочей силы и заработной платы в сельскохозяйственном секторе: $p_a = m_a w_a$. Предположим, что один работник производит один товар, поэтому *ma = 1*. Следовательно, цена этого товара равна заработной плате неквалифицированных рабочих. Поскольку сельскохозяйственные товары являются единицей исчисления, то *pa = wa = 1*.

Каждая фирма продает только один вид товара, при этом не существует двух фирм, продающих одинаковые товары, что привело бы к ценовой конкуренции. Следовательно, n видов промышленных товаров продаются n различными фирмами. Таким образом, можно определить количество видов товара как количество фирм. Технологии производства одинаковы везде и для всех товаров, здесь нет сравнительных преимуществ.

Задача фирмы состоит в максимизации своей прибыли

$$\pi_i = p_i q_i - C(q_i) = (p_i - mw)q_i - fw, \quad (6)$$

где спрос *qi* задан функцией $q_i = p_i^{-\sigma} P^{\sigma-1} E$ [2, с. 63].

Решив задачу фирмы можно найти оптимальное количество товара q*, выпускаемое каждой фирмой, а также равновесную цену на товары фирм p*:

$$q^* = \frac{fw(\sigma-1)}{mw} = \frac{f(\sigma-1)}{m}, \quad (7)$$

$$p^* = \frac{\sigma}{\sigma-1} mw. \quad (8)$$

Поскольку фирма использует квалифицированную рабочую силу в количестве $l^* = f + mq^* = f\sigma$, то количество фирм n* можно определить из условия полной занятости:

$$n^* = \frac{L}{\sigma f}. \quad (9)$$

n* не обязательно может являться целым числом. Поэтому значение n* берется как наибольшее целое число меньше и равное n*. Увеличение экономики не отражается на размере фирм, но на уровне рынка есть скалярный эффект: чем больше увеличение количества работников (потребителей) L, тем сильнее увеличение количества фирм и, следовательно, количества видов товара. До тех пор, пока постоянные издержки превосходят 0, количество фирм и разновидностей товара конечно.

Равновесная зарплата работников выражается как

$$w^* = \frac{\mu}{1-\mu} \frac{L_a}{L}. \quad (10)$$

Итак, можно сделать вывод, что равновесие на рынке монополистической конкуренции задается четырьмя выражениями параметрами: q*, p*, n*, w*.

Как уже известно, размеры фирм в отрасли достаточно малы по отношению к рынку в целом, поэтому каждая из них считает, что ее решение относительно цены товара никак не отразится на рыночной ситуации. Однако это не верно, поскольку цена товара влияет на индекс цены, который в свою очередь связан со спросом на товар. Фирма не осведомлена о спросе на ее товар, то есть она воспринимает его как случайную величину qs, q -

это оптимальный спрос на товары, а ς является случайной величиной с законом распределения $F(z)$ [4, с. 5]. Допустим, что случайная величина имеет равномерное распределение, где E(z) = 1, $\sigma_z = \sigma$. Далее будет показано, как введенный в модель параметр неопределенности повлияет на поведение потребителей и фирм в экономике.

Оптимальный спрос на товары q(x) определяется путем решения задачи потребителя (подразумевается, что фирм бесконечное количество):

$$\begin{cases} U = M^{\alpha} A^{1-\alpha} \to \max \\ \int\limits_N p(x)q(x)dx + p_A A \le Y \end{cases}, \qquad (11)$$

где M имеет вид

$$M = \left(\int\limits_N (q(x))^{\gamma} dx \right)^{1/\gamma}, \qquad (12)$$

$$q(x) = \alpha Y \frac{P^{\gamma/(1-\gamma)}}{(p(x))^{1/(1-\gamma)}}. \qquad (13)$$

Поскольку спрос на товар зависит от его цены, то фирма должна оптимизировать цену товара. Могут иметь место две ситуации: спрос превышает предложение и предложение превышает спрос. Первая из них может произойти с вероятностью $P(s < q\varsigma) = (1 - F(s/q))$. Вторая - с вероятностью $P(s > q\varsigma) = dF(z)$ для любого значения $\varsigma = z$. Учитывая все вышесказанное, можно записать выражение для математического ожидания прибыли фирмы, которую она собирается максимизировать:

$$\pi(x) = (p(x) - w(x))s(x)\big(1 - F(s(x)/q(x)\big) + \\ + \int\limits_{-\infty}^{s(x)/q(x)} (p(x)q(x)z - w(x)s(x)) f(z)dz - \varphi w(x), \qquad (14)$$

где $\varphi w(x)$ - это постоянные издержки [4, с. 5]. После замены переменных $t = s/q$ выражение (14) примет вид:

$$\pi(x) = (p(x) - w(x))t(x)q(x) - p(x)q(x) \int\limits_{-\infty}^{t(x)} F(z)dz - \varphi w(x) \to \max. \qquad (15)$$

Решением данной задачи будет являться выражение

$$t = (2\sqrt{3}\sigma + 2)\frac{\gamma - 1}{\gamma - 2}.$$

(16)

Из условия свободного входа на рынок

$$\pi(x) = (p(x) - w(x))t(x)q(x) - p(x)q(x)\int_{-\infty}^{t(x)} F(z)dz - \varphi w(x) = 0$$

(17) можно определить равновесный спрос на товары q*, цену товаров p* и зарплату работников w*:

$$q = \frac{\varphi\gamma}{1-\gamma}\frac{1}{t}, \quad (18)$$

$$p = \frac{L_a}{L}\frac{\alpha t/\gamma}{1-\alpha\tilde{F}_C(t)}, \quad (19)$$

$$w = \frac{L_a}{L}\frac{\alpha\tilde{F}_C(t)}{1-\alpha\tilde{F}_C(t)}, \quad (20)$$

где

$$\tilde{F}_C(t) = \frac{(\sqrt{3}\sigma+1)^2}{\sqrt{3}\sigma}\frac{1-\gamma}{\gamma(2-\gamma)^2}. \quad (21)$$

Для определения оптимального количества фирм в отрасли будем использовать уравнение баланса денег:

$$\int_0^N (s(x)+\varphi)dx = L. \quad (22)$$

Принимая во внимание (18) и факт, что $s = tq$, получим:

$$N = \frac{L(1-\gamma)}{\varphi}. \quad (23)$$

Решение задачи потребителя является средним значением спроса на товар фирмы i. Но каким же образом влияет изменение неопределенности на спрос? При увеличении неопределенности спрос на товар уменьшается вследствие того, что спрос имеет обратную зависимость от решения задачи фирмы t, где t имеет прямую зависимость от σ. Зависимость цены товара и зарплаты сотрудников предприятий отрасли от неопределенности имеют одинаковый характер: убывание при $0 < \sigma < 1$ и возрастание при $\sigma \geq 1$, однако заработная плата при этом растет быстрее цены товара. Как было выяснено в процессе исследования, значение σ никаким образом не влияет на предложение и количество фирм в отрасли. В принципе, это объяснимо: предложение контролируется фирмой, потому что она его и создает.

Хотелось бы выразить благодарность моему научному руководителю Шаповалу А.Б. за помощь в написании статьи.

Использованные источники:

1. Матвеенко В. Д. Модель монополистической конкуренции Диксита-

Стиглица: межстрановая версия / Экономическая школа. Альманах, том 7, 2011. - Международная экономика / отв. ред. А. П. Киреев, В. Д. Матвеенко. - СПб.: «Экономическая школа» ГУ ВШЭ, 2011. - стр. 45 – 56.
2. Combes P.-P., Mayer T., Thisse J.-F. Economic Geography The Integration of Regions and Nations. - Princeton University Press, 2008. – 399 с.
3. Zhelobodko E., Kokovin S., Thisse J.-F. Monopolistic Competition: Beyond the CES, PSE Working Papers halshs-00566431, 2010. - 40 с.

Черногор И.А.
преподаватель
кафедра экономических дисциплин
УЮИ МВД России
Россия, РБ, г. Уфа

ПРЕСТУПЛЕНИЯ В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. Криминогенная ситуация, складывающаяся в современном российском обществе, в последние годы достаточно сложная. В основном это объясняется тем, что социально-экономические и политические преобразования в России, коснулись всех сторон общественной жизни в силу ряда объективных и субъективных причин не привели к практически ощутимым результатам в деле преодоления социальных предпосылок преступности и ослабления криминогенной напряженности. Снижение уровня жизни основной части населения, рост инфляции, дифференциация доходов, экономическая нестабильность оказывают отрицательное влияние на состояние правопорядка в стране, на систему защиты от криминальной опасности прав и свобод граждан, а также общественных и государственных институтов. В последние годы в стране фактически отсутствует социальная профилактика правонарушений, ослаблена борьба с менее опасными преступлениями, что создало определенную почву для их перерастания в тяжкие.

Ключевые слова. Экономическая преступность, экономическое преступление, статистический анализ экономической преступности, коррупция.

Преступления в сфере экономической деятельности - это такие предусмотренные уголовным законом посягательства на экономические интересы, которые заключаются в умышленных нарушениях должностными или иными лицами законодательно установленного порядка осуществления предпринимательской и иной экономической деятельности.

Таким образом, под преступлениями в сфере экономической деятельности следует понимать общественно опасные деяния, посягающие на общественные отношения в сфере предпринимательской или иной экономической деятельности; в кредитной сфере; обеспечивающие свободу и добросовестность конкуренции; в сфере финансов; в сфере внешнеэкономической деятельности и таможенного контроля; связанные с

незаконным оборотом драгоценных камней и валютных ценностей; в сфере уплаты налоговых платежей, а также связанные с осуществлением банкротства.

Уголовная ответственность за преступления в сфере экономической деятельности предусмотрена нормами гл. 22 УК. Основополагающие начала правового регулирования новых экономических отношений были заложены в Конституции РФ.

В Российской Федерации гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности. Каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной, не запрещенной законом экономической деятельности. Вместе с тем не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию. В соответствии с непосредственным объектом посягательства все преступления, входящие в гл. 22 УК, можно подразделить на пять групп, и представить в виде следующей системы (рисунок 1) [1,2,3].

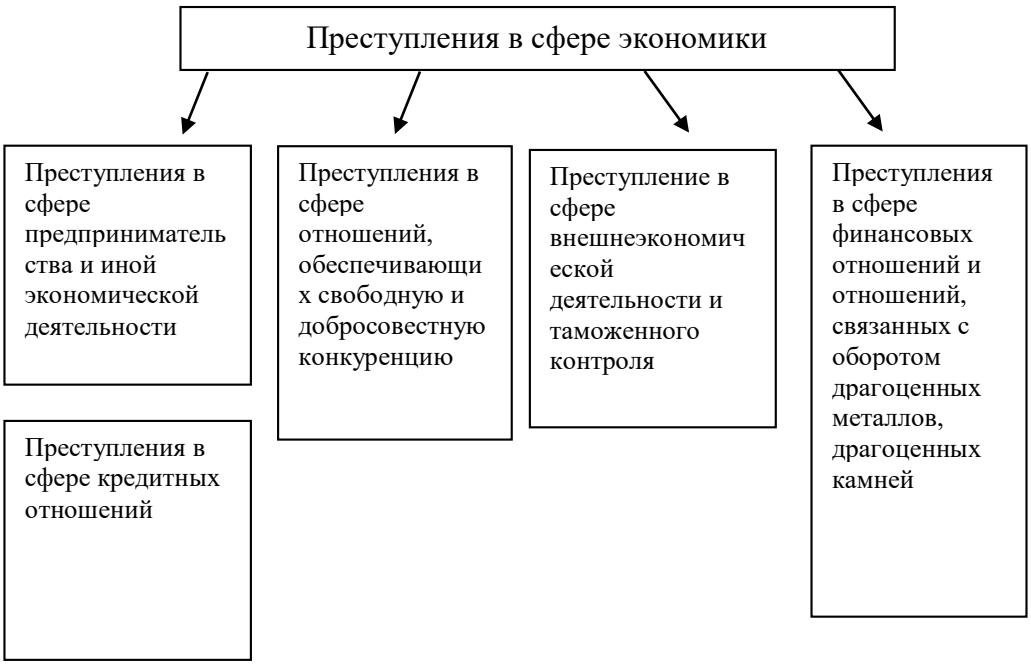


Рисунок 1. Преступления в сфере экономики

По данным МВД РФ, по итогам 2013 года в России было выявлено 141,2 тыс. преступлений экономической направленности, что на 18,4% меньше, чем в позапрошлом году. Таким образом, статистика МВД продолжает фиксировать устойчивое снижение экономической преступности. Стоит отметить, что преступность в целом в 2013 году снизилась только на 4,2%. Таким образом, удельный вес экономических преступлений в общем объеме зафиксированных правонарушений также уменьшился – с 7,5% в 2012 г. до 6,4% в 2013 г. Лучше общего тренда выглядели фальшивомонетничество – сокращение на 30,4% и нарушение

авторских и смежных прав на 27,8%.

В 2013 году наиболее распространенным видом экономических правонарушений, опередив мошенничества, стали преступления коррупционной направленности – 41,5 тыс. случаев [4].

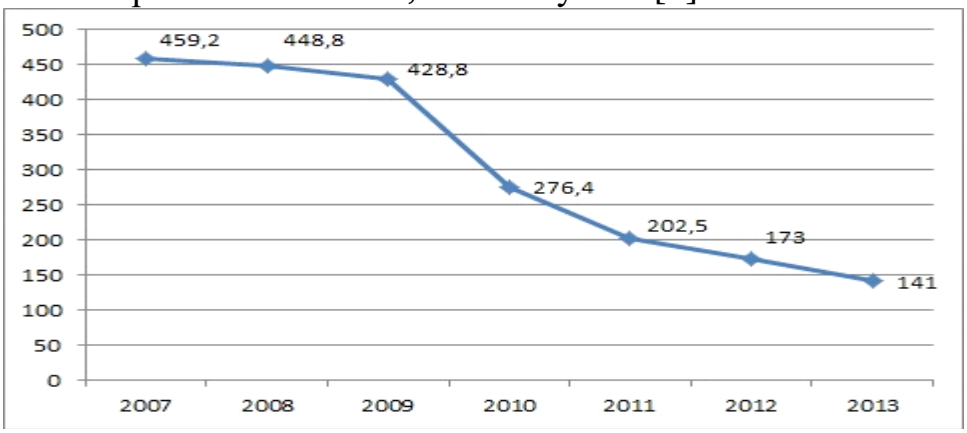


Диаграмма 1. Динамика экономической преступности в 2007-2013 гг. (тыс.)

Их доля в общей структуре экономической преступности достигла 29,4%. Мошенничества, на которые приходится 24,6% выявленных экономических преступлений, или 34,7 тыс. случаев, оказались на втором месте. Стоит отметить, что в 2013 г. было зафиксировано значительно меньше случаев мошенничества, чем в 2012 г., однако такое снижение, вероятно, обусловлено не столько динамикой преступности, сколько изменениями методики учета – с 2013 г. в данном разделе учитываются только 2-4 части статьи 159 статьи УК РФ. На третьем месте – фальшивомонетничества (16,8 тыс. или 11,9%). Что касается экономической преступности по сферам деятельности, то наиболее распространенными остаются преступления, связанные с финансово-кредитной системой 27,9% от общего числа преступлений (диаграмма 2.).

На втором месте правонарушения, связанные с потребительским рынком (16,9%), на третьем – с недвижимостью (6,2%). Реже всего в минувшем году правоохранительные органы фиксировали преступления в сфере внешнеэкономической деятельности – всего 0,9%. Однако именно преступления в сфере ВЭД чаще всего – в 72,6% случаев – совершались в крупном размере или влекли значительный ущерб [5].

Диаграмма 2. Структура экономической преступности в 2014 году

Доля тяжких и особо тяжких преступлений, а также преступлений, совершенных в крупном, особо крупном размере или повлекших значительный ущерб, в 2013 году увеличилась, хоть и незначительно. Таким образом, продолжился тренд предыдущих лет, иллюстрирующий, что снижение количества преступлений не означает уменьшения их размаха. В 2013 году в крупном или особо крупном размере совершались все преступления, связанные с изготовлением и оборотом немаркированной продукции, а также все нарушения при банкротствах (неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное банкротство, фиктивное банкротство). Близкий к 100 % результат показали также нарушение авторских и смежных прав (99,4%) и незаконное предпринимательство (99,5%). Скорее всего, это связано с тем, что менее серьезные случаи нарушения авторских прав и незаконной предпринимательской деятельности подпадают под действие административного, а не уголовного законодательства. Зато в течение 2013 года не было выявлено ни одного крупного коммерческого подкупа. Также практически не было зафиксировано крупных случаев изготовления, хранения, перевозки или сбыта поддельных денег или ценных бумаг – всего 0,2% (диаграмма 3).

Предупреждение экономических преступлений представляет собой сложный, многогранный процесс, включающий применение экономических, финансовых, организационно-управленческих, правовых, технических, культурно-воспитательных и других мер.

Общесоциальные меры предупреждения предполагают проведение государством экономической политики, свободной от криминальных издержек, сужающей возможности «теневой» экономики. Эти меры направлены на разрешение глобальных экономических проблем, порождающих теневую экономику и связанную с ней преступность. Необходимо обеспечить разумное дистанцирование государственного и частного секторов экономики, нейтрализовать условия, способствующие перекачке с корыстной целью государственных средств в частно-предпринимательские структуры; стимулировать предпринимательское поведение, соответствующее интересам потребителей; установить жесткие меры ответственности за использование недобросовестной конкуренции, дискредитацию экономических и финансовых партнеров, за клановые проявления монополизма, связанные с коррупцией; создать условия для постепенного вытеснения из сферы производства и распределения криминальных методов регулирования экономических отношений.

В систему общесоциальных мер входит и криминологический прогноз, который позволяет предсказать возможные криминогенные последствия определенной экономической политики и выработать стратегию по их устранению, локализации или нейтрализации. В основе такого прогноза лежит осуществляемая криминологами экспертиза нормативно-правовых актов с точки зрения их воздействия на преступность, ее детерминанты, систему мер борьбы с ней. Сознавая важность и значимость мер

общесоциального характера в предупреждении преступлений в сфере экономической деятельности, следует учитывать сегодняшние реалии - говорить о широкомасштабных позитивных воздействиях на социальные процессы сейчас крайне затруднительно.

В этих условиях особое значение приобретают специально-криминологические меры предупреждения экономических преступлений. Эти меры непосредственно направлены на устранение либо нейтрализацию конкретных причин и условий экономических преступлений, на осуществление общекриминологических мер в отношении отдельных предприятий и организаций, а также граждан, включенных в экономические отношения. К правовым мерам относятся: существенный пересмотр (с точки зрения позитивного изменения) действующей нормативной базы, регулирующей экономическую деятельность; введение соответствующих современным экономическим отношениям норм, повышающих ответственности за криминальную экономическую деятельность.

Продолжающийся процесс криминализации экономических отношений требует своевременной корректировки законодательной базы, внесения изменений в стратегию и тактику деятельности контролирующих и правоохранительных органов, в федеральные программы борьбы с преступностью. Нельзя держаться за старые правовые формы, нужны комплексные специальные законы, которые затем будут развиваться, и дополняться, образуя, может быть, новые, нетрадиционные отрасли законодательства.

Использованные источники:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ (ред. от 30.03.2015 г.) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.(Глава 22)
2.Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г. (в ред. от 30.12.2008 г.) (ст.8,34,35,36)
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ (ред. от 30.03.2015 г.) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.(Глава 22)
4.Черногор И.А. Коррупция как угроза экономической безопасности// Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум» http://www.iupr.ru, N4 (13)
5. Официальный сайт: https://mvd.ru/

Черногор И.А.
преподаватель
Уфимский юридический институт МВД России
РФ

ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Аннотация. В современном мире продовольственная проблема является актуальной. В статье анализируются причины недостатки

продовольствия и указаны направления решения данной проблемы.

Ключевые слова: глобальная продовольственная проблема, продовольственная безопасность, рост цен, дефицит продовольствия, импорт продовольствия.

Одной из важных глобальных проблем человечества является проблема обеспечения продовольствием всех и каждого, поскольку она непосредственно относится к самому физическому существованию сотен миллионов людей. Мировая продовольственная проблема заключается в неспособности человечества до настоящего времени полностью обеспечить себя жизненно важными продуктами питания в соответствии с физиологическими нормами, несмотря на то, что природные ресурсы планеты в сочетании с современным экономическим и научно-техническим потенциалом мирового сообщества позволяют это сделать.

Каждое государство в целях обеспечения полноценного питания людей должно вести соответствующую продовольственную политику, чтобы не допустить голод и недоедание граждан. По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН в 2013–2014 годах, в мире не могли удовлетворить свои потребности в пищевой энергии 805 миллионов человек [1]. Также она заключается в несбалансированности питания в различных странах мира. За последние 50 лет в производстве продовольствия достигнут существенный прогресс − численность недоедающих и голодающих сократилась почти вдвое. В то же время немалая часть населения планеты до сих пор ощущает дефицит продуктов питания. Длительное недопотребление этих и других микроэлементов вызывает серьезные заболевания и заметно сокращает срок жизни человека. В целом в мире ресурсы продовольствия достаточны для обеспечения удовлетворительного питания человечества. Мировая экономика располагает сельскохозяйственными ресурсами и технологиями для того, чтобы прокормить в два раза больше людей, чем проживает на земле. Однако производство продовольствия не обеспечивается там, где в нем нуждаются. Современный мировой продовольственный кризис вызван в основном экономическими и эколого-климатическими факторами быстрый рост населения планеты и возросший спрос на продукты питания в Китае и Индии, увеличение стоимости энергоресурсов и нарушение экологического равновесия в результате антропогенно-техногенной деятельности человека, приводящее к нежелательным климатическим изменениям, что обусловливает наводнения, засухи, ураганы [2].

Объемы сельскохозяйственного производства в мире значительно возросли, однако интенсивные методы производства сопровождались нанесением ущерба окружающей среде и нарушением экологического равновесия. Антропогенные технологии, применяемые в сельском хозяйстве, привели за последние десятилетия к безвозвратному выведению из сельскохозяйственного оборота почти трети пахотных земель планеты.

Непрекращающийся рост спроса на белковую пищу в мире ведет к необходимости наращивания объемов производства продукции животноводческого сектора. При этом требуется внедрение качественно новых технологий ведения сельского хозяйства, так как экстенсивное расширение (например, увеличение поголовья скота) приведет к уменьшению посевных площадей, дальнейшей деградации почв и частичному усугублению продовольственной проблемы [3,4]. Необходимо нахождение разумного баланса между растениеводством и животноводством, определенной точки, достижение которой приведет систему в равновесие и позволит удовлетворить потребность человечества, как в растительной, так и в животной пище [5]. Особо отметим, что наиболее остро проблема дефицита продовольствия стоит перед беднейшими странами, которые к тому же не в состоянии выделять значительные средства на импорт продуктов питания. Однако широкому внедрению достижений «зеленой революции» в сельское хозяйство развивающихся стран препятствовал ряд факторов, таких как нехватка высококвалифицированных специалистов, способных управлять техникой, знакомых с особенностями использования удобрений и средств химической защиты. Проблемы на пути увеличения выпуска сельскохозяйственной продукции в развивающихся странах объясняются инвестиционной непривлекательностью аграрного сектора, отсутствием или недостаточной государственной поддержкой сельскохозяйственных производителей, отставанием производительных сил и слабым развитием инфраструктуры. В развивающихся странах в силу монополизации агропродовольственного рынка темпы роста производства остаются крайне низкими, в результате чего сохраняется ситуация их продовольственной зависимости. Для того чтобы уменьшить дефицит продуктов питания, многие страны прибегают к их импорту. Ориентация на импорт продовольствия часто отрицательно сказывается на производстве пищевых продуктов внутри страны, поскольку в тех случаях, когда импорт формирует существенную часть товарной продовольственной продукции, обеспечивая значительную долю, а часто и весь объем государственных продовольственных ресурсов, цены внутреннего рынка на продукцию отечественных товаропроизводителей испытывают сильное депрессивное воздействие [6,7]. В результате, реализация импортного продовольствия, прежде всего зерна, часто более дешевого, чем отечественное, производится по ценам ниже тех, что сложились на внутреннем рынке. Это является причиной подавления или существенного ослабления рыночных стимулов экономической деятельности и тормозит дальнейший рост товарного производства продовольствия. В этих условиях государство вынуждено прибегать к протекционистским мерам для того, чтобы производство сельскохозяйственной продукции стало экономически выгодным для отечественных производителей. Однако эти меры часто встречают противодействие со стороны международных организаций, в частности,

Всемирной торговой организации (ВТО). Зависимость от импорта стала серьезной угрозой продовольственной безопасности Российской Федерации, то есть способности страны обеспечивать продуктами питания население за счет собственных ресурсов. Высокая и во многом необоснованная импортная зависимость страны по отдельным видам продовольствия существенно снижает и ее экономическую безопасность, так как крупномасштабные зарубежные закупки продуктов питания и сырья для их производства дополнительно усиливают давление на ограниченные валютные ресурсы. Возрастающий импорт продовольствия ведет к тому, что страна все в большей степени вынуждена расплачиваться за него стратегически важными природными ресурсами и ослаблением своей роли в мировой экономике. Импортируя продовольствие, Россия в определенной мере финансирует не отечественных, а зарубежных товаропроизводителей. Решение продовольственной проблемы для каждой страны должно разрабатываться индивидуально. Но, тем не менее, выделим основные направления решения указанной проблемы:

− расширение пахотных, пастбищных и рыбопромысловых угодий, так как люди использовали еще не все возможные резервы расширения полеводческих и животноводческих культурных ландшафтов;

− увеличение объема предоставления льготных кредитов развивающимся странам;

− расширению масштабов инвестиций в сельское хозяйство развивающихся стран;

− повсеместное внедрение в сельское хозяйство экологически чистых технологий;

− переход высокоразвитых стран на эквивалентный обмен с развивающимися странами: развитые страны должны покупать сырье в развивающихся странах по ценам сырья, добытого в самих странах Запада. Преодоление продовольственного кризиса- вот главная задача, которая стоит перед нашей страной.

Использованные источники:

1. Сафин У.З., Черногор И.А.Экономические проблемы реализации права человека на питание //Актуальные проблемы государства и общества в области обеспечения прав и свобод человека и гражданина [Текст]. Уфа, 28 ноября 2013 года : в IV (ч. 1) / под общ. ред. Р. В. Нигматуллина. – Уфа : УЮИ МВД РФ, 2013. – С.217-221.

2. Черногор И.А. К вопросу о продовольственной безопасности России // Peoples of Eurasia: history, culture and interaction problems: materials of the V international scientific conference on April 5–6, 2015. – Prague : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ». С. 51-54.

3. Черногор И.А.Продовольственная безопасность в России: экономическая и физическая доступность // VIII Международная конференция «Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире» [Текст]. Санкт-Петербург, 16 декабря 2014 года: Том 2.С. 20-24.

4. Черногор И.А. Обеспечение экономической безопасности в современных условиях. Risks and safety in rapidly changing world: materials of the III international scientific conference on May 10 –11, 2015. – Prague: Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ». С.71-74.
5. Черногор И.А.Продовольственная безопасность в России: экономическая и физическая доступность // VIII Международная конференция «Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире» [Текст]. Санкт-Петербург, 16 декабря 2014 года: Том 2.С. 20-24.
6. Субхангулов Р.Р., Черногор И.А. К вопросу об обеспечении продовольственной безопасности: проблемы и перспективы импортозамещения // Инновации и инвестиции. 2014. № 11, С. 199-202.

Чернышова М.Ю.
студент ТТ и ЭД-2
факультет экономики и менеджемента
ФГБОУ ВПО Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова
Уфимский институт (филиал)
Российская Федерация, РБ, г. Уфа

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА НАЦИОНАЛЬНЫХ ТОВАРОВ БАШКИРСКОЙ КУХНИ

В последние годы с развитием российской экономики становится важным становление продовольственного рынка в каждом отдельном регионе Страны. В настоящее время необходимо достижение стабильной экономики за счет выявления, сохранения и преумножения точек роста региона. Это достигается за счет региональной сферы интересов и ответственности, которая реализуется на конкретной территории в характерных для нее специфических условиях. Положение рыночной ситуации, складывающееся на продовольственном рынке страны, требует усиление внимания к решению задач, связанных с рынком продовольственных товаров.

Резкое нарушение соотношения на национальные товары, ресурсо- и фондопроизводяших отраслей в процессе их либерализации послужило причиной ухудшения экономического положения, стало одним из факторов роста розничных цен на продукцию. Также в сложившихся условиях открытость рынков страны привела к продовольственной интервенции и нарастающему вытеснению отечественной продовольственной продукции с российского рынка. Снижение уровня жизни основной части населения обусловило падение спроса на продовольственные товары, что еще более усложнило положение отечественных производителей продукции. В результате положение на рынке национальных товаров Башкирской кухни принципиально изменилось. Если раньше главной проблемой формирования этого рынка была недостаточность предложения товаров, то сейчас таковой стала ограниченность спроса, обусловленная низким уровнем доходов

населения и растущим уровнем производственных затрат.

Если в прошлом проблемы страны были связаны с недостаточностью объемов производства продовольственных товаров, то теперь ей угрожает экспансия импорта продовольствия. Если раньше трудности формирования продовольственного рынка определялись огосударствлением экономических отношений, то в настоящее время - отсутствием механизмов государственного регулирования рынка.

Состояние экономических отношений в настоящее время не обеспечивает основных предпосылок эффективного формирования рынка национальных товаров Башкирской кухни: предпринимательства, конкурентной среды, эффективного государственного регулирования.

Решение отмеченных проблем во многом зависит от формирования рынка национальных товаров Башкирской кухни, от его особенностей.

В связи с этим возникла необходимость изучения комплекса вопросов формирования и функционирования рынка национальных товаров Башкирской кухни, рациональных форм вмешательства государства в экономические процессы.

Основной целью работы является теоретическое обоснование эффективных методов и путей решения экономических проблем формирования национальных товаров в Башкортостане. В соответствии с этой целью поставлены следующие задачи:

- изучить закономерности формирования и функционирования рынка национальных товаров Башкирской кухни;
- выявить сложившиеся тенденции на рынке национальных товаров Республики Башкортостан;
- определить основные направления и способы государственного регулирования процессов формирования и функционирования рынка национальных товаров Башкирской кухни.

Объектом исследования в работе выступает рынок национальных товаров Башкирской кухни, формирование и регулирование рынка национальных товаров Республики Башкортостан.

Рассматривая рынок национальных товаров Башкирской кухни, необходимо учесть ее особенность. Издревле башкиры являлись полукочевым народом, их образ жизни способствовал формированию самобытной культуры, традиций и кухни башкир: зимовка в деревнях и проживание на летнем йэйлеу вносило разнообразие в рацион и возможности приготовления пищи.

Башкирские блюда отличаются малым количеством приправ: в основном используются только черный и красный перец, и чеснок. Однако недостаток приправ с лихвой возмещается обилием свежей зелени: зеленого лука, укропа и петрушки. Немаловажной особенностью башкирских блюд является обилие мяса во всех горячих блюдах и закусках – количество блюд без мяса можно буквально пересчитать по пальцам одной руки. Любовь башкир к конской колбасе «казы» и конскому салу заслуживает отдельного

внимания: башкиры любят есть конину с толстыми кусками сала запивая его бульоном с кислым курутом (кисломолочный продукт) нейтрализующим последствия такого количества жира.

Кочевой образ жизни привел к формированию широкого ряда продуктов длительного хранения. Таким образом, основную массу башкирских национальных блюд составляют отварная, сушеная и вяленая конина, баранина, молочные продукты, сушеные ягоды, сушеные злаки, мёд. Яркими примерами являются такие блюда как казы (конская колбаса), какланган ит (вяленое мясо), как (пастила), кумыс, сейәле һары май (вишня в топленом масле), корот (сухой курут) и айран – все эти блюда относительно долго сохраняются даже при летней жаре и их удобно брать с собой в дорогу. Говорят что кумыс готовился именно в дороге – сосуд с кобыльим молоком привязывался к седлу и болтался в течении дня.

Традиционное башкирское блюдо «бишбармак» готовится из отварного мяса и салмы, обильно посыпается зеленью с луком и сдабривается курутом. Это другая заметная особенность башкирской кухни: к блюдам часто подаются молочные продукты – редкое застолье обходится без курута или сметаны. Большинство башкирских блюд отличаются простотой приготовления и питательностью.

Такие блюда как айран, кумыс, буза, казы, бастурма, плов, манты, и многие другие считаются национальными блюдами многих народов от Уральских гор до Ближнего Востока.

Особенность рынка национальных товаров Башкирской кухни накладывает отпечаток на сферу деятельности. Таким образом, наиболее перспективные направления могут быть следующие:

– переработка продукции аграрного сектора, производство уникальных этнопродуктов (курут, талкан, буза, катык и др.);

– пчеловодство, бортничество, коневодство и кумысоделие;

– рыбоводство и рыболовство, звероводство, сбор и переработка грибов, ягод, дикорастущих растений и их плодов, в том числе лекарственных.

Но ряд проблем осложняют развитие рынка национальных товаров Республики Башкортостан.

Так, ситуация с продовольственным обеспечением населения достаточно сложная. Несмотря на то, что в целом Башкортостан считается одним из ведущих сельскохозяйственных регионов России, к категории депрессивных относятся все его юго-восточные районы (Баймакский, Хайбуллинский, Зилаирский, Абзелиловский, Зианчуринский, Бурзянский, Учалинский) – так называемое Башкирское Зауралье. И это при том, что этому субрегиону принадлежат 16 % сельхозугодий и около 12 % пашни всей республики, здесь в сельской местности проживает 48 % населения региона, из которого порядка 20 % трудоспособного населения занято сельскохозяйственным трудом.

«Среднесрочная комплексная программа экономического развития

Зауралья на 2011-2015 гг.», утвержденная Постановлением Правительства РБ от 24.02.2011 г. № 38 обозначает ключевые проблемы этой территории. Среди них «кризисное состояние сельского хозяйства. Производство сельскохозяйственной продукции в среднем по республике сократилось за годы рыночных преобразований на 25%, а по районам Зауралья РБ – более чем 30 %. В результате доля субрегиона в ВРП снизилась по сравнению с началом 1990-х гг. на 5-6 % и составляет на сегодня 9-10 %».

Такие крупнейшие в Башкирском Зауралье перерабатывающие предприятия, как ОАО «Сибайский мясокомбинат» и ОАО «Продукты Зауралья» не сумели своевременно перестроить свою деятельность в соответствии с требованиями нарождающихся рыночных отношений и обанкротились. Производственные же мощности оставшихся – ООО «Башкирские колбасы», ООО «Башкирские деликатесы» и других – несмотря на огромный агропродовольственный потенциал субрегиона – используются только на 25-50 %. Снижение их загрузки сопровождается вывозом из республики сельскохозяйственного сырья и ввозом на внутренний потребительский рынок большого количества продуктов питания из соседних субъектов РФ, ближнего и дальнего зарубежья. Это ухудшает продовольственную независимость территории и состояние рынка национальных товаров Башкирской кухни.

Экономический кризис значительно сказался на уровне доходов потребителей. Цены на национальные товары Башкирской кухни высоки по сравнению с другими продуктами питания и потребители стали более требовательно относиться к качеству: покупатели хотят знать, что они получают за те немалые деньги, которые платят. Тенденция – чем ниже доход, тем дешевле продукт – постепенно уходит. Потребители готовы переплачивать за лучшее качество, подбирая для себя наилучшее соотношение цены и качества. Такое поведение потребителей во многом связано с сильным развитием программ и передач в СМИ (телевидении), в которых обсуждаются темы сои, генномодифицированных ингредиентов, стабилизаторов, красителей и подобных добавок в продуктах питания. В мире сейчас особым спросом стали пользоваться исключительно натуральные продукты питания, поэтому кроме импортозамещения, продукция Башкирской кухни может быть также ориентирована и на экспорт.

В настоящее время в РФ нет ни одного государственного ведомства по экосертификации, имеющего международную аккредитацию. У нас даже нет юридически закрепленного термина. Пока же защищать интересы отечественного потребителя от недобросовестных производителей призван утвержденный ГОСТ Р 51074-2003 «Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования». Там, в частности, говорится: «Информация о таких свойствах продукта, как «Выращенный с использованием только органических удобрений», «Выращенный без применения пестицидов», «Выращенный без применения минеральных

удобрений», «Витаминизированный», «Без консервантов» и других допускается только при наличии у изготовителя подтверждения указанной информации. Нанесение на пищевые продукты надписи «Экологически чистый» не допускается.

Однако сейчас, по данным некоторых консалтинговых агентств, надписи вроде «органик», «эко», «био», «экологически чистый продукт» незаконно в маркетинговых интересах, для увеличения объемов продаж своей массовой продукции наносят на свою упаковку около 50 % крупных отечественных производителей. В утвержденной Правительством РФ в 2010 г. «Концепции устойчивого развития сельских территорий РФ на период до 2020 г.» предполагается разработка российских стандартов экологически безопасного сельскохозяйственного производства, проведение сертификации в стране, а также финансовая поддержка производства экопродукции. Пока же Постановление Роспотребнадзора 2013 г., определяющее требования к производству органических продуктов, по сути, является всего лишь переводом западных экостандартов на русский язык. Есть определенные надежды на разрабатываемый Министерством сельского хозяйства закон «Об экологическом сельском хозяйстве».

Отсутствие четкого законодательства вынуждает регионы России разрабатывать в соответствии с Законом РФ «О сертификации продукции и услуг» собственные системы добровольной сертификации и маркировки экопродукции для лучшего продвижения продукции на рынке. Так, в ряде субъектов РФ, в частности, в республиках Башкортостан, Татарстан, Международный центр стандартизации и сертификации халяль Совета муфтиев России с 2011 г. выдает сертификаты «Халяль» на продукцию, производимую по нормам ислама, не содержащую консерванты, искусственные добавки и генетически модифицированные организмы.

Халяль (араб.) – дословно означает «дозволенное, разрешенное». В Европе продукция такого стандарта пользуется большим спросом. На российском рынке она тоже получают сейчас все большую популярность, причем среди людей разных вероисповеданий и национальностей, так как в ней в первую очередь увидели качество. В РБ сейчас 45 предприятий изготавливают различную халяльную продукцию более 30 наименований (мясо птицы, яйца, мясные полуфабрикаты, колбасы, субпродукты, сливочное масло, молоко, кумыс, мед, кондитерские изделия, подсолнечное масло, родниковая вода и др.). Мясная продукция, выпускаемая в Башкортостане по канонам ислама, вызвала повышенный интерес у представителей Саудовской Аравии и Кувейта, заинтересованных в ее импорте в свои страны. У производителей РБ также появился шанс освоить рынок стран Таможенного союза благодаря созданию в апреле 2012 г. Евразийского союза стандартизации и сертификации «Халяль» и поэтапному процессу унификации требований для всех производителей России, Белоруссии и Казахстана.

Также нужно отметить, что Государственный комитет РБ по торговле

и защите прав потребителей запустил проект «Продукт Башкортостана». Подать заявку на участие в нем может любой производитель, работающий на территории республики и использующий местное сырье. После проверки продукции экспертной группой компания получает диплом, дающий право маркировать товары знаком «Продукт Башкортостана». Такой знак – это гарантия качества товара, обозначение того, что все ГОСТы и технические условия производства соблюдаются неукоснительно. Кроме того, оценивать качество товаров, маркированных республиканским брендом, будут на постоянной основе: каждые три месяца специалисты выбирают продукты прямо с полок магазинов и направляют их на исследование в лабораторию..

На сегодняшний день на территории РБ, в частности, исследуемого Башкирского Зауралья, есть все предпосылки для производства экологически чистых продуктов: большие земельные площади, уникальные природно-климатические условия, сохранение многих национальных традиций производства национальных товаров Башкирской кухни. Однако регион, обладая огромным потенциалом для развития рынка экологически чистых продуктов, сегодня не способен полностью реализовать его вследствие не только отсутствия строгой правовой базы, но и в силу неэффективности и недальновидности регионального и местного агроменеджмента, слабого развития малого и среднего предпринимательства.

Поэтому сейчас необходимо принятие кардинальных мер в этой области с учетом международного и отечественного опыта. Так, по опыту Евросоюза, можно предложить следующие мероприятия для популяризации производства и реализации экологически чистых продуктов в регионах России, в том числе, в Республике Башкортостан:

1. Организация и проведение специализированных выставок национальных товаров Башкирской кухни как на региональном, так и на местном уровнях, участие не только на всероссийских, но и на международных выставках. В РБ можно проводить не только традиционные ежегодные выставки-продажи башкирского меда, но и других этнопродуктов (кумыса, бузы, талкана, казы и т.п.).
2. Продвижение продукции через оптово-розничную систему, организация специализированных магазинов с товарами Башкирской кухни, в том числе, используя возможности Интернет.
3. Субсидиарная и грантовая поддержка производства национальных товаров Башкирской кухни, проведение научных исследований.
4. Развитие системы доставки продуктов Башкирской кухни от производителей к потребителям напрямую, минуя магазины.
5. Организация этно-агротуризма, при котором идет знакомство с национальными товарами Башкирской кухни.

Республика Башкортостан может стать крупным производителем и экспортером товаров Башкирской кухни. Здесь имеются хорошие возможности для организации производства и реализации экологически

чистых продуктов (меда, кумыса, бузы, конины, баранины, курута, казы, талкана и др.), которые, к тому же, являются жизненно важными продуктами здорового питания, традиционно производимыми в данном регионе и являющимися по структуре и объемам основой пищевого рациона местного населения.

Для того чтобы отечественные продукты Башкирской кухни смогли составить достойную конкуренцию западным производителям необходима целенаправленная работа по продвижению брендов регионов на всероссийский и мировой уровни.

Использованные источники:

1. Ахметов В.Я., Тулькубаев И.Р. Проблемы и перспективы организации производства отечественной экологически чистой этнопродукции. Научное обозрение. №9. Ч.2. 2014. С. 598-604.
2. Ахтариев Р.Р. Некоторые особенности регулирования рынка молочных продуктов в Республике Башкортостан. Вестник Оренбургского государственного университета. Выпуск №2/2008.
3. Ефимов О.Н. Экономика предприятия [Текст]: учебное пособие / О. Н. Ефимов – Уфа: 2014 г. – 746 с.
4. Исянбаева М. Качественная и вкусная продукция. Деловой мир. Март 2015, №177.
5. Республиканская программа торговли на 2011-2015 годы, утвержденная Правительством Республики Башкортостан от 15 августа 2011 г. № 287.

Чертков А.Е.
студент 3го курса
Мухранов Р.Н.
студент 3го курса
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург

ПОРЯДОК ОПТИМИЗАЦИИ КРУПНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РИТЕЙЛЕРА

Аннотация. В статье освещаются основные сложности развития крупных ритейлеров, предлагается порядок осуществления оптимизации ритейлеров, рекомендуются направление развития.

Ключевые слова: ритейлер, «Ашан», консалтинг, инновации.

Торговая сеть «Ашан» действует в розничной торговле с 1960х годов, накопила за это время солидный опыт [1]. Однако даже такая крупная компания, пережившая различные сложные экономические ситуации за время своего существования, постоянно сталкивается с большим количеством новых проблем, появление которых не всегда возможно спрогнозировать. И даже при правильном прогнозе основную сложность представляет разработка оптимальных рекомендаций и их реализация. Существует две основные предпосылки постоянно нестабильной ситуации для крупных международных розничных компаний. Это:

а) быстро изменяющаяся ситуация на рынке спроса (большой массив разнообразных изменений – по разным товарным группам, по различным покупательским сегментам, по различным территориям);

б) разные национальные рынки (особенно высок риск нестабильности при выходе на новый рынок впервые).

Крупные международные ритейлеры способны справиться даже с наиболее неблагоприятным ходом развития событий при выходе на рынок, однако так или иначе упущенная выгода может быть значительна.

Компания обладает большим опытом в отрасли и зачастую лучшие решения для развития могут быть приняты только в самой компании, т.к. во-первых, «Ашан» – один из передовых ритейлеров мира; во-вторых, эта сеть располагает большим объемом данных и богатым опытом по оптимизации коммерческой деятельности. Поэтому сами рекомендации не в данной работе не предлагаются, а лишь дается направление работы и порядок оптимизации. Предлагаемая схема взаимодействия групп по оптимизации представлена на рисунке 1.

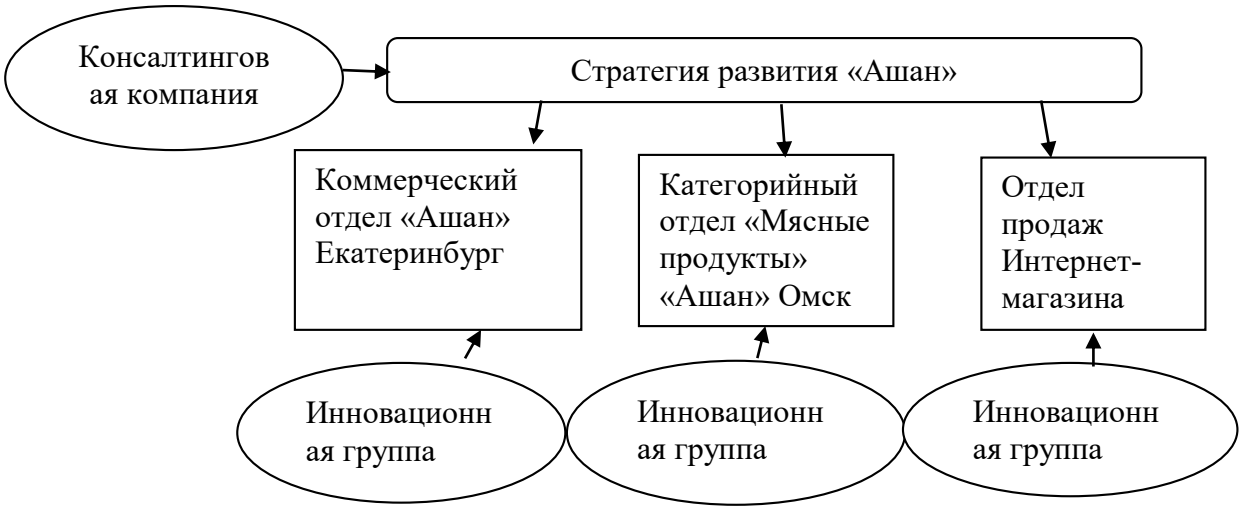


Рисунок 1 – схема функционирования подразделений в процессе оптимизации предприятия

Рекомендуется воспользоваться услугами консалтинговой фирмы международного уровня с богатым и успешным опытом оптимизации розничных ритейлеров такого уровня. Параллельно с этими мерами во всех ключевых отделах предлагается создать команды по разработке инноваций для данного отдела, которые будут отталкиваться от общей стратегии развития, дополненной консалтинговой фирмой. Это необходимо сделать по причине того, что в «Ашане» присутствует огромное количество подразделений, а учесть особенности каждого из отделов представляется почти невозможным и неэффективным путем. Каждая команды по разработке инноваций будет оптимизировать процессы с точки зрения своего отдела, соответственно будет включать в себя специалистов именно из данного конкретного отдела.

Кроме того, для повышения скорости обмена разработками и

информацией между инновационными группами должна быть организована коммуникация, а также коммуникация с консалтинговой компанией.

Для того чтобы в результате найти наиболее эффективную систему для предприятия, можно использовать цикл инновационного развития, предложенный Эриком Рисом [4], который состоит из трех элементов «создать – оценить – научиться». Суть цикла состоит в том, чтобы предложить некоторую систему, потенциально удовлетворяющую задачам предприятия, в течении определенного времени протестировать ее, а после сделать выводы об успешности тестирования и корректировке. Далее цикл повторяется. После нескольких периодов тестирования (итераций) различных вариантов предприятие будет обладать уникальной статистикой, основанной на собственном опыте и сможет выбрать наиболее подходящую систему работы для каждого из отдела. Именно такой порядок работы рекомендуется использовать каждой из команд по инновациям [5].

Эффективность данной системы подтверждена многими компаниями разного масштаба и сферы деятельности. Есть множество удачных примеров по ее использованию в ИТ-отрасли, отрасли автомобилестроения и других.

Учтем, что компания настоящий момент фактически находимся «между двух тисков». Современная экономическая ситуация обуславливает быстрый рост себестоимости, глобальная смена поставщиков и простое снижение закупочной цены почти стопроцентно повлечет за собой снижение качества, что точно неприемлемо для политика «Ашана». С другой стороны, повышение цен также не соответствует политике «Ашана» по отношению к клиентам, поскольку большая доля покупателей привержены «Ашану» из-за относительно низких цен.

Следовательно, «Ашану» не рекомендуется отходить от политики низких цен (слоган «Ашан – гарант низких цен!» останется актуальным и при будущей стратегии); целесообразнее будет сосредоточиться на внутренних процессах и постараться оптимизировать их.

Использованные источники:

1. История (до 2011 г.), официальный сайт «Ашан» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.auchan.ru/ru/history.
2. Википедия, Консалтинг, 2015 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3.
3. Горфинкель В.Я., Курс предпринимательства [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://bibliotekar.ru/biznes-39/10.htm
4. Рис Э., Бизнес с нуля: метод Lean Start Up для быстрого тестирования идей [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.litmir.net/br/?b=211809
5. Чертков А.Е., Гаянова В.М., Логистика как интегративный элемент бизнеса, XVIII научно-практическая конференция «Конкурентоспособность территорий», 2015.

Чертков А.Е.
студент 3го курса
Гаянова В.М., к.э.н.
преподаватель
кафедра коммерции, логистики и экономики торговли
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург

СОВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ

Ключевые слова:

Сырьевой придаток, спад экономики, рынок фруктов, политика протекционизма.

Аннотация:

В статье обозначено современное положение России в экономике и международной торговле. Положение торговли показано на примеры рынка фруктов. Определены перспективы развития экономики и торговли и их последствия.

Россия обладает огромным запасом ресурсов, и именно это делает Россию ценным партнером, но производство и услуги, т.е. вторичная экономика и третичная экономика в России заметно отстают. Догоняющая характер экономики все еще присутствует, и во многом это связано с тем, что Россия относительна недавно перешла к рыночной экономике, и чтобы полностью перестроиться времени еще не достаточно. Некоторые эксперты говорят о том, что с каждым годом Россия не только приближается к общемировому уровню, но и сокращает разрыв ускоренно – инновации (и экономического, и технологического плана) внедряются все быстрее. Примером может быть использование информационных систем для планирования производства, логистических процессов, принятия стратегических решений и т.д. Если в начале 90-х годов такое отставание составляло около пяти лет, то в середине 2000х новые технологии в этой сфере внедрялись спустя два год после появления на западе [1].

Введенные санкции уже снизили основные экономические показатели, и соответственно упали прогнозы Минфина, в 2015 году прогнозируется спад экономики России на 0,8% [2]. Предприниматели терпят дополнительные издержки в связи с поиском новых поставщиков. Объемы торговли значительно уменьшаются и, соответственно, расходы и доходы населения падают.

Обычно выделяется четыре группы стран, по степени участиям в международном разделении труда.

1. промышленно-развитые (информационное общество);
2. новые индустриальные страны;
3. развивающиеся страны;
4. страны с переходной экономикой [3].

Процесс включения экономики страны в мировое хозяйство основывается на некоторых общих закономерностях. В первую очередь, участие экономики страны в МРТ зависит от масштаба потенциала старены и уровня технико-экономического развития. Этим же обуславливается низкая степень участия отдельных производителей. Наглядным показателем вовлеченности экономики может быть показатель ВВП. В 2015 г. Всемирным банком прогнозируется снижение ВВП России на 2,9%, тогда как мировая экономика ускоряет рост – с 2,6 до 3%. Расчеты экспертов основаны на ожиданиях снижения цен на нефть, газ и остальные виды сырья, экспорт которых обеспечивает значительную часть доходов бюджета России.

Данная ситуация сложилась в связи с девальвацией курса рубля и сложившейся политической ситуации, затрудняющую торговлю российских предприятий с иностранными партнерами. Взаимодействие отечественного производства с ними находится на невысоком уровне, и тенденция к увеличению объема сотрудничества с иностранными предприятиями теперь изменила направление по вышеназванным причинам.

В настоящий момент в связи с особой геополитической ситуацией власти России все больше высказываются в поддержку внутреннего производства и уменьшении экономической зависимости от других государств. Эта перспектива не слишком обнадеживает, так как реализация представляется достаточно неэкономичным процессом. Для того чтобы воссоздать собственное производство необходимы большие вложения в течении многих лет. Такая политика во многом соответствует протекционизму, концепцию которого предложил Адам Смит и в последующем развитой первыми институционалистами (Фридрих Лист и др.) [4].

Согласно этой теории, одно поколение должно пожертвовать своим благосостоянием ради значительного улучшения благосостояния следующих поколений.

На основе исследования конъюнктуры рынка фруктов в России рассмотрим, как на этот рынок повлияло современное положение в экономике. Так как корень причин ухудшения экономической ситуации в геополитической ситуации, можно примерно оценить динамику рынка фруктов с помощью таблицы стран-поставщиков. В настоящее время большая часть фруктов завозится из заграницы, что усугубляет зависимость российской экономики, но если посмотреть на таблицу 1, становится понятно, что импорт фруктов из стран, которые ввели санкции, не так велик.

Таблица 1 - Лидеры по импорту фруктов в Россию по итогам 2013 г.

Страна	Объем экспорта, $ млн	Доля экспорта, %
Эквадор	953,25	14,90
Турция	910,32	14,23
Польша	496,98	7,77

Испания	375,60	5,87
Китай	308,03	4,82
ЮАР	254,11	3,97
Египет	252,65	3,95
Аргентина	251,79	3,94
Марокко	234,34	3,66
США	230,99	3,61

Основная сложность заключается в том, что данный процесс нужно тщательно регулировать, правильно распределяя финансы и ресурсы. Здесь можно полагаться на опыт других государств, возможно, использовать современные автоматизированные системы, способные вырабатывать стратегические решения и направления развития (по аналогии с логистическими компаниями). Очень ценно в этой ситуации поощрять предпринимательство, особенно в сферах деятельности стратегически значимых для развития экономики России. Предприниматели зачастую могут создать полезные работающие проекты быстрее государства, поскольку они не скованы бюрократией и имеют очень широкий взгляд на предпринимательство, многие приобретают опыт среди успешных западных предпринимателей, многие имеют солидный и успешный опыт работы в российском бизнесе. Конечно, речь идет о профессиональных предпринимателях, которые уже показали высокий уровень работы в своей сфере.

Наиболее безболезненный вариант перехода к сильному внутреннему производству – это постепенный процесс перехода на свою продукцию. При этом необходимо начинать именно с тех отраслей, которые наиболее перспективны в развитии. Слишком резкий переход к импортозамещению и, соответственно, отказ от привычной импортной продукции может пройти довольно болезненно для отдельных групп населения.

В любом случае, перед Россией стоит выбор – либо вкладываться во внутреннее производство, ограничивая импортозамещение (на это уйдет немалое время, но при грамотном подходе цель может быть достигнута до определенного предела; нет смысла развивать производство в землях, априори значительно хуже подходящих для нормального взращивания фруктов), либо продолжать полагаться на зарубежный товар, при этом оставаясь в некоторой степени зависимой от зарубежья. И тот и другой путь имеет свои плюсы и минусы.

Использованные источники:

1. Что такое BPM-система? [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.cmdsoft.ru/information_systems/bpm/system/.
2. Россия уйдет в минус [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gazeta.ru/business/2014/12/02/6325065.shtml.
3. Певцов Е.Д. Место России в международном разделении труда. Перспективы развития внешнеэкономических связей Российской Федерации

со странами СНГ и дальнего зарубежья. // Международный студенческий научный вестник. – 2014. – № 2 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.eduherald.ru/119-11859.
4. Протекционизм, финансовый словарь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/17166.

Чертков А.Е.
студент 3 курса
специальность «Логистика»
Мухранов Р.Н.
студент 3 курса
специальность «Государственное и муниципальное управление»
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург

ПРИМЕНЕНИЕ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

Мерчендайзинг – это искусство, деятельность на стыке психологии и коммерции, это возможность продавать товар даже при отсутствии прямого контакта продавца и покупателя. В настоящий период многие российские ритейлеры активно применяют законы психологии, правила мерчендайзинга, однако многие из этих магазинов теряют немалую часть продаж из-за недостаточно высокого уровня использования таких правил.

От чего прежде всего зависит эффективность применения мерчендайзинга?

В значительной степени его эффективность определяется правильным пониманием психологии покупателей. Правила и принципы мерчендайзинга были образованы как «отражение» поведения покупателей; они призваны максимально использовать психологию человека в целях увеличения продаж. Однако, согласно большей части литературе о маркетинге, целью мерчендайзинга ни в коем случае не может быть навязывание товара; технологии продаж используется в целях максимально удовлетворить потребности покупателя путем рационального размещения товара, которое помогает сфокусировать внимание покупателя на нужном продукте. Манипулирование не рекомендуется делать как из этических соображений, так и из соображений выгоды продавца в долгосрочной перспективе. При этом на практике используется и агрессивный маркетинг; а также технологии продаж, вызывающие потребности покупателя импульсивно, за счет психологически грамотного воздействия на подсознание.

Обширно во взаимодействии с покупателем используются человеческие рефлексы (рефлекс - автоматическая реакция организма на действие какого-либо внутреннего или внешнего раздражителя); рефлексы можно разделить на условные и безусловные. Например, к безусловным относится рефлекс покупателей начинать обход замкнутого пространства (торгового зала с самообслуживанием) справа налево, против часовой стрелки. Другой пример – использование воблера – POS-материала,

установленного на гибкой ножке и совершающего колебания за счет естественной циркуляции воздуха в помещении. В этом случае у человека естественным образом фокусируется внимание на подвижном объекте, т.к. такой объект воспринимается как потенциально агрессивный [1].

Важный нюанс – у покупателей довольно быстро формируется условные рефлексы в торговом зале; им трудно перестраиваться на новую схему расположения товарных (рядов); частые перепланировки в торговом зале вызывают психологический дискомфорт у покупателей и отрицательно влияют на продажи.

Важно учитывать избирательность внимания – физиологическую особенность преимущественного выделения одних объектов относительно других в сознании индивида. Следовательно, продавец должен использовать эту особенность; это можно сделать за счет следующих приемов:

а) создание фона из большого количества товарных единиц;

б) большой размер упаковки;

в) выставление товара на подиуме или манекене;

г) умелое использование подсветки;

д) создание эмоционального образа товара и т. д.

Из правила избирательности следует, что индивид обладает ограниченным объемом памяти: согласно большинству исследований, способен удерживать одновременно во внимании 7±2 объекта. В магазине это количество может сократиться до 3-5, ввиду того, что часть этого «лимита» расходуется на совершение сопутствующих действий (например, удержание в памяти списка покупок и т. д.).

Продавцу следует правильно распределять и переключать внимание покупателя посредством рационального мерчендайзинга – например за счет использования прилавков сложной конфигурации вместо прямых длинных прилавков, разбиения длинных стеллажей на участки за счет разной подсветки. Главный принцип – последовательно чередовать участки напряжения и расслабления.

Рассмотрим насколько грамотно применяются данные принципы в российских и западных компаниях.

К середине второго десятилетия продолжается тенденция проникновения иностранных ритейлеров на рынке России. Эти компании постоянно повышают уровень обслуживания, а за счет прихода новых компаний покупатели видят торговые залы все в лучшем и лучшем виде. Передовые российские ритейлеры преуспели в области оформления торгового зала и начинают составлять конкуренцию западным компаниям, но таких в настоящее время немного.

В большинстве случаев в управленческой структуре в российских компаниях есть и коммерческий директор и директор по маркетингу, однако они занимаются общими вопросами и фактически решения по мерчендайзингу принимают специалисты не самого высокого класса из отделов маркетинга и закупки. Оба этих отдела взаимодействуют между

собой в вопросах создания ассортимента сети и в вопросах установления рыночных цен на товары. Иногда они вступают в противоборство, т.к. отдел маркетинга ориентируется на увеличения вложений, а отдел закупки контролирует рациональность этих вложений с точки зрения запасов.

В традиционных западных вариантах управленческая структура выглядит примерно также, как и в России. Очевидная разница заключается в распределении функций, ответственности и связей между элементами структуры. Все решения касающиеся мерчендайзинга и формирования ассортимента, маркетинга, закупок принимает коммерческий директор, а отделы ему подчиняются и стремятся соответствовать общей стратегии.

Таким образом, основное различие с точки зрения управления мерчендайзингом в том, что в западных компаниях все отделы лояльны единой стратегии развития, обеспечение которой входит в задачи топ-менеджмента; а российские компании хоть и используют современные технологии мерчендайзинга, но часто их действия не соответствуют общей стратегии, что в конечном счете сказывается на качестве облуживания [2].

Особенно часто в статьях о мерчендайзинге приводятся примеры косметических розничных магазинов. Сети, специализирующиеся на косметике преимущественно рассчитывают на женскую аудиторию, которая обычно внимательна к мелочам, чутко реагирует на атмосферу в торговом зале, получает большое удовольствие от совершения покупок, подвержена импульсивным покупкам. Всё это свидетельствует об особой важности мерчендайзинга для этой аудитории, и объясняет быстрое его развитие в этой сфере. Например, одна из передовых косметических сетей «Apoliva» использует в своих торговых залах 2 зоны, первая из них - зона консультации и знакомства с товаром; в зоне консультации расположены столики, стулья и витрины с товарами - здесь покупательницы могут в ходе беседы с продавцом-консультантом рассказать о своих предпочтениях. В рабочей зоне они могут попробовать понравившуюся продукцию. Весь торговый зал выполнен в нежных розовых или бежевых тонах, а приятная музыка способствует расслаблению [3].

В России мерчендайзинг получает все большее распространение, и крупные передовые сети уже вполне могут составить конкуренцию западным ритейлерам. Однако, существует еще большое количество торговых компаний, реализующих свой потенциал не в полной мере. В России сейчас доступна не только возможность отдавать мерчендайзинг на аутсорсинг, но и возможность пройти обучение мерчендайзингу; например, такие услуги предоставляет «Академия Мерчендайзинга» Богачевой Екатерины (Москва), компания «Retail Navigator» (Санкт-Петербург).

Использованные источники:

1. Алексина С.Б., Иванов Г.Г., Мерчандайзинг: Учебное пособие - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014.
2. Богачева Е., «Процесс мерчендайзинга в западных сетях, или кто управляет продажами в российских торговых сетях», 2015 [Электронный

ресурс]. - Режим доступа: http://www.retail.ru/articles/12288/.
3. «Красивый» мерчандайзинг, или Принципы успешного ритейлера косметики, 2014 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.merchandising.ru/publications/%C2%ABkrasivyi%C2%BB-merchandaizing-ili-printsipy-uspeshnogo-riteilera-kosmetiki.

Чертова Т.С.
студент
экономический факультет
Фалина Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и ВЭД
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РОССИИ

Благоприятный инвестиционный климат является важным фактором привлечения инвестиций для структурной перестройки экономики, внедрения инновационных разработок, наращивания основных фондов предприятий, улучшения жизненного уровня населения и быстрого экономического роста государства.

Инвестиционный климат в любой стране является одним из главных факторов общеэкономической ситуации. Подъему экономики в значительной степени способствует эффективная инвестиционная деятельность, которая служит важным рычагом подъема экономики.

Инвестиционная ситуация в России на данном этапе ее экономического развития характеризуется, с одной стороны, поворотом экономики в сторону выхода из кризисной ситуации, а с другой, отсутствием в достаточном количестве инвестиций.

Положительными моментами являются вовлечение в сферу производства новых механизмов его планирования и регулирования, первоначальные попытки проектного финансирования, появление законодательной базы в сфере малого бизнеса.

Обеспечение благоприятного инвестиционного климата в России является вопросом стратегической важности, от реализации которого зависят социально-экономическая динамика, эффективность участия в мировом разделение труда, возможности модернизации на этой основе национальной экономики. Существует огромный набор факторов, которые влияют на принятие решения об инвестировании, к ним относятся: политические, экономические, социальные, производственные, возможность доступа на другие рынки [1].

Понятие инвестиционного климата отличается сложностью и

комплексностью и может рассматриваться как на макро так и на микроэкономическом уровне. На макроуровне это понятие включает в себя показатели политической, экономической и социальной средой для инвестиций. Например, для потенциальных иностранных инвесторов при анализе политической ситуации решающую роль играет политика государства в отношении иностранных инвестиций, вероятность национализации иностранного имущества, участие страны в системах международных договоров по различным вопросам, прочность государственных институтов, преемственность политической власти, степень государственного вмешательства в экономику и т.д.

Одним из важнейших условий обеспечения экономического роста служит сбалансированная инвестиционная политика государства, стратегически нацеленная на поддержание экономической и политической стабильности в долгосрочной перспективе. В последние годы инвестиционная ситуация в России постепенно изменяется к лучшему, однако пока рано считать, что эти улучшения носят устойчивый характер. Успешное развитие российской экономики невозможно без решения целевого круга проблем отраслевого, институционального и инструментального характера, что и является приоритетной задачей современной инвестиционной политики [2].

Для России необходимым условием экономического роста является приток иностранного капитала. В последнее время приток прямых иностранных инвестиций, которые способствуют созданию новых рабочих мест, в России недостаточен. Так за 10 лет приток прямых иностранных инвестиций в структуре всех поступающих инвестиций составляет всего одна четверть. Остальная часть приходится на прочие инвестиции (кредиты).

Основными сдерживающими факторами для роста прямых иностранных инвестиций выступают:

1. Сырьевая зависимость экономики страны;
2. Неблагоприятный инвестиционный климат в стране;
3. Высокий уровень коррупции;
4. Недостаточная эффективность проводимой денежно-кредитной политики;
5. Неопределенность правовой системы и многие другие.

Многие эксперты отмечают низкий уровень диверсификации экономики, большую зависимость финансовой системы страны от цен на сырье на мировых рынках, что является значительным фактором риска для любого инвестора с позиции высокой подверженности влияния кризисных явлений.

Характеристика инвестиционного климата России как совокупности условий, влияющих на инвестиционный процесс, постоянно дается пра вительственными структурами, департаментами стратегического развития

корпораций, независимыми исследовательскими институтами. При этом заключения и выводы из нескольких источников могут быть радикально противоположными.

Международная общественная организация Transparency International в декабре 2012г. поставило Россию только на 143 место в рейтинге наименее коррумпированных стран мира. Показательно, что это худший индекс среди всех стран G20 [3].

Приведем пример положительной оценки. Согласно исследованию Doing business (DB2013), ежегодно проводимым Всемирным банком, Рос сия в 2013 г. поднялась на 8 позиций в рейтинге по инвестиционной п ривлекательности. Она занимает 112 место среди 185 стран, участвующ их в исследовании. Каждая страна оценивалась по 10 параметрам, и во т какие показатели продемонстрировала Россия:

– по степени простоты регистрации бизнеса Россия занимает 101 место в мире;

– по простоте регистрации прав собственности - 46 место;

– по уровню кредитования - 104 место;

– по уровню защиты инвесторов - 117 место;

– по уровню налогообложения -64 место;

– по легкости ведения международной торговли - 160 место;

– по простоте ликвидации предприятий -53 место;

– по простоте получения разрешений на строительст во - 178 место,

– по степени простоты подключения к системе элек троснабжения - 184 место.

Что касается проводимой денежно-кредитной политики, то, несмотря на все усилия Банка России по переходу к режиму таргетирования инфляции, с 2012г. инфляция продолжает расти. В первом полугодии 2013г. инфляция в среднем составляла 7,1 % в годовом выражении, что намного выше целевого значения, установленного Банком России (5–6 % в годовом выражении в 2013г.). Кроме того, отпугивает инвесторов достаточно высокая ставка рефинансирования в России — 8,25 %, которая фактически характеризует доступность кредитов для экономики страны [2].

Все это в совокупности значительно влияет на инвестиционную привлекательность государства и тормозит возможный экономический рост в России.

На протяжении трех лет наблюдается положительные тенденции роста прямых иностранных инвестиций, которые связаны с многочисленными реформами по улучшению инвестиционного климата, что в результате позволило в рейтинге Всемирного Банка «по Ведению бизнеса в 2013г».

подняться выше на 8 строчек. В рейтинге Россия занимает 112 место из 185 стран мира. Учитывая специфику нашей экономики, нельзя забывать и про внешние факторы, которые напрямую влияют на приток инвестиций.

Поэтому нужна инвестиционная политика, направленная на стимулирование вложений в сферу новых технологий, которая может поднять страну на более высокий уровень и снизить жесткую зависимость от мировых цен на сырье. Существующие источники финансирования для осуществления инвестиционных программ в настоящее время это товарные кредиты поставщиков и собственные средства из амортизационных отчислений. Данные источники инвестиций ограничены из-за недостатка денежных средств. [3].

Несмотря на определенные улучшения в инвестиционной сфере России, а именно улучшение условий ведения бизнеса, увеличения доли прямых инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций, инвестиционный климат остается неблагоприятным.

Усовершенствование законодательства будет способствовать улучш ению инвестиционного климата в России. Кроме того, одним из сдержи вающих приток инвестиций факторов, является неблагоприятный инвест иционный имидж отечественных компаний, который формирует СМИ. О днако следует отметить, что негативные обстоятельства (макроэкономиче ские, коррупционные, политические) носят краткосрочный или среднеср очный характер. В связи с этим можно ожидать, что в перспективе тре х-
пяти инвестиционный климат в России несколько улучшится, при услов ии проведения реформ, и его оценки будут более однородными.

Использованные источники:

1. Дроздова В.В. Инвестиционный климат в российской Федерации: проблемы инвестиционной привлекательности национальной экономики // Финансы и кредит. - 2012. - № 2. - С. 28- 31.
2. Основные тенденции развития инвестиционных процессов в экономике России / С.В.Шманев, д.э.н., профессор, Н.В.Лисичкина/ Транспортное дело России. - 2008.
3. www.rbc. ru

Чеховская И. А., к.э.н.
доцент
Янин А. А.
студент 4го курса
Волгоградский государственный технический университет
Россия, г. Волгоград

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ ЛИЗИНГА

Аннотация

В статье дается комплексное представление об особенностях и основных тенденциях развивающейся формы коммерческой деятельности - лизинга, который широко распространен во всем мире. В России эта сфера услуг только начинает развиваться, имеет хорошие перспективы. В работе определены основные направления роста лизингового рынка и сформулированы барьеры, которые необходимо преодолеть.

Ключевые слова: лизинговая сделка, оперативный лизинг, аренда, вторичный рынок, риски, законодательная база, государственная поддержка.

В последние годы в России лизинг стал очень популярен. Происходит рост числа новых лизинговых компаний, увеличиваются объемы заключенных лизинговых сделок. [1] В докризисный период темпы роста лизингового сектора значительно превышали темпы роста большинства других секторов финансового рынка и во много раз опережали темпы развития российской экономики в целом.

Падение объемов рынка в 2009 г. также значительно превзошло снижение других отраслей. Объем рынка восстановился практически так же быстро, как сократился. По итогам 2011 г. показатель более чем на 1/3 превысил докризисный уровень и составил около 1,3 трлн. руб. В пересчете на USD объем рынка снижается постепенно с рекордного 2011 года. За 2013 г. объем нового бизнеса составил порядка 940 млрд. руб. (по сравнению с 965 млрд. руб. за аналогичный период предыдущего года). Доля лизинга в объеме российского ВВП и инвестициях непрерывно росла с 2003 г., в 2007 г. доля лизинга в инвестициях достигла рекордных 12,6%. Однако уже в 2008 году показатель снизился до уровня 8,2%. В “кризисном” 2009 г. зафиксирован минимальный за последние 10 лет уровень в 3,9%. В 2010 – 2011 гг. показатель восстанавливался, однако в 2012 г. снизился на 1,3 п.п. до 10,5%. В структуре ВВП в 2012 г. доля лизинга составила 2,1%.

Лизинг как финансовый механизм рынка получил большое распространение в западных странах десятилетия назад. В России лизинг по-прежнему новое экономическое явление, которое только в последние годы начало набирать популярность. Проблемы лизинга в России связаны со слабо развитым его правовым регулированием и неосведомленностью со стороны многих предпринимателей, которые воспринимают этот вид привлечения основных фондов на предприятие с недоверием. Из-за недостаточности информации клиенты просто не знают о такой услуге и

предпочитают пользоваться старым проверенным банковским кредитом.

Главной причиной поступательного развития лизинга в России являются уже не только налоговые льготы и гибкое соглашение в части сроков и размера погашения лизинговых платежей, но и спрос со стороны как крупного, так и малого и среднего бизнеса. Для крупного бизнеса лизинг будет удачным решением, в случае если собственные средства можно разместить более эффективно, чем тратить на приобретение имущества. Малый и средний бизнес по объективным причинам испытывают недостаток финансовых ресурсов, которые можно пополнить за счет лизинга, при этом проблемы с залоговым обеспечением сводятся к нулю.

Хорошие перспективы развития лизинга имеются в секторе автомобильного транспорта, как грузового и пассажирского, так и легкового. Это связано с высокой ликвидностью предмета оперативного лизинга, а также с возможностью расширения клиентской базы. Большой потенциал роста имеется в расширении сектора лизинга дорожно-строительной и специальной техники, особенно в регионах. Это связано с реконструкцией и обновлением транспортных артерий на федеральном уровне и в субъектах Федерации.

Согласно пессимистичному прогнозу «Эксперт РА» на 2015 г., сокращение лизингового рынка может составить до 20%, а новый бизнес не превысит 630 млрд руб. Итоги данного исследования (новый бизнес сократился уже на 2,5%) подтверждают высокую вероятность такого исхода событий. Стагнация продолжится и во второй половине 2015 года, в финансовом секторе в связи с принятием санкций против Российской Федерации. В настоящее время весь наш рынок капитала ориентирован на Запад. Для того чтобы переориентировать его, к примеру, на Китай нужно много времени. Во втором полугодии 2015г. возможно небольшое оживление на рынке. Данное предположение связано с возможным заключением части сделок, которые сейчас находятся в стадии ожидания. Однако затем наиболее вероятно резкое падение спроса, ввиду дальнейшего падения инвестиционной активности в экономике. Похожая ситуация была в начале года, связанная ожиданиями падения курса рубля.

Ценность лизинга для экономической системы страны состоит в том, что с его помощью можно улучшить инвестиционную привлекательность — как отдельных отраслей, так и страны в целом; активизировать инновационную деятельность предприятий в сфере оказываемых услуг или выпускаемой продукции – обновленные производственные средства будут производить более качественную и конкурентоспособную продукцию; сформировать эффективный и честный механизм инвестиционной политики. Все это может значительно улучшить экономическое положение страны и снизить влияние кризисных явлений, поскольку инвестиции являются основным фактором стимулирования производства.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 26.01.1996 No14-ФЗ (ред. от

30.01.2014) —Часть 2/[Электронный ресурс].—Режим доступа:URL: http://base.consultant.ru
2.Рейтинговое агентство «Эксперт РА»/[Электронный ресурс].—Режим доступа: URL: http://raexpert.ru/(дата обращения: 28.01.2014).
3.Федеральный закон от 29.10.1998 No164-ФЗ (ред. от 28.06.2013) «О финансовой аренде (лизинге)»/[Электронный ресурс]. —Режим доступа: URL: http://base.consultant.ru
4.Третьяков, В.С. Развитие рынка оперативного лизинга в России /[Электронный ресурс].—Режим доступа: chrome extension://oemmndcbldboiebfnladdacbdfmadadm/http://7universum.com/pdf/economy/3(4)/Tretyakov.pd
5.Обзор рынка лизинга/[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://marketing.rbc.ru/reviews/leasing2014/chapter_3_2.shtml

Чжоу В.
магистрант
ФГБОУ ВПО МПГУ

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА

Происходящие в мировой экономике процессы глобализации являются очередным этапом в развитии человечества. Связанные с этим процессы интернационализации бизнеса относятся к созданию и развитию интегрированной системы отношений, выходящих за пределы национальных границ. Интернационализация бизнеса в современных условиях выражается в более совершенных коммуникациях и перевозках, сделавших физические расстояния менее значимыми. Благодаря этому предприятия могут работать на едином, охватывающем весь мир рынке. Одновременно происходит сокращение торговых барьеров между странами, рост международной торговли и конкуренции.

Глобализация экономики приводит к постепенному преобразованию всего мирового рынка в единое экономическое пространство со свободным перемещением товаров, услуг, капитала, ресурсов, информации. Важную роль в этом процессе играют международные компании, сталкивающиеся в современных условиях с жесткой и все возрастающей конкуренцией на международных товарных рынках.[25]

В этих условиях необходим поиск и использование эффективных инструментов обеспечения и повышения конкурентоспособности международных компаний. Одним из таких эффективных инструментов является маркетинговое управление .[26]

В экономической литературе можно встретить множество

[25] 2.Воронина Т.В. Международная экономическая интеграция: теория, тенденции развития в мире и на Евроазийском пространстве. – М.: Вузовская книга, 2013.-349 с.
[26] Булатова А. С. Мировая экономика: учебник / А. С. Булатова. — М.: Экономистъ, 2009. — 407 с.

определений международных монополий: многонациональные корпорации, интернациональные корпорации, транснациональные корпорации, глобальные компании и др.

Проведенные исследования позволяют выделить следующие критериальные признаки международной компании:

– организация бизнеса одновременно в стране базирования материнской компании и за границей;

– формирование глобальной предпринимательской стратегии, где при этом материнская компания является высшим центром принятия решений, а дочернее компания функционирует в рамках направлений, определенных материнской компании

– ориентация товарной, ценовой, коммуникационной и сбытовой политики с ориентацией на зарубежный рынок;

– контроль экономической деятельности в каждой стране присутствия;

– использование компанией трудовых, ресурсных, географических и других преимуществ стран присутствия;

– ориентация организационной структуры компании на заграничную деловую активность в различных формах: экспорт товаров, передача лицензий, франчайзинг, управление по контракту, совместное производство;

– специализация структурных подразделений и персонала в международных бизнес-процессах.

Могут быть выделены следующие виды такой формы международных компаний, как ТНК:

- этноцентрические, создающие филиалы за рубежом для обеспечения поставок сырья или обеспечения рынков сбыта, когда зарубежные рынки являются для них продолжением национального рынка;

- полицентрические, для которых внешний рынок, часто более важный сектор их деятельности по сравнению с национальным рынком;

-регионоцентрические типы,популярные в интеграционных группировках и ориентирующиеся не на рынки отдельных стран, а на целые регионы;.

- геоцентрические, характерные для тех ТНК, которые являются как бы децентрализованной федерацией региональных филиалов, в которых материнская компания рассматривает себя как одно из его структурных подразделений, а не как центр ТНК.[27]

Могут быть выделены следущие критерии ТНК :

- доля иностранных операций в доходах или продажах фирмы не менее 25%

- количество стран, где действует компания не менее двух;

- владение не менее 25% голосующих акций в трех и более странах;

- включение независимо от юридической формы и поля деятельности

[27] Гордеев В. В. Мировая экономика и проблемы глобализации: учеб. пособие / В. В. Гордеев. — М.: Высш. шк., 2010. — 407 с.

структурных подразделений в двух или более странах ;

- проведение согласованной политики и осуществление общей стратегии через единый центр управления;

- взаимосвязь отдельных структурных единиц посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна (или более) их них могут распределять ресурсы и ответственность и иметь значительное влияние на деятельность других подразделений.

Основными причинами возникновения ТНК, на наш взгляд, являются:

- интернационализация производства и капитала в мировом масштабе;

- вывоз капитала из развитых стран, что является причиной экспансии в экономику развивающихся стран;

- экономическая эффективность деятельности, обусловленная большими масштабами производства во многих отраслях, завоеванием дополнительных рынков сбыта товаров и услуг;

- снижение издержек производства за счет использования более дешевого местного сырья и привлечения более дешевой рабочей силы;

- государственная поддержка деятельности ТНК на мировой арене и обеспечение им рынков сбыта путем заключения различных международных договоров, политических, экономических и торговых союзов.

Итак, к международным компаниям относят те компании, сфера коммерческой и производственной деятельности которых распространяется на зарубежные страны: которые размещают производство, закупают сырье и иные материальные ресурсы в различных странах, реализуют продукцию на рынках разных стран и менеджмент которых включает представителей разных стран.

Оценка конкурентоспособности международной компании требует учета основных факторов конкурентоспособности ее продукции, самой компании и страны базирования. Поэтому конкурентные позиции международной компании в стратегическом плане базируются на таких основных компонентах микро- и макроуровня, как ресурсы и возможности самой компании, уровень рыночной конкуренции, состояние и тенденции развития мировой экономики.

Конкурентоспособность международной организации – это относительная характеристика, которая выражает отличия развития данной организации от конкурентов по степени удовлетворения своими товарами рыночных потребностей. [28]

Конкурентоспособность международной организации характеризует возможности и динамику ее приспособления к условиям рыночной конкуренции на международных рынках.Факторы конкурентного преимущества международной организации подразделяются на внешние, проявление которых в малой степени зависит от организации, и внутренние, определяемые руководством организации.

---

[28] Горбашко Е.А. Управление конкурентоспособностью. – М.: Юрайт, 2014.-447 с.

Для оценки конкурентоспособности международной компании может быть рекомендована методика, основанная на комплексном маркетинговом исследовании внутренней среды предприятия, предполагающая определение перечня внутренних факторов и оценку их влияния на эффективность и качество деятельности предприятия, а также определение сильных и слабых сторон в каждой из функциональных областей.

Рассмотрим основные стадии процесса принятия решений по обеспечению конкурентоспособности международной компании, представленные ниже в таблице.

Таблица. Типовой процесс принятия решений по обеспечению конкурентоспособности международной компании

Этапы	Виды работ
1	Предварительное формулирование проблемы
2	Определение целей решения и выбор критериев оптимальности
3	Выявление и установление ограничений
4	Составление списка альтернатив и их предварительный анализ с целью исключения неэффективных
5	Сбор управленческой информации и прогнозирование изменений параметров решения в будущем
6	Уточненное формулирование поставленной задачи
7	Анализ и выбор метода решения задачи и разработка алгоритма решения
8	Разработка модели решения, позволяющей оценивать эффективность каждой альтернативы
9	Выполнение решения и оценку результата

В обеспечении конкурентоспособности международной компании и в ее повышении важная роль принадлежит методам и инструментам маркетинга.

Эффективным методом повышения конкурентоспособности международной компании может быть использование адекватных маркетинговых стратегий и концепций.

Под концепцией маркетинга понимается единая система основных взглядов, идей, положений маркетинговой деятельности, увязывающая идеи, цели, стратегии, методы и инструменты как основы достижения целей организации в конкретных рыночных условиях.

В целях повышения конкурентоспособности международных компаний могут быть рекомендованы следующие маркетинговые концепции, каждая из которых ориентирует маркетинговую деятельность на определенные аспекты, зависящие от конкретных возможностей организации, состояния и тенденций изменения внешней среды: производственная (совершенствования производства);товарная (совершенствования товара); сбытовая (интенсификации коммерческих усилий по реализации товара); традиционная (целевого маркетинга); социально-этическая (социально-ответственного маркетинга); отношений (маркетинга взаимодействия).

Эффективным методом повышения конкурентоспособности

международной компании могут явиться целенаправленные маркетинговые исследования собственного потенциала компании, целевого рынка, товара, потребителей, конкурентов, товародвижения.

Реализация задачи повышения конкурентоспособности международной компании требует сбора, последующего анализа и использования разнообразной информации о целевых рынках, мотивах и моделях покупательского поведения потребителей, конкурентах, внутренней среде организации и др.

Назначением маркетингового исследования, направленного на повышение конкурентоспособности международной компании, является получение и использование маркетинговой информации для информационного обеспечения деятельности руководства и менеджмента организации всех уровней, своевременная оценка шансов и рисков хозяйственной деятельности и их минимизация, уменьшение неопределенности и повышение объективности и обоснованности принятия маркетинговых решений.

Целью маркетингового исследования является формирование информационно-аналитической базы для принятия обоснованных маркетинговых решений по эффективной адаптации возможностей организации к требованиям рынка и повышения конкурентоспособности международной компании.

В зависимости от конкретной ситуации, типа и размеров организации задачами маркетинга может являться исследование различных конкретных проблем организации, связанных с формированием товарной, ценовой, коммуникационной и распределительной политики.

Задачи маркетинговых исследований, связанные с повышением конкурентоспособности международной организации, направлены на: обоснованный выбор целевого рынка, его сегментирование и определение его характеристик; оценку и анализ конъюнктуры рынка; оценку и анализ потенциала собственной организации; оценку и анализ конкурентов; анализ покупателей, мотивов и моделей покупательского поведения; выявление и оценку хозяйственных рисков и др.

Проведенные исследования показывают, что в практике деятельности международных компаний эффективным методом, направленным на обеспечение конкурентоспособности организации является SWOT-анализ, представляющий анализ сильных и слабых сторон предприятия в конкурентной борьбе, появляющихся возможностей и угроз внешней среды. Показатели конкурентоспособности оцениваются по блокам: финансы, производство, организация и управление, маркетинг, кадровый состав, технология.

Использованные источники:

1. Булатова А. С. Мировая экономика: учебник / А. С. Булатова. — М.: Экономистъ, 2009. — 407 с.
2. Воронина Т.В. Международная экономическая интеграция: теория,

тенденции развития в мире и на Евроазийском пространстве. – М.: Вузовская книга, 2013.-349 с.
3. Гордеев В. В. Мировая экономика и проблемы глобализации: учеб. пособие / В. В. Гордеев. — М.: Высш. шк., 2010. — 407 с.
4. Горбашко Е.А. Управление конкурентоспособностью. – М.: Юрайт, 2014.-447 с.

Чижова В.С.
студент 2го курса
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

СТИПЕНДИЯ КАК МОТИВИРУЮЩИЙ ФАКТОР ДЛЯ СТУДЕНТОВ

Аннотация: В статье рассматриваются основные виды стипендий и их влияние на мотивацию учебного процесса для студентов в России и зарубежных странах.

Ключевые слова: мотивационные факторы, грант, стипендиальный фонд, стипендиат.

В современном мире существует определенная тенденция, к которой стремятся многие люди. Эта тенденция заключается в том, чтобы стать успешным, престижным, богатым. Каждый в меру своих возможностей идет к достижению поставленной цели, чтобы занять свое место на той или иной ступени успешной самореализации.

Высшее образование стало основой продвижения по карьерной лестнице. Люди хотят иметь не одно, а сразу несколько высших образований, чтобы достичь желаемого результата. За последние годы конкурс в ВУЗы заметно возрос. Некоторые молодые люди просто получают высшее образование, многие участвуют в общественной жизни университета, другие упорно занимаются наукой. Однако существует категория студентов, которые относятся к учебе в университете как к должному и не извлекают из этого нужных навыков и умений. Зачастую такие студенты учатся неудовлетворительно, пренебрегают посещаемостью занятий и мечтают о скорейшем получении диплома.

Отсюда возникает вопрос - почему многие студенты обогащаются новыми знаниями на пути к успешному будущему, а остальные воспринимают учебу как тяжкий крест? Что побуждает студентов к учебе в университете? Каковы основные тенденции и виды мотивации студентов на современном этапе?

Общеизвестно, что основополагающим фактором, побуждающим человека к деятельности, является мотивация. Мотивация представляет собой процесс стимулирования кого-либо (отдельного человека или группы людей) к деятельности, направленной на достижение целей организации. Мотивация необходима для успешного и эффективного выполнения намеченных работ и достижения желаемых результатов. Развитие

положительной учебной мотивации у студентов является одним из условий благоприятного личностного развития и эффективной профессиональной подготовки. Поэтому необходимо знать, как возникают или вызываются те или иные мотивы, как и какими способами мотивы могут быть приведены в действие, как осуществляется мотивирование студентов.

Основными мотивационными факторами для студентов являются:

– стать высококвалифицированным специалистом
– получать стипендию
– успешно учиться и сдавать экзамены на «отлично»
– получить интеллектуальное удовлетворение
– выполнять педагогические требования
– продолжить обучение на последующих курсах
– достичь уважения преподавателей
– добиться одобрения родителей и окружающих
– получить диплом.

В данной статье мы остановимся на таком мотивационном факторе как стипендия. На сегодняшний день получить высшее образование – это затратный и трудный процесс, который требует немалых вложений. Чаще всего студенты уезжают в другой город, там, где перспективы развития более обширны. Приходится жить в общежитии, экономить средства, потому что студенты, учащиеся на дневных очных отделениях, не имеют возможности работать. При обучении на бюджетной основе студенты получают специальные выплаты – стипендии. Стипендия - регулярная финансовая помощь, оказываемая оплатой обучения, а иногда и выдачей ежемесячного пособия, учащимся, как правило, средних специальных и высших учебных заведений, а также аспирантам и докторантам.

Стипендии бывают нескольких видов:

- Академическая — выдаётся в течение семестра по итогам предыдущей сессии (с коэффициентами, учитывающими разность в успехах). Студентам-первокурсникам, зачисленным на бюджет, в первом семестре выдаётся всем одинаковая (например, минимальная, предусмотренная законом).
- Социальная — выдаётся нуждающимся (соответствующий список определяется законом, однако руководство вуза может его расширить) студентам, обучающимся на бюджетной основе.
- Почётная — выдаётся особо отличившимся по решению учредившего её органа (например, стипендия Учёного совета, стипендия Правительства или Президента России).
- Стипендия предприятия (компании) — выдаётся студентам, взявшим на себе обязательство по окончании вуза прийти на работу на данное предприятие (компанию).
- Единовременная материальная помощь — выдаётся по требованию студента один раз в семестр. [1]

Самой распространенной стипендией является государственная академическая стипендия, которая выплачивается исключительно студентам государственных образовательных учреждений. Рассчитывать на нее могут студенты начального, среднего профессионального образования и высших учебных заведений. Размеры данной стипендии каждое учебное учреждение устанавливает самостоятельно, но на основании нормативов, которые были утверждены Правительством РФ, органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления.

Социальная стипендия говорит сама за себя, предоставляя денежные средства студентам, нуждающимся в материальной поддержке. Рассчитывать на социальную стипендию могут следующие категории студентов: инвалиды и ветераны боевых действий; дети, оставшиеся без попечения родителей и дети-сироты; инвалиды 1 и 2 групп; лица, пострадавшие в результате аварии на Чернобыльской АЭС.

Государственная стипендия для аспирантов и докторантов предусматривает материальную поддержку ординаторам, аспирантам и ассистентам-стажерам. У данной стипендии есть своя уникальная особенность, которая заключается в установлении ее размеров. Так, размер стипендии определяется на основании мнений совета обучающихся и профсоюзной организации, если таковая имеется. Однако размер стипендии не должен выходить за рамки имеющегося в наличии стипендиального фонда, а так же быть меньше нормативов, установленных Правительством РФ, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления.

Особый статус имеют правительственные и президентские стипендии, выдаваемые за заслуги в какой-либо деятельности. Получить стипендию Президента РФ могут не только студенты и аспиранты, но и граждане, достигшие высоких результатов на своем профессиональном поприще, к примеру, люди рабочих профессий. Как правило, размер таких стипендий намного выше государственных стипендий и оказывает ощутимую материальную поддержку. [3]

Именные стипендии схожи с президентскими в части их предоставления гражданам, которые не являются студентами образовательных учреждений. Размеры и условия предоставления таких стипендий устанавливаются как органами государственной власти, так и юридическими лицами.

В зарубежных странах также существуют различные системы получения грантов и стипендий. В каждой стране есть свои особенности предоставления стипендий и грантов. Рассмотрим возможность получения таковых на примере Великобритании, Канады и США.

Финансовая поддержка студентов в Великобритании. Стипендии и гранты в стране выдают государственные, частные организации. Финансовая поддержка зависит от уровня образования, области специализации, типа учебного заведения, выбранного студентом. Университетские

стипендии предусмотрены для обучающихся по программам бакалавриата. Для получения таковых основным требованием является отличная успеваемость. Собственные стипендиальные программы есть во многих университетах, включая Кембридж, Оксфорд. Большинство учебных заведений предлагают финансовую поддержку участникам постбакалаврских программ.

Магистры могут рассчитывать в Великобритании на достаточно крупные стипендии и гранты. Самой популярной стипендиальной программой является Chevening Scholarship Programme (правительственная). Ежегодно на конкурсной основе стипендии присуждаются Британским Советом лучшим магистрам ведущих вузов страны. Размер финансовой поддержки позволяет обычно покрыть расходы на оплату обучения, проживания в течение года.

Стипендии и гранты в США. Современный иностранный студент может получить образование в США за достаточно скромную сумму. В стране предусмотрена возможность сокращения расходов на обучение в колледжах и университетах за счет стипендий, грантов. Финансовая поддержка студентов имеет в Америке различные формы.

Академические стипендии выдаются при высокой успеваемости и личных достижениях. Такая поддержка предусмотрена в университетах Алабамы, штата Мэн, ряде других. Академическая стипендия покрывает расходы на обучение частично или полностью. Получить ее могут студенты, имеющие минимум 71 балл по TOEFL, высокий средний балл в аттестате, сдавшие SAT.

Творческие стипендии выдаются учащимся, отличившимся в области искусства. В ряде вузов США предусмотрена финансовая поддержка музыкантов (инструменталистов, вокалистов). Для получения стипендии приемной комиссии вуза необходимо предоставить видеозапись с 3 произведениями, исполненными кандидатом. Также можно пройти прослушивание. Художественные стипендии предусмотрены для студентов – графиков, живописцев, скульпторов и других. Размер финансовой поддержки может покрывать до 50% расходов на обучение в университете или колледже. Для получения стипендии понадобится фото работ кандидата, представление в приемную комиссию имеющихся грамот, дипломов, сертификатов об участии в мероприятиях, выставках и т.п.

Спортивная стипендия выдается студентам, достигшим определенных результатов в приоритетном для них виде спорта. Достижения подтверждаются документально (сертификатами, удостоверениями с указанным спортивным разрядом и т.п.). Творческая, спортивная стипендия не обязывают студента поступать на соответствующие специальности в колледж или вуз. Общие требования для получения финансовой помощи отличаются от таковых для академической стипендии. В частности, достаточно показателя по TOEFL – 61.

Канадские стипендиальные программы. Стипендии, получаемые

студентами в Канаде, могут частично, полностью покрывать расходы на обучение. В стране работают государственные, университетские, благотворительные стипендиальные программы. Рассчитаны они в первую очередь на канадцев. Иностранным студентам непросто будет выстоять в конкурентной борьбе за право стать стипендиатом. При этом с получением финансовой помощи следует быть осторожным. Многие программы накладывают на стипендиатов-иностранцев определенные обязательства. В частности, они могут ограничивать срок пребывания в стране или возможности трудоустройства.

Правительственные (государственные) гранты, стипендии предусмотрены для иностранных студентов магистратуры и аспирантуры. Присуждением их занимается МИД Канады. Учащимся бакалавриата правительственные стипендии не предоставляются. Также не предусмотрен данный вид финансовой помощи для студентов медицинских, стоматологических факультетов, обучающихся по программам MBA (деловое администрирование). Программа работает в следующих сферах: культура; искусство; естественные науки; гуманитарные, общественные дисциплины; инженерия; коммерция.

Специальность претендента на стипендию должна быть связана со страной, в которой он учится. То есть финансово поддерживается государством углубленное изучение истории, культуры, литературы, социологии, географии Канады. Особенностью государственной канадской стипендии является то, что она покрывает регистрационные расходы, расходы на обучение и даже личные нужды студента (до 1200 долл./мес.).

Также учащимся в Канаде предлагаются провинциальные стипендии. Программы работают в Онтарио и Квебеке. Они ориентированы на иностранных студентов магистратуры, аспирантуры. Для учащихся младших курсов специальные провинциальные гранты не предусмотрены.

Университетскую стипендию может получить как первокурсник, так и аспирант. Требования к кандидатам свои у каждого учебного заведения. Чаще всего оценивается средний балл аттестата (диплома), уровень владения английским (французским). Также в расчет берутся личные достижения будущего стипендиата. Играет роль также его мотивация. Что касается сумм университетских стипендий, они могут быть разными. Размер финансовой помощи для иностранных студентов утверждается стипендиальной комиссией учебного заведения Канады. Выдается большинство стипендий/грантов на срок 6 – 12 месяцев. Если стипендиат проявляет себя с лучшей стороны, поддержка может быть продлена на аналогичный срок.

В других странах мира также предусмотрены различные стипендиальные программы для иностранцев. Они позволяют студентам существенно экономить средства при получении образования в рамках мировых стандартов. [2]

Использованные источники:

1. Федеральный закон РФ "Об образовании" (273-ФЗ) от 29.12.2012, гл.3, ст.

36
2. http://www.studyabroad.ru/guide/grants/
3.http://kubsau.ru/upload/iblock/91d/91ddcb8225e6e2d13eae702281169ff7.pdf

Чирибушкина И.А.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»
Россия, г. Орел

ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ И АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРИМЕРЕ СПК «СЕНЬКОВО»

Аннотация: В данной статье рассмотрена систематизация теоретических и практических знаний в области организации контроля затрат, овладение методикой исследования и анализа деятельности организации.

Любое предприятие стремится минимизировать затраты, а достичь этого можно лишь хорошо спланированным, систематизированным бухгалтерским учетом и принятием своевременных решений по распределению ресурсов. Правильно организованный учет затрат имеет первостепенное значение. Величина основных видов ресурсов, расходуемых на производство продукции, в значительной степени влияет на эффективность производства, величину прибыли и уровень рентабельности. Поэтому предприятию, использующему многообразные виды ресурсов: материальные, трудовые, технические и др., необходимо эффективно ими управлять, чтобы знать, как они связаны друг с другом, какие принимать решения для повышения отдачи от применяемых ресурсов, так как уровень их использования непосредственно влияет на величину расхода.

Сельскохозяйственный производственный кооператив занимается выращиванием и переработкой зерна, так же работает в отрасли животноводства. Одним из наиболее важных факторов повышения урожайности сельскохозяйственных культур является применение органических и минеральных удобрений.

Для того, чтобы иметь реальное представление о деятельности организации обратимся к его экономическим показателям. Рассмотрим размер компании в таблице 1.

Таблица 1 - Показатели размера СПК «Сеньково»

Показатели	Годы			Темп роста, %
	2012	2013	2014	
1	2	3	4	5
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	69439	89069	108423	156,1
Валовой доход, тыс. руб.	49827	66400	75490	151,5
Чистый доход, тыс. руб.	27346	40687	44756	163,7

Стоимость имущества предприятия, тыс. руб.	133527,5	157783,5	189716,5	142,1
в том числе: собственный капитал, тыс. руб.	113899,5	147380	180359,5	158,3
Среднегодовая численность работников, чел	104	106	98	94,2
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	84475,5	106494	130499,5	154,5
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	4091	5851	5851	143,0
в том числе: пашни, га	3728	5488	5488	147,2
Среднегодовое поголовье крупного рогатого скота, гол.	1087	1114	1111	102,2
в том числе: коров, гол.	501	504	511	102,0
Наличие тракторов на конец года, физ. ед.	33	34	36	109,1
Энергетические мощности, л.с.	11995	12580	12263	102,2

Данные таблицы свидетельствуют, что предприятие является средним, так как его численность за 2012, 2013, 2014 годы находилась в диапазоне от 50 до 500 человек. Выручка от реализации продукции в 2014 году по сравнению с 2012 годом увеличилась на 56,1%. Среднегодовая стоимость основных фондов в 2014 году увеличилась по сравнению с 2012 годом на 54,5%. В целом по предприятию можно сказать, что оно рентабельно и приносит прибыль.

Далее в таблице 2 рассмотрим структура затрат на продукцию за 2014 год.

Таблица 2 - Структура затрат на производство продукции

Показатели	2013 год		2014 год	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Материальные затраты	43800	41,4	46800	39,3
в том числе: семена и посадочный материал	4885	4,6	6424	5,4
минеральные удобрения	7475	7,1	9438	8
химические средства защиты растений	2203	2,1	1840	1,5
электроэнергия	2232	2,1	2110	1,8
нефтепродукты	7817	7,4	9620	8,1
запасные части, ремонтные и строительные материалы для ремонта	8223	7,8	5427	4,6
оплата услуг и работ, выполненных сторонними организациями, и прочие материальные затраты	685	0,6	967	0,8

Затраты на оплату труда	18382	17,4	20045	16,8
Отчисления на социальные нужды	4099	3,9	5668	4,8
Амортизация	4317	4,1	8885	7,5
Прочие затраты	2117	2	1800	1,5
Итого затрат	105925	100,00	119024	100,00

Итак, в целом, величина затрат за анализируемый период увеличилась на 13099 тыс. руб. Касаясь отдельных категорий затрат, видно, что материальные затраты в 2014 г. по сравнению с 2013 годом увеличились на 3000 тыс. руб.

Анализируя данные таблицы, можно сделать выводы о том, что среди материальных затрат можно выделить наиболее и наименее затратные группы. Таким образом, наибольшее количество денег было потрачено на минеральные удобрения и нефтепродукты.

Таким образом, любое предприятия или организация стремится достичь экономического эффекта от деятельности. Экономический эффект может быть выражен в зависимости от целей создания и деятельности предприятия как через прибыль, так и через достижение каких-либо социальных, экологических и других улучшений. Большинство предприятий стремятся максимизировать прибыль, а это невозможно без анализа себестоимости продукции, отдельных затрат на производство и реализацию продукции, выявления резервов снижения себестоимости и внедрения рекомендаций по снижению затрат на предприятии. Только комплексно анализируя затраты на производство, правильно определяя резервы их снижения, предприятие сможет достичь своей цели и не проиграть своим конкурентам.

Использованные источники:

1. Ветрова Л.Н. Управленческий учет и анализ производственных затрат в промышленном птицеводстве (на примере птицеводческих организаций Орловской области). Диссертация на соискание ученой степени экономических наук/ Орел,2001

2. Проняева Л.И., Ветрова Л.Н. Использование универсальной модели бюджетирования с сельскохозяйственных организациях. Экономический анализ: теория и практика. 2010. №16.С.58-64

3. Ветрова Л.Н.Учет затрат на производство и исчисление себестоимости овощей закрытого грунта. Бухучет в сельском хозяйстве.2009.№4.С.21-28

Чистенина А.А.
студент 4 курса
Алексеева А.В., к.э.н.
доцент
ФФГБОУ ВПО НИУ
«МЭИ»
Россия, г. Смоленск

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА

Аннотация: эта статья посвящена особенностям внедрения системы менеджмента качества на основе процессного подхода в деятельность организации

Ключевые слова: качество, система менеджмента качества, сертификация, процесс, процессный подход, идентификация процесса, уровень зрелости процесса

В настоящее время наблюдается рост числа российских организаций, осуществляющих внедрение сисетем менеджмента качества (СМК) с последующей сертификацией на предмет соответствия требованиям стаддартов ISO 9001.

Как известно, под системой менеджмента качества (СМК) принято понимать совокупность организационной структуры, используемых ресурсов, методик и процессов, направленную на осуществление управления качеством и являющуюся частью системы менеджмента организации. СМК предназначена для непрерывного улучшения деятельности организации, определения и повышения ее конкурентоспособности на мировых и отечественных рынках.

Внедрение в организации СМК способствует повышению качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции. На сегодняшний день в России сертифицировано по ISO 9001 более 70 тысяч организаций различных отраслей промышленности и бизнеса. Значение стандартизации заключается в том, что она дает возможность внедрить в менеджмент организации процессный подход, переориентировать менеджмент на учет требований потребителей и всех сторон, заинтересованных в деятельности организации.

Одной из важнейших отраслей пищевой промышленности, играющей ключевую роль в развитии экономики нашей страны является производство хлеба и хлебобулочных изделий. По данным статистики, производство хлеба как в целом по России, так и по Смоленской области за последнии десять лет значительно сократилось.

Динамика производства хлеба и хлебобулочных изделий в России с 2004 г. представлена на рисунке 1, по Смоленской области – на рисунке 2 [1]. Можно заметить значительное сокращение объемов производства в обоих случаях. На основании проведенных исследований, были выявлены следующие основные причины сокращения объемов производства:

- изменения в структуре потребления (рост доходов населения дает возможность существенно разнообразить продуктовый ряд);

- снижение качества производимых изделий (федеральные и региональные власти стараются сдерживать рост цен на хлеб, вследствие чего производители хлеба и хлебобулочных изделий вынуждены использовать муку более низкого качества);

- низкая загрузка мощностей и изношенность оборудования.

Такие неблагоприятные тенденции характерны и для деятельности ООО «Русский хлеб» г. Сычевка Смоленской области. Если еще 10 лет назад организация производила более 1 т хлеба и хлебобулочных изделий в сутки, то на сегодняшний день этот показатель едва превышает 600 кг.

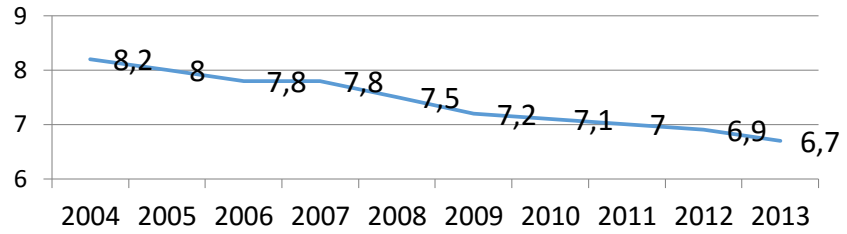


Рисунок 1 - Динамика производства хлеба и хлебобулочных изделий в России (млн. т)

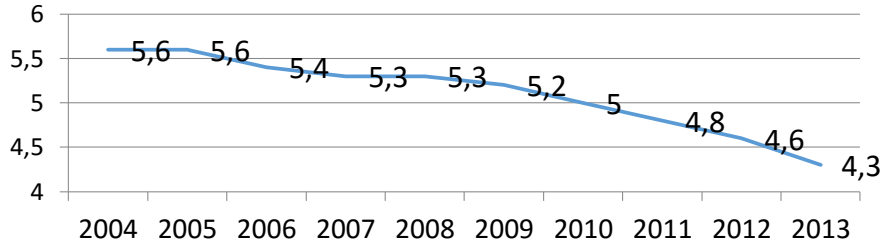


Рисунок 2 - Динамика производства хлеба и хлебобулочных изделий в Смоленской области (тыс. т)

Опрос потребителей и анализ процесса производственного процесса в ООО «Русский хлеб» позволяет дать ответ на вопрос, почему спрос на хлеб и хлебобулочные изделия непрерывно сокращается. Основной причиной является снижение уровня качества производимого хлеба и хлебобулочных изделий.

В результате исследования, проведенного в организации ООО «Русский хлеб», были выявлены следующие проблемы, влияющие на качество и производительность труда и свидетельствующие о необходимости внедрения системы менеджмента качества:

- изношенность оборудования;

- использование сырья невысокого качества;

- неэффективная организация производственного и управленческого процессов;

- наличие конкурентной среды, обусловленной наличием большого числа малых организаций и хлебопекарен;

- рост масштабов производства и потребления товаров – заменителей;

- рост требований потребителей к качеству хлеба и хлебобулочных изделий;

- ужесточение требований со стороны контролирующих органов.

Для изменения текущей ситуации необходимо произвести некоторые изменения.

Внедрение СМК – сложный для любой организации проект, для реализации которого необходимо точно знать и соблюдать все закономерности и требования.

В соответствии с принципами СМК ее внедрение и разработку следует осуществлять на основе процессного подхода. Достижение желаемого результата возможно более эффективно, в том случае, когда ресурсами и видами деятельности управляют как процессами.

Внедрение процессного подхода в деятельность ООО «Русский хлеб» по планированию позволит:

- осуществить оптимизацию системы управления на основе ее большей прозрачности для руководства и способности быстро адаптироваться к непрерывным изменениям внешней среды;

- получить и использовать систему показателей и критериев оценки результативности и эффективности управления;

- осуществлять планирование и обеспечивать непрерывное улучшение результатов деятельности организации, ориентированных на постоянное повышение эффективности и результативности производства и учет интересов потребителей;

- четко определить порядок и ответственность за разработку, согласование, утверждение и ведение документации;

- получать объективную информацию, необходимую ответственным за реализацию процессов для принятия управленческих решений и осуществления управления на основе процессного подхода.

При внедрении СМК процессный подход обуславливает важность понимания и выполнения требований, рассмотрения процессов с точки зрения добавленной стоимости, обеспечение достижения результатов выполнения процессов и их эффективности, непрерывное совершенствование процессов.

Процессный подход рассматривает управленческую деятельность как непрерывное выполнение определенных взаимосвязанных видов деятельности и функций управления. Выполнение каждой из работ при этом также рассматривается в виде процесса, то есть совокупности непрерывно выполняемых взаимосвязанных действий, которые преобразуют входные ресурсы в конечные (выходные) результаты.

Для начала необходимо идентифицировать процессы СМК, действующие в организации. Выделение и идентификацию процессов следует начать с построения контекстной диаграммы (рисунок 3), которая декомпозируется на процессы нижних уровней (рисунок 4).

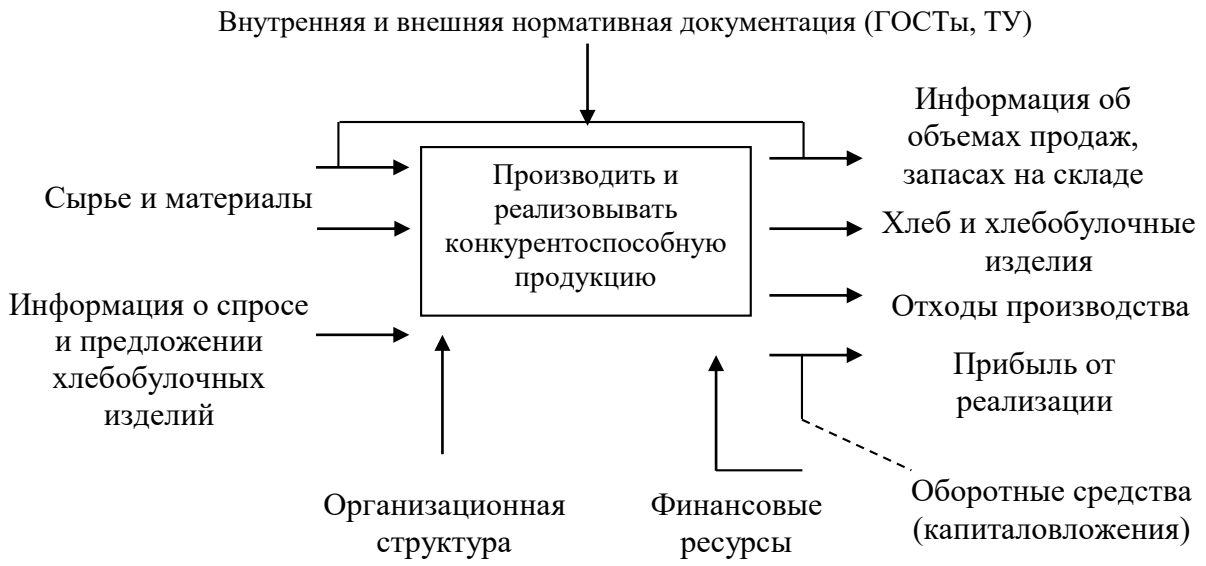


Рисунок 3 – Контекстная диаграмма организации

Как известно, зрелость процессов можно оценивать по 6-уровневой шкале: неизвестность, определенность, повторяемость, способность, эффективность, гибкость [2]. По мере продвижения процессов от уровня зрелости до уровня гибкости, они демонстрируют все более высокие уровни качества (результативности), использования ресурсов (эффективности) и гибкости. Поскольку такой подход не содержит количественных оценок, то в качестве оценок были выбраны следующие параметры:

- относительное число операций с обратной связью;
- относительное число операций, учитывающих требования потребителей;
- относительное число операций, построенных на основе регламентированных методов управления;
- время реагирования процесса на изменение параметров;
- степень удовлетворенности потребителей.

На основании проведенных исследований для каждого из выделенных процессов был определен уровень зрелости: неизвестность - Н, определенность - О, повторяемость - П, способность - С, эффективность - Э, гибкость – Г (рисунок 4).

На основе выделенных уровней зрелости была определена стратегия улучшения процессов [3]. Так, для процессов с уровнем зрелости «неизвестность» и «определенность» необходимы радикальные улучшения процессов, а для процессов жизненного цикла продукции – стратегия непрерывного улучшения.

Данные стратегии используются для решения следующих задач:

- улучшение показателей процесса;
- повышение управляемости процесса;
- увеличение гибкости процесса;
- сокращение длительности и стоимости процесса.

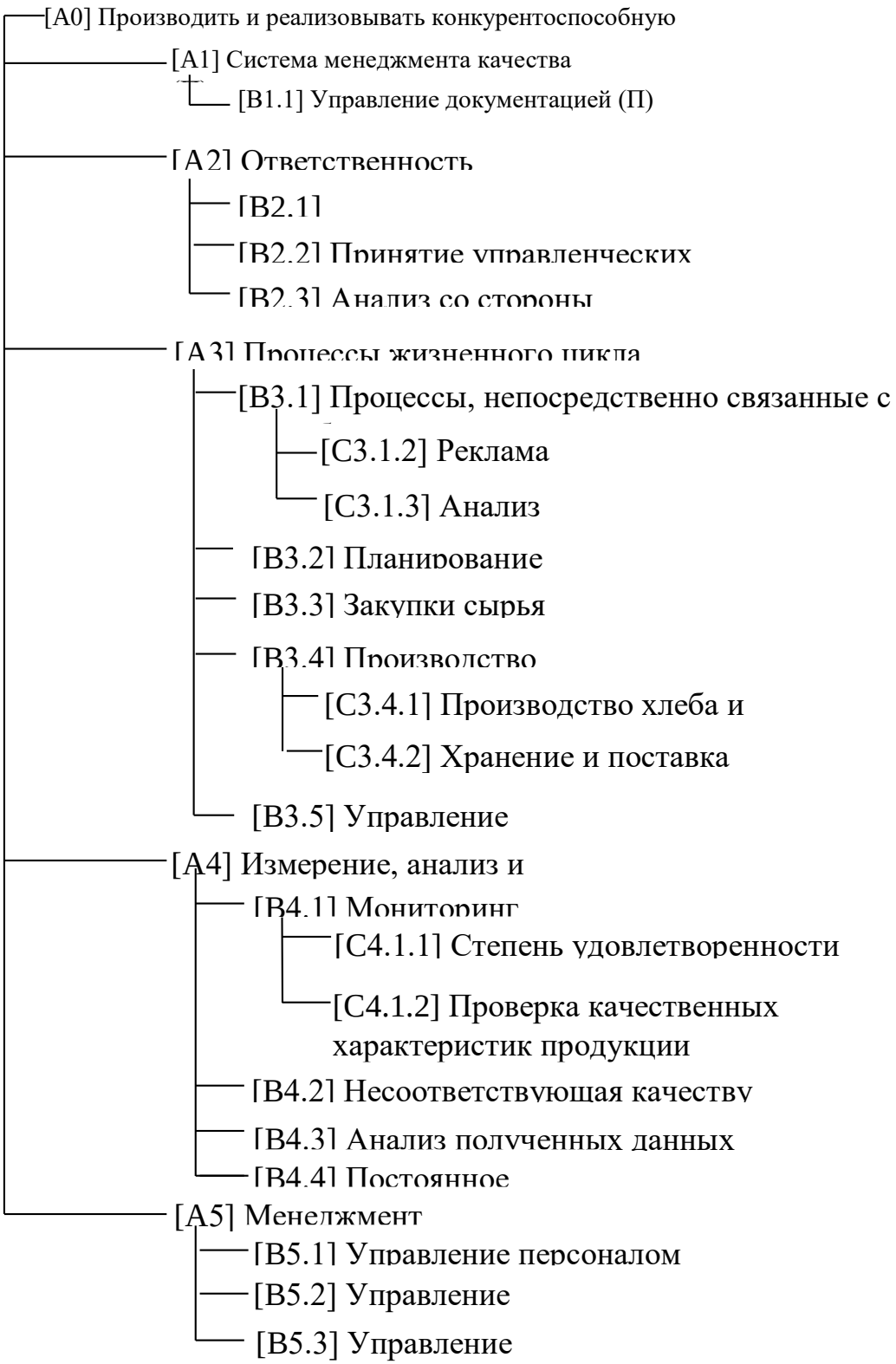


Рисунок 4 – Декомпозиция бизнес-процессов организации

При этом организация может использовать следующие направления улучшения:

- организация обучения персонала, улучшение мотивации и условий труда;
- совершенствование процессов контроля изготовления, хранения и реализации хлеба и хлебобулочных изделий;

- использование более совершенного производственного оборудования, методов его обслуживания;

- ориентация на потребителей, организация взаимовыгодных отношений с поставщиками.

Реализация данных мероприятий позволит усовершенствовать производственный и управленческий процессы, увеличить производительность и качество производимых изделий, поднять производственную дисциплину. Внедрение системы менеджмента качества на основе процессного подхода позволит увеличить объемы продаж и выйти на новые товарные рынки.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс] http://www.gks.ru/
2. Гарднер Р. Преодоление парадоксов процессов // Стандарты и качество.2012. №1. С. 34-41
3. Кане М. М., Иванов Б. В. Системы, методы и инструменты менеджмента качества. СПб.: Питер, 2010. 560 с.

Чистенина А.А.
студент 4 курса
Алексеева А.В., к.э.н.
доцент
ФФГБОУ ВПО НИУ «МЭИ»
Россия, г. Смоленск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ООО «РУССКИЙ ХЛЕБ»

Аннотация: эта статья посвящена рассмотрению особенностей совершенствования управления качеством в ООО «Русский хлеб»

Ключевые слова: качество, управление, система менеджмента качества, непрерывное совершенствование, цикл PDCA, уровень зрелости процессов

Отрасли пищевой промышленности играют важнейшую роль в развитии экономики нашей страны. Хлеб и хлебобулочные изделия являются продуктами повседневного спроса, поэтому их производство имеет первостепенное значение для экономики страны.

Но за последнее десятилетие производство хлеба и хлебобулочных изделий в России значительно сократилось, то же можно сказать и о производстве в Смоленской области. Наглядно эта тенденция представлена на рисунках 1 и 2 [1]. В обоих случаях заметно значительное сокращение объемов производимой продукции.

Среди основных причин спада производства необходимо отметить следующие:

- изменятся структура потребления (увеличение реальных доходов

дает возможность потребителям разнообразить продуктовый ряд);

- рост благосостояния населения (с увеличением реальных доходов потребители предпочитают более дорогие продукты);

- снижение качества традиционных хлебобулочных изделий;

- низкая загрузка производственных мощностей и изношенность оборудования (по данным статистики, износ основных фондов в данной отрасли составляет 69%).

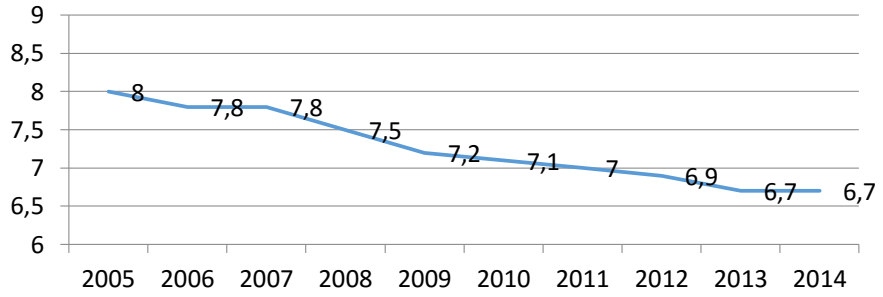


Рисунок 1 - Динамика производства хлеба и хлебобулочных изделий в России (млн. т)

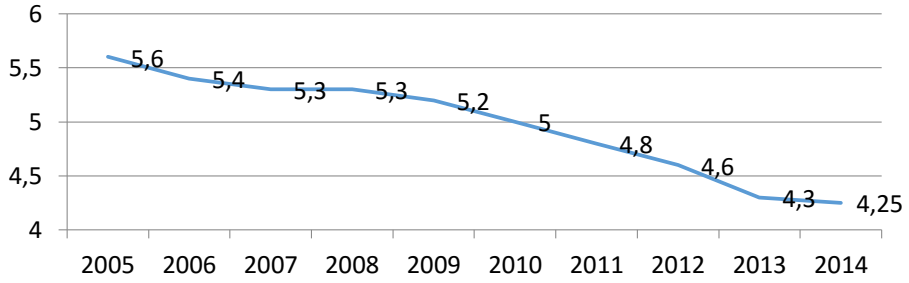


Рисунок 2 - Динамика производства хлеба и хлебобулочных изделий в Смоленской области (тыс. т)

Тенденция снижения объемов производства характерна и для деятельности ООО «Русский хлеб». За последнее десятилетие объемы его производства сократились почти вдвое. Если 10 лет назад ежедневный объем выпуска превышал 1 т. хлеба и хлебобулочных изделий в сутки, то сейчас организация едва способна произвести более 600 кг.

На основании данных опроса потребителей и анализа производственных и управленческих процессов в организации, было выявлено, что главной причиной сокращения объемов потребления является снижение качества производимой продукции. Среди главных причин, влияющих на качество изделий в данной организации, можно назвать:

- износ основного производственного и дополнительного оборудования;

- использование сырья невысокого качества;

- недостаточная квалификация производственного и управляющего персонала;

- неэффективная организация производства.

В результате исследования было выявлено что:

- процессы организации не связаны с ее целями;

- требования потребителей продукции мало изучены;
- осуществляется только выходной контроль готовой продукции;
- мероприятий по устранению производственных дефектов не предпринимается;
- у персонала организации недостаточно знаний о процессах, протекающих в организации.

Данные проблемы свидетельствуют о необходимости реформирования и улучшения показателей деятельности организации.

Повышение качества продукции, выпуск новых видов товаров, совершенствование качества обслуживания являются непрерывными процессами в деятельности организации.

Обеспечение непрерывного процесса улучшения функционирования организации возможно на основе использования цикла PDCA [2].

1) Планируй. В рамках этого этапа организации необходимо выявлять требования потребителей к производимой продукции, учитывать их жалобы и пожелания в отношении выпускаемых изделий, оценивать качественные характеристики товаров конкурентов, с целью улучшения качества производимых изделий. Особое внимание следует обращать на органолептические показатели, связанные с внешним видом товара: поверхность, пропеченность, цвет, вкус.

Уже на этом этапе возникает проблема нехватки квалифицированных сотрудников, поэтому также важно внедрять программы по обучению и профессиональной подготовке и переподготовке кадров.

Функции планирования качества продукции и ее совершенствования в организации может выполнять отдел по контролю качества.

2) Выполняй. Производство хлеба и хлебобулочных изделий осуществляется на основе ГОСТов, стандартов и ТУ, знание и точное соблюдение которых дает возможность производить качественную продукцию.

3) Проверяй. Необходимо осуществлять постоянный мониторинг процессов, действующих в организации, с целью выявления несоответствий принятым нормам и стандартам.

4) Действуй. Предусматривает корректировку выявленных на предыдущем этапе несоответствий.

Рисунок 3 - Использования цикла PDCA в процессе «Производство» хлеба и хлебобулочных изделий

Такой подход позволяет организации непрерывно совершенствовать качество продукции и управления, более эффективно использовать имеющиеся ресурсы и оборудование, повысить производительность.

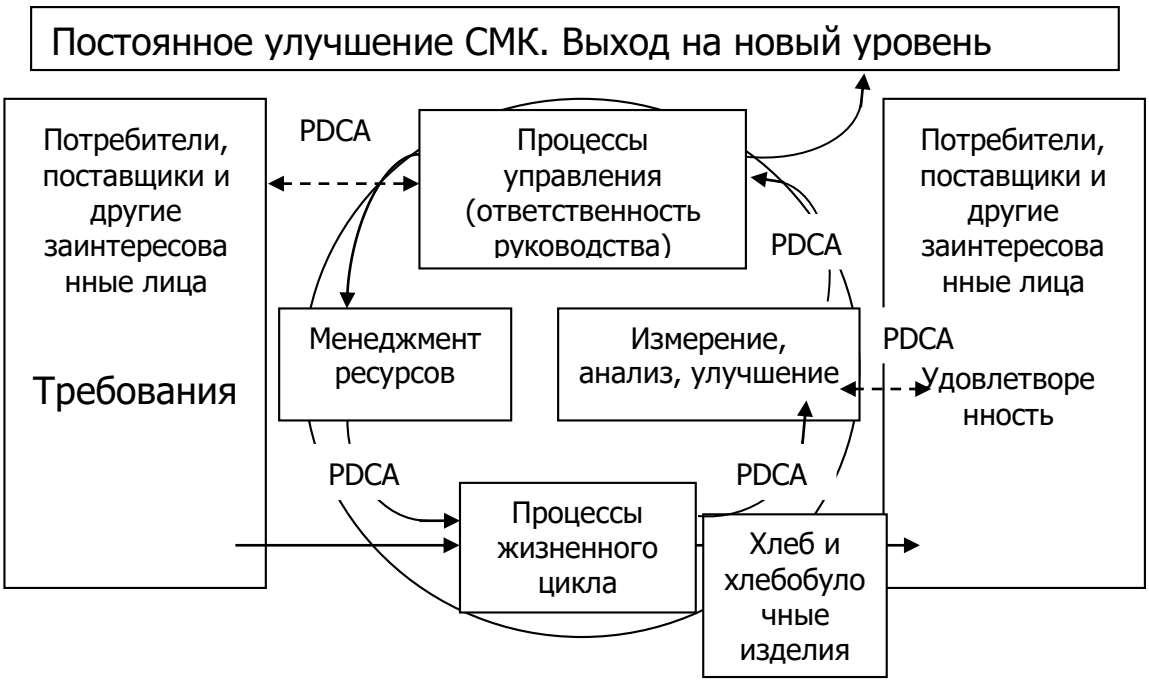


Рисунок 4 – Система управления качеством на основе цикла PDCA

Для улучшения качества цикл PDCA следует применять к любому процессу, функционирующему в организации. На рисунке 3 представлен пример использования цикла PDCA в процессе «Производство» хлеба и хлебобулочных изделий.

Целью использования цикла PDCA в организации должно быть улучшение процессов и их вывод на более высокий уровень зрелости.

Анализ процессов ООО «Русский хлеб» показал, что они находятся на уровнях «неизвестности» и «определенности» и требуют улучшений, которые можно реализовать на основе рассмотренного цикла.

На рисунке 4 представлена схема процессов управления качеством. Цикл PDCA следует применять к каждому процессу, функционирующему в составе СМК [2].

Необходимо отметить, что каждый уровень зрелости процессов имеет свои условия функционирования, которые должны быть реализованы на основе использования цикла PDCA (таблица 1).

Таблица 1 – Условия функционирования процессов

Уровень	Основное условие функционирования
Повторяемость	Наличие зависимости между системой обратной связи и системой корректирующих воздействий Стандартизация на основе подробных процедур Повторяемость итоговой и внутренней результативности
Способность	Непрерывный рост удовлетворенности потребителей процессов Использование методов внутренних аудитов Воспроизводимость итоговой и внутренней результативности
Эффективность	Минимизация деятельности, не добавляющей ценности, тонкие места процессов определены Наличие контрольных действий
Гибкость	Быстрое распространение информации об изменениях требований Наличие альтернативных путей развития процессов Время цикла процессов минимально Функционирование циклов обучения новому

Использование цикла PDCA для постепенного перехода с уровней «неизвестности» и «определенности» к уровню «гибкости» дает возможность проведения работы по непрерывному улучшению процессов, поскольку формирует основу для сравнения процессов, дает возможность выявить характеристики, являющиеся условием функционирования процессов на том или ином уровне, и позволяет правильно сформулировать стратегию по улучшению.

Таким образом, использование цикла PDCA даст возможность организации выйти на новые уровни зрелости процессов, повысить эффективность управления и оптимизировать систему управления имеющимися ресурсами. Использования цикла PDCA позволяет ускорить интеграцию с системой менеджмента в организации, облегчив тем самым процесс управления процессами организации.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики по Смоленской области. Электронный ресурс]. URL: http://sml.gks.ru/ (дата обращения 16.05.2015).
2. Кане М.М., Иванов Б.В., Корешков В.Н., Схиртладзе А.Г. Системы, методы и инструменты менеджмента качества. СПб.: Питер, 2010. 560 с.

Чичканева Е.С.
студент
экономический факультет
Фалина Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и ВЭД
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПРОБЛЕМЫ В МИРЕ

Термин экология произошел от греческих слов «oikos» - дом, жилище и «logos» - учение, т.е. изучение внешнего дома человека. Среди других «нематериальных домов», в которых проживает человек, экология имеет дело с важнейшей из них - биосферой. Экология имеет общий корень «эко» со словом экономика, которое буквально означает «искусство ведения домашнего хозяйства». И если рассмотреть по раздельности каждое из этих значений, то можно увидеть схожие черты. Так, в данной статье рассмотрим проблемы экологии, которые наиболее тяжело затронули не только экономики всех стран, но и так же направления решения экологических проблем в современном мире.

На сегодняшний день существует много экологических проблем, начиная от исчезновения некоторых видов растений и животных, заканчивая угрозой вырождения человеческой расы. На данный момент в мире существует много теорий, в которых большое внимание уделяется нахождению наиболее рациональных и поиск путей их решения. Но к сожалению, на бумаге все оказывается значительно проще, чем в жизни.

Также во многих странах экологическая безопасность стоит на первом месте, и сейчас все больше начинают уделять внимание этому вопросу. Принимаются новые экстренные меры решения, например, такие как: важны

– усиление внимания к вопросам охраны природы и обеспечения рационального использования природных ресурсов;

– установление систематического контроля за использованием предприятиями и организациями земель, вод, лесов, недр и других природных богатств;

– усиление внимания вопросам по и засоления почв, поверхностных и подземных вод;

– обращения большого внимания сохранению водоохранных и защитных функций лесов, сохранению и воспроизводству растительного и животного мира, предотвращению загрязнения атмосферного воздуха;

– усиление борьбы с производственным и бытовым шумом, [1].

Главные экологические проблемы современности, среди которых изменение климата, истощение озонового слоя, опустынивание, снижение

биологического разнообразия, загрязнение вод Мирового океана не имеют государственных границ и должны решаться всем мировым сообществом. Для борьбы со сложившейся экологической ситуацией созданы и эффективно функционируют так называемые «зеленые» организации, наиболее известными среди которых являются «Green Peace», «Всемирный фонд дикой природы», разного рода государственные или общественные природоохранные инициативы.

Первый и очень серьезная проблема - глобальное изменение климата. Известный факт, что Россия занимает почетное третье место в мире (после США и Китая), с точки зрения выбросов парниковых газов. А именно парниковые газы являются основной причиной антропогенного изменения климата. Кроме того, 60% территории России занято вечной мерзлотой, которая также страдает от выбросов парниковых газов. Потепление также ведет к прямым потерям для государства, и это не менее, чем 60 миллиардов рублей.

Из-за изменения климата страдают сельскохозяйственные угодья, по всей стране наблюдается снижение урожайности, что не может не тревожить в условиях мирового голода. Кроме того, предполагается, что потепление приведет к появлению новых болезней и опасных микроорганизмов, особенно в южных областях России.

На второе место по важности Всемирного фонда дикой природы (WWF) поставили несовершенство и недостаточную проработанность природоохранного законодательства России. Да, проводятся различные реформы, направленные на улучшение экологической обстановки. Но они лишены синхронности, нет единой эффективной стратегии, что позволяет даже самым небезопасным проектам находить лазейки в законе и успешно развиваться. Кроме того, в России недостаточно, по сравнению с европейскими странами, развивается альтернативная энергетика.

Третьим в списке WWF числится недостаточное развитие альтернативной энергетики. Эксперты этой организации полагают, что сейчас наступило самое подходящее время для модернизации экономики и усиленного развития энергосберегающих технологий. Это сделает Россию более привлекательной для иностранных инвесторов.

Четвертая проблема российской экологии заключается в человеческом факторе. К сожалению, далеко не каждый гражданин осознает свою ответственность по отношению к природе своей собственной страны. Говорить об этом отношении можно долго, тема эта больная и многим знакома. Но экологов более всего возмущает потребительское отношение к природе именно тех, кто должен ее защищать, а именно чиновников различных рангов. По мнению WWF, экологическое сознание нужно развивать, с помощью информационных технологий и обязательно на личном примере.

Среди наиболее эффективных путей решения экологических проблем необходимо выделить внедрение экологически эффективных и

ресурсосберегающих технологий, сырья, продукции и оборудования, рациональное использование природных ресурсов. Так, вполне реальны уже в настоящее время шаги по внедрению в коммунальной сфере и на производстве технологий по утилизации отходов – повсеместного и одного из главных источников загрязнения всех природных сфер. Стремительное развитие рынка потребления влечет за собой непрерывный рост объемов образования и накопления коммунальных отходов, что делает проблему их утилизации одной из важнейших задач человечества. В связи с этим, переработка отходов, приобретает особую роль для каждого отдельного государства и планеты в целом. При этом, переработка отходов, наряду с тем, что имеет огромный экологический эффект, может быть выгодной и с экономической точки зрения. Так, по оценкам специалистов, порядка 60% отходов является потенциальным вторичным сырьем, которое может быть переработано и выгодно реализовано.

Итак, глобальные последствия нарушения среды обитания затронули все страны, так как экологические проблемы «не признают» государственных границ. Поэтому они могут быть решены только при широком международном сотрудничестве. Действуя в этом направлении, ООН приняла международный документ — «Всемирную стратегию охраны природы». Высвобождение средств от гонки вооружений сделало бы решение экологических проблем более близким и реальным.

В качестве заключения необходимо отметить, что, несмотря на все предпринимаемые в настоящее время шаги по снижению уровня антропогенного давления на окружающую среду, значительный результат не будет достигнут без повышения уровня экологической культуры человека, его экологического образования и воспитания. Исчезновение многих видов растений и животных снижает валовой национальный продукт развивающихся стран на 40-50% - утверждают учёные. Загрязнение водоёмов, вырубка лесов наносит ущерб и природе, и материальному благополучию людей,[2].

В связи с этим, в конференции, которая проходила в городе Бонн, Германия, посвященной биоразнообразию нашей планеты, представители 60 стран приняли решение о прекращении неконтролируемого обезлесения к 2020 году. Исследователи вычислили, что если уничтожение «зеленых легких» Земли будет продолжать, то в этом случае, мировой ВВП сократится на 7%. Кроме того, огромный ущерб для мировой экономики принесет разрушение некоторых экосистем, по данным журнала "Вокруг Света", [3].

Использованные источники:

1. Шкваря Л.В. Мировая экономика: учебное пособие. Юнити-Дана , 2012 год. некоторые важные событий как будет известно нами.
2. http://rusmors.ru/
3. http://www.pravda.ru/

Членов А.А.
студент 6 курса
Волгоградский Государственный Университет
Россия, г. Волгоград

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

В современных условиях основой динамичного развития любой экономической системы выступает инновационная деятельность, обеспечивающая высокий уровень ее конкурентоспособности. Однако, на современном этапе развития страны характерны: крайне низкий уровень эффективности инновационной системы и ее составляющих; наличие ряда серьезных ограничений и проблем формирования инновационной системы.

Россия существенно уступает развитым странам по показателю отношения внутренних затрат на исследования и разработки к ВВП, который в 2013 г составил 1,12%, в то время, как в среднем по всем странам ОЭСР он составил 2,4% ВВП. Высокая доля государственного бюджетного финансирования НИОКР (65,8%) в структуре внутренних затрат на исследования и разработки противоречит общемировым тенденциям, а сохраняющийся на протяжении долгих лет подобный тренд указывают на повышение зависимости научно-исследовательской деятельности от государственного финансирования.

Проведенный анализ состояния инновационной активности отечественных компаний свидетельствует о низкой восприимчивости российского бизнеса к инновациям технологического характера. Так, в 2013 г. разработку и внедрение технологических инноваций осуществляли лишь 9,7% предприятий отечественной промышленности, в то время как в Германии этот показатель составляет 71,8%; в Финляндии – 52,5%; Бельгии – 53,6%; Эстонии – 52,8% и Ирландии – 52,3%. Кроме того в России отмечается незначительная доля предприятий, которые инвестируют в приобретение новых технологий (11,9%), а интенсивность затрат на технологические инновации составляет 1,3%. Недостаточный уровень инновационной активности усугубляется низкой отдачей от реализации технологических инноваций.

Отметим, что увеличение бюджетного финансирования, которое направлялось на поддержку исследований и разработок, на развитие сектора генерации знаний, не привело к соответствующему росту инновационной активности предприятий.

Доля инновационно активных предприятий и организаций в большинстве секторов экономики является незначительной. Так, удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе организаций в 2013 г. составил 10,9%. А удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в общем числе организаций в 2013 г., составил только 9,7% (в 2005 г. – 9,3 %; 2010 – 9,3%).

Анализ структуры расходов зарубежных компаний на технологические инновации свидетельствует, что она существенно отличается от российских компаний. В России доля затрат на исследования и разработки, выполненные собственными силами организаций, в 2013 г. составила 14,2% общего объема затрат на технологические инновации (сторонними организациями - 6,4%). При этом на приобретение машин и оборудования компании направляют 55,7%, всех инновационных затрат; на приобретение новых технологий - 1,3%. Подобная стратегия распределения расходов на инновационную деятельность характерна для стран с низким научным потенциалом, например, Болгарии, Румынии, Польши, Словакии, Португалии, Эстонии. Западноевропейские страны демонстрируют разительно отличающуюся структуру затрат на инновации, в которой до 75% тратится на исследования и разработки. Так, в Люксембурге доля исследований и разработок, выполненных собственными силами, составляет 75,2% (сторонними организациями – 2,8%); на приобретение машин и оборудования и программных средств приходится 20,5% общих затрат на инновации. Схожие пропорции характерны для Австрии, Бельгии, Германии.

Анализ положения российских компаний на мировом рынке свидетельствует, что доля произведенных ими товаров и услуг в общемировых объемах экспорта высокотехнологичной продукции гражданского назначения составила 0,25%, что несравнимо меньше доли таких стран, как Китай (16,3%), США (13,5%), Германия (7,6%) и др.

Кроме того, отмечается высокая степень физического и морального износа основных фондов перерабатывающих отраслей отечественной экономики и их неготовность к освоению перспективных технологий.

Между отдельными составляющими элементами инновационной инфраструктуры страны существует низкий уровень взаимосвязи. Отсутствует должная интеграция образования, науки и производства. Не задействована система капитализации результатов НИОКР. Большинство научно-исследовательских и инновационных предприятий являются инвестиционно не привлекательными для частных инвесторов. Неразвитыми остаются законодательные основы, регламентирующие доведение результатов НИР до практического освоения в производстве. В стране отсутствует необходимая координация в области создания единой системы государственного учета результатов научно-технической деятельности.

Для реализации задачи перехода российской экономики к инновационной модели развития на современном этапе требуется развитие механизма стимулирования инновационной деятельности через активизацию следующих его подсистем.

1. Подсистему общехозяйственных мер, способствующих созданию благоприятных макроэкономических условий для развития инновационной деятельности. Развитие инноваций в стране невозможно без соответствующих макроэкономических условий; требуется развитие рынка интеллектуальной собственности и системы защиты авторских прав.

2. Подсистему организационно-инфраструктурных мер, подразумевающую формирование инфраструктуры рынка инноваций, совершенствование механизмов осуществления госзакупок; содействие формированию рынка квалифицированной рабочей силы и др.

3. Подсистему финансовых мер стимулирования.

Финансовые меры стимулирования инновационной деятельности должны включать в себя следующие механизмы поддержки:

- создание специализированных государственных фондов для инвестирования в инновационные проекты (гранты, субсидии и т.п.);
- формирование государственных программ софинансирования венчурного бизнеса;
- внедрение мер налогового стимулирования инновационных организаций и др.

Государственное фондирование инновационной деятельности в виде целевой материальной поддержки конкретных исследовательских проектов имеет неоспоримые преимущества, позволяя стимулировать развитие фундаментальной науки.

Однако, бессистемная поддержка широкого перечня инновационных проектов, значительная часть из которых были изначально бесперспективными, является одним из главных ограничений на пути движения российской экономики к инновационной модели развития.

Средства многочисленных частных инвесторов практически не вкладываются в сферу отечественного инновационного производства и в венчурные фонды. Главный сдерживающий фактор – опасение потерять сбережения в условиях относительно высоких экономических рисков.

В этой связи необходима дальнейшая государственная поддержка развития институтов венчурного финансирования за счет прямого финансирования венчурных организаций с использованием механизмов фискального стимулирования и привлечения к сотрудничеству пенсионных фондов и страховых компаний.

Несомненно, важной составляющей государственной политики поддержки инновационных организаций является налоговое стимулирование инновационной деятельности, которое способно обеспечить в странах с традиционно низким уровнем бюджетного финансирования попадание финансовых потоков именно в сферу инновационного развития.

Финансовыми методами государственной политики стимулирования инновационной кооперации бизнеса и науки, должны стать прямые и косвенные методы государственной поддержки. Среди прямых можно выделить следующие: бюджетное финансирование междисциплинарных исследований, проводимых совместно различными научными структурами; государственные ассигнования на инновационные проекты, выполняемые на основе кооперации; совместное финансирование кооперационных программ в научно-технической области из бюджетов различных уровней. Косвенные методы активизации кооперации представлены льготным финансовым

режимом для различных объединений инновационных субъектов; страхованием рисков; налоговыми льготами; стимулированием создания и деятельности кооперативных фондов поддержки научно-инновационной сферы.

Очевидно, таким образом, что модернизация и инновационное развитие экономики требуют значительных финансовых ресурсов, которых у государства в настоящее время не хватает. В этой связи целесообразно, для поддержания необходимого для обеспечения модернизации экономики уровня бюджетных ассигнований привлечение не использовавшихся до последнего времени резервов повышения бюджетных доходов, приведение экспортных пошлин и налога на добычу полезных ископаемых, в частности, на природный газ, в соответствие с налогообложением нефти в расчете на единицу условного топлива.

Главной причиной нехватки средств в целях инновационного развития является ориентация финансовой политики на имеющиеся возможности государственного бюджета. Это предопределяет необходимость развития банковского кредита и использования ссудного фонда, который в настоящее время не применяют для реализации социально-экономической политики государства. В целом требуется использование процедур целевого рефинансирования коммерческих банков в увязке с задачами бюджетной, промышленной и структурной политики при кардинальном повышении роли внутренних источников денежного предложения.

Кроме того, в целях стимулирования инновационной активности, следует расширить финансовые возможности предприятий всех форм собственности, что предполагает:

- предоставление им права по переоценке основных фондов по восстановительной стоимости и установлению нормы ускоренной амортизации на вновь вводимое оборудование;
- освобождение предприятия от уплаты налога на имущество с активной части приобретаемых основных фондов в течение первых трех лет их эксплуатации;
- установление нормы возврата им налога на прибыль, уплачиваемого в текущем периоде в части средств, направленных на техническое перевооружение.

Представители крупного бизнеса в России обладают большей способностью к инновационной деятельности, поскольку могут финансировать достаточно затратные исследования и разработки из собственных и заемных источников, используя при этом, эффект масштаба производства, диверсифицируя риски, формируя определенные портфели инновационных проектов. Вместе с тем, в российской практике подобные возможности зачастую нивелируются громоздкой и недостаточно эффективной системой корпоративного управления.

Возникают проблемы в ходе развития исследований и разработок, связанные с низкой централизацией деятельности при проведении НИОКР;

невозможностью аккумулирования средств для проведения длительных, крупных проектов; излишней регламентированностью деятельности в области инноваций; сложностями при взаимодействии с внешними партнерами.

В большинстве корпораций созданы департаменты исследований и разработок на уровне управляющих компаний, однако, на практике, они оказываются отрезанными от денежных потоков, связанных с проведением НИОКР. При финансировании инноваций основным является сметный принцип в рамках годового цикла планирования, что приводит к преобладанию краткосрочных работ. Это актуализирует задачу формирования механизма аккумулирования средств для проведения длительных, крупных проектов; требуется создание относительно самостоятельного центра реализации политики в области исследований и инноваций.

В этой связи, считаем необходимым создание корпоративных фондов поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности как инструмента финансирования исследований в корпорациях.

Вышеизложенные мероприятия, направленные на повышение эффективности финансирования инновационной деятельности, позволят, на наш взгляд активизировать процесс инновационного развития в России.

Использованные источники:

1.Индикаторы инновационной деятельности: 2013: стат. сб. – М.: НИУ «ВШЭ», 2013. – 472 с.

2. Имайкина О. И. Инновационность экономики региона / О. И. Имайкина, С. М. Вдовин // Регионология. – 2012. – № 2. – С. 44–52.

Чонданова А.А.
студент 4 курса
экономический факультет
Маркова Г.И.
научный руководитель, старший преподаватель
ФГБОУ ВПО Тувинский государственный университет
Россия, г. Кызыл

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «КЫЗЫЛСКАЯ ТЭЦ»)

ОАО «Кызылская ТЭЦ» является самым крупным предприятием энергетики республики Тува, входящее в Енисейскую ТГК-13— дочернее общество ОАО «Кызылская ТЭЦ», расположенная на восточной границе города Кызыла с поселком городского типа Каа-Хемом.

Каа-Хемский угольный разрез — является главным поставщиком угля в пределах республики Тыва (Восточная и центральная Тува). Начал свою работу в 1970 году, заменив в последующем шахту «Красная горка». ОАО «Кызылская ТЭЦ» использует каменный уголь Каа-Хемского разреза и в последнее время рассматривается возможность использования угля с шахты

«Красная горка». На ТЭЦ установлено 14 котлов различных марок, 2 транспортных галереи подачи угля, 2 основных дымовых трубы. В эксплуатации находятся 6 котлов БКЗ-75-3ФБ (№9-14). Установлено 4 турбогенератора мощностью 2х2,5МВт (АК-2,5-35) и 2х6МВт (АК-6-35).

ТЭЦ входит в состав Енисейской ТГК с 2007 года в качестве 100% дочернего общества ОАО «Кызылская ТЭЦ».

Последние кризисные годы наблюдается тенденция общего ухудшения финансового состояния в крупных предприятиях энергетики. Негативные последствия не обошли и исследуемую организацию. В широком смысле, финансовое состояние предприятие — это способность предприятия самостоятельно финансировать свою текущую деятельность. Главной целью проведения анализа финансового состояния является получение объективной оценки финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности.

Анализируя структуру имущества и источники его формирования исследуемого организации можно сделать следующие выводы. По состоянию на 31.12.2014 г. в активах предприятии доля текущих активов составляет одну треть, а внеоборотных средств — две третьих. Активы организации за весь период увеличились (на 6 %). Хотя, собственный капитал уменьшился на 22,5 %, что негативно характеризует динамику изменения имущественного положения организации. Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить денежные средства и денежные эквиваленты в активе и кредиторская задолженность в пассиве (-4 773 млн. руб. и -7 257 млн. руб. соответственно).

Анализируя финансовое состояние организации, следует уделять особое внимание анализу финансовой устойчивости. Основные показатели, характеризующие уровень финансовой устойчивости организации представлены в таблице 1.

Таблица1

Основные показатели финансовой устойчивости предприятии ОАО «Кызылская ТЭЦ»

Показатели	Значения		Коэффициент характеризует
	На начало периода	На конец периода	
Коэффициент финансирования	0,953	0,761	Соотношение между собственным капиталом и привлеченными заемными средствами
Коэффициент автономии	0,454	0,365	Долю формирования активов за счет собственного капитала
Финансовой зависимости	0,476	0,480	Степень зависимости организации от заемных средств
Финансовой устойчивости	0,457	0,416	Долю формирования активов за счет долгосрочных источников средств
Финансового рычага (финансового левериджа,	1,049	1,314	Финансовую активность организации по привлечению заемных средств

финансовой активности)			
Маневренности собственного капитала	0,211	-0,152	Долю собственного капитала направленную на финансирование оборотных активов
Постоянного актива	0,789	1,152	Долю собственного капитала, направленную на финансирование внеоборотных активов
Обеспеченности оборотных активов собственными средствами	0,150	-,0105	Долю формирования оборотных активов за счет собственного капитала
Обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	0,366	-0,230	Долю формирования запасов за счет собственного капитала; значение этого показателя на уровне единицы отражает абсолютно устойчивое финансовое состояние организации
Собственных оборотных средств в совокупных активах	0,096	-,0556	Долю собственных оборотных средств в общей величине хозяйственных средств; чем выше значение, тем большая часть собственных средств организации направлена на формирование мобильных (оборотных) активов
Инвестирования	1,256	0,775	Долю собственного капитала, участвующего в формировании внеоборотных активов

По результатам расчетов можно сделать следующий вывод: Коэффициенты финансирования и автономии снижаются, возрастает финансовая зависимость от заемных средств, что подтверждает рост финансового рычага. Доля собственного капитала направленная на финансирование оборотных активов и и формирование их за счет собственного капитала резко снизилась и на конец года имеет отрицательное значение. Запасы не обеспечены собственными оборотными средствами и произошло резкое сокращение средств в совокупных активах. Отсюда следует , что финансовое состояние предприятия на конец анализируемого периода является не устойчивым, полностью зависит от источников внешнего финансирования и находится в кризисном финансовом состоянии .

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, является его платежеспособность, т.е. возможность своевременно погашать свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами. Ликвидность баланса— это способность ценностей превращаться в деньги (наиболее ликвидные активы), а точнее — это степень покрытия долговых обязательств организации его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Согласно ряду методик анализа ликвидности, следует рассчитать наиболее ликвидные активы, быстро реализуемые активы, медленно реализуемые активы, трудно реализуемые активы, значение и динамика которых для организации ОАО «Кызылская

ТЭЦ» представлены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели ликвидности ОАО «Кызылская ТЭЦ»

Показатель ликвидности	На начало	На конец	Изменения	Нормальное значение
Наиболее ликвидные активы	0,575	0,474	-,0101	Л1≥1
Быстро реализуемые активы	0,033	0,053	0,02	Л2≥0,2-0,5
Медленно реализуемые активы	0,740	0,583	-,0157	Л3=1
Трудно реализуемые активы	0,765	1,098	0,333	Л4=1,5 или 2

В результате проведенных расчётов можно сделать следующие выводы.

С критической стороны финансовое положение и результаты деятельности организации характеризуют такие показатели, как: наиболее ликвидные активы значительно ниже нормы и имеет тенденцию к снижению. Быстро реализуемые активы значительно ниже нормативного значения имеет тенденцию к увеличению. Медленно реализуемые активы организации не покрывают соответствующие им по сроку погашения обязательства, и имеет тенденцию к снижению. И трудно реализуемые активы не доходит до нормы и имеет тенденцию к увеличению.

Анализ выявил следующие отрицательные показатели финансового положения организации:

- коэффициент автономии имеет неудовлетворительное значение (0,365);
- коэффициент абсолютной ликвидности не доходит до нормы;
- уменьшение собственного капитала организации ОАО «Кызылская ТЭЦ», активы организации увеличились (на 6 %);
-коэффициент покрытия инвестиций ниже нормы (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств составляет только 70 % от общего капитала организации).

Негативная динамика деятельности ОАО «Кызылская ТЭЦ» в 2014 году по сравнению с 2013 годом требует серьезного вмешательства, которые позволят, прежде всего, повысить прибыльность — как основы для улучшения всех основных показателей деятельности организации.

Приняв во внимание выявленные в ходе анализа негативные явления, можно дать некоторые рекомендации по повышению финансовой устойчивости и ликвидности предприятия:

- необходимо увеличивать долю собственного оборотного капитала в стоимости имущества и добиваться, чтобы темпы роста собственного оборотного капитала были выше темпов роста заемного капитала;

принять меры по снижению кредиторской задолженности, в первую очередь это касается авансов, полученных от покупателей;

следует увеличить объем инвестиций в основной капитал и его долю в

общем имуществе организации;

необходимо повышать оборачиваемость оборотных средств предприятия, которых в ходе анализа финансовой устойчивости выявлено явно недостаточно, так источники собственных средств направлялись, главным образом, во внеоборотные активы;

особенно обратить внимание на приращение наиболее ликвидных активов;

если величина медленно реализуемых активов чрезвычайно велика, нужно выяснить, в чем причина накопления сверхплановых запасов.;

принять меры по приращению собственных источников средств и сокращению заемных пассивов.

Одним из эффективных методов обновления материально-технической базы предприятия является лизинг, который не требует полной единовременной оплаты арендуемого имущества и служит одним из видов инвестирования. Использование ускоренной амортизации по лизинговым операциям позволяет оперативно обновлять оборудование и вести техническое перевооружение производства.

Если предприятие получает прибыль и является при этом неплатежеспособным, нужно проанализировать использование прибыли. При наличии значительных отчислений в фонд потребления эту часть прибыли в условиях неплатежеспособности предприятия можно рассматривать как потенциальный резерв пополнения собственных оборотных средств предприятия.

Умелое применение и комбинирование этих мероприятий способствует не только увеличению финансовой устойчивости, но и улучшению финансового состояния предприятия.

Чубун А.В.
магистрант
Школа экономики и менеджмента
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ТРУДА В ПРИМОРСКОМ КРАЕ

Аннотация

Разработка стратегий развития трудовых ресурсов и персонала отдельных административных территорий базируется на предварительных исследованиях, посвященных оценке существующего рынка труда и занятости населения, а также выявлению локальных особенностей рынка труда, характеризующих современное состояние социально-экономической сферы. Данное исследование, выполненное на основе официальных данных, посвящено статистическому анализу убыли населения, снижения рождаемости, невысокой продолжительности жизни, миграции населения, молодежной политики, диспропорции на рынке трудовых

ресурсов и др.

Результаты данного исследования могут быть положены в основу концепции и стратегии кадровой политики Приморского края с целью повышения уровня социально-экономического развития региона и конкурентоспособности в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова

Демографическое состояние, рынок труда, занятость населения, кадровая политика, социальная эффективность.

Реализуемая кадровая политика в регионе может быть успешной лишь в том случае, если она будет системной, учитывающей тенденции развития региона, его природно-ресурсный потенциал и инновации в кадровом менеджменте. Однако при разработке научных основ концепции и стратегии кадровой политики региона, прежде всего, необходимо оценить особенности регионального рынка труда и занятости населения [3].

Приморский край является форпостом России в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР), имеет уникальные природные ресурсы, достаточно развитую экономику, которые в сочетании с научно-обоснованной стратегией кадровой политики позволят комплексно решить проблемы социально-экономического развития края.

Данное исследование, посвященное изучению современного состояния и перспектив рынка труда, учитывая проблемы убыли населения, уровня рождаемости, невысокой продолжительности жизни и миграции населения и другие особенности, актуально и своевременно.

Информационной базой проведенного исследования послужили данные, опубликованные в открытой печати (статистические бюллетени, сборники, обзоры и др.) территориальным органом федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю Федеральной службы государственной статистики [9], а также другие ресурсы [4-8], характеризующие различные аспекты развития Приморского края и ее кадровой политики.

Демографическая ситуация в Приморском крае существенным образом влияет на перспективы развития рынка труда и системы социальной поддержки населения. Поэтому прежде чем говорить о рынке труда, были освещены такие вопросы как смертность, рождаемость, уровень жизни населения.

Численность постоянного населения Приморского края по оценке Приморскстата на начало 2015 года, составила 1 933,3 тыс. человек. Из них городское население – 1 486,4 тыс. человек, сельское население – 446,9 тыс. человек. За 2014 год, по предварительным данным, в крае родилось 24.8 тыс. детей (на 0.9% больше, чем за 2013), умерло 26 тыс. человек (на 0.8% меньше), в том числе 230 детей до года. Число умерших превысило число родившихся на 4.7% (в 2013 - на 6.5%).

По-прежнему смертность превышает рождаемость, но ситуация

продолжает стабилизироваться, поскольку 2013 году число умерших превысило число родившихся на 6,1%, а в 2012 году – на 7,9%

Естественная убыль населения сохранялась на 26 территориях края, и в сравнении с 2013 годом, в целом по краю, уменьшилась на 26.8%. Мужская смертность превысила женскую на 18% и составила 14.1 тыс. человек. (Табл. 1).

Таблица 1. Изменение численности населения Приморского [9].

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Смертность	27458	27974	27522	26743	24614	24693
Рождаемость	23469	23164	23377	24627	26222	25953

Число прибывших в Приморский край из других регионов России за 2014 год составило 20 тыс. человек (на 2.3% больше, чем в 2013), из других стран - 10 тыс. человек (на 11.1% больше). Выехало в другие регионы России 26.2 тыс. человек (на 7.6% меньше), в другие страны – 7.8 тыс. человек (на 6% больше).

За прошлый год сменили регистрацию на территории края – 45.4 тыс. приморцев (на 2.9% больше, чем в 2013), причем из них 21.2 тыс. человек сменили постоянную прописку.

Ситуация на рынке труда Приморского края имеет положительную динамику. По данным обследований населения по проблемам занятости в 2014 году численность экономически активного населения края в возрасте 15-72 лет составила 1059.6 тыс. человек, или 69% численности населения этого возраста. В их числе 986.7 тыс. человек – лица, имеющие работу или доходное занятие и 72.9 тыс. – лица, не имеющие работы или доходного занятия, ищущие работу и готовые приступить к ней, и в соответствии с критериями Международной Организации Труда (МОТ) классифицируются как безработные.

Трудоспособного населения, как видно из данных приведенных в таблице 2, в Приморье на январь 2012 года было 1 216 479 чел., нетрудоспособного - 734 004 чел.

Таблица 2. Экономическая активность населения Приморского края в возрасте 15-72 лет (по данным выборочных обследований населения по проблемам занятости в среднем за ноябрь 2014г. - январь 2015г.) [9].

Экономически активное население, тыс. человек	В том числе		Уровень экономической активности населения, в %	Уровень занятости, в %	Уровень безработицы, в %
	занятые	безработные			
1064,0	999,3	64,8	69,6	65,3	6,1

Численность безработных за 2014 год незначительно уменьшилась – с 75.8 до 64.8 тыс. человек. Удельный вес женщин в общей численности безработных составил 48.7% против 52.2% в 2013 году. Средний возраст безработных составлял 36.6 года (в 2013 году – 35.8%). Более трети (34.9%) в составе безработных – это молодежь в возрасте от 20 до 29 лет, уровень

безработицы в этой группе выше, чем среди населения других возрастов – 13.6%, при среднекраевом уровне 6.9%.[7-9].

Доля безработных, имеющих высшее и среднее профессиональное образование составила 36.1%, в том числе среди женщин – 39.7%, среди мужчин – 32.6%. Наличие работы имеет прямую зависимость от уровня образования – уровень безработицы тем ниже, чем выше образование [7].

Уровень занятости населения составил 64.2%, в трудоспособном возрасте – 74.6%. В составе экономически активного населения 46% – женщины, уровень их занятости составил 57% против 71.8% у мужчин. В трудоспособном возрасте уровень занятости выше – 69.3% и 79.1%, соответственно. Во всех возрастных группах уровень занятости мужчин выше, чем женщин. Наибольший разрыв в соотношении уровня занятости по полу наблюдается в возрасте 55-59, когда женщины, воспользовавшись законным правом на пенсию, завершают трудовую деятельность. Средний возраст занятого населения составил 40.6 года, в том числе мужчин – 39.9, женщин – 41.5 года.

Среди занятых 56.6% имели высшее или среднее профессиональное образование, их доля среди женщин выше – 63.9% против 50.6% – у мужчин. Уровень занятости среди граждан с высшим образованием выше, чем у граждан с более низким уровнем образования.

В общей численности безработных 10.8 тыс. человек составляли граждане, которым в соответствии с законодательством Российской Федерации не может быть присвоен статус безработного в службах занятости населения. Среди них 1.5 тыс. – студенты и учащиеся дневных образовательных учреждений и 9.3 тыс. – пенсионеры по возрасту и на льготных условиях, по инвалидности, занимающиеся поиском работы и готовые приступить к ней, т.е. отвечающие критериям для отнесения их к безработным по методологии Международной организации труда. Уровень безработицы населения в трудоспособном возрасте, определенный без учета студентов, учащихся и пенсионеров, в 2014 году составил 5.9%.

Рынок труда испытывает потребность в специалистах инженерно-технических направлений, энергетической и машиностроительной отраслях, в сфере судостроения и судоремонта, нефтехимического комплекса, транспорта и логистики, строительства. Достаточно вакантных мест и в сфере здравоохранения. Наименее востребованными – юрист, экономист, управленец. Высокая конкуренция наблюдается в сфере продаж, а также среди молодых специалистов, выпускников без опыта работы [8].

Среднемесячная заработная плата работников края на конец 2014 года составила 31.5 тыс. рублей, что выше, чем за аналогичный период 2013 года на 10.7%, а в реальном выражении, рассчитанная с учетом индекса потребительских цен – 4%.

Самая высокая оплата труда у работников воздушного транспорта и, нового для Приморья вида транспорта, трубопроводного. Их заработная плата в 2.6-2.7 раза превысила среднекраевую величину и обеспечивала 7.4-

7.7 прожиточного минимума трудоспособного населения, при среднекраевом обеспечении 2.9 раза.

Традиционно наиболее высокая заработная плата сложилась у работников финансовой деятельности – 46 тыс. рублей. Ее абсолютный размер обеспечил 4.3 прожиточного минимума трудоспособного населения. Среди высокооплачиваемых – специалисты в области права, бухгалтерского учета и аудита, консультанты по коммерческим вопросам, занимающиеся организацией перевозок, дополнительной и вспомогательной транспортной деятельностью, производством, передачей и распределением электроэнергии, производством автомобилей, электросвязисты, научные работники.

Одна из самых низких зарплат в организациях по обработке металлических отходов и лома, текстильного и швейного производства, производства кожи и изделий из кожи, где высока доля участия иностранного капитала.

Среднемесячная заработная плата, начисленная занятым в организациях государственной формы собственности, составила 36.9 тыс. рублей, что выше среднекраевого показателя на 17%. В муниципальных организациях заработная плата в среднем составила 25.7 тыс. рублей (2.4 прожиточного минимума трудоспособного населения). 80% их численности – это работники учреждений здравоохранения (зарплата – 37.1 тыс.), образования (24 тыс.) и культуры (22.3 тыс.) [9].

В процессе исследования был выявлен ряд проблем и особенностей, существующих на рынке труда Приморского края:

- старение квалифицированных кадров;
- отток населения, среди которых большой процент молодежи;
- несбалансированность объемов и профилей подготовки специалистов с потребностями рынка труда Приморского края;
- нетрудоустроенность выпускников с высшим образованием;
- низкий уровень заработной платы по рабочим специальностям;
- слабо развивается предпринимательская деятельность;
- отсутствие образовательных центров подготовки и переподготовки по предпринимательской деятельности [5].

Однако в настоящее время Приморский край обладает высоким инвестиционным рейтингом. Мощный экономический и научно - технический потенциал позволяет Приморскому краю успешно развивать внешнеэкономические связи. Это свидетельствует о том, что Приморский край располагает целым рядом конкурентных преимуществ, обладает потенциалом для дальнейшего социально-экономического развития и повышения конкурентоспособности, при условии внедрения эффективной региональной кадровой политики, отвечающей современным тенденциям и направлениям кадровой работы [1, 2].

Несмотря на все еще недостаточно стабильную ситуацию в регионе, слабое улучшение демографической ситуации, и постоянный процесс оттока

населения, сложно спрогнозировать, как изменится нынешнее положение в Приморском крае, именно поэтому мы предлагаем следующие рекомендации, которые помогут остановить одну из самых важных проблем региона – отток населения:

1. При помощи изучение опыта зарубежных стран по привлечению мигрантов, вести пропаганду в СМИ привлекательности жизни на Дальнем Востоке и Приморского края в особенности.

2. Размещений воинских частей для службы по призыву в местах, где не хватает трудовых ресурсов. Так как по окончанию службы по призыву часть отслуживших будут восполнять недостаток трудовых ресурсов, и обустраиваться в месте прохождения службы

3. Жителям, родившимся или прожившим на территории Приморского края срок, больше 15 лет придать статус «коренного жителя» и предоставить статусные и материальные льготы.

4. Предоставление особого статуса и льгот для семей среднего класса, в которых трое или более несовершеннолетних детей и проживающих на территории Приморского края. Это семьи, для которых данная территория уже является «малой родиной» (а не временным местом для проживания). Переезд за территорию Приморского края для них намного менее вероятен, чем для других слоев населения. Из подобных семей и формируется основное постоянное население на многие поколения вперед.

5. Для осужденных за нетяжкие бытовые и экономические преступления (коррупция, нарушения налогового законодательства и пр.) формировать колонии-поселения в районах Приморского края малоудобных и некомфортных для проживания в связи с климатическими и инфраструктурными условиями, но где требуются рабочие руки.

6. С помощью комплекса мер (в том числе и помогающих решить жилищную проблему), сформировать программу по привлечению переселенцев из ближнего и дальнего зарубежья и перенаселенных районов России (Краснодарский край и пр.) Особенно необходимо привлекать семьи из среднего класса с тремя и более детьми.

7. Разработать и реализовать через СМИ пропаганду семейных ценностей. С помощью современных коммуникационных средств воздействия на психологию и культуру (мода, кумиры, примеры успеха, фильмы и пр.) прививать среднему классу ценность крепкой семьи с тремя детьми.

Использованные источники:

1. Государственная программа Приморского края «Содействие занятости населения Приморского края на 2013 - 2017 годы» от 7 декабря 2012 г. - № 384-па.

2. Государственная программа Приморского края «Экономическое развитие и инновационная экономика Приморского края» на 2013-2017 годы, утверждена Постановлением Администрации Приморского края 07.12.2012. - № 382-па.

3. Кибанов А.Я., Ивановская Л.В. Управление персоналом: теория и практика. Кадровая политика и стратегия управления персоналом. Учебно-практическое пособие/ под редакцией А.Я. Кибанова - Москва.: Проспект, 2012.- 64 с.
4. Пестерева Н.М., Савинкина Л.А., Шашок Т.Ю., Савинкин Р.В. Современное состояние рынка труда и занятости населения Приморского края/ Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России//Национальный союз «Управление персоналом», 2013.- № 6 (9).- С. 41-48.
5. Пестерева Н.М., Савинкина Л.А., Цветлюк Л.С. Некоторые особенности рынка труда и стратегия развития трудовых ресурсов в Приморском крае. //Образование. Наука. Научные кадры. — 2014. —№ 2. — С.103–106. РИНЦ
6. Pestereva N., Nadeina O. Human resources as a key factor in the development of the competitiveness of the tourism cluster of Primorsky Region // American Journal of Scientific Research, New York, 2014, No.1. — P. 150–158. Scopus.
7. Департамент труда и социального развития Приморского края [Электронный ресурс]. URL: http://zanprim.regiontrud.ru/.
8. Краевое государственное казенное учреждение «Центр занятости населения г. Владивостока» [Электронный ресурс]. URL:http://www.zanvlad.ru/.
9. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю [Электронный ресурс]. URL:http://primstat.gks.ru/.

Чуднова П. Е.
студент 5го курса
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

КОММУНИКАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ВУЗА В СОСТАВЕ ПРОФОРИЕНТАЦИОННОЙ РАБОТЫ СО ШКОЛЬНОЙ АУДИТОРИЕЙ

Аннотация

В статье рассмотрена коммуникационная стратегия вуза, осуществляемая в рамках профориентационной работы с учащимися общеобразовательных учреждений. В связи с социально-экономическими изменениями в стране вузу необходимо оставаться конкурентоспособным на рынке образовательных услуг. В статье проанализированы различные способы развития коммуникационной политики высшей школы.

Ключевые понятия: коммуникационная стратегия, профориентация, профориентационная работа, профессиональное становление.

В юношеском возрасте вопрос выбора профессионального пути предполагает построение планов на будущее и соотнесение их с настоящим с учетом временной перспективы. Именно в процессе профессионального

самоопределения происходит развитие и становление личности. По словам М.Р. Гинзбурга, «выбор профессии существенным образом характеризует смысловое будущее». [1]

Изменения профессиональной структуры в обществе проявляются в сопровождающемся увеличении или уменьшении значимости каждой профессии в обществе (ежегодно перестраивается рейтинг профессий); в изменении содержания и требований к профессиональной деятельности в процессе внедрения новых технологий; в неясности перспектив развития в ряда отраслей производства, недостаточном материальном обеспечении сфер науки, культуры, образования и др. В качестве одной из основных проблем можно выделить недостаточный уровень профориентационной работы в школах и вузах.

В России рынок образовательных услуг сформировался за довольно недолгий период времени. К абитуриенту теперь больше относятся как клиенту, способному выбирать. И в связи с этим подобная конкурентная борьба между вузами все больше начинает охватывать рынок образовательных услуг. Вузы пытаются занять свое место. Обострение конкуренции связано еще и с тем, что сократилось резко в последнее время количество выпускников школ. На сегодняшний день для абитуриента интересна не только цена за полученное им образование, но и качество этого образования.

В связи с этим можно сделать вывод, что для высшей школы наряду с важностью остальных компонентов профориентационной работы, выделяется такой как - информирование.

К сожалению, у высших учебных заведений возникает множество проблем, в связи с необходимостью адаптации к жестким конкурентным условиям. И вузы, соответственно, должны вести себя иначе, чем раньше – не ждать, пока к ним придут за знаниями, а активно предлагать свои услуги. Образование из бесплатной привилегии, оплачиваемой государством, превратилось в товар, а точнее услугу нематериального характера. Для поддержания имиджа высшего учебного заведения необходимо в комплексе применять различные коммуникационные технологии. Каждая коммуникационная технология, будь то реклама или связи с общественностью, прямой маркетинг или ярмарочная и выставочная деятельность, имеет свои особенности влияния на абитуриента.

В основе профориентационной работы вуза заложены несколько важных функций: поддерживающая профессиональное самоопределение школьника и имиджеобразующая, направленная на продвижение образовательных услуг образовательного учреждения. Без эффективной профориентационной деятельности современный вуз не может быть конкурентоспособным, так как основное его конкурентное преимущество - это качественно подготовленные выпускники вуза. Вузу, решающему две взаимосвязанные задачи, необходимо системно и креативно подходить к выбору методов профориентационной деятельности.

Отталкиваясь от выделенных нами компонентов профориентационной работы, можно сказать, что коммуникационная стратегия вуза изначально заложена в профориентационную деятельность высшей школы. Таким образом, проводя, с одной стороны, работу, нацеленную на помощь в профессиональном становлении школьника и, являясь путеводителем для него в мир профессий, вуз осуществляет выполнение своей миссии. С другой стороны, в ходе проведения профориентационных мероприятий представители вуза зачастую упоминают о преимуществах обучения именно у них, о том какие перспективы ждут абитуриентов, если они поступят в тот или иной вуз, тем самым, проводя агитационную политику поступления к ним в вуз.

Использованные источники:

1. Гинзбург, М.Р. Психологическое содержание личностного самоопределения // Вопросы психологии. 1994. № 3. С. 43–52.

Чуприянов М.В.
студент 3 курса
экономический факультет
Мещерский В.М.
студент 3 курса
экономический факультет
НИУ ВШЭ
Россия, г. Пермь

РИСКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПОСРЕДСТВОМ ОФБУ И ИХ ПРОЯВЛЕНИЕ В ПЕРИОД КРИЗИСА 2008-2009 ГГ.

Аннотация: В данной статье рассматривались риски инвестирования посредством коллективного инвестирования, а именно ОФБУ. Было проанализировано функционирование некоторых фондов банковского управления в период кризиса 2008-2009г. и выявлены особенности общих фондов банковского управления. В результате было получено, что ОФБУ обладает высокими рисками для инвестирования.

Ключевые слова: ОФБУ, инвестирование, ПИФ, доходность, СЧА, СДУ.

Начало 2015 года не предвещает экономике России радостных событий, по прогнозу ЕБРР наступит рецессия, а экономический рост будет нулевым. Это вызывает опасение граждан за свои сбережения, возникают вопросы, куда инвестировать денежные средства, чтобы остаться в прибыли или хотя бы сохранить их. В данной статье рассматриваются следующие проблемы: стоит ли вкладывать в общие фонды банковского управления и что от них можно ожидать, каковы риски данных вложений, в чем они проявляются и каким образом их можно сократить. На основе кризиса 2008-2009 гг. анализируются статистические данные по доходностям фондов, по количеству фондов и по привлеченным средствам. Годы кризиса показали несовершенство законодательства ОФБУ, некомпетентность множества

банков и управляющих, недостаточную отчетность для качественного регулирования, высокие риски инвестирования при умеренных и агрессивных стратегиях вследствие использования производных инструментов, дополнительные риски, возникающие при использовании кредитного «плеча» и коротких операций. Однако были и положительные моменты: некоторые кредитные организации показали сверхдоходность и смогли не только сохранить, но и приумножить средства вкладчиков.

Современные тенденции в инвестировании сбережений

Граждане любой страны, и Россия не является исключением, ищут способы для приумножения своего состояния, создания постоянного источника дохода или же просто сбережения своих средств от обесценения посредством инфляции. На сегодняшний день существует масса способов, как можно сохранить или увеличить свой капитал: начиная от создания банковских депозитов, покупки недвижимости, вложения средств в инвестиционные фонды и заканчивая покупкой ценных бумаг на фондовом рынке. Разумеется, каждый способ имеет свои преимущества и недостатки, что проявляется в величине рисков, размере доходности, степени надежности, сроках размещенияи других факторов. Держатели капитала в зависимости от своих предпочтений выбирают стратегию инвестирования средств.

Согласно опросу, проведенному 06.12.2014 г. Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ)относительно сбережений российских граждан, можно увидеть следующую статистику: собираются копить на покупку жилья (33%), считают открытие счета в сбербанке наилучшим способом сохранения и приумножения денег (18%),считают высоконадежными вклады попокупке драгоценных металлов (16%), высказываются за накопление в рублях (13%) и в иностранной валюте (10%), за вложение в акции предприятий проголосовали (5%), за вклады в пенсионные фонды (5%). Что касается паевых инвестиционных фондов, то только (3%) считают их надежным вложением и хотели бы видеть их объектом инвестирования [4].Таким образом, из опроса видно, что коллективное инвестирование и вложение денег в ценные бумаги не пользуются широкой популярностью, что достаточно объяснимо на фоне сегодняшней ситуации в России: падение цен на нефть, нестабильная политическая ситуация, что, соответственно, вызвало девальвацию рубля, уменьшение резервов и возможность зарождения длительной экономической рецессии. Соответственно все эти события порождают главный вопрос, как сохранить свои сбережения?

Таким образом, проанализировав опрос, проведенный ВЦИОМ, мы видим, что россияне склонны не к приумножению капитала, а к его сохранению, что отражается в активности граждан вкладывать в менее доходные и мало рисковые активы.

Следует ли вкладывать свои сбережения в ОФБУ, и каковы риски данного вида инвестирования

Как известно, все формы коллективного инвестирования, наиболее известные ИДУ, ПИФ, ОФБУ, НПФ, представляют собой объединение средств большого числа инвесторов в единый фонд и передачу этих средств под управление профессионального менеджера. Главные преимущества вкладчиков состоят в том, что им не нужно владеть финансовой грамотностью, чтобы заставить свои деньги работать, они передаются управляющему фондом; большое количество инвесторов, а, соответственно, и средств позволяет создать широко диверсифицированный портфель, что значительно уменьшит риски вкладчиков;контроль государства за данными организациями обеспечит надежность [8].Но тогда возникает вопрос, почему же столь маленькое количество респондентов, согласно опросу готовы вкладывать в данные организации? Рассмотрим более детально риски инвестирования посредством общих фондов банковского управления и ответим на поставленный вопрос.

Соотношение рисков и доходности, пожалуй, важнейшие параметры, на которые обращают внимание инвесторы, следовательно, они должны быть сбалансированы: большие риски должны обеспечивать большую доходность и наоборот. В связи с особенностями ОФБУ, можно отметить, что данная форма коллективного инвестирования является весьма рискованной. Во-первых, ОФБУ имеют возможность вести агрессивную стратегию вложения средств и зачастую именно данной стратегии и придерживаются, соответственно, в то же время являются более прибыльными [2]. Это следует из того, что ОФБУ регулируются только ЦБ РФ и не имеют строгих законодательных ограничений: одним из основных требований для данной формы является запрет вкладывать в средства одного эмитента более 15% от своих активов [18]. Однако это требование не распространяется на государственные ценные бумаги [6]. Данное условие является весьма основательным для снижения рисков, поскольку вложение не более 15% своих активов в одного эмитента позволяют лучше диверсифицировать портфельи «сгладить»портфель агрессивного инвестора к портфелю умеренного инвестора.

Следует также отметить, что объектами инвестирования ОФБУ выступают денежные средства, иностранная валюта, акции и облигации как российских, так и иностранных эмитентов, производные инструменты, драгметаллы и драгоценные камни [13]. С одной стороны, это позволяет сильно диверсифицировать портфель и сократить риски, но с другой стороны, способность инвестировать в производные инструменты и использовать при этом кредитное плечо значительно увеличивает риски.Приведем 2 примера, один из которых ОФБУ «Базовый». В августе, 23 числа, в результате переоценки стоимости долей, стоимость фонда потеряла 98,68% относительно стоимости фонда «Базовый» на предыдущий день. А с 15.11.2011 кредитная организация была признана банкротом [19].Вторым примером по данным АЗИПИ «Инвестика» все того же 2010 года является ОФБУ акций «Зенит-ДоходныйII», который вырос за март на 25.7%, следует

отметить, что фонд придерживался агрессивной стратегии и вкладывал в производные инструменты [11].Обобщая вышесказанное, свобода действий ОФБУ влечет за собой как возможность получения огромной доходности, при благоприятно сложившейся ситуации, так и возможность огромных потерь.

Что касается минимального уровня дохода, то фонд вам его не гарантирует, то есть как несистематический риск, который зависит от управляющего: любая оплошность или ошибка в выборе инвестирования, так и рыночный могут привести к большим потерям [6]. Но много ли существует инвесторов, которые готовы вложить свои средства, с раскладом, что им не гарантирован никакой минимальный уровень дохода? В данном случае общие фонды банковского управления, ориентируясь на предпочтения вкладчиков, разрабатывают различные стратегии: консервативную, умеренную, агрессивную [12].То есть, если вкладчик рискофоб, ему следует либо не вкладывать в ОФБУ совсем и использовать банковские депозиты или другие более надежные инструменты, поскольку даже минимальный уровень дохода не гарантирован, либо вкладывать в фонды, использующие консервативную стратегию, если поведение инвестораблизко к поведению рискофилу, то ему следует использовать агрессивную стратегию. Таким образом, в данном случае, управляющий берет риски на себя и создает портфель в соответствии с целями инвестора. Но также существуют фонды индексного инвестирования, где формирование портфеля происходит за счет базового индекса [12]. На рисунке 1 вы можете увидеть, как распределены средства различных ОФБУ по типу стратегий инвестирования. На внутреннем кольце отображено количество фондов, на внешнем – СЧА. Нетрудно заметить, что общая стоимость чистых активов в ОФБУ по состоянию на август 2012 составила 5.6 млрд. рублей, чуть больше 1%, если сравнивать с активами ПИФов. Также из данной диаграммы видно, что три четверти СЧА приходится на треть фондов, которые применяют активные и умеренные стратегии[20].

Рисунок 4. Распределение фондов по стратегиям инвестирования и СЧА, млрд. руб

Таким образом, вкладчиков, кто использует форму коллективного инвестирования ОФБУ в сотню раз меньше, что подразумевает нежелание граждан сильно рисковать и не держать руку на пульсе за сохранность своих инвестиций, быть уверенными в надежности вклада и иметь определенные ориентиры для оценки доходности.

Продолжая говорить об особенностях ОФБУ, следует отметить, что инвестируя в него, вы получаете сертификат долевого участия, который не является ценной бумагой, и продать вы его не можете, только завещать или переоформить на другое лицо [6]. В отличие от ПИФов, например, в некоторых фондах возможна периодическая выплата дохода, она не фиксированная, а переменная зависит от текущей доходности управления фондом. Что касается прозрачности, то информация предоставляется только участникам ОФБУ[12].

Таким образом, учитывая данные характеристики и опрос, это позволяет сделать вывод, что ОФБУ весьма рискованный финансовый инструмент и инвестирование в него предполагает высокие риски, это подходит для инвесторов, желающих получить высокую доходность, но для тех, кому необходим стабильный доход или же просто сохранение своих сбережений, данный инструмент не будет привлекателен.Однако основываясь лишь на опросе и особенностях ОФБУ нельзя сделать конкретных и точных выводов, необходимо проанализировать статистику.

Что показал кризис 2008-2009 гг.

В период кризиса волатильность рынка сильно растет, что оказывает прямое воздействие на риски вложений: чем более изменчив рынок – тем более рисково проводить операции на нем. ОФБУ тем интереснее, что за счет большого спектра возможностей инвестирования, они способны получать прибыль вне зависимости от направления движения рынка. Как мы

увидели из рисунка 1, отображающего статистику, относительно стратегий инвестирования, три четверти стоимости чистых активов приходится на фонды, использующие активную (агрессивную) и умеренную стратегии инвестирования. Это говорит о том, что банки не пренебрегают активным использованием производных инструментов и средств в иностранной валюте. Что касается производных инструментов, то они используются, как для увеличения рисков, то есть использование фьючерсов вместо акций, покупка опционов (колл), так и для его уменьшения: для хеджирования рисков падения цен акций, то есть покупки опционов[3]. Что же случилось в знаменательные годы кризиса с общими фондами банковского управления? Обрушение финансового рынка повлекло за собой и обрушение ОФБУ, как следствие, почти все фонды России по итогам закрылись в минусе, а вкладчики начали стремительно выводить оттуда свои средства [2]. На рисунке 2 можно проследить, что стоимость чистых активов фондов упала более чем в 3 раза, однако начала восстанавливать тенденцию к 2009 г.[1].

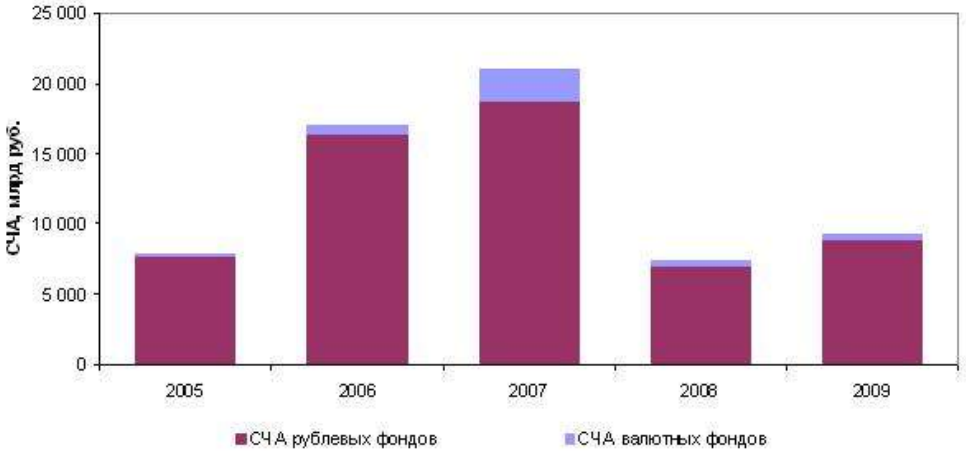


Рисунок 2. Динамика изменения СЧА рублевых и валютных фондов за 2005-2009 гг.

Множество фондов прекратили свое существование до 2009 года, а некоторые банки расформировали ОФБУ.Из приложения 1 видно, что доходность по рублевым ОФБУ практически везде отрицательная, за исключением фондов облигаций, которые никакого сюрприза в период кризиса не принесли. Более всего пострадали фонды акций активного управления, которые рухнули вместе с фондовыми индексами [15]. Лефко-банк, на тот момент значимый игрок на рынке коллективного инвестирования, объявил о своем банкротстве, более 70 фондов банка «Юниаструм» были заморожены [3]. Нетрудно предугадать, к чему это привело, доверие инвесторов к ОФБУ было подорвано, что значительно сократило спрос, привело к оттоку средств и многие банки не имели желания больше заниматься ОФБУ, поскольку это вызывало повышенные риски. Однако рынок сменил тенденцию к 2009 году и по данным АЗИПИ отток средств сократился с 684 млн. рублей в 1 полугодии до 204 млн. рублей во втором полугодии. В 2009 году по мере роста российских акций росла и

доходность ОФБУ, лидерами стали фонды банка ЗЕНИТ: «Доходный II», «Перспективный» и «Доходный», их доходность была колоссальная и составила 617% , 470% и 342% соответственно, что превысило и доходность ПИФов. Банк зенит обосновал свой успех и достижение высоких результатов по фондам, как удачный выбор объектов инвестирования, ориентацию на агрессивную стратегию и значительную позицию фьючерсов на индекс РТС, который пошел вверх. Некоторые фонды, согласно данным АЗИПИ не только вышли на докризисный уровень, но и приумножили средства вкладчиков, в таблице 1 продемонстрированы данные фонды и их доходность[11].

Лидеры по доходности за период 31.07.2008 по 31.12.2009		
Банк	**Название Фонда**	**Доходность, %**
Славянский кредит	Славянский	52
Банк Зенит	Вечные ценности	31
Собинбанк	Глобальные возможности	27
ТрансКредитБанк	Локомотив	26
Кроссинвестбанк	Сбалансированный	26

Таблица 5. Лидеры по доходности за период с 31.07.2008 по 31 12.2009

Как мы видим, состояние рынка ОФБУ в период кризиса 2008-2009 гг. нельзя охарактеризовать однозначно, множество фондов с агрессивными и умеренными стратегиями рухнули вслед за рынком, но были и такие которые остались на плаву, а впоследствии показали впечатляющие результаты. Безусловно, репутация ОФБУ как надежного инструмента инвестирования была подорвана, а кризис только подтвердил, что вложения являются высоко рисковыми и малонадежными и следует особенно тщательно подходить к выбору банка и фонда. Как результат, многие инвесторы надолго запомнят годы кризиса и предпочтут другие объекты инвестирования, однако, небеспричинно, найдутся и те, кто решит подняться на этом за счет агрессивных фондов и смены тенденции рынка в положительную сторону.

Таким образом, рассмотрев особенности общих фондов банковского управления и проанализировав период кризиса 2008-2009 гг. рынок коллективного инвестирования, в частности ОФБУ можно охарактеризовать как рынок с высокими рисками. Большинство фондов используют умеренную и агрессивную стратегию инвестирования средств, заключающуюся в активном использовании производных инструментов и кредитного плеча, что несет в себе как возможность получения высокой доходности, так и существенные риски. Конечно, инвесторы несут за собой право вкладывать деньги в фонды с консервативной стратегией, где ОФБУ в основном используют в качестве объекта инвестирования более надежные ценные бумаги. Но и возможность получения высокой доходности от таких

фондов мала, что ничем не отличает их от ПИФов, которые более прозрачны для инвесторов, более строго регулируются ФСФР и на руках у инвестора вместо СДУ имеется пай, который можно продать. Годы кризиса показали, что законодательство ОФБУ несовершенно и нуждается в доработке и более тщательном отборе банков под данную деятельность, недостаточная отчетность не позволяет качественно регулировать ОФБУ, а широкие возможности инвестирования, использование кредитного плеча и коротких позиций значительно увеличивают риски. Нельзя сказать, что в ОФБУ вкладывать нельзя из-за высоких рисков, нужно всегда иметь в виду, что идеального соотношения, которое бы принесло инвестору высокую доходность и минимальный риск не существует. Другое дело сократить эти риски, принять во внимание динамику цен на рынках и создать наиболее сбалансированный портфель при наиболее благоприятных условиях вложения средств. Что же касается вкладчиков коллективного инвестирования, не имеющих финансовой грамотности, необходимо также учитывать экономическую ситуацию в стране, проанализировать различные фонды и тщательно выбратьподходящий, учитывая личные интересы.

Использованные источники:

1. Миркин Я.М. (2011), *Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски,* изд-во:М.: GELEOS, с. 148
2. Алданов А. ОФБУ: непопулярны, но прибыльны, [Эл ресурс]. Режим доступа: http://76.ru/text/tech/265040-print.html
3. Вихрева Е. ОФБУ — взгляд во время кризиса, [Эл ресурс]. Режим доступа: http://www.lk-finance.ru/articles/1/204/vzglyad-vo-vremya-krizisa/
4. Велесевич С. Треть россиян откладывают деньги на покупку жилья, [Эл ресурс]. Режим доступа: http://realty.rbc.ru/articles/.2015. Январь.
5. Каварьянц М. Антикризисные инвестиции в недвижимость: консервативная стратегия, [Эл ресурс]. Режим доступа: http://realty.rbc.ru/experts/. 2014. Декабрь.
6. Кожин Р. Инвестируем деньги в ОФБУ, [Эл ресурс]. Режим доступа: http://www.myrouble.ru/investiruem-dengi-v-ofbu/
7. Полозкова А. Стратегия и положение ОФБУ на российском рынке коллективных инвестиций, [Эл ресурс]. Режим доступа: //www.rcb.ru/rcb/2008-11/13929/. 2008. Июнь.
8. Рокин А. Коллективное инвестирование, [Эл ресурс]. Режим доступа: http://reasonablefinance.ru/pifi-i-ofbu/kollektivnoe-investirovanie.html
9. СергунинВ. Куда вкладывают частные инвесторы и девелоперы в кризис, [Эл ресурс]. Режим доступа: //realty.rbc.ru/experts/28/01/2015/562949993812445.shtml
10. Фролова О. Гибкий инструмент, [Эл ресурс]. Режим доступа: http://www.rg.ru/2008/04/23/ofbu.html
11. Ассоциация защиты информационных прав инвесторов, [Эл ресурс]. Режим доступа: http://www.ofbu.ru/ Рынок ОФБУ, итоги 2009 года
12. Электронная библиотека, [Эл ресурс]. Режим доступа: http://www.e-

biblio.ru/book/bib/13_UMK_5kurs/kollektive_invest/Book.html
13. Блог для частного инвестора, [Эл ресурс]. Режим доступа: http://www.2stocks.ru/main/invest/pif/article/arsagera140111
14. Журнал записки инвестора, [Эл ресурс]. Режим доступа: http://fintraining.livejournal.com/20883.html
15. Рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА», [Эл ресурс]. Режим доступа: http://expert.ru/ratings/table_371848/
16. Блог для частного инвестора, [Эл ресурс]. Режим доступа: http://www.2stocks.ru/main/invest/ofbu/article/aug_07
17. Портал об инвестировании, ОФБУ как вариант инвестиций,[Эл ресурс]. Режим доступа: http://www.buffett.ru/ofbu/ofbu-kak-variant-investitsiy/
18. Информационный портал о рынке Форекс, [Эл ресурс]. Режим доступа: http://tempofox.com/pif-vs-ofbu/
19. Информация для частных инвесторов, [Эл ресурс]. Режим доступа: http://pif.investfunds.ru/bank_funds/337
20. Портал об инвестировании, [Эл ресурс]. Режим доступа: http://wise-invest.ru/pif.html

Приложение

Приложение 1.

Доходность ОФБУ на 06.02.200829

ОФБУ	Прирост стоимости СДУ* за период, %				СЧА, млн руб.
	1 мес.	3 мес.	6 мес.	1 год	
Рублевые ОФБУ					
Интервальные фонды					
Премьер Гарант 5	0,93	4,52	6,63	12,38	6,34
Газпромбанк — консервативный	0,79	–0,10	1,38	–0,16	150,38
Премьер Гарант 4	0,00	–1,76	1,27	8,20	11,32
Премьер Гарант 3	–0,34	0,00	0,88	4,79	5,39
Премьер Гарант 1	–1,27	–1,10	–0,04	1,30	9,87
Газпромбанк — страховые резервы	–1,34	–6,92	–4,17	–2,71	1007,65

[29]Сост. по источнику: рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА», [Эл ресурс]. Режим доступа: http://expert.ru/ratings/table_371848/

Премьер Гарант 6	–1,64	–0,84	2,13	2,39	11,00
Премьер Гарант 2	–3,36	5,96	5,96	7,37	1,39
Фонды акций активного управления					
Славянский кредит — хедж-фонд	1,30	5,44	18,34	27,74	28,86
Премьер — фонд Петр Первый	–1,87	2,86	—	—	75,64
Петрокоммерц — облигации	–3,03	–0,56	2,52	4,23	14,01
Центрокредит — максимальный	–4,81	–6,57	4,34	1,61	18,85
МАБ — акции	–7,59	–8,20	–0,74	15,44	197,44
Премьер — Континуум	–8,30	–12,77	–11,68	–13,46	4,21
Лефко — Перспектива	–9,81	–5,87	–1,08	3,20	107,28
Газпромбанк — агрессивный	–10,17	–8,96	0,78	–0,90	1083,20
Лефко — универсальный	–10,59	–5,64	–0,91	2,41	35,34
Транспортный — Архимед	–11,59	–12,79	–7,06	–7,44	1,74
Лефко — RussianStocks	–11,97	–9,44	—	—	26,06
Татфондбанк — фонд российских акций	–13,91	–13,06	–7,74	–6,62	80,95
УБРиР — активные инвестиции	–14,91	–16,93	–16,56	–17,46	17,67
Транскредитбанк — Аврора	–15,32	–13,17	9,21	11,06	225,84
Энерготрансбанк — Янтарь — российские акции	–15,34	–12,65	–12,04	–19,09	21,28
Энерготрансбанк — Янтарь — энергоресурсы	–15,40	–10,30	–4,44	–4,65	28,03
Петрокоммерц — акции	–16,26	–15,81	–6,27	–9,43	328,57
Абсолют — Перспектива	–17,10	–18,10	–9,07	–12,85	14,61
Центр-инвест I	–17,37	–18,06	–9,48	–11,11	120,24
Кросс — консервативный	–17,95	–13,74	3,39	–16,94	242,13

Кросс — сбалансированный	–20,51	–18,52	–6,48	–28,71	108,27
Зенит — перспективный	–24,90	–21,89	–14,56	–31,24	215,18
Зенит — доходный II	–29,07	–24,35	–16,59	–28,57	570,10
Зенит — доходный	–29,86	–27,04	–20,63	–32,45	1515,17
Фонды облигаций					
Татфондбанк — фонд стабильного дохода	1,01	2,21	3,22	9,79	9,53
Абсолют — доходный	0,86	2,32	2,82	10,45	4,67
Центр-инвест II	0,79	2,86	4,41	10,75	43,32
Центрокредит — консервативный	0,46	0,63	1,34	5,23	0,79
Премьер — фонд Кутузов	0,22	–1,53	–10,77	0,51	557,99
Омскпромстройбанк — универсальный	0,00	0,46	0,97	2,65	0,00
Транскредитбанк — Магистраль	–0,10	1,60	–0,55	6,52	21,93
Зенит — универсальный	–3,54	–2,39	–2,06	–0,22	285,69
Петрокоммерц — корпоративный	–11,09	–10,42	–3,43	—	220,93
Фонды смешанных инвестиций					
Татфондбанк — фонд Золотой	–0,57	0,90	—	—	11,99
Премьер — фонд Суворов	–0,62	–6,94	–5,52	0,44	30,19
Металлинвестбанк — универсальный	–1,77	–0,80	–0,04	2,83	168,37
Центрокредит — абсолютный	–2,17	–1,75	4,33	9,13	36,38
Транскредитбанк — Локомотив	–3,71	–1,79	2,72	5,51	41,99
Славянский кредит — Славянский	–6,87	–3,64	0,80	–1,25	19,15
Лефко — консервативный	–7,63	–7,81	–2,16	6,70	9,79
УБРиР — универсальный	–7,79	–8,50	–9,23	–6,58	31,87

Энерготрансбанк — Янтарь	–9,84	–6,44	–2,17	1,75	3,27
Петрокоммерц-1	–9,96	–9,10	–3,81	–3,14	943,57
Петрокоммерц-2	–10,41	–9,57	–4,57	–4,35	3591,51
Петрокоммерц-3	–10,83	–9,96	–4,91	–4,94	240,16
Абсолют — Доверие	–11,01	–11,41	–5,83	–7,54	46,28
Евротраст — универсальный	–11,46	–10,88	–10,07	–9,53	2,22
Банк на Красных Воротах — универсальный	–16,79	–14,50	–9,88	–10,94	128,18
Росавтобанк — долгосрочные инвестиции	–18,03	–17,40	–22,35	—	6,23

Чучайцева А.Л.
старший преподаватель
Ушницкая Л. Е.
студент 2 курса группы ФК-13
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ

Аннотация:

В данной статье проводится анализ деятельности Пенсионного фонда Российской Федерации. Рассмотрены основные функции и задачи Пенсионного фонда, источники формирования доходной части бюджета. В частности рассмотрено планирование бюджета Пенсионного фонда за прошлые годы, и эффективность его исполнения. Предпринята попытка по предложению мероприятий по оптимизации и повышению эффективности пенсионной системы.

Ключевые слова: *Пенсионный фонд Российской Федерации, планирование бюджета, пенсионная система, пенсионное реформирование, система пенсионного обеспечения.*

Keywords: *Pension fund of the Russian Federation, planning of the budget, pension system, pension reforming, system of provision of pensions.*

Начиная с 1 января 2002 года происходит интенсивное реформирование пенсионного обеспечения. Наше государство предприняло еще одну попытку эффективного реформирования пенсионной системы,

которая началась уже с января 2015 года. Научные дискуссии ученых, представителей законодательной и исполнительной власти были завершены. Национальный совет при Президенте России по пенсионной реформе во главе с премьер-министром Михаилом Касьяновым одобрил основные её положения, а парламент принял соответствующие законы.

Пенсионную реформу государство проводит с особой тщательностью и осторожностью ввиду того, что она в первую очередь касается одной из наименее защищенной категории населения - престарелых граждан. «От эффективности системы пенсионного обеспечения зависит моральное состояние всего общества» - это слова Президента Российской Федерации Владимира Владимировича Путина. [3]

Стоит также отметить, что общее экономическое состояние населения так или иначе зависит от эффективности функционирования системы пенсионного обеспечения: вопросы пенсионной реформы затрагивают доходы населения, бюджетную сферу, инвестиционные процессы и финансы предприятий и организаций.

Пенсионная система России, несмотря на реформу 01.01.2002 года, не обрела еще завершенный характер ввиду наличия недостатков в нынешнее время. А именно таких, как:

- проблема досрочных пенсий;
- отсутствие сбалансированного тарифа страховых взносов для само занятых граждан;
- пенсия в некоторых аспектах утратила функцию страхования потери заработка в связи с достижением пенсионного возраста.

Особым стимулом также служит то, что нынешние проблемы пенсионной системы напрямую будут влиять на экономическое состояние молодежи - будущих пенсионеров.

В данной статье мы подробно рассмотрим нынешнее положение дел Пенсионного фонда России. Пенсионный фонд Российской Федерации – это, на сегодняшний день, один из мощнейших и эффективнейших инструментов социальной защиты населения. Пенсионный фонд и его денежные средства находятся в государственной собственности РФ. Денежные средства ПФР не входят в состав бюджетов, других фондов и изъятию не подлежат.

Пенсионный фонд выполняет основные функции по сбору и аккумуляции средств для дальнейшего их целевого распределения (страховые взносы и страховые выплаты), по привлечению добровольных взносов в бюджет, по организации научно-исследовательской работы в области пенсионного страхования, контролированию за своевременностью выплат, организации международного сотрудничества в сфере пенсионного страхования, ведение персонифицированного учета.

Финансовые средства Пенсионного фонда складываются из следующих составляющих:

- обязательные страховые взносы работодателей;
- обязательные страховые взносы наемных работников;

- поступления из государственного бюджета.

Бюджет Пенсионного Фонда России носит динамичный характер. Он обладает различными особенностями и может изменяться под влиянием разных факторов, таких как социальные, демографические изменения, территориальное влияние.

Доходная часть бюджета Пенсионного фонда состоит из средств, поступающих от негосударственных пенсионных фондов, также учитываются доходы от инвестирования средств пенсионных накоплений, перечисляемые управляющим компаниям в соответствии с законодательством РФ. В расходную часть бюджета Пенсионного фонда включаются лишь те затраты, которые уменьшают общий объем пенсионных накоплений на конец планируемого периода.

Теперь рассмотрим планирование бюджета ПФР за прошлые годы. Так, проектом бюджета ПФР 2013 года было утверждено, что 1 февраля и 1 апреля трудовые пенсии будут повышены, что в сумме даст повышение трудовых пенсий примерно на 10,5%. Было также запланировано, что социальные пенсии будут повышены на 5,1%. В результате ожидалось, что размер средней трудовой пенсии в 2013 году составит 10,3 тыс. рублей, социальной пенсии – более 6 тыс. рублей.

Подводя итог, стоит отметить, что утвержденные повышения размера трудовых пенсий составили на 1 февраля 6,6% (615 рублей) и на 1 апреля – 3,3%, а социальные пенсии выросли на 1,81%. Видно, что де-юре было утверждено одно, а де-факто – сделано другое.

Теперь рассмотрим более подробно все основные показатели деятельности Пенсионного фонда в 2012-2013 гг. в денежном выражении. Результаты приводим ниже.

Таблица 1. Основные показатели деятельности ПФР за 2012-2013 годы.

Показатели	Млрд. руб	
	2012 г.	2013 г.
Доходы	4600	5 255,60
Расходы	4200	4 922,10
Доходы по накопительной составляющей бюджета ПФР	361,2	418,1
Объем поступления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование	1900	2 815,30
Поступления дополнительных взносов на обязательное пенсионное страхование в рамках Программы государственного софинансирования пенсий	3,6	4,10
Расходы на выплату пенсий	3700	4 081,20
Расходы на ежемесячные денежные выплаты отдельным категориям граждан	293,6	311,9
Расходы на предоставление материнского (семейного) капитала	97,1	171,3

В 2014 году расходы бюджета фонда составят 6 трлн. 722,39 млрд. рублей, в 2015 году – 7 трлн. 431,53 млрд. рублей. Доходы в 2014 году предлагается утвердить на уровне 6 трлн. 894,72 млрд. рублей, в 2015 году – 7 трлн. 787,42 млрд. рублей.

Предельный объем профицита бюджета фонда на 2014 год предлагается утвердить в сумме 172,3 млрд. рублей, в 2015 году – 355,9 млрд. рублей. [3]

В связи с новой вехой реформирования пенсионной системы, стоит разрабатывать новые предложения по оптимизации пенсионного обеспечения. В рамках своей статьи, можно предложить ряд дополнительных мер по стабилизации финансового положения Пенсионного фонда и совершенствованию пенсионной системы:

- поднять коэффициент замещения трудовой пенсией по старости утраченного заработка до 40% при нормативном страховом стаже и средней заработной плате;
- сравнить совокупный минимальный доход пенсионера с его прожиточным минимумом, а также средний размер трудовой пенсии по старости должен быть не меньше 3 прожиточных минимумов пенсионера;
- достигнуть приемлемого уровня пенсии для среднего класса путем участи в корпоративном или частном пенсионном страховании;
- обеспечение сбалансированности формируемых пенсионных прав с источниками их финансирования;
- установить единый тариф страховых взносов для субъектов экономической системы;
- развитие трехуровневой пенсионной системы для групп с разными доходами (для средне - и высокодоходных категорий - с опорой на добровольное пенсионное страхование и негосударственное пенсионное обеспечение);
- повышение эффективности накопительной составляющей пенсионной системы. [4]

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 15.12.2001 N 166-ФЗ (ред. от 05.04.2013) «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации»
2. Федеральный закон от 15.12.2001 N 167-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации»
3.Проект Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации. Интернет-портал «Российской Газеты»: опубликовано 1 октября 2012 г.
4. Реализация нового пенсионного законодательства и актуальные проблемы пенсионной системы: сборник материалов. – Москва: Проспект, 2010. – 136 с.

Оглавление

Рагимова Л.В., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....3

Радченко Н.В., ОРГАНИЗАЦИЯ МОНИТОРИНГА СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ СРЕДНЕЙ ШКОЛЫ.....5

Ракчеева Е.С., *Карян Ю.С.*, РЕЙТИНГ СУБЪЕКТОВ РФ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ 10

Распопова А.Ю., ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ ЩЕБНЯ 14

Ратников Г.Н., *Калугина О.А.*, INVESTING IN YOUR SOCIAL CAPITAL...18

Резяпова Г.З., ПРИМЕНЕНИЕ СТРАХОВАНИЯ ПРИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ В ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК» 20

Репичев А.И., *Вепринцева М.В.*, ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ 23

Репичев А.И., *Вепринцева М.В.*, ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА.....28

Родинов Н.И., ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА СТРАНЫ УЧАСТНИЦЫ.....30

Рожков В.И., *Курилова А.А.,* РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ МЕТОДИК И МОДЕЛЕЙ В ОЦЕНКЕ РИСКА БАНКРОТСТВА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ 33

Рожков В.И., *Курилова А.А.,* НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ И БАНКРОТСТВО КАК НЕЗАВИСИМЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КАТЕГОРИИ 37

Рожнова Е.В., УСЛОВИЯ ПОНИМАНИЯ СООБЩЕНИЯ БАННЕРНОЙ РЕКЛАМЫ.....41

Романенко Е.В., *Мигурина А.П.*, ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ 45

Романова Н.Г., *Айдаров Ч.М.*, АНАЛИЗ ПРОДУКЦИИ ВЕДУЩИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БЕЛЫХ СВЕТОДИОДОВ.....48

Романова Е.Г., СОВРЕМЕННАЯ РЕКОНФИГУРАЦИЯ ГОРОДСКОЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ: ФЕНОМЕН УРБОНЕКРОЗА.....55

Романович М.Г., УЧАСТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В МЕЖДУНАРОДНОМ ДВИЖЕНИИ КАПИТАЛА 58

Россошанский В. В., ВЛИЯНИЕ ВЛАСТИ НА СОЦИАЛЬНУЮ НАПРЯЖЕННОСТЬ В РАЙОНЕ 61

Рудакова Н.О., УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ...63

Румянцева В. В., Целютина Т.В., КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА: ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ 68

Русецкая О.Н., Чала Р.А., СРЕДСТВА ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТИ В МУЗЫКАЛЬНЫХ ПОЭТИЧЕСКИХ ТЕКСТАХ (НА МАТЕРИАЛЕ НЕМЕЦКИХ ПЕСЕННЫХ ТЕКСТОВ) 74

Рутц А.С., Криницына А.А., Джек Л.Н., РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ 77

Рыбкина О.С., ИЗ ИСТОРИИ РАЗВИТИЯ ХОЗРАСЧЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ 78

*Рыжкова О.В., Ловянникова В.В.,*ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЪЮНКТУРЫ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ 87

Рысаев М.К., Иремадзе Э.О., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗМЕРА ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ОАО «ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ» 89

Рыщанова С.М., Ахтаева П., ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РИСКА 92

Рябинина А.А., Балашов Е.В., ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ: ПОНЯТИЕ, ОБЪЕКТ, ПРЕДМЕТ И УГРОЗЫ 96

Рябинина А.А., Карачурина Р.Ф., ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЕ В ОБЛАСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПКАХ 97

Рябушкин Р.А., ПОНЯТИЕ, РОЛЬ И МЕСТО МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ 99

Рябцев А.Ю., ФИЛОСОФСКАЯ ПРОБЛЕМА ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА 103

Рябцева Т.В., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ: РОЛЬ И МЕСТО КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ 104

Рязанова Н.В., Гапсаламов А.Р., СОЮЗ "РОССИЯ - КИТАЙ"- ПЛЮС ИЛИ МИНУС РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ? 107

Сабанчина И.Р., ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНОГО БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ 110

Сабецкий А.В., СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ 113

Сабитова Э.У., Запольских Ю.А., ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА НА ПРИМЕР ОАО «ИНТЕГРАЛ» 116

Савельева Л.А., Мурясов Р.З., КОНЦЕПТ «МЫШЛЕНИЕ» В НЕМЕЦКОМ ЯЗЫКЕ.....118

Савенко О.Л., Корнеев В.Б., ФИНАНСОВЫЕ КРИЗИСЫ, МИГРАЦИЯ КАПИТАЛА И ВОЛАТИЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИКИ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ.....122

Савин С.Д., СТРАХОВАНИЕ КАК СПОСОБ КОНТРОЛИРОВАНИЯ РИСКОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....128

Савченко А. Л., СТРАТЕГИИ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ.....133

Савченко А. Л., БАЗЫ ДАННЫХ И ИХ ИЗУЧЕНИЕ В ШКОЛЬНОМ КУРСЕ ИНФОРМАТИКИ.....135

Садрисламова А.Р., УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ 137

Сазанов О.В., Соловьева Д.О., Максимова Е.П., РОЛЬ МЕСТНЫХ НАЛОГОВ В ФОРМИРОВАНИИ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА.....139

Сазанов О.В., Максимова Е.П., Соловьева Д.О., АНАЛИЗ ДИНАМИКИ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ В СТРУКТУРЕ ДОХОДОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН 145

Сазанов О.В., Саркарова З.А., НАЛОГОВЫЙ ФЕДЕРАЛИЗМ: НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ.....149

Сазанов О.В., Фасхеева А.М., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ 152

Сайфуллин Н.Д., ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....155

Саккак Ш.А., Соян Ш.Ч., АНАЛИЗ УРОВНЯ И СТРУКТУРЫ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ ТЫВА 160

Салахутдинова Э.Р., Даутова А.А., НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА.....164

Салимгареева И.Р., Сираева Р.Р., ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА.....168

Салова Д.В., СОЗДАНИЕ СИЛЬНОГО БРЕНДА 170

Сальникова Ю. Д., Алексеева А. В., СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ МОТИВАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА ДЛЯ ООО «МАН СЕТЬ».....173

Самарина Т. П., МЕТОДЫ И ФОРМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....178

Самарина Т.П., Лилиенталь И.Е., ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 183

Саматова А.Р., Ахметшин Э.М., ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА МАЛЫЙ БИЗНЕС..... 186

Самойлова Т.Д., Агеева Е.С., ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «СТОЙЛЕНСКИЙ ГОРНООБОГАТИТЕЛЬНЫЙ КАМБИНАТ»..... 189

Самойлова М.С., СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА В ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО "ЛЕНАТУРФЛОТ"..... 195

Самохвалова Е.К., Фалина Н.В., ПРОБЛЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РЕШЕНИЯ 199

Самусенко В.В., Корчагина К. П., ЭЛЕКТРОННАЯ ПОДПИСЬ..... 201

Санько А.Е., ВВП РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ, ЕГО СОСТАВ, СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ЗА 2010-2014 ГГ..... 203

Саражинская Ю.Е., ВЛИЯНИЕ ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА ВОРОНЕЖСКУЮ ОБЛАСТЬ. ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ 209

Саркарова З.А., Хакимова С.Д., ПРАКТИКА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ . 214

Сафина З.З., Коннова А.А., АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС»..... 218

Сафина З.З., Коннова А.А., РАСХОДЫ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ НА ПРИМЕРЕ ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» 224

Сафонова Е.Д., Солодовникова У.Н., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАМЕРАЛЬНЫХ И ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК РФ..... 228

Сафонова А.А., Пахомова Н.Г., ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ЗА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ..... 232

Сафонова А.А., Грачикова Д.В., СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ..... 235

Сафонова А. А., Гребенкина А. А., СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ..... 238

Сафонова А. А., Мирзаева А.Х., МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА..... 241

Сафонова А.А., Овсянникова А.А., МОДЕЛЬ ОПТИМАЛЬНОЙ ПАРТИИ ЗАКАЗА (EOQ)..... 243

Сафонова А. А., Симоненко А.В., ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ 245

Сафонова А.А., Филатова Е. В., ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ 247

Саханский Ю.В., МАЛЫЙ БИЗНЕС: ХАРАКТЕРНЫЙ ЧЕРТЫ, ПРЕИМУЩЕСТВА, ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ В СЕВЕРНОЙ ОСЕТИИ 251

Сахарчук Е.С., Швец И.Ю., Лебедев К.А., ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ 255

Сахибгареева А.М., РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ 258

Сахибгареева И.Н., Сираева Р.Р., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ 264

Секачев А.А., Жирнов А.В., РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА КАРТОФЕЛЯ НА ЗАО «КУЛИКОВО» 267

Секачев А.А., Жирнов А.В., ИНСТРУМЕНТЫ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 271

Селевич Т.С., Торогаева Ю.К., ТАРГЕТИНГОВАЯ РЕКЛАМА: СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ПОИСКУ КЛИЕНТОВ 277

Селезнева А.Х., Хакимжанова Э.И., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ЗАКОННЫХ ПРАВ И ИНТЕРЕСОВ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ 281

Селезнева А.Х., Хакимжанова Э.И., ЗАЩИТА ЗАКОННЫХ ПРАВ И ИНТЕРЕСОВ МЕСТНОГО 284

Селезнева А.Х., Сабиров В.Ф., ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МОЛОДЕЖНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА ... 286

Селиванова Д.Г., ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ТЕПЛОСЕТЬ» 289

Селивёрстов А.В., Пискунова Е.Ю., МАНИПУЛИРОВАНИЕ: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ 293

Селиверстов Ю.И., Левченко А.С., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА 296

Семейкина А.В., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНЫХ РАСХОДОВ 302

Семенова А.Ю., НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПУТИ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ 305

Семёнова Н.Н., РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РС(Я) 309

Семыкина Е., СПЕЦИФИКА PR-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ 313

Сенина О.А., Москалева Е.Г., УЧЕТ И АНАЛИЗ ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ НА ПРИМЕРЕ ООО «СТРОЙМОНТАЖ» 317

Сергиенко Е. С., Костина Н.Ю., ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ КРИПТОВАЛЮТ ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО СОЦИУМА 322

Сериков К.Л., СПОСОБЫ И СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ 324

*Серова Н.А.,*НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ 326

Серова Н.А., МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ 328

Сетракян О.А., РЕКЛАМА КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА 331

Сивцева А.В., ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОДУКЦИЙ 338

Сидорова Ю.А., ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 340

Сидорова Ю.А., ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ 346

Сидорова Ю.А., АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ 352

Сидорова Ю.А., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ. ИХ РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 355

Сидорова Ю.А., ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ 359

Силаева О.В., Бельц А.Н., Силаев К.О., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭЛЕКТРОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ 362

Симавонян А.А., ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА УСЛУГИ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ФАКТОР ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ 371

Симаков А.С., КОНЦЕПЦИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И АДАПТАЦИЯ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ 374

Симонова Е.Е., Плеханова Т.Г., ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОГО СРЕДНЕГО БИЗНЕССА 379

Симонянц Н.Н., Голота Д.П., РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО ФАКТОРИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 382

Симонянц Н.Н., Куликова В.Б., ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КБ «КУБАНЬ КРЕДИТ» ООО КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ 385

Синева Н.Л.,, Томайлы Д.А.. ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В РАБОТЕ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ 389

Синельникова В.Н., О КЛАССИФИКАЦИИ ТАРИФОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТЕПЛОЭНЕРГОСНАБЖАЮЩЕГО КОМПЛЕКСА 395

Синельщикова М. Ю., Погоян Т.С., Палькова Ю.А.. Дудник Т.А., СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА В РОССИИ 403

Синчилова А.С., Тимофеева К.Б., МЕТОДЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ 406

Синь С., ВАЛЮТНЫЙ РИСК И ЕГО РОЛЬ 409

Синяков Д.А., АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТРАНСМАШ» ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ, Г. БЕЛЕВ) 411

Сираева Р.Р., Закиров А.Р., ИЗМЕНЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В 2015 ГОДУ 413

Сираева Р.Р., Александрова Ю.Р., ПЕНСИИ В ЯПОНИИ 416

Сираева Р.Р., Гафарова А.З., ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ 417

Сираева Р.Р., Кадырова А. Ф.. ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА ГЕРМАНИИ . 421

Сираева Р.Р., Калимуллина А.Ш., СОЦИАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕНСИОННЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ 424

Сираева Р.Р., Файрушина Л.В., ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ 425

Скнарь Н.К., Просандеев В.А., Куликов С.А., Иванов Г.И., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ 428

Скнарь Н.К., Иванов Г.И., Просандеев В.А., МОДЕЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ 431

Скорик Ю.С., ПРОБЛЕМЫ СОДЕРЖАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ КЛАДБИЩ 434

Скулкина Ю.Н., Маслихина В.Ю., ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА В ПРАКТИКЕ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ 436

Слободянюк Т.С., Галкина М.Н., КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА АУДИТА: МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ И ПРАКТИКА РБ 440

Смаков В.А., ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В ЕВРОПЕ 442

Смаков В.А., О СОСТОЯНИИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 444

Сметанина И.Н., *Швецова И.Н.*, АНАЛИЗ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ РЕСПУБЛИКИ КОМИ 447

Смирнов Т.А., *Майорова Е.В.*, *Михайлов Ю.В.*, РОССИЯ В МИРЕ: УГРОЗЫ И РЕШЕНИЯ..... 452

Смирнова Е.А., *Коновалов А. В.*, *Зиневич Т. Ю.*, *Гайсина К.Ф.*, СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ РФ 458

Смоленская С.В., *Светов И.О.*, СУЩНОСТЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ЕГО ЦЕЛИ И ФУНКЦИИ 463

Согомонян Л.М., *Гиль О. В.*, СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ Г. СЛАВЯНСКА-НА-КУБАНИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ 466

Соковнина Д. М., ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ..... 479

Соколов А.С., *Насибов З.*, *Голова Е.Е.*, ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И НАПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ 484

Соколова Ю.В., ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ..... 487

Солдатенко А.И., *Богомолова Л.Л.*, АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОАО «ХАНТЫМАНСИЙСКГЕОФИЗИКА»..... 491

Соловьева А.Я., *Егомина С.С.*, УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ У СОТРУДНИКОВ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ОРТО ДОЙДУ») 497

Солодкий И.В., АНАЛИЗ МИРОВОЙ ПРАКТИКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ КАК ИСТОЧНИКА ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ (НА ПРИМЕРЕ АВСТРАЛИИ)..... 499

Солодовник А.И., *Калашникова А.С.*, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИВЕНСКОГО ХЛЕБОКОМБИНАТА ФИЛИАЛА ООО «ОРЕЛОБЛХЛЕБ» И ОЦЕНКА ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ..... 507

Солодовник А.И., *Кокош Е.В.*, СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 509

Солодовник А.И., *Цуприкова А.Д.*, ОЦЕНКА РИСКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ..... 511

Солодовник А.И., *Некрасова А.А.*, ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЗНАМЕНСКИЙ СЕЛЕКЦИОННО-ГЕНЕТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР»..... 513

Солодовникова У.Н., Ходулина Д. Д., ДОСУДЕБНОЕ УРЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ 515

Солодовников А.П., Дусанова А.А., ДИНАМИКА ВОДОПОТРЕБЛЕНИЯ ЧЕЧЕВИЦЫ ПРИ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ОБРАБОТКАХ ПОЧВЫ НА ЧЕРНОЗЕМЕ ЮЖНОМ 522

Сорокин Д.И., ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ 526

Сорокина Е.А., НОРМАТИВНОЕ РЕЗУЛИРОВАНИЕ УЧЕТА ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА 531

Сорокина Е.М., АНАЛИЗ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ С ПРИМЕНЕНИЕМ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕОРИИ ИГР 535

Сорокина Е.А., НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АУДИТА ФОРМИРОВАНИЯФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА 538

Соян Ш.Ч., Житков И.В., SWOT-АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ПО ЦЕНТРАМ ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ 540

Соян Ш.Ч., Ооржак Ш.Н., ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 543

Соян Ш.Ч., Чооду Я.К., ЧТО ВЫГОДНЕЕ: ЛИЗИНГ ИЛИ КРЕДИТ? 545

Старостин В.П., ЭТИКА И ПСИХОЛОГИЯ МИФОЛОГИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ 547

Старых С.А., Малюхова А. Ю., ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПОСЛЕ ВЫПУСКА ТОВАРОВ 549

Степура И.В., ТЕЛЕВИДЕНИЕ И РАДИО ШВЕЦИИ КАК ОТРАЖЕНИЕ СКАНДИНАВСКОЙ МОДЕЛИ ВЕЩАНИЯ 551

Степура И.В., РАДИО И ТЕЛЕВИДЕНИЕ ФРАНЦИИ: ОБЩЕСТВО, ПОЛИТИКА, ГОРИЗОНТЫ ВЕЩАНИЯ (1908 –1958) 561

Степура И.В., ТЕЛЕВИДЕНИЕ И РАДИО НОРВЕГИИ – НА ПЕРЕСЕЧЕНИИ ПОЛИТИКИ, КУЛЬТУРЫ, ГЕОГРАФИИ И ЭКОНОМИКИ 578

Степура И.В., РАДИО И ТЕЛЕВИДЕНИЕ ФРАНЦИИ: ОТ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ К ПЛЮРАЛИЗМУ ВЕЩАНИЯ (1959–2000) 588

Стефаненко М. Н., Эбубекирова С.А., КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТНОСТИ РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ ТУРИЗМА 605

Стефанович И.В., К ВОПРОСУ О ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ 617

Стецюк Е.Р., ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО САМООПРЕДЕЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ 620

Стопчак А.Ю., ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ 625

Сторож К.Н., Селиверстова М.В., БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ПРОБЛЕМЕ ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА «360 ГРАДУСОВ» ДЛЯ ОЦЕНКИ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА 630

Стоянова Е.И.,, Байшева Н.А., СПЕЦИФИКА ЛИДЕРСТВА РУКОВОДИТЕЛЯ МЕДИЦИНСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ 634

Стоянова Е.И., Хаташвили М. Т., АНАЛИЗ РОЛИ ЛИДЕРА В МЕДИЦИНСКОМ УЧРЕЖДЕНИИ С ИНДИВИДУАЛЬНОЙ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРОЙ НА ПРИМЕРЕ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 638

Стрелец А.Г., Белоус Н.Н., СИСТЕМА Л.В. ЗАНКОВА 642

Сулейманова Н.Р., ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ 645

Султанов А.А., Малышева К.С., Корноухова Т.В.. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ПРЕДПРИЯТИЯ 649

Султанова А.Ф., Селезнева А.Х., ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЛЯМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ 652

Сунь Х., Платонова Е.Д., РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА 655

Сунь Х., Платонова Е.Д., РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА 659

Сунь Ц., Платонова Е.Д., ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: СОДЕРЖАНИЕ, ПРИНЦИПЫ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ 662

Сунь Ш., Киргизова Н.П., АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ МНК (МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ) (НА ПРИМЕРЕ ООО «HUAWEI») 670

Сунь Ш., Киргизова Н.П., ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ В СВЕТЕ СТРАТЕГИИ ГЛОБАЛЬНОГО ЛИДЕРСТВА 673

Суряднов Д.Ю., Милючихина О.А., К ВОПРОСУ О ВЗАИМОСВЯЗИ ПОЛИТИКИ И ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СТАДИЙНОСТИ 676

Суханицкая А.Е., РОЛЬ БИРЖЕВЫХ ИНДЕКСОВ В ОЦЕНКЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ 685

Суханова Н.Т., Майер В.К., АКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ В ПРЕПОДАВАНИИ ДИСЦИПЛИНЫ «ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНФОРМАТИКИ» 689

Сюняева Р. Р., ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА 700

Тайлякова Л.Т., Мухаметзянова Э.Р., УЧЕТ ЗАТРАТ И ВЫХОДА ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА В ООО «АКБУЗАТ» ЗИАНЧУРИНСКОГО РАЙОНА 707

Тайлякова Л.Т., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ООО «АКБУЗАТ» ЗИАНЧУРИНСКОГО РАЙОНА 710

Таминдарова А.Р., Шаймухаметова Л.Н., ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН: АНАЛИЗ И ХАРАКТЕРИСТИКА 713

Тарасенко А.А., СЦЕНАРНЫЙ ПОДХОД ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ И АНАЛИЗЕ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ . 717

Тараскин М.В., Блинников В.А., О ВОЗМОЖНОСТИ КВАЛИФИКАЦИИ ДОГОВОРА АУТСОРСИНГА 728

Тарасова Н. С., Смердева Е.С., Шутько Л.Г., «ДОБРОВОЛЬНАЯ ПРОСТОТА» И РАЗВИТИЕ ДАУНШИФТИНГА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ 731

Тарасова М.В., АРМЯНСКИЕ ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ОБЪЕДИНЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ* 733

Тарасова Т.С., РЕЗУЛЬТАТЫ МОНИТОРИНГА КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ КАК ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ АДМИНИСТРАТИВНОЙ РЕФОРМЫ 737

Тарасова Т.С., АНАЛИЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩЕЙ КАЧЕСТВО ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В РОССИИ 749

Тарасова Т.С., ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ 752

Тельнова Н.Н., Щепетьева Т.В., СУЩНОСТЬ СЕМЕЙНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК УЧАСТНИКА ОТНОШЕНИЙ СОТРУДНИЧЕСТВА С ГОСУДАРСТВОМ 755

Тельнова Н.Н., Перцева А.В., АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ПРАКТИКА ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ 758

Тельнова Н.Н., Палашкина М.А., ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ФОРМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА ГОСУДАРСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ

СТРУКТУР В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ 761

Терехова Э.В., Никулкина И.В., НЕДОСТАТКИ (ИЛИ ПРОБЛЕМА) ОПЛАТЫ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ ЗА ЗАКОНЧЕННЫЙ СЛУЧАЙ СТАЦИОНАРНОЙ ПОМОЩИ, НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) 764

Терехова Э.В., Никулкина И.В., ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РФ 767

Тесленко Н.В., ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ 771

Тикиджьян Р.Г., Иванов Г.И., Просандеев В.А., СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОВ РЕФОРМИРОВАНИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ 773

Тимергалина Р. Ф., ВОЗМОЖНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЗАЩИТЫ АКТИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ 776

Тимкин С.А., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ Г.ВИЛЮЧИНСКА КАМЧАТСКОГО КРАЯ 778

Тимофеева А. В., Ханнанова Т. Р., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ НАСЕЛЕННЫМИ ПУНКТАМИ НА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ 782

Тимофеева О.А., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФРАНЧАЙЗИНГА КАК МЕТОДА ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 784

Тимофеева Т.С., Пострелова А.В., ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 790

Тимофеева И. А., РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ 793

Тимочкина Н.А., Ахметшин Э.М., БАНКОВСКАЯ КАРТА ИЛИ НАЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ? 795

Титова А.И., ПРОБЛЕМА СТАНОВЛЕНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ ГЧП В РОССИИ 798

Тихомирова Т.П., Петрова Л.А., НОРМАТИВНЫЙ МЕТОД АНАЛИЗА РАСХОДОВ НА ОПЛАТУ ТРУДА РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ 804

Тишина Е.В., ОБЛИГАЦИОННЫЕ ЗАЙМЫ И ИХ МЕСТО В ОБЛАСТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ДЕФИЦИТА БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ И ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ СУБЪЕКТА РФ. 811

Тлеуов А.С., ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ МАРКЕТИНГА ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ 817

Токарева Г.Ф., СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКЕ РФ 819

Тотолян Л.А., Антипова Е.А., РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (БИЗНЕСА) В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 824

Тохтуева С.А., Лукашина Е.В., АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЦВЕТОЧНОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ 828

Трачук К.К., ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 834

Третьякова О.В., СУЩНОСТЬ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ 837

Третьякова О.В., СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ: РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ 843

Трофимова Е.А., ТЕХНОЛОГИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ 847

Трофимова Е.А., ЭКОНОМИКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА 851

Троянович А.С., Фалина Н.В., ПРОБЛЕМА МЕЖДУНАРОДНОГО ТЕРРОРИЗМА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ 854

Трускова Е.А., ПРАВА И ЗАКОННЫЕ ИНТЕРЕСЫ ГРАЖДАНСКОГО ИСТЦА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ НОРМ ИНСТИТУТА ОСОБОГО ПОРЯДКА СУДЕБНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА 857

Туаев В.О., Куцури Г.Н., БЮДЖЕТ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ 860

Туголукова М.В., ИСТОРИЯ БАНКОВСКОГО ДЕЛА В РОССИИ 864

Тумашов А.В., Петрюк О.А., НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ 868

Туник Т.Н., THE ROLE OF MARKETING IN THE INNOVATIVE PRODUCT PROMOTION 871

Тухватуллина Р.Р., Шапошникова Р.Р., ПРОБЛЕМА ЗАКЛЮЧЕНИЯ СЛУЖЕБНОГО КОНТРАКТА ПОСЛЕ ИЗДАНИЯ АКТА О НАЗНАЧЕНИИ НА ДОЛЖНОСТЬ 874

Тюгашев А.А., Куликова В.В., ОПЕРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ЭТАП ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ 876

Уварова Л.А., ИНДЕКСНЫЙ АНАЛИЗ СРЕДНЕЙ ФОНДООТДАЧИ 879

Углицких О.Н., Бахарова А.И., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РФ 883

Углицких О.Н., Квеквескири Е.Н., ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....885

Углицких О.Н., Квеквескири Е.Н., БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ...889

Углицких О.Н., Камова К.А., ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ.....892

Углицких О. Н., Каблахова З. А., ВЛИЯНИЯ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА КАЧЕСТВО БАНКОВСКОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ.....895

Углицких О.Н., Похилько П.Т., ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....898

Углицких О.Н., Манастырная Е.С., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РФ 901

Углицких О.Н., Аджахметова Ю.Г., АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕЖБАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ 904

Удодова А.Н., ПРЕКРАЩЕНИЕ БИЗНЕСА: БАНКРОТСТВО МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ 908

Удодова А.Н., ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В РОССИИ: ОЦЕНКА ТИПА РЫНОЧНОЙ СТРУКТУРЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....910

Удодова А.Н., ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ И СТЕПЕНЬ НЕСОВЕРШЕНСТВА НПА В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ 915

Узбекова А.З., Хатмуллина Л.Р., ПРОБЛЕМЫ УСЫНОВЛЕНИЯ РОССИЙСКИХ ДЕТЕЙ ИНОСТРАННЫМИ ГРАЖДАНАМИ.....917

Ураев Р.Р., Беленкова А.С., РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ...921

Уразбахтина Р.Р., Ханнанова Т.Р., ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАЧИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПО БЛАГОУСТРОЙСТВУ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИЙ 923

Урманцева А.А., Сафиуллина А.Т., ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....925

Ускова Н.А., ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 928

Усманова Л.А., Ураев Р.Р., РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ 932

Усольцева А.В.. Солодовникова У.Н., ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК СПОСОБ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА 934

Устинова И.С., Никонова М.А., МОТИВАЦИЯ ВСТУПЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ В СТУДЕНЧЕСКИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ОТРЯДЫ 939

Уфимцева Л.И., Авралева А.С., Климанова Е.Н., КРИТЕРИЙ ОПТИМАЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ 941

Уфимцева Л.И., Пупко Д.А., МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ РИСКА 944

Ушакова О.А., КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ ОТДЕЛЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ 948

Фазылова А.З., Ефимов О.Н., ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЖИВОТНЫХ ДЛЯ СТАБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ООО «УЗА» ЧИШМИНСКОГО РАЙОНА) 952

Фаизова А.М., Рысаев М.К., НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ БАНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА 956

Файзуллина А.Р., Ураев Р.Р., НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СУБЪЕКТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 959

Фалина Е.А., Устюжанина А.Ю., Шутько Л.Г., О РОЛИ И ВОСТРЕБОВАННОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ КУЗБАССА 961

Фалова Е.С., Калашникова О.А., ОЦЕНКА И РАНЖИРОВАНИЕ НЕБЛАГОПРИЯТНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФАКТОРОВ 963

Фаритов Э.С., ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ 970

Фаррахов А.Р., Копылова Т.В., КАДРОВАЯ ПРОБЛЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ 972

Фаррахетдинова А.Р., Базитова Т.Н., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ООО «ЕНИКЕЕВА» 974

Фаррахетдинова А.Р., Филиппова И.Г., ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ 977

Фаррахетдинова А.Р., Камалова Г.Ф., ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДОВ СПК «МАРС» ЗА СЧЕТ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ 981

Фахритдинов И.Ю., Самматова А.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВЫХ ОСНОВ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 983

Фахритдинов И.Ю., Самматова А.А., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 986

Фахритдинов И.Ю., Самматова А.А., ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 988

Фахрутдинов Р.Ф., Ковалёва А.А., БЮДЖЕТИРОВАНИЕ – КАК ИНСТРУМЕНТ ПЛАНИРОВАНИЯ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ 990

Федоров А.М., Вазихов Р.А., ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА В ООО «БК ЕВРАЗИЯ» 993

Федоров А.М., Вазихов Р.А., ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА 996

Федоров А.М., Вазихов Р.А., МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА 1001

Федотова Н.Г., Халилов Р.Р., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ И 1005

МЕДИЦИНСКОЙ ПРИГОДНОСТИ ВОДИТЕЛЕЙ СРЕДСТВАМИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ 1005

Федулин А.А., Сахарчук Е.С., Лебедев К.А., ПОДХОДЫ К СИСТЕМАТИЗАЦИИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ 1012

Феоктистова А.А., КРАУДФАНДИНГ - НОВЕЙШИЙ СПОСОБ ПОИСКА ИНВЕСТИЦИЙ 1015

Ферзилаева К. Р., Солодовникова У. Н., АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ КАК ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ВАРЬЕГАННЕФТЕГАЗ» 1017

Филитович А.В., Крейдич М.В., ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И КОРОЛЕВСТВА НИДЕРЛАНДОВ 1021

Филитович А.В., Азовцев Д.С., ПРИЧИНЫ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ: СООТНОШЕНИЕ ВЫТАЛКИВАЮЩИХ И ПРИТЯГИВАЮЩИХ ФАКТОРОВ 1024

Филитович А.В., Ксенжук И.В., ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ 1026

Фисюкович М.А., Паршутич О.А., МИГРАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ 1028

Фомина И.Н., ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ СО СТРАНАМИ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ 1030

Фомина О.И., Целютина Т.В., АУТПЛЕЙСМЕНТ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ В СОВРЕМЕННОМ УПРАВЛЕНИИ ВЫСВОБОЖДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА..... 1034

Фомина М.А., ПОНЯТИЯ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА..... 1040

Фомичева Е.И., Морозкина М.С., Сурина А.И., ЭФФЕКТИВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ ПЕРСОНАЛА..... 1042

Хабибуллина Л.Ф., АКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ 1049

Хадиуллина А.Н.. Сазанов О.В.. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ 1052

Хадиуллина А.Н., Устюжина О.Н., ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ОСНОВНЫХ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ .. 1056

Хазова Л.Е., Шульгова А.Ю.. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РАСХОДОВ ДИЛЕРСКОЙ КОМПАНИИ 1059

Хазова Л.Е., БАНКРОТСТВО И ЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ 1062

Хайбрахманова А.А., Шаймухаметова Л.Н., ДОРОЖНЫЕ КАРТЫ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1066

Хайруллин А.З., Мингазова З.Р., ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ 1068

Хайрулин И.Э., Филлипова Ю.И. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА..... 1071

Хайруллин И.Э.. Галимова А.Ш., ВЫГОДНЫЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА В РОССИИ..... 1072

Хайруллин И.Э., Галимова А.Ш., ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА..... 1074

Хайруллин И.Э., Галимова А.Ш., КАК ПРОРЕКЛАМИРОВАТЬ СВОЙ БИЗНЕС?..... 1075

Хайруллин И.Э., Хузина Н.Ш., Галимова А.Ш., ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ..... 1076

Хакимова Р.А., Ковалёва А.А., БЮДЖЕТИРОВАНИЕ: КАК НИВЕЛИРОВАТЬ НЕДОСТАТКИ И ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ? 1080

Хакимова С.Д., ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ИНФРАСТРУКТУРА И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ..... 1083

Халанский А. В., ПРИНЦИПЫ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ 1086

Халимов Т.М., ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ: СПЕЦИФИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1088

Халимова А.М., Хатмуллина Л.Р., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЛУЖБЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ 1094

Халявка И.Е., Пивень Ю.А., КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ АО «АГРООБЪЕДИНЕНИЯ «КУБАНЬ» Г. УСТЬ-ЛАБИНСК) 1097

Халявка И.Е., Федотова Ю.А., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА (ПО МАТЕРИАЛАМ ООО «ПРЕМИУМ», Г. КРАСНОДАР) 1099

Халяпин А.А., Кондратьева Ю.С., ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ 1103

Хамидуллин В.А., Галиев Н.М., АВТОМАТИЗАЦИЯ РАБОТЫ КАФЕ НА БАЗЕ 1С. БУХГАЛТЕРИЯ 3.0. ПОДСИСТЕМА «ОБСЛУЖИВАНИЕ СТОЛОВ» 1108

Хамидуллова Э. Н., Романенко Е.В., ПОРТОВАЯ ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА 1111

Хамидуллова Э. Н., Романенко Е.В., ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЯМЫХ ПРОДАЖ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ 1114

Хамитова Г.Р., Сайфутдинова Л.Р., ЛИЗИНГ КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ АПК 1117

Хамитова Г.Р., Сайфутдинова Л.Р., ПЕРВИЧНЫЙ УЧЕТ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ СПК «КРАСНАЯ БАШКИРИЯ» 1120

Ханнанова Т.Р., Исанова А. А., ПЕНСИОННЫЕ РЕФОРМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1124

Ханнанова Т.Р., Хабирова Г.И., ПРОБЛЕМЫ ПРИ РАБОТЕ С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН В ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЕ ПО РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН 1128

Ханнанова Е.С., Хатмуллина Л.Р., ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ 1130

Хананнова Т.Р., Беленкова А.С., МЕХАНИЗМ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ОБРАЗОВАНИЯ 1133

Ханнанова Т.Р., Исангулова Д.Р., ИНСТИТУТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН: ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ 1135

*Харисова Ю.Г., Шутько Г. Н.,*СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА 1138

Харисова А.Д., Насырова А.М., АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ 1140

Харисова Ю.Г., КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГРАНТА») 1142

Харисова Ю.Г., Путятинская Ю.В., ОПЦИОННАЯ ОЦЕНКА ФИРМ, СВЯЗАННЫХ С РАЗРАБОТКОЙ ФИРМ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ 1149

*Харисова Ю.Г., Сираева Р.Р.,*НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К НЕГОСУДАРСТВЕННЫМ ПЕНСИОННЫМ ФОНДАМ 1151

Хасанова К. Р., Ефимов О.Н., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ОАО «СБЕРБАНК» 1152

Хасанова Г.А., Ибрагимова З.Ф., ОСОБЕННОСТИ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ВО ФРАНЦИИ 1156

Хатмуллина Л.Р., Ганиева А.И., РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В СФЕРЕ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ 1158

Хатмуллина Л.Р., Ганиева А.И., ПРОБЛЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ 1160

Хатмуллина Л.Р., Шакирова З.А., СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ 1162

Хаюц Ю.С., ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, КАК БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ 1163

Хвалынский Д.С., РАНГОВЫЙ ИЛИ ЦЕНОВОЙ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДОХОДНОСТИ АУКЦИОНОВ В РОССИЙСКИХ ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПКАХ 1166

Хилинская Н.В., ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ПРИ СОЗДАНИИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА В ПРАКТИКЕ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ 1169

Хинсирова Г.И., ДОХОДЫ, ПОЛУЧАЕМЫЕ ПРЕСТУПНЕМ ПУТЕМ 1176

Хитрин К.Л., ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ПУБЛИЧНЫХ СЛУЖАЩИХ В МАТЕРИАЛАХ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ 1178

*Хлынкова И.А., Макейкина С.М.,*ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ БОНУС–МАЛУС НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ 1182

Хозяинова К.В., Солодовникова У.Н., ПРОБЛЕМЫ ИСЧИСЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ 1188

Холкина К.Д., Евсеева А.В., Пискунова Е.Ю., ИМИДЖ ШВЕДСКОЙ КОМПАНИИ ORIFLAME 1192

Хорошев Р.С., ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА В РАЗВИТИИ ТУРИЗМА 1194

Хорошев Р.С., КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1197

Хорунова О.В., ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА В ЖИЗНИ КАЖДОГО СТУДЕНТА 1200

Христюк А.А., Фалина Н. В., ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ 1202

Хрущелёва К.С., Жулин Е., Клышникова Е., Бегалин А.Ш., АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ КОМПЬЮТЕРНЫХ СИСТЕМ 1206

Худякова С. А., ПОНЯТИЕ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ 1209

Хурматуллина Н.М., Ушакова Н.А., СОСТОЯНИЕ ИПОТЕКИ В РОССИИ СЕГОДНЯ 1211

Хуснутдинова Г. А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ 1215

Циркунова А. А., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ 1218

Цонева К. Т., РОЛЬ МЕНЕДЖЕРА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ .. 1221

Цуй Ц., ОСОБЕННОСТЬ ИНВЕСТИЦИЯ В КИТАЕ 1236

Цыркаева Е.А., Коротченко В.А., РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН 1238

Цыркаева Е.А., Андреева А.Д., ПРОГНОЗ ДОЛИ РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ НА КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ В СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ 1241

Чеверёва Д. Ю., Ветрова Л. Н., ТОЖДЕСТВЕННЫ ЛИ ПОНЯТИЯ «МЕСТО ВОЗНИКНОВЕНИЯ ЗАТРАТ» И «ЦЕНТР ОТВЕТСТВЕННОСТИ»? 1245

Черемисина В.Н., СОВРЕМЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ 1247

Черенков В.Г., РОЛЬ РЕПУТАЦИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ 1250

Черкасова Т.В., СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ СТУДЕНТОВ В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКИХ САНКЦИЙ: АНАЛИЗ МОНИТОРИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ПО РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН 1253

Черкасова Т.В., ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ ПОКОЛЕНИЙ В ФЕНОМЕНЕ МАССОВОЙ ГРАЖДАНСКО-ПАТРИОТИЧЕСКОЙ АКЦИИ «БЕССМЕРТНЫЙ ПОЛК», ПОСВЯЩЕННОЙ 70-ЛЕТНЕЙ ГОДОВЩИНЕ ПОБЕДЫ В ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЕ: ЭКСПЕРТНЫЙ ОБЗОР С СОЦИАЛЬНО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО И ЮВЕНАЛЬНОГО РАКУРСА..... 1268

Черкасова Ю. В., Литвинова А. В., ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА НА ИННОВАЦИОННОМ РЫНКЕ 1273

Черкунова В.В., РЕАЛИЗАЦИЯ ОТДЕЛЬНЫХ АСПЕКТОВ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ, НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕКИ И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА ДЕПАРТАМЕНТА ОБРАЗОВАНИЯ АДМИНИСТРАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НАДЫМСКИЙ РАЙОН 1278

Чернева Н.А., Плахов А.В., ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РАМКАХ ВВЕДЕНИЯ НОВОГО НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ..... 1281

Черникова В.С., Ветрова Л.Н., УЧЕТ ЗАТРАТ ОБСЛУЖИВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ И ХОЗЯЙСТВ 1286

Чернов Г. А., Султонова Н. М., Калугина О.А., CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY 1289

Чернова Н.Д., Шаповал А.Б., МОДЕЛИРОВАНИЕ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПРИ CES ПРЕДПОЧТЕНИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ 1291

Черногор И.А., ПРЕСТУПЛЕНИЯ В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ..... 1297

Черногор И.А., ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ..... 1301

Чернышова М.Ю., СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА НАЦИОНАЛЬНЫХ ТОВАРОВ БАШКИРСКОЙ КУХНИ..... 1305

Чертков А.Е., Мухранов Р.Н., ПОРЯДОК ОПТИМИЗАЦИИ КРУПНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РИТЕЙЛЕРА ... 1311

Чертков А.Е., Гаянова В.М., СОВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ 1314

Чертков А.Е., Мухранов Р.Н., ПРИМЕНЕНИЕ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ 1317

Чертова Т.С., Фалина Н.В., ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РОССИИ 1320

Чеховская И. А., Янин А. А., ПРИВЛЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ ЛИЗИНГА..... 1324

Чжоу В., ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА 1326

Чижова В.С., СТИПЕНДИЯ КАК МОТИВИРУЮЩИЙ ФАКТОР ДЛЯ СТУДЕНТОВ 1331

Чирибушкина И.А., ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ И АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРИМЕРЕ СПК «СЕНЬКОВО» 1336

Чистенина А.А., Алексеева А.В., ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА 1339

Чистенина А.А., Алексеева А.В., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ООО «РУССКИЙ ХЛЕБ» 1344

Чичканева Е.С., Фалина Н.В., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПРОБЛЕМЫ В МИРЕ 1349

Членов А.А., ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ 1352

Чонданова А.А., Маркова Г.И., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «КЫЗЫЛСКАЯ ТЭЦ») 1356

Чубун А.В., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ТРУДА В ПРИМОРСКОМ КРАЕ..... 1360

Чуднова П. Е., КОММУНИКАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ВУЗА В СОСТАВЕ ПРОФОРИЕНТАЦИОННОЙ РАБОТЫ СО ШКОЛЬНОЙ АУДИТОРИЕЙ 1366

Чуприянов М.В., Мещерский В.М., РИСКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПОСРЕДСТВОМ ОФБУ И ИХ ПРОЯВЛЕНИЕ В ПЕРИОД КРИЗИСА 2008-2009 ГГ. 1368

Чучайцева А.Л., Ушницкая Л. Е., ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ 1379