

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 2(11)-2014



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

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

Редакционный совет:

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

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 2(11) (апрель-июнь, 2014). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2014

*Лаврентьева Т.Э.
студент
Климова Н.В., д.э.н.
профессор
ФГБОУ ВПО «КубГАУ»
Россия, г. Краснодар*

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОТКРЫТИЯ КНИЖНОГО МАГАЗИНА

Целью данного исследования, является оценка перспектив, открытия книжного магазина вблизи территории Кубанского ГАУ.

Любое предприятие в определённые моменты своей деятельности испытывает необходимость в информации о сложившемся на данный момент положении на рынке. Для этого и необходимо проводить маркетинговое исследование перспектив открытия книжного магазина на выбранном сегменте рынка, что и обуславливает актуальность рассмотрение данной темы. [2].

Целевая группа данного маркетингового исследования была выбрана с учётом географической сегментации рынка, т.е. в целевую группу в основном вошли студенты от 19 лет.

Количество респондентов:

Из всех жителей в районе Кубанского ГАУ была сделана выборка в 100 человек. Данного количества опрошенных людей достаточно для оценки целесообразности открытия нового книжного магазина.

Метод исследования:

Для проведения исследования выбран один из методов полевых исследований, в частности, исследование с применением анкетирования. Участникам выборки были розданы анкеты, в которых представлен список из 14 контрольных вопросов с вариантами ответа[1]. Анкетные вопросы представлены далее:

1. Любители Вы читать?
 - а) да
 - б) нет
2. Какие Вы предпочитаете читать книги?
 - а) в электронном варианте
 - б) в печатном варианте
 - в) для меня не имеет значения, в каком варианте читать книгу
3. Как часто вы покупаете книги?
 - а) раз в месяц
 - б) два раза в месяц
 - в) другое
4. Факторы влияющие на покупку?
 - а) покупаю недорогие книги
 - б) покупаю книги в ярких обложках

- в) покупаю только новинки
- г) другое

5. Отношение к новинкам?

- а) люблю читать новинки
- б) отношусь настороженно

6. Какой жанр книг вы предпочитаете?

- а) научная литература
- б) классика
- в) фантастика
- г) романы
- д) другое

7. Сколько книг вы прочли за последний месяц?

- а) 1-2 книги
- б) 3-4 книги
- в) 5-6 книг
- г) 6 и более

8. С какой целью вы покупаете книги?

- а) Для учебы
- б) Для досуга
- в) для работы
- г) другое

9. Каким книжным магазинам отдаете предпочтение?

- а) «Читай город»
- б) «Буква»
- в) «Дом книги»
- г) другое

10. Какие дополнительные услуги должны быть в магазине?

- а) продажа канцелярских изделий
- б) заказ книг
- в) ксерокопирование
- г) другое

11. ужен ли магазину собственный сайт?

- а) да
- б) нет

12. Какое название Вы бы дали магазину?

13. Ваш пол?

- а) м
- б) ж

14. Ваш возраст?

Результаты исследования представлены в диаграммах.

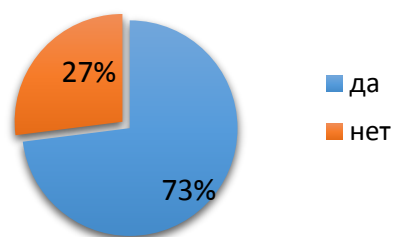


Рисунок 1 – Результаты ответа на 1 вопрос

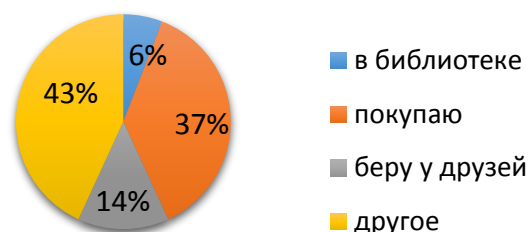


Рисунок 2 – Результаты ответа на 2 вопрос

Как показал рисунок 1, 73% людей ответили положительно на вопрос «Любители Вы читать?» и только 23% - отрицательно.

Из рисунка 2 видно, что всего лишь 37% опрошенных покупают книги в магазинах, остальные 6% и 14% берут книги в библиотеке и у друзей соответственно. 43% в графе «другое» ответили, что приобретают книги в интернете.



Рисунок 3 – Результаты ответа на 3 вопрос

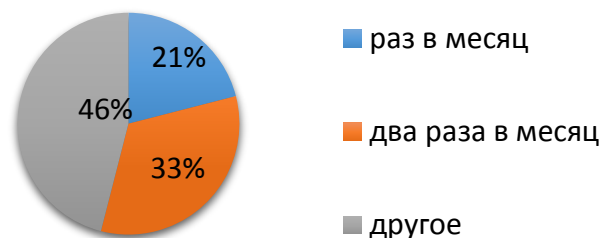


Рисунок 4 – Результаты ответа на 4 вопрос

Следующий вопрос, на который отвечали респонденты, был - «Какие Вы предпочитаете читать книги?»

Как показал рисунок 3, 52% респондентов ответили, что предпочитают книги в электронном варианте, 34% читают книги в печатном варианте и для 14% не имеет значения, в каком варианте читать книгу.

Рисунок 4 показывает, что из опрошенных респондентов 21% ответили, что приобретают книги раз в месяц, 33% опрошенных написали, что покупают литературу два раза в месяц, и остальные 46% опрошенных написали в графе другое, что не покупают книги вовсе или скачивают их из интернета.

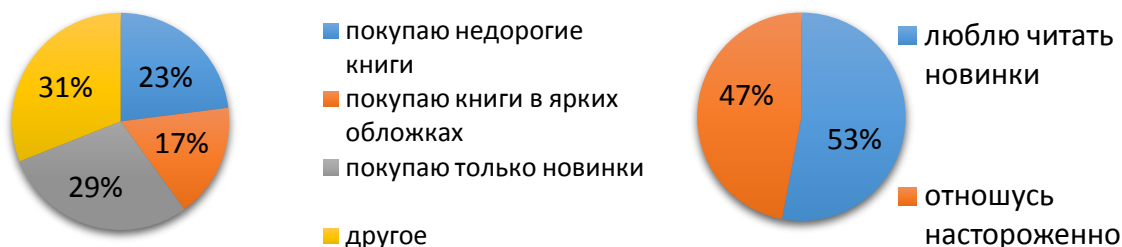


Рисунок 5 – Результаты ответа на 5 вопрос

Рисунок 6 – Результаты ответа на 6 вопрос

Из рисунка 5 видно, что 23% опрошенных при покупке ориентируется на цену книги и предпочитают недорогие. 29% ответили, что предпочитают новинки, 17% опрошенных ответили, что при покупке для них важна яркая обложка. И больший процент респондентов, 31%, написали в графе «другое», что самым важным фактором является интерес читателя к книге.

Из рисунка 6 видно, что процент людей любящих читать новинки немного выше, чем процент людей относящихся к ним настороженно.

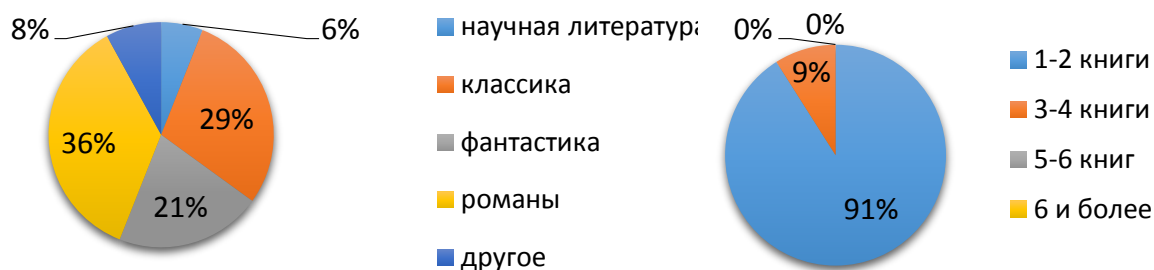


Рисунок 7 – Результаты ответа на 7 вопрос

Рисунок 8 – Результаты ответа на 8 вопрос

Следующий вопрос, «Какой жанр книг Вы предпочитаете?», помогает понять, что в большем спросе у потребителя.

Анализ вопроса 7 выявил, что наибольшее число респондентов предпочитают читать романы и классику, 36% и 29% соответственно. 21% опрошенных предпочитают фантастику. Небольшой процент респондентов отдали предпочтение научной литературе. В графе «другое» 8% респондентов написали о следующих предпочтениях в жанрах: приключения, литература 18+, ужасы, триллеры, эзотерика, а так же ответили, что жанр не имеет значения, так как заинтересовать может любая книга.

Анализ рисунка 8 показал, что 91% опрошенных прочли за последний месяц 1-2 книги и 9% опрошенных – 3-4 книги

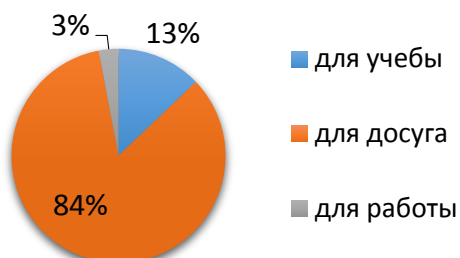


Рисунок 9 – Результаты ответа на 9 вопрос

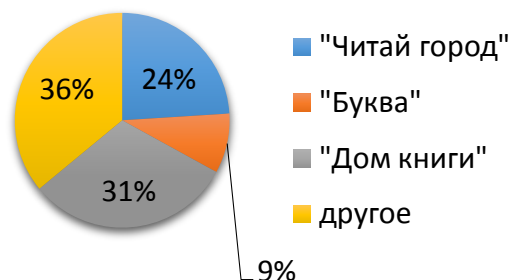


Рисунок 10 – Результаты ответа на 10 вопрос

Рисунок 9 показал, что наибольшее число опрошенных приобретает книги для досуга – 84%, 13% приобретают книги для учебы и только 3% для работы.

Для выявления конкурентов в Краснодаре, был задан следующий вопрос – «Каким книжным магазинам Вы отдаете предпочтение?»

Из рисунка 10 видно, что наибольшее предпочтение отдается магазину «Дом книги» - 31%, далее магазин «Читай город» - 24% и на последнем месте магазин «Буква» - 9%. Однако 36% опрошенных ответили в графе «другое», что для них не имеет значения в каком магазине приобретать книги.



Рисунок 11 – Результаты ответа на 11 вопрос

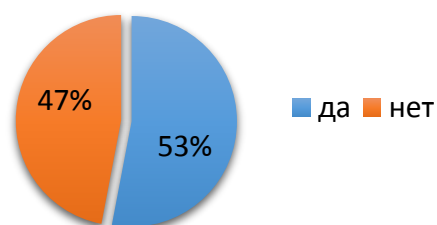


Рисунок 12 – Результаты ответа на 12 вопрос

Рисунок 11 показал, что подавляющее большинство ответили, что в магазине должен осуществляться заказ книг – 51%, далее по значимости продажа канцелярских изделий – 31% и ксерокопирование – 16%. И 2% опрошенных затруднились ответить на этот вопрос.

Анализ рисунка 12 показал, что наибольшее число респондентов считают необходимым для магазина наличие сайта – 53% и 47% опрошенных ответили отрицательно на этот вопрос.

В заключение опроса были приведены вопросы для определения возраста и пола респондентов.

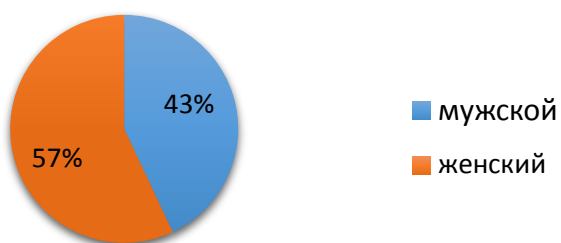


Рисунок 13 – Результаты ответа на 13 вопрос

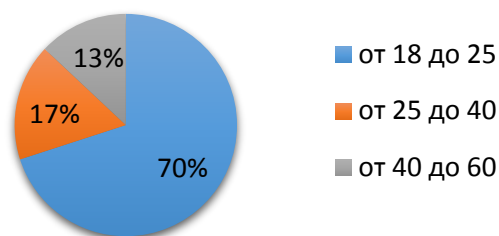


Рисунок 14 – Результаты ответа на 14 вопрос

Анализ рисунка 13 показал, 57% респондентов составили женщины, а 43% мужчины.

Анализ рисунка 14, показал, что наибольшее количество потенциальных клиентов находится среди молодых людей в возрасте от 18 до 25 лет, их процент составил 70%, далее люди в возрасте от 25 до 40 – 17% и на последнем месте люди от 40 до 60 лет – 13%.

Подводя итоги авторского маркетингового исследования, можно сделать следующие основные выводы и предложения:

- интернет является самым сильным в борьбе за потребителя книжной продукции, что бы не быть в убытке и найти своего клиента из числа интернет-покупателей, магазин может открыть свой сайт для продажи через него, так как процент предпочитающих электронные варианты книг значительно выше, чем процент предпочитающих печатный вариант. [3].

- создание системы скидок и различных акций на товар;

- необходимо следить за появлением новых книг и постоянно пополнять ассортимент магазина;

- расширение номенклатуры предлагаемого товара, т. е. внесение в продажу канцелярских изделий и предложение таких услуг как – заказ книг, ксерокопирование;

- систематическое проведение SWOT анализа с целью сбалансирования сильных и слабых сторон с теми благоприятными возможностями и факторами угроз, с которыми придется столкнуться магазину.

Необходимо стимулировать людей для чтения книг, проводить соответствующие мероприятия, такие как: проведение тематических вечеров или создание кофейни-библиотеки при магазине, создание благоприятных и комфортных условия для чтения [2].

Использованные источники:

1. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования//Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. - №1. – 256 с.
2. Парамонова Т.Н., Красюк И.Н. Маркетинг: учебное пособие /; под ред. Т.Н. Парамоновой. – М.: КНОРУС, 2013. – 118 с.

3. Черенков В.И. Международный маркетинг: Учебное пособие. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2012. – 281 с.

*Ладята Е.И.
студент 3 курса*

Бруй К.В.

научный руководитель

УО «Полесский государственный университет»

Республика Беларусь, г. Пинск

ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ БАНКОВСКОГО АУДИТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы осуществления банковского аудита в Республике Беларусь. Предложены пути совершенствования осуществления аудита в белорусских банках.

Ключевые слова: банковский аудит, проверка, отчетность, услуга, аудитор, законодательная база.

Банковская система выполняет важнейшую роль в рыночной экономике. Деятельность банков специфична. Они работают, прежде всего, с привлечёнными средствами, включая средства населения. Это обстоятельство вызывает необходимость особого контроля деятельности банков со стороны государства, законности совершаемых ими операций и их финансового положения. Поскольку банки являются элементами инфраструктуры современного общества, то аудит банков приобретает особое значение.

Важность банковского аудита подтверждается выявлением многочисленных фактов нарушений банками Республики Беларусь законодательства и установленных для них нормативов. Так в 2012 году специалистами Национального банка была проведена 21 проверка банков и их структурных подразделений по различным аспектам банковской деятельности. В соответствии с координационными планами контрольной деятельности на комплексной основе проверено 7 банков (ЗАО "Дельта Банк", ОАО "ХКБанк", ЗЗАО "АСБ Беларусбанк", ЗАО "Трастбанк", ОАО "Белгазпромбанк", ЗАО "Онербанк", ОАО «Белагропромбанк»). Проведено 14 внеплановых проверок, в том числе 2 проверки совместно с Комитетом государственного контроля (ЗАО "Кредэксбанк", ОАО "Белинвестбанк"), 5 проверок по поручению правоохранительных органов (ОАО "Технобанк", ЗАО "Трастбанк", филиал № 601 ОАО "АСБ Беларусбанк", центр банковских услуг № 320 ОАО "БПС-Сбербанк", филиал ОАО "Белагропромбанк" – Витебское областное управление). В течение 2012 года осуществлен мониторинг 17 банков по вопросу соблюдения законодательства в области предотвращения легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования террористической деятельности.

По результатам проверок составлены акты, в которых отражены нарушения законодательства, регулирующего банковскую деятельность, и заключения об уровне принимаемых банками рисков, адекватности системы внутреннего контроля и качестве управления банками. Банкам направлены рекомендации по исправлению выявленных недостатков, предписания по устранению нарушений, а также при необходимости применены меры, предусмотренные законодательством об административных правонарушениях [1].

Можно выделить несколько проблем организации банковского аудита в Республике Беларусь:

1. Низкое качество проводимого аудита. Практика показывает, что некачественным аудит бывает, как правило, в случаях, когда аудитор из-за недостатка профессионального опыта и по иным причинам не в состоянии предоставить требуемый уровень качества или заказчик не оплачивает время, необходимое для выполнения аудиторских процедур качественно и в достаточном объеме. В первом случае должен отвечать аудитор. Во втором случае заказчик, решая вопрос о работе с той или иной аудиторской организацией (аудитором), принимает на себя соответствующий риск.

2. Стоимость аудиторских услуг - один из важных вопросов для аудитора и клиента. Заказчик часто считает, что он выигрывает, заплатив аудиторам небольшую сумму. Он предполагает, что аудитор помимо выдачи аудиторского заключения застрахует его от возможных штрафных санкций контролирующих органов. Существует даже категория заказчиков, считающих, что стоимость аудита не должна превышать санкций за отсутствие аудиторского заключения, т.е. от 5 до 30 базовых величин. Заказчики не всегда осознают, что небольшая стоимость проверки зачастую означает меньше затраченного аудиторами времени (средняя стоимость одного человеко-часа уже сложилась по республике: 200 тысяч рублей в Минске и 250 тысяч рублей в других городах Республики Беларусь). Стоимость проверки напрямую связана с ее трудоемкостью. Согласно установленному порядку стоимость аудита определяется путем умножения стоимости одного человеко-дня на планируемую трудоемкость услуг. Трудоемкость и, соответственно, качество аудиторских услуг также зависят от опыта аудиторов, применяемых технологий

проверки, программных продуктов, технического оснащения аудиторской организации.

Трудоемкость аудиторских услуг - это вопрос, который постоянно возникает перед каждым аудитором, но до сих пор почему-то аудиторским сообществом не обсуждался. По сложившейся практике часть рабочего времени, не относящаяся к непосредственному процессу аудиторской проверки, клиентами не оплачивается. Так называемое непроизводительное время уходит на повторные консультации клиентов по вопросам, которые уже были решены в прошлом. Не оплачивает заказчик и время, потраченное на 150 страниц аудиторской документации, составленной в соответствии с 38 правилами, утвержденными Министерством финансов. Получается, что рабочий день аудитора составляет 10-12 часов [2, с. 15].

Можно утверждать, что общая стоимость аудита на рынке сильно занижена, что является главной причиной, по которой страдает качество.

3. Ответственность аудиторов. Ответственность аудиторских организаций в соответствии с действующим законодательством определяется условиями договоров на проведение аудита и обеспечивается обязательным страхованием аудиторских рисков. Однако механизм возмещения ущерба при наступлении страхового случая законодательством до сих пор не отработан. Необходимо также отметить, что ответственность должна наступать, если сумма недоплаченных налогов, штрафов и пеней, начисленных организации контролирующими органами после проведения на ней аудита, превышает уровень существенности, который указывается в договоре.

Аудиторы проверяют бухгалтерскую (финансовую) отчетность выборочным методом в целях выражения мнения о ее достоверности. Национальными правилами аудиторской деятельности и международными стандартами определено, что достоверность отчетности подтверждается, в т.ч. и в части исчисления налогов, в основных, существенных моментах. Иными словами, существует вероятность необнаружения ошибки, поэтому уверенность аудиторской организации (аудитора) в надежности выражаемого мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица не может быть абсолютной ввиду наличия фактов, неизбежно ограничивающих эффективность аудита [3, с.100-102].

На современном этапе развития банковский аудит Республики Беларусь также сталкивается со следующими проблемами:

- 1) аудит отождествляется с ревизией;
- 2) ограничение объема аудиторских процедур заказчиками;
- 3) трудность реализации национальных правил аудита;

- 4) приведение национальных правил аудита к МСА [4, с. 9-10].

В целях решения данных проблем и реформирования национального банковского аудита необходимо разработать и утвердить стандарт по оценке качества аудита, который бы содержал оценку трудоемкости аудита, обеспечивающей необходимое качество, усилить контроль качества аудиторских проверок, осуществлять подготовку специалистов и повышать престиж профессии аудитора, внедрить международные правила аудиторской деятельности, усовершенствовать методологию проведения аудита, а также другие необходимые критерии. Данные действия позволят увереннее чувствовать себя как аудиторам, так и заказчикам аудиторских услуг.

Таким образом, вышесказанное подтверждает важность и необходимость банковского аудита, а также выявляет проблемы организации банковского аудита в Республике Беларусь. На современном этапе система банковского аудита в Республике Беларусь нуждается в совершенствовании законодательной базы, отношений между аудитором и заказчиком и приведении их к международным стандартам банковского аудита.

Использованные источники:

1. Крамаренко, О. Актуальные вопросы банковского надзора // Банковский вестник / О. Крамаренко. – Мн. : РУП "Минсктиппроект". – 2005. - № 31. – С. 14 – 18.
2. Гавриленко, А. Проблемы аудита на современном этапе // Главный бухгалтер. – 2008. - №42. – С. 100-103.
3. Панков Д., Сушко Т., Гавриленко А., Новикова Ю. Проблемы и перспективы отечественного аудита // Финансы, учет, аудит. – 2009. - № 7. – с. 7-10.
4. Отчет Национального банка за 2012 год // Сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс] / . Режим доступа: <http://nbrb.by/publications/report/report2012.pdf> Дата доступа: 23.05.2014

*Ладыга Е.И.
студент 3 курса
Пригодич И.А.*

научный руководитель

УО «Полесский государственный университет»

Республика Беларусь, г. Пинск

ПРОБЛЕМЫ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Акциз и НДС являются важными ценообразующими элементами, влияющими на рост уровня цены. Во-первых, способствуя увеличению цены, они ограничивают потребительский спрос и способствуют изъятию доходов населения в бюджет при одновременном сдерживании потребления. Во-вторых, в условиях инфляции они автоматически индексируются темпами инфляции исходя из особенностей определения облагаемого оборота и тем самым еще больше усугубляют инфляционные процессы. Очевидно, что величина ставок косвенных налогов должна быть экономическим регулятором [1].

Однако белорусская модель НДС имеет некоторые особенности, которые значительно снижают эффективность данного налога. В частности они ограничивают потребление в обществе, снижают покупательную способность населения и потребительский спрос и, следовательно, не стимулируют производство, ведут к удорожанию отечественных товаров, делают их невыгодными по сравнению с приобретением в других странах, где уровень косвенных налогов ниже, обуславливают ввод протекционистских таможенных пошлин, снижают конкурентоспособность отечественных товаров.

Одним из недостатков существующей налоговой системы является присутствие принципа двойного налогообложения при формировании цены. Получается так, что налоги накладываются на налог, а это ведет к увеличению издержек, себестоимости и в конечном итоге – цен на продукцию.

Еще одной проблемой является сложность расчета суммы налогов, причитающихся к уплате в бюджет, а также нестабильность данных налогов. Сложный механизм налогообложения порождает излишний документооборот и увеличивает затраты, связанные с взиманием налогов, ведет к многократному обложению одной и той же налоговой базы, к инфляционному повышению цен.

НДС является основным доходным источником бюджета Республики Беларусь, и с его администрированием связаны наибольшие сложности. Зачастую используется уклонение плательщиков путем использования различных схем незаконного возмещения НДС. Налоговые органы

направляют существенные усилия на решение данной проблемы путем проведения камеральных проверок с истребованием документов у налогоплательщиков, подтверждающих правильность исчисления НДС по декларациям, представляемым в Инспекции, практически за каждый налоговый период.

К объективным факторам, негативно влияющим на сбор косвенных налогов в Республики Беларусь, относятся: спад производства; тяжелое финансово-экономическое положение предприятий; значительное распространение безденежных форм взаиморасчетов; кризис неплатежей. Среди субъективных факторов выделяют такие, как: несовершенство налогового законодательства; предоставление большого количества льгот и отсрочек; введение «зон экономического благоприятствования»; уклонение от уплаты налогов [2].

Неорганизованность налоговых вопросов по многочисленным документам, недостаточная ясность правовых предписаний, противоречивость их интерпретации, отсутствие нормативного закрепления применяемых понятий – пожалуй, одни из основных причин налоговых нарушений.

Поэтому с целью совершенствования косвенного налогообложения в Республики Беларусь можно предложить следующее:

- необходимо постепенное смещение акцентов на прямое налогообложение;
- целесообразно введение регрессивных ставок взимаемых налогов, когда при увеличении суммы налогооблагаемой базы ставка понижается.;
- установление более ранних сроков уплаты налогов и одновременная дифференциация их в зависимости от размеров исчисленных сумм;
- целесообразно осуществить некоторое упрощение налоговой отчетности предприятий: следует ввести один расчет, в котором бы нашли отражение все показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а компьютерный контроль при приемке расчетов исключил бы возможность арифметических ошибок;
- замена льгот социального характера по косвенным налогам механизмом начисления налогов на общих условиях;
- для снижения налоговой нагрузки и либерализации деловой среды необходимо также снижение ставки НДС. По оценкам специалистов, минус 1 % от этого налога позволил бы сократить расходы белорусского бизнеса на 1 трлн. бел. руб.;
- совершенствование основного косвенного налога - НДС - должно происходить за счет сокращения нецелевых льгот.

– использование системы электронных счетов-фактур по НДС, которая позволит сопоставлять данные продавцов и покупателей, сверять обороты по реализации и суммы НДС, отраженные плательщиком в налоговой декларации [3].

В Российской Федерации как один из способов реформирования системы косвенного налогообложения рассматривается переход на прямое исчисление НДС: в качестве налоговой базы для расчета НДС принимается созданная на предприятии добавленная стоимость, определяемая прямым счетом из данных бухгалтерского учета как сумма фонда оплаты труда (ФОТ), прибыли, налогов и амортизации. НДС исчисляется по формуле: $\text{НДС} = (\text{прибыль} + \text{расходы на оплату труда} + \text{амортизация} + \text{налоги} + \text{расходы, по которым НДС не возмещается}) \times \text{Ставка налога}\%$ [4].

Рассчитаем экономический эффект данного нововведения. К примеру, предприятие имеет следующие показатели необходимые для расчёта НДС: Выручка – 89 224 млн. бел. руб. (без учета косвенных налогов); Материальные затраты – 72 549 млн. бел. руб.; Прибыль – 16 675 млн. бел. руб.; Фонд оплаты труда – 8 403 млн. бел. руб.; Налоги – 9 103 млн. бел. руб.;

Рассчитаем НДС прямым методом: $\text{НДС} = (16675 + 8403 + 9103) \times 20\% = 6836,2$ млн. бел. руб. Согласно зачетному методу исчисления НДС, применяемому в Республике Беларусь на данный момент, $\text{НДС} = 89224 \times 0,2 - 72549 \times 20/120 = 5753,3$ млн. бел. руб.

Таким образом, реализация предлагаемого варианта повысит поступления НДС в бюджет Республики Беларусь в среднем на 18,8%, упростит проверку правильности начисления и уплаты налога, исключит проблемы уплаты НДС с авансов и незаконных возмещений, сделает ненужными встречные проверки, судебные споры по всем этим поводам.

Одним из вариантов повышения эффективности косвенного налогообложения, гарантирующим не только четкое исполнение бюджета, но и способствующим повышению стимулирующей функции проводимой налоговой политики, может выступать отраслевое дифференцирование ставок при исчислении и уплате НДС [5]. В Республике Беларусь данные идеи могут найти свое место и применение. Однако для этого требуется предварительное углубленное и детальное их изучение.

Таким образом, косвенное налогообложение в Республике Беларусь еще несовершенно на данном этапе развития экономики и имеет ряд проблем, требующих детального изучения. Решение данных проблем позволит создать более рациональную систему косвенного налогообложения.

Использованные источники:

1. Сайфиева, С.Н., Дифференцированное косвенное налогообложение: миф или реальность? Опубликовано в «Вестнике университета». - М.: Государственный университет управления. – 2009. - № 3. - С. 101-112

2. Сайфиева, С.Н., Индикаторы эффективности косвенного налогообложения тезисы доклада на 13-ой Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления - 2008», ГУУ. Выпуск 2. Секция «Налоги и налоговый менеджмент», 23-24 октября 2008 г. - С. 252-256.
3. Большая библиотека. Шевчук, Д.А., Ценообразование. Косвенные налоги. [Электронный ресурс] – Режим доступа. <http://biglibrary.ru/category44/book131/part20/>. – Дата доступа: 31.05.2014
4. Чувирова, Л.В., Реформирование косвенного налогообложения в Республике Беларусь. [Электронный ресурс] – Режим доступа. http://media.miu.by/files/store/items/chperu/xi/mim_studconf_xi_05021.pdf - Дата доступа 31.05.2014
5. GB.BY. Бухгалтерский портал. О налоге на прибыль и НДС – из первых уст [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gb.by/prjamaja-linija/gosudarstvennoe-regulirovanie/o-naloge-na-pribyl-i-nds-iz-pervykh-ust>. – Дата доступа: 29.05.2014

*Лантева Т.А.
студент 3го курса
Марченко Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Международный университет природы, общества и человека
«Дубна»
Россия, г. Дубна*

МАРКЕТИНГ ЗРЕЛИЩ

Аннотация

Статья посвящена раскрытию сущности маркетинга зрелищ и его положению в настоящее время. Говорится об информационной ценности и функциональной полезности маркетинга зрелищ.

Ключевые слова

Экономика, маркетинг, зрелище, рынок, информация, функциональная полезность.

В настоящее время легкомысленно полагать, что экономика - скучная наука, которая является важной только лишь для государственных деятелей и банкиров. В настоящее время очень опасно не видеть того, что все мы участники рынка, безжалостного к тем, кто или не видит личных возможностей, или очень наивен в собственных ожиданиях от окружающих.

На рынке услуг, а в частности, зрелищных, не простой задачей выступает подсчет стоимости интеллектуальных затрат и обоснование нематериальных выгод клиентам, что нередко способствует тому, что бесценное уходит по дешевке.

Маркетинговая теория соотносит такого рода ситуации с ошибочным определением отношений с потребителями. В совершенстве, каждая из

сторон, вступившая в отношения, обязана совершить равнозначный обмен.[1]

Слаженность данных взаимоотношений гарантирует равновесие ценностей, а несоблюдение баланса приводит к провалу.

Основной предпосылкой подобной ситуации может быть неверное разделение приоритетов между потребностями покупателя и своими возможностями. Важным моментом является – избегать крайностей!

Конечно же, изначально люди отталкиваются от своих ресурсов. И основной целью является четкое понимание того, чем владеем, т.е. зрелища: то, что открывается взору, является предметом наблюдения. Для описания явления данного определения вполне хватает, однако для представления о самом процессе немаловажно понять, за счет чего же совершается привлечение внимания. Доказано, что для всех уровней восприятия существует различная мотивация, но наиболее ключевой – актуальность информации.

Мозг каждого человека «фильтрует» получаемые данные и ставит акценты внимания только на том, что может быть полезным. Чтобы пройти такой барьер необходимо, чтобы сообщаемая информация: стремительно распознавалась за счет правильно выбранной формы; была закодирована несложными символами; затрагивала жизненный опыт; включала в себя информационную значимость.[1]

Присутствие в зрелищном сообщении информационной значимости делает его потенциальным продуктом. Зрелище способно стать продуктом обмена только тогда, когда его ценность будет важна потребителю, и в том случае если эта ценность будет в качестве услуги, способной разрешить определенные проблемы зрителей.

Функциональную полезность маркетинга зрелищ лучше разделять на три части: стратегическая, операционная и коммуникационная.

На стратегическом уровне перед управленцами, как правило, встает только лишь одна задача – верно подобрать цели и определить средства их достижения. В рамках производственных процессов формирования креативного продукта окончательная цель – это образ, порождающий определенные реакции в сознании потребителя.

В операционной деятельности наиболее трудное – это её систематическая непостоянность, которая в свою очередь считается результатом неизменной нестабильности окружающей среды. Сопротивляться такому натиску помогают опыт либо продуманные стратегии.

Подытожим разговор об актуальности маркетинга зрелищ кратким отображением коммуникационных проблем создания и продвижения зрелищного продукта. Коммуникации – это единственное возможное пространство для деятельности зрелищной организации, разумеется, в случае если эта компания не работает на рынке проведения мероприятий.

И в рамках этого пространства коммуникаторам различных многофункциональных подразделений требуется заниматься созданием, кодированием и координацией сообщений, одни из которых обязаны разрешать творческие проблемы, иные – организационные, третьи – сервисные, четвертые – маркетинговые, пятые – коммуникационные. Все приведенные функции сообщений обязаны быть выполнены для каждой категории целевой аудитории – собственников, зрителей, творческого и сервисного персонала, вещателей, инвесторов, меценатов, партнеров, спонсоров, представителей государственной власти и политических партий, профессионального сообщества и представителей СМИ.

В завершение хотелось бы отметить, что рынок зрелищных событий в нашем государстве только лишь развивается. Это означает, что его участники не до конца понимают, что имеют и чего хотят. В результате очень многое, что может показаться на первый взгляд логичным и закономерным, таким не является. В настоящее время на рынке слишком высока потребительская уступка – ситуация, когда потребители склонны простить недочеты качества в связи с отсутствием на рынке подобных высококачественных услуг. Однако рынок, как ранее говорилось, терпелив, но беспощаден. Вскоре он уравнивает предложения, и те, которые не успеют приспособиться, рискует навсегда лишиться собственных позиций.

Использованные источники:

- 1 Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика // М.: Издательство «Финпресс», 2005. — 464(339)с.
- 2 Марченко Е.В. Разработка модели корпоративного механизма управления социально-экономическим развитием муниципальных образований // Социально-экономическое развитие: проблемы и решения: монография. Книга 2. / под ред. Н.С. Клунко. – Ставрополь: Логос, 2014. С.7-24.
- 3 Сидоренко Д. А. Маркетинг зрелищ: Актуальность темы [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.11ds.ru/articles/8> [1]

Ларин С.Н., к.т.н., с.н.с.

Соколов Н.А., к.ф.-м.н., с.н.с.

**ФГБУН Центральный экономико-математический институт
РАН**

Россия, г. Москва

ФОРМИРОВАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОГРАММ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Аннотация. В статье обобщен опыт используемых методов и подходов к формированию современных программ научно-технологического развития (НТР) в странах ЕС и их практического финансирования. В основу научно-технической политики ЕС положен комплекс мероприятий по проведению научных исследований, реализуемых в Рамочных программах

по наиболее перспективным направлениям развития науки. Кроме финансового обоснования для каждой программы проводится расчет ожидаемого социально-экономического эффекта от ее реализации. По мнению авторов, аналогичный подход целесообразно применять и в нашей стране с учетом конкретных реалий развития отечественной экономики. Для этого предложен инструментарий оценки эффективности как отдельных мероприятий в рамках программ, так и программы в целом.

Ключевые слова: экономика, научные исследования, инновации, научно-техническая политика, программы научно-технологического развития, инструменты финансирования, конкурсный отбор.

В современных условиях рост национальной экономики многих стран напрямую связан с научными исследованиями и новыми технологиями. Инновации содействуют экономическому росту за счет создания новых рынков и повышения показателей эффективности, а так же становятся необходимым и определяющим условием долгосрочного роста экономики. Поэтому научные исследования и инновационные технологии будут продолжать приобретать все большее значение в стратегии развития стран и росте их конкурентоспособности на мировой арене.

В экономической теории, технологические инновации определяются как один из основных факторов, обеспечивающих долгосрочное повышение уровня благосостояния будущих поколений. Основными причинами и следствиями этого являются:

в медико-биологической отрасли инновации сокращают распространение болезней и решают проблему голода, улучшая тем самым здоровье людей;

в области телекоммуникаций инновации способствуют развитию образования, политической и социальной сфер;

в интеллектуальных сетях инновации приводят к более эффективному и рациональному энергопотреблению и т.д.

Следовательно, инновационное развитие как фактор экономического роста имеет ключевое значение для повышения благосостояния, поскольку его результатами пользуются и наименее социально защищенные группы.

В процессе проведения научных исследований и разработок (НИР) одной из основных является проблема управления научной деятельностью. В многочисленных работах отечественных и зарубежных учёных рассматриваются различные подходы к её решению. Главной целью исследований в этой предметной области является повышение уровня обоснованности управленческих решений в научно-технической сфере.

Рассмотрим некоторые особенности формирования и финансирования научно-технических программ, характерные для стран Европейского Союза (ЕС). Основным инструментом реализации научно-технической политики в странах ЕС являются Европейские программы научных исследований и технологического развития. Они предназначены для поддержки научных

организаций (предприятий, университетов, институтов), которые участвуют в реализации международных научно-исследовательских проектов в форме безвозмездного финансирования. Для практической реализации программ научных исследований и технологического развития в ЕС используются следующие мероприятия:

- 1) развитие кооперации с предприятиями, исследовательскими центрами и университетами;
- 2) развитие кооперации в области программ научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), осуществляемых ЕС совместно третьими странами и международными организациями;
- 3) распространение и оптимизация результатов НИОКР, осуществляемых в ЕС;
- 4) стимулирование постоянного роста квалификации и мобильности исследователей, работающих на территории ЕС [5].

Научно-техническая политика ЕС охватывает сравнительно небольшую часть осуществляемых программ НТР, в которых участвуют научно-исследовательские организации нескольких стран. Вместе с тем, научно-техническая политика ЕС представляет собой мощный инструмент, который делает прозрачными национальные границы и дает возможность ученым обмениваться опытом и знаниями. Ее основными принципами являются: субсидиарность; поощрение проведения и реализации программ НТР на территории стран-членов ЕС; совместное финансирование проведения и реализации научных исследований; конкурсный отбор научно-исследовательских проектов; финансирование стадии проведения предынвестиционных исследований.

Проводимая в странах ЕС научно-техническая политика стала формироваться в конце 50-х годов прошлого столетия. Начиная с 1984 года ведущую роль в развитии научных исследований и поддержке совместных научных инициатив стали играть так называемые Рамочные программы (РП) ЕС по научным исследованиям. Они разрабатываются на основе предложений Европейской комиссии (ЕК) и подлежат утверждению Европейским Советом Министров и Европейским Парламентом в соответствии с установленными процедурами процесса принятия совместных решений. С течением времени РП стали одним из основных источников финансовой поддержки НИОКР, проводимых практически во всех сферах научной деятельности.

Для осуществления научно-технической политики ЕС разрабатываются среднесрочные РП, в которых формулируются основные цели, определяются приоритетные направления, устанавливаются объемы финансирования НИОКР и распределяются ресурсы по отдельным этапам их выполнения. При этом в случае необходимости допускается корректировка РП или ее дополнение новыми специальными программами (СП) в соответствии с изменением текущей ситуации. Важное значение уделяется

мероприятиям поддержки, которые имеют прикладной характер, выходят за границы РП и ориентированы главным образом на «общеевропейские» цели в подготовке и повышении квалификации научных кадров, информационном обеспечении, распространении и освоении результатов НИОКР [3, 4].

Как правило, в РП включаются перспективные направления НИОКР, представляющие интерес для ЕС в целом, требующие значительных затрат финансовых ресурсов, способствующие росту конкурентоспособности европейской продукции и созданию единого рынка ЕС, а так же содействующие консолидации усилий на выполнении научно-технических программ. Для реализации каждого направления РП разрабатываются СП. Для каждой СП детально определяются правила ее реализации, устанавливаются сроки и предусматриваются необходимые финансовые ресурсы. При этом сумма необходимых для реализации СП финансовых ресурсов не может превышать максимальной величины, установленной для РП в целом и по каждому из ее направлений в отдельности.

По предмету исследований РП отличаются от других форм организации научно-технического сотрудничества в ЕС. Как правило, в сферу РП ЕС входят целевые фундаментальные исследования и доконкурентные технологические разработки. Таким образом, сфера действия РП распространяется на фундаментальные научные исследования и коммерциализацию их результатов, т.е. представляет собой второе связующее звено в цепи НИОКР.

Проекты, предлагаемые для включения в РП, определяются на конкурсной основе. При помощи независимых экспертов в ЕК составляется список заявок, имеющих научно-технический аспект, заслуживающий финансовой поддержки. Отобранные на этой стадии проекты затем передаются на рассмотрение соответствующих комитетов РП. Окончательное решение по проекту принимает соответствующая генеральная дирекция комиссии ЕС.

Научные проекты, включенные в РП, финансируются тремя способами:

- 1) «прямые действия» (direct actions): исследования полностью финансируются из бюджета ЕС;
- 2) «косвенные действия» (shared-cost actions): исследования на 50% финансируются из бюджета ЕС, а остальные 50% финансируют сами научно-исследовательские организации государств-участников;
- 3) «согласованные действия» (concerted actions): ЕС координирует финансирование научных исследований другими странами, но не участвует в их прямом финансировании [1].

Как правило, страны ЕС не испытывали недостатка инициатив в области инновационной политики. В основном они реализовывались в составе рамочных программ. Первые 6 рамочных программ охватывали периоды по 5 лет, но начиная с седьмой РП сроки их действия продлены до 7

лет. В настоящее время идет реализация восьмой РП (2014-2020 гг.) с предварительно утвержденным бюджетом 80 млрд. евро [6].

За период действия рамочных программ НИОКР приоритеты проведения научных исследований в ЕС значительно изменились. Если первые программы были направлены в основном на проведение научных исследований в области энергетики, то в настоящее время приоритет сместился в сторону стимулирования инноваций, а главная роль в научных исследованиях перешла к информатике и процессам жизнеобеспечения. Кроме того, в настоящее время характер программ существенно расширился и, наряду с научными исследованиями, в них включено проведение таких этапов НИОКР, их экспертиза, а так же определение результативности.

Так, шестая РП ЕС (2002-2006 гг.), предусматривала создание единого европейского исследовательского пространства (ЕИП), что способствовало нивелированию различий в уровнях научного развития стран-участников ЕС, расширению мобильности квалифицированных специалистов, более активному привлечению ученых из третьих стран.

Седьмая РП ЕС закрепляет достижения предыдущих программ в части создания ЕИП и направлена на построение экономики и общества, основанных на знаниях. На 2007-2013 гг. намечено дальнейшее развитие европейской кооперации по наиболее передовым научно-техническим направлениям, в числе которых, наряду с построением ЕИП, биотехнологии и геномная инженерия, нано-технологии и новые материалы, исследования космоса, обеспечение безопасности всех сфер жизнедеятельности общества и ряд других направлений. В организационном плане в рамках этой программы предполагается организация сотрудничества по 8-ми направлениям:

- 1) создание в ходе сотрудничества исследовательских лабораторий центров «превосходства»;
- 2) запуск новых технологических инициатив;
- 3) создание конкуренции между исследовательскими группами для стимулирования развития фундаментальных научных исследований;
- 4) создание благоприятных условий для привлечения к проведению научных исследований лучших ученых Европы и мира;
- 5) развитие инфраструктуры обеспечения научных исследований;
- 6) повышение координации и улучшение взаимодействий в рамках национальных программ НИОКР;
- 7) развитие исследований космоса;
- 8) развитие исследований в сфере обеспечения безопасности жизнедеятельности общества.

Таким образом, если в шестой РП основные усилия были сконцентрированы на создании ЕИП, то в седьмой РП во главу угла был поставлен учет интересов ЕС в развитии стратегических и перспективных

направлений научных исследований с активным привлечением к участию частного бизнеса.

Вторым шагом в направлении развития процесса научно-технической интеграции стала работа европейской стратегической программы исследований в области технологии информационных систем ESPRIT (European Strategic Program for Research and Development in Information Technology), которая позднее превратилась в составную часть рамочных соглашений на уровне ЕС. Данная программа имела несколько важных новшеств, которые затем стали основополагающими принципами научно-технической политики ЕС [2].

Во-первых, проводимые под эгидой ESPRIT исследования не направлены на разработку готовых продуктов. Их цель заключается в решении научно-технических проблем общего характера. Такой подход позволяет в дальнейшем каждому из производителей создавать собственные технологии и товары.

Во-вторых, к финансированию НИОКР впервые был привлечен частный бизнес. Финансирование шло на паритетных началах: одна половина средств поступала из бюджета ЕС, другую вносили предприятия – участники проектов. Такой подход увеличивал заинтересованность исполнителей в результатах работ.

В-третьих, программа осуществляла кооперацию национальных НИОКР. Заявку на реализацию проекта могла подать только группа, которая включала исполнителей по крайней мере из двух стран ЕС.

Значительная часть инициатив ЕС в поддержку инноваций основана на использовании финансовых инструментов, таких как кредиты и гранты, управление которыми осуществляется Европейским инвестиционным банком (European Investment Bank), являющимся крупнейшим кредитором в мире, а так же через Европейский инвестиционный фонд (European Investment Fund). В последние несколько лет указанные механизмы финансирования стали шире использоваться для стимулирования НИОКР и инноваций. С конца 1990-х годов ЕС выделил финансирование в объеме около 1 млрд. евро в рамках трех последовательно осуществленных программ, к которым относятся: Growth & Employment Initiative (GEI) (экономический рост и занятость - 174 млн. евро в 1998-2011 годах), Multi-annual Program for Enterprise and Entrepreneurship (MAP) (долгосрочная программа стимулирования предприятий и предпринимательства - 289 млн. евро в 2001-2006 годах) и программа развития предпринимательства и инноваций (EIP) - 506 млн. евро с 2007 по 2013 год. Европейский инвестиционный фонд (EIF) управлял финансовыми средствами, которые использовались для выдачи гарантий кредитным организациям или, другими словами, встречных гарантий в рамках механизма гарантирования кредитов (Credit Guarantee Schemes или CGS) [5].

Страны-члены ЕС вовлечены в большое число разнообразных мероприятий по научно-исследовательскому сотрудничеству с «третьими странами». Однако, отсутствие общей стратегии приводило к дублированию усилий, неэффективному использованию ресурсов и менее значимым результатам. В то же время, глобальные вызовы выдвинули на передний план потребность в большей координации европейской научно-исследовательской сферы, с тем, чтобы содействовать достижению целей европейской политики и способствовать устойчивому развитию. Поэтому в 2008 году ЕК была принята Европейская рамочная стратегия международного научно-технического сотрудничества, призванная укрепить сотрудничество в области науки и технологий со странами, не входящими в ЕС. Ее цель заключалась в определении приоритетных направлений и технологических областей, в которых совместные действия стран ЕС могут принести больший эффект, чем двухсторонние связи.

В новой стратегии определены основы и установлены общие принципы международного сотрудничества в области науки и технологий, а именно:

- усиление международной составляющей ЕИП путем укрепления сотрудничества при помощи РП и развития стратегического сотрудничества с наиболее значимыми «третьими странами»;

- улучшение условий для международного сотрудничества в области науки и техники и продвижения европейских технологий по всему миру [8].

Новая стратегия развития ЕС до 2020 года включает целевую инициативу («Инновационный союз»), дополненную другими связанными с инновационным развитием инициативами, такими как развитие цифровых технологий (Digital Agenda), промышленная политика в эпоху глобализации (An Industrial Policy for the Globalization Era), формирование новых навыков и создание новых профессий (An Agenda for New Skills and Jobs). Однако ее практическая реализация сопряжена со значительным ростом государственных расходов, на которые становится все сложнее рассчитывать в условиях социально-экономического кризиса на Украине.

Необходимо так же учитывать, что в последние годы сильно изменилась организация инновационных разработок: произошла эволюция в сторону открытых инноваций и развития постоянного сотрудничества между предприятиями на основе совместных инновационных мероприятий. Открытые инновации предполагают использование внутренних и внешних ресурсов НИОКР; готовность к применению бизнес-моделей, подразумевающих привлечение внешних разработчиков объектов интеллектуальных прав; инициативное управление объектами интеллектуальных прав. Это ведет к росту количества компаний, сотрудничающих в области инновационных разработок. Новый организационный принцип ставит перед ЕС немало вопросов, например уточнение рамок и обеспечение их применения в отношении прав на

объекты интеллектуальной собственности для снижения издержек при формировании сети взаимодействующих организаций; создание и координация государственных механизмов поддержки, соответствующих эволюционному характеру инновационных проектов; устранение препятствий для лицензирования инновационных разработок в странах ЕС.

Кроме перечисленных выше вопросов необходимо учитывать ускоренный перевод механизмов сотрудничества в сфере НИОКР на on-line-технологии. В этой связи повышается значение инициатив, реализуемых по принципу совместных инноваций, который предполагает использование потенциала сетевого взаимовыгодного сотрудничества между специалистами разных организаций. Это является важным подтверждением потенциала механизмов сотрудничества в режиме on-line в эпоху информационных технологий. Считавшееся ранее выгодным размещение центров НИОКР и инноваций в непосредственной близости друг от друга утрачивает свое значение, поскольку благодаря развитию информационных технологий такой обмен стал возможен в режиме on-line [7]. В результате традиционные принципы политики, регулирующие создание кластеров и промышленных районов, испытывают на себе сильные изменения под влиянием более прогрессивных инновационных механизмов.

Инновационные цепочки создания добавленной стоимости постоянно усложняются. Растет количество рынков, на которых для эффективного использования конечной продукции потребителям необходимо для начала собрать разнообразные взаимодополняющие товары. Такие рынки часто имеют схожие с сетями характеристики: добавленная стоимость продукции увеличивается соразмерно числу потребителей, количеству заявок на нее или дополнительных товаров, которые можно заказать на ее основе. Постепенно значение инновационных услуг и инновационных товаров сравнялось. В итоге на международных конкурентных рынках возросло значение подхода, основанного на формировании цепочек добавленной стоимости. Этот подход направлен на выявление слабейших звеньев в цепочке формирования добавленной стоимости и их поддержку на основе специально разработанных принципов научно-технической политики [9].

Указанные обстоятельства способствовали возникновению ряда проблем на уровне ЕС, а именно:

1) для реализации новых инновационных проектов требуются все большие масштабы, которые недостижимы без полноценного международного рынка;

2) для реализации новых инновационных форм нужен системный подход, основанный на сотрудничестве, а инновационная политика ЕС не ориентирована на такой подход;

3) массированные усилия по финансированию НИОКР и инноваций не гарантируют получения нужных результатов, если не будут дополнены целевыми мероприятиями, направленным на удовлетворение

промышленного спроса, ликвидацию разрывов в цепочке формирования добавленной стоимости, расширение сферы отчетности и проведение мониторинга мероприятий проводимой политики.

Вместе с тем в настоящее время ЕС активно содействует финансированию инноваций на основе разнообразных инициатив. К ним относятся:

1) ассигнование суммы около 1 млрд. евро для финансирования посевной стадии и стадии стартапа (seed и start-up), передачи технологий в рамках: GEI (экономический рост и занятость) и MAP (долгосрочная программа стимулирования предприятий и предпринимательства); начальное финансирование ETF (European Technology Facility) европейский механизм финансирования новых технологий в сумме 324 млн. евро); GIF (High Growth and Innovative Facility) механизм стимулирования высоких темпов роста и инновационного развития МСП в сумме 623 млн. евро и TTAPP (Technology Transfer Accelerator Pilot Project) пилотный проект ускорения передачи технологий в сумме 2 млн. евро [5];

2) инициативы, финансируемые из структурных фондов;

3) средства, управляемые Европейским инвестиционным фондом от лица Европейского инвестиционного банка (EIB).

Большая часть средств, выделенных в рамках программы стимулирования конкурентоспособности и инноваций (CIP), предназначена для финансирования целевых инструментов, подобных механизму финансирования акционерного капитала и механизму разделения ответственности за финансовые риски (RSFF). Эволюция программы стимулирования конкурентоспособности и инноваций (CIP) в период с 2007 по 2013 год предполагала, что долгосрочная финансовая структура (Financial Framework) будет включать 11 направлений. К ним относятся: финансовые инструменты; объединяющая европейские предприятия сеть (Enterprise Europe Network); экоинновации; кластеры и развивающиеся отрасли; государственные закупки для инновационного развития; основные способствующие факторы: наукоемкие технологии, информационно-коммуникационные технологии и профессиональный опыт; поддержка инновационных МСП; проекты, связанные с освоением космоса; поддержка МСП за рубежом; туризм и целевые мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности.

В настоящее время в реализации инновационной политики ЕС сталкивается примерно с теми же проблемами, что и Россия. Поэтому одними из главных направлений их решения является предотвращение переноса исследовательских возможностей европейских компаний за рубеж и «утечки мозгов» в США, а в будущем также в Индию и Китай. Для этого ЕК инициировала создание Европейского технологического института (EIT). Его основные задачи направлены на подготовку научных специалистов высокого уровня, создание инновационных разработок и распространение

результатов научных исследований в рамках ЕС. Финансирование деятельности ЕИТ будет осуществляться на паритетных условиях при участии фондов ЕС и частного капитала промышленных компаний.

Таким образом, в странах ЕС активно реформируются существующие подходы и ведется целенаправленная разработка новых методов формирования и реализации современных НТП. При этом максимально учитываются особенности их практической реализации в зависимости от той или иной сферы жизнедеятельности. Авторам статьи представляется, что аналогичные подходы и методы целесообразно внедрять и в России при формировании и реализации современных НТП. В этой связи необходимо исследовать и обосновать возможные пути решения фундаментальной научной проблемы оценки эффективности мероприятий в рамках современных НТП, провести их сравнительный анализ и выявить наиболее перспективных из них с учетом возможной адаптации к реалиям российской экономики.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект №14-02-00026а «Разработка методического аппарата для оценки и повышения эффективности результатов научно-технических программ».

Использованные источники:

1. Ивашков А.В. Логика развития научно-технической политики Европейского Союза: реализация принципа системности в научно-технической интеграции. // Вестник Томского государственного университета, 2007, №296.
2. Ларин С.Н., Жиликова Е.В. Организационные структуры и интеграционные формы науки и бизнеса как фактор стимулирования инновационной деятельности на региональном уровне. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2012, №19(160). С.17-28.
3. Ларин С.Н., Соколов Н.А., Герасимова Л.И. Механизмы многокритериального отбора перспективных научных исследований для их коммерциализации. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2013, №21(210). С.23-33.
4. Artis M.J. and Nixon F., Eds. The Economics of the European Union: Policy and Analysis (4-th ed.), Oxford University Press, 2007.
5. Bossink B. The development of coinnovation strategies: stages and interaction patterns in inter-firm innovation. // R&D Management, 2010, №32(4), Pp.311-320.
6. Granieri M. and Renda A. A New Approach to Innovation Policy in the European Union, 2010.
7. Veugeler R., Cincera M. Europe's Missing Yollies. // Bruegel Policy Brief, 2010/06.
8. Ежемесячный Бюллетень ЕС [Электронный ресурс]. Код доступа: URL – <http://europa.eu.int/abc/doc/off/bull/en/bullset.htm>.

9. Материалы официального сайта ЕС [Электронный ресурс]. Код доступа: URL – <http://www.europa.eu>.

*Ласько П.А., к.п.н.
заведующий кафедрой
филиал НОУ ВПО
«Московский институт права»
Россия, г. Нижний Новгород*

РЕКОМЕНДАЦИИ МОЛОДЫМ ПРЕПОДАВАТЕЛЯМ ПО ПОДГОТОВКЕ К ПРОВЕДЕНИЮ ЗАНЯТИЙ

Подготовка квалифицированных кадров должна достигаться за счет высокого уровня организации учебно-воспитательного процесса. Целесообразно отметить, что важную роль в этом играет подготовка преподавателя к проведению занятий.

Кроме этого преподавателю, стаж в должности которого составляет менее 3 лет, необходимо знать, не только как нужно готовиться к проведению занятий, но и что такое формы обучения и какие виды занятий существуют в образовательных учреждениях.

Форма обучения - это организованное взаимодействие обучающего (преподавателя) и обучаемого (студента) [3]. Это - устойчивый организационный компонент учебно-воспитательного процесса, в рамках которого осуществляются основные виды педагогической деятельности.

Таким образом, формы обучения отражают организационную сторону в пределах установленного конкретного времени и призваны решать следующие задачи:

- определять соотношение индивидуального, группового и коллективного обучения;
- регламентировать совместную деятельность преподавателя и учеников в процессе обучения;
- выявлять степень активности обучающихся и пути повышения их познавательной деятельности;
- определять требования к преподавателям по организации различных видов занятий.

Известно, что в учебных заведениях применяются разнообразные организационные формы обучения, выбор которых всегда обусловлен учебными и воспитательными целями каждой темы занятий.

Поэтому правомерным является такое их название как целевые формы обучения, то есть виды учебных занятий.

Все формы обучения можно классифицировать в зависимости от объема выполняемых ими функций и подразделить на:

- I. Коллективные, групповые, индивидуальные.

II. Основные и вспомогательные (консультативно-ознакомительные, специфические, контрольно-противоречивые).

III. Теоретические.

Необходимо отметить, что с позиций целостности образовательного процесса основной организационной формой обучения является урок.

В современной дидактике имеется несколько подходов к классификации уроков, каждый из которых отличается определяющим признаком [1, с. 12]. Если говорить о разновидностях урока, то следует выделить такие как урок-беседа, урок-лекция, комбинированный урок, урок-семинар, урок-дискуссия, урок решения «ключевых задач», урок-консультация, зачетный урок и др.

Безусловно приведенные виды уроков не исчерпывают всего многообразия, которое применяют педагоги-новаторы и передовые преподаватели учебных заведений. Однако это свидетельствует о необходимости постоянно изучать и обобщать передовой педагогический опыт методики проведения уроков в различных учебных заведениях России.

Как показывает педагогическая практика, чтобы провести урок на высшем уровне, преподаватель должен заранее подготовиться к нему.

Выделим два блока подготовки преподавателя к уроку - предварительную и непосредственную.

Предварительная подготовка включает в себя:

- анализ требований квалификационной характеристики специалиста-выпускника учебного заведения (общей и предметной), относящихся к преподаваемому курсу;

- детальное изучение содержания учебной программы своего предмета и смежных дисциплин;

- изучение специальной, педагогической, психологической и методической литературы;

- изучение передового педагогического опыта других преподавателей и овладение наиболее эффективными методами обучения для преподавания своей дисциплины;

- методическую работу по подготовке разнообразных организационно-методических документов и необходимых учебно-методических материалов для учеников и преподавателей;

- разработку опорных конспектов, различных наглядных пособий и других дидактических материалов;

- изучение технических средств, имеющихся в учебном заведении, и овладение методикой их применения на уроках.

Непосредственная подготовка преподавателя к уроку заключается в:

- изучении учебно-методических материалов по теме урока (методические разработки и др.);

- детальном изучении литературы, рекомендованной обучающимся;

- подготовке или подборе из фондов цикла раздаточных материалов к уроку, наглядных пособий, технических средств и дидактических материалов к ним;

- подборе кино- и видеофильмов;

- изучении плана проведения урока и методических рекомендаций преподавателям, подготовленных коллегами, а при необходимости составлении своего рабочего плана подготовки и проведения урока. В нем преподаватель может указать по фамилиям, кого спросить, кого вызвать к доске для решения задач.

Настоятельно рекомендуется молодым преподавателям составлять рабочий план урока и руководствоваться им при его проведении. По мере приобретения опыта надобность в таком документе может отпасть. Достаточно будет общего плана, составленного для всех преподавателей. На этом заканчивается непосредственная подготовка преподавателя к занятию.

Следующим этапом в работе преподавателя является организация подготовки к уроку учеников. Основу этой работы составляет проведение преподавателем групповой и индивидуальных консультаций, в ходе которых дается аннотация литературы и рекомендации по организации самостоятельной работы над учебным материалом, решаются и другие задачи, обеспечивающие психологический настрой обучаемых на учебу, развитие у них познавательного интереса к теме и дисциплине в целом.

Таким образом, подготовка преподавателя к проведению занятий заключается в подборе и изучении учебного материала, составлении рабочего плана, проведении консультаций с учениками.

Использованные источники:

1. Карандашев В.Н. Методика преподавания психологии: Учебное пособие. - СПб.: Питер, 2006. - 250 с.
2. Ситаров В.А. Дидактика: Учебное пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / Под ред. В.А. Сластенина. - М.: Издательский центр «Академия», 2002. - 368 с.
3. <http://psyera.ru>

*Латыпов А.Ф.
Фархутдинова Л.Н.
студент ГМУ 501
аспирант
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ВОПРОСЕ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ В РФ

Молодёжная занятость, представляет собой макроэкономическую проблему, и оказывает наиболее прямое и сильное воздействие на каждого человека. Поэтому создание подходящих условий для профессиональной

самореализации молодежи является приоритетной задачей для государства в области регулирования социально трудовых отношений.

Сегодня на рынке труда молодежи, сложилась ситуация с перекосом массового трудоустройства в сферу услуг, при тотальной нехватке кадров в производственном секторе. Эксперты связывают эту ситуацию с переходом экономики государства в постиндустриальную стадию и институциональными проблемами в образовании, где существует трудность с профильным трудоустройством выпускников учебных заведений. Кроме этого на рынке труда также сложились две противоположные тенденции. В одних сферах деятельности молодым людям трудоустроиться на работу практически невозможно (аудит, юриспруденция), т.к. они не обладают глубокими профессиональными знаниями и рынок перенасыщен. Зато в других сферах (торговля, информационное обслуживание) их энергичность и молодость положительно воспринимаются работодателями, и молодежи отдается предпочтение.

В настоящий момент самый высокий уровень молодежной безработицы в России наблюдается среди недавних выпускников школ — городской молодежи в возрасте 15-19 лет (29,2%) и молодежи сельской (25,6%). Почти вдвое меньше — среди молодых людей в возрасте 20-24 лет (12,5% и 15% соответственно).[1] Это в первую очередь связано с психологически подвешенным состоянием выпускников, которые в большинстве своем после окончания школ выбирают между продолжением образовательного процесса в высших и средне специальных образовательных учреждениях и постоянной трудовой деятельностью.

Результаты международного исследования PricewaterhouseCoopers (PwC) свидетельствует о том, что для нынешнего молодого поколения гораздо важнее, чем размер денежного вознаграждения, возможность учиться и развиваться в профессиональном плане, а также сохранять баланс между рабочим и свободным временем.[2] Однако, по словам экспертов, потребности российской молодежи не полностью совпадают с мировыми тенденциями. «Ярче всего это выражается в том, что материальное вознаграждение они ставят очень высоко, и связано оно с тем, что наша страна пока не достигла того уровня финансовой стабильности, чтобы население, в том числе и молодое, в первую очередь думало о дальнейшем обучении и профессиональном развитии и отводило финансовой составляющей третьей роли», — поясняет директор кадрового центра Ирины Антоненко.[2] К тому же усугубление кризиса в Западной экономике, должно привести к снижению уровня запросов молодежи к потенциальным работодателям, особенно учитывая все возрастающую молодежную безработицу в странах Южной Европы.

УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ (ДО 29 ЛЕТ) %

Источник: Международный институт трудовых отношений, Росстат

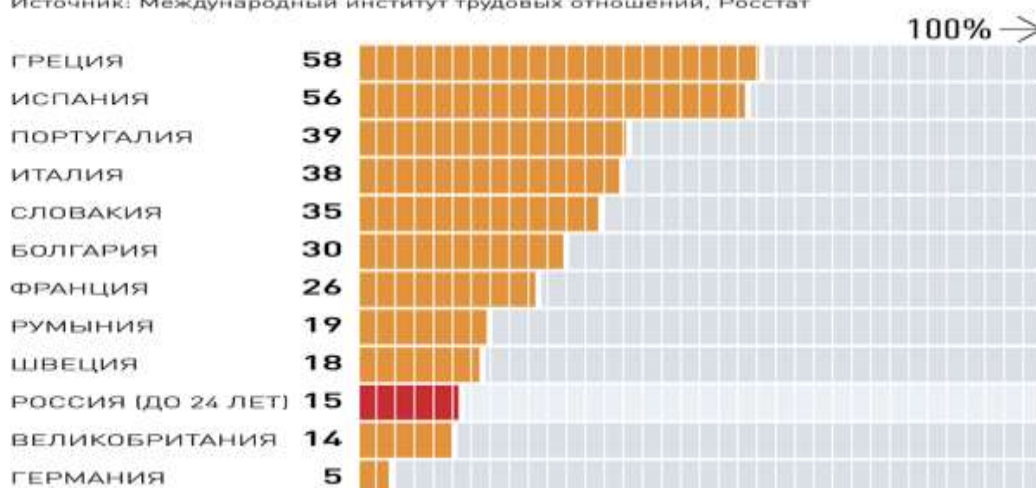


Рис. 1 Уровень безработицы среди молодежи (до 29 лет) в %. [3]

На уровень безработицы кроме экономической конъюнктуры также влияет также демографическая ситуация в стране. В странах с высокой рождаемостью и прогрессивным типом возрастной структуры молодежь имеет очень высокую долю по безработице, что в итоге сказывается на подготовке почвы для социальных конфликтов, как например, произошло в странах Северной Африки, где получил распространение феномен «Арабской весны». Россия, имея регрессивный тип возрастной структуры, с растущим числом пенсионеров и малым количеством детей, вряд ли в ближайшие десятилетия столкнется с подобной ситуацией.

В настоящее время когорта лиц предпенсионного возраста является самой большой в нашей стране, а молодежи приходящей ей на смену становится всё меньше. Поэтому необходимо воспользоваться сложившейся ситуацией для решения проблемы занятости молодых людей, ведь в ближайшие годы именно на их плечи ляжет содержание возросшей демографической нагрузки на трудоспособное население.

Использованные источники:

1) Электронное периодическое издание «Ведомости»

<http://www.vedomosti.ru/career/news/15540901/rosstat-bezrobotica-sredi-molodezhi-v-rossii-dostigaet-30>

2) Демоскоп Weekly № 497 – 498

<http://www.demoscope.ru/weekly/2012/0497/gazeta016.php>

3) Интернет-портал "Российской газеты" <http://www.rg.ru/2013/04/16/trud.html>

*Латыпова З.Ф.
студент 2 курса
Сибгатуллина С.Р., к.э.н.
научный руководитель, доцент
БашГУ*

*Институт экономики, финансов и бизнеса
Россия, г. Уфа*

РАЗНОАСПЕКТНОСТЬ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация: в условиях современного экономического уклада достижение высокой конкурентоспособности выступает в качестве масштабной национальной задачи стратегического развития, обеспечивающего достижение достойных позиций региона и страны в мировом экономическом пространстве, тем более в условиях усиливающегося глобализационного процесса. Повышение конкурентоспособности отечественного производства в Концепции национальной безопасности РФ рассматривается в числе основных факторов подъема благосостояния населения, реализации национальных интересов государства. Вместе с тем обеспечение конкурентоспособности является проблемой мировой науки.

Ключевые слова: конкурентоспособность, оценка конкурентоспособности

В условиях современного экономического уклада достижение высокой конкурентоспособности выступает в качестве масштабной национальной задачи стратегического развития, обеспечивающего достижение достойных позиций региона и страны в мировом экономическом пространстве, тем более в условиях усиливающегося глобализационного процесса. Повышение конкурентоспособности отечественного производства в Концепции национальной безопасности РФ рассматривается в числе основных факторов подъема благосостояния населения, реализации национальных интересов государства [3, с. 51]. Вместе с тем обеспечение конкурентоспособности является проблемой мировой науки.

Раскроем многоаспектное экономическое содержание категории «конкурентоспособность» на четырех уровнях: страновом; региональном; предприятия и товара, между которыми существует внутренняя и внешняя взаимозависимость.

«Страновая конкурентоспособность» — синтетический показатель, объединяющий «конкурентоспособность товара», «конкурентоспособность предприятия», «конкурентоспособность региона» и характеризующий положение страны на мировом рынке. Он выражает преимущество страны как участника мирового хозяйственного процесса при обеспечении эффективного использования ресурсов и постоянного роста уровня жизни населения. В список стран, ранжируемых по уровню конкурентоспособности, Россия была включена только в 1995 г. Наиболее

сильными сторонами отечественной экономики в плане мировой конкурентоспособности в то время были ее научно-технический потенциал и трудовые ресурсы, слабыми — значительная регулируемость государством, централизованная система отраслевого менеджмента и кредитно-финансовая сфера.

«Конкурентоспособность предприятия», выявляет преимущества данного производителя по уровню удовлетворения потребителей своим товаром с учетом эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Следовательно, ее можно определить как расширение производства (при соблюдении собственных интересов) в условиях конкуренции. Конкуренция — это соперничество товаров и предприятий, направленное на овладение вниманием потенциальных потребителей [2, с.111].

Негативные тенденции в развитии России, как следствие проводимой экономической политики, наблюдаются и в настоящее время. Причиной спада стало отставание технологий производства продукции массового спроса от темпов роста цен и условий конкуренции, что повлекло за собой резкое сокращение технически и технологически прогрессивных способов производства и разработку не только выгодных коммерческих, но и более упрощенных вариантов.

«Конкурентоспособность товара» — показатель, полнее характеризующий способность товара отвечать требованиям потребителей, чем аналог конкурентов. В конечном итоге вышеперечисленные уровни конкурентоспособности зависят от возможностей конкретного товаропроизводителя выпускать конкурентоспособный товар, потребительские, ценовые и качественные характеристики которого, по сравнению с товарами-аналогами, и определяют его успех.

Развитие международного разделения труда привело к определенной специализации страны в мировом экономическом сообществе в зависимости от степени конкурентоспособности того или иного региона. Показатель «региональной конкурентоспособности» характеризует способность региона удовлетворять определенные потребности экономики при возможности конкуренции на рынке (например, получать больше прибыли, чем в регионах с подобной специализацией).

Регионы России на данном этапе экономического развития являются субъектами управления, где непосредственно реализуются поставленные перед обществом цели и задачи. Конкурентоспособность региональной экономики - это способность реализовать основную целевую задачу ее функционирования — устойчивое социально-экономическое развитие региона с обеспечением высокого качества жизни его населения.

Конкурентоспособность региона как экономическое явление в отечественной экономической науке относится к числу слабо разработанных. Ряд авторов считает, что в «определенной степени такому осмыслению мешает и кажущаяся очевидность содержания категории

«конкурентоспособность региона», ее близость к категории эффективности: их нередко рассматривают в качестве одноплановых, хотя первая основывается на последней, несет в себе сложные взаимосвязи хозяйствующих субъектов — отдельных фирм, корпораций, отраслевых объединений и национальных комплексов» [3, с. 54].

Приобретение региональными системами экономической самостоятельности в условиях рынка вызывает необходимость переоценки положения и функций каждого региона в системе координат экономического пространства, в котором предстоит принимать решения, обеспечивающие условия его устойчивого развития. При этом следует учитывать некоторые явления и процессы, которые ведут к изменению характера поведения управляющих структур региона. Вместо отраслевой специализации, жестко планируемых инвестиционных и бюджетно-финансовых процессов рынок порождает стремления каждого субъекта Федерации к самоутверждению, к выбору экономической структуры, способной обеспечить его надежное положение в рыночном пространстве страны и мира. Любое решение, связанное с межрегиональным взаимодействием, оценивается с точки зрения экономической выгоды и возможности достижения бюджетно-финансовой стабильности, а так же реализации стратегических задач социально-экономического и экологического развития региона.

С переходом к рынку региональные системы наделяются функциями экономически самостоятельных субъектов рыночных отношений. В рыночном пространстве страны приток капитала в тот или иной регион целиком определятся конкурентными возможностями региона и перспективами их наращивания. Предпринимательский капитал хозяйствующих субъектов, устремляется в те районы и сферы деятельности, где можно размещать конкурентоспособные производства и организовывать доходный бизнес. Каждый регион призван оценить свои конкурентные позиции с тем, чтобы способствовать привлечению региона к осуществлению программ размещения и территориальной организации производительных сил.

Научное осмысление проблемы конкурентоспособности региона осуществляется в отечественной экономической науке в условиях трансформационных процессов, когда происходит кризис в экономике, структурная перестройка в экономике приобретает новое содержание и служит возникновению совершенно новых экономических отношений, не существовавших в прежней экономике.

Конкурентоспособность как экономическое явление — это сложный, многоуровневый и противоречивый процесс, носящий в себе как объектные, так и субъектные признаки отношений. В этом смысле конкурентоспособность региональной системы превращается в динамический, никогда не прекращающийся процесс «созидательного разрушения», постоянного изменения, обновления и создания нового в

структурных характеристиках экономической системы, импульсируя одновременно ее эволюционное развитие.

Использованные источники:

1. О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию. Указ Президента Российской Федерации от 1 апреля 1996 г., № 44 . Экос. – М., 1996. – 5 с.
2. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2010. – 895 с.
3. Бойчук П.Г. Проблемы конкурентоспособности производственных структур // Российское предпринимательство. — 2012. — № 7 (205). — с. 50-56. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/23294/>

Латышев В.В.
студент

Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

**ДЕЛОВАЯ ЖУРНАЛИСТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ИНФРАСТРУКТУРЫ (НА ПРИМЕРЕ ЖУРНАЛОВ «ФОРБС» И
«ЭКСПЕРТ»)**

Деловая журналистика – один из наиболее динамично развивающихся сегментов системы средств массовой информации России: растет количество масс-медиа, работающих с информацией делового характера, увеличивается влияние бизнес-СМИ на протекающие в обществе и экономике процессы.

Но место и роль деловой журналистики не является постоянной. Структура и функции бизнес-прессы зависит от специфики экономики и характера деловых отношений. Как итог, в странах с разным уровнем проникновения бизнес-отношений в жизнь общества, формируется отличающиеся друг от друга модели функционирования деловой прессы. [1]

Из вышесказанного следует, что изменения в экономике ведут к трансформации системы деловой прессы как элемента инфраструктуры, которая несёт в себе множество функций для экономической системы. В связи с глобализацией, экономические системы в разных странах постепенно сближаются, бизнес-отношения становятся схожими, следует ожидать сближения моделей работы деловой прессы во всем мире.

Неотъемлемой частью системы бизнес-прессы являются деловые журналы, которые выполняют собственные функции и имеют свою читательскую аудиторию. Специфические характеристики журнальной прессы формируют собственное, весьма обширное поле для исследований.

В странах, давно ставшими на путь капитализма, механизмы и формы работы деловой журналистики уже сформированы. Вместе с этим, в странах, переходящих на рыночную экономику, могут возникнуть ряд проблем в формировании института деловой журналистики. [2]

В сложившейся ситуации очень интересным представляется выявление особенностей функционирования деловой прессы в стране с давними традициями рыночной экономики (классическим примером таковой считаются Соединенные Штаты) и в относительно молодом государстве с переходной экономикой (Российская Федерация).

Объектом исследования выступают журналы «Форбс» и «Эксперт», предмет - сходства и различия моделей деловых журналов «Форбс» (США) и «Эксперт» (РФ).

«Форбс» является первым независимым от крупных корпораций изданием в Соединенных Штатах, посвященным исключительно отображению деловых новостей и их интерпретации. Читательская аудитория «Форбс» в Северной Америке оценивается в 4,7 млн человек (из них 69% мужчин и 31% – женщин). В среднем один номер американского «Форбс» читают 5 человек (тираж самого журнала чуть менее 1 млн экземпляров). Среднегодовой доход семьи читателя – \$206 043, а все его состояние оценивается в \$1,6 млн. [3]

Изначально этот журнал ориентирован на людей, имеющих значительный вес и влияние в обществе. В числе читателей «Форбс» – 218 000 руководителей компаний, 893 000 топ-менеджеров и 520 000 предпринимателей (президентов, партнеров либо руководителей небольших компаний) – больше, чем у любого другого делового журнала в мире. Кроме того, «Форбс» на первом месте и по числу читателей среди людей, оказывающих влияние на бизнес-процессы.

Оригинальным продуктом «Форбс» являются рейтинги. Самым известным из них это «рейтинг миллиардеров», который представляет собой список самых состоятельных, с точки зрения корреспондентов и редакторов «Форбса», людей Соединенных Штатов и других стран. [4]

Каковы характеристики читательской аудитории «Эксперта»? Доля «высокообеспеченных» людей среди московских читателей «Эксперта» составляет 39%, «обеспеченных» – 36%. 41% читателей «Эксперта» – руководители предприятий, 29% – специалисты, 9% – служащие. Студентов и рабочих оказалось по 5%.

«Форбс» использует стратегию экспансивного развития, открывая зарубежные издания и сотрудничая с иностранными масс-медиа. В целом, модель этого издания можно охарактеризовать как модель универсального делового журнала.

Оригинальность концепции отечественной деловой журналистики обусловлена рядом параметров, общих для большинства стран, и, прежде всего:

- особенностями развития российской экономики;
- спецификой формирования национальной медиасистемы;
- ростом местного рекламного рынка;
- сложившимися в журналистской практике подходами к освещению

тех или иных проблем действительности. [5]

Итак. Журнал «Эксперт» традиционно относится исследователями к виду «экономических» деловых журналов. «Эксперт» широко представляет отраслевую тематику не только в самом журнале, но и в специализированных ежемесячных приложениях «Авто», «Недвижимость», «Панорама страхования», «Цифровой мир», а также в приложениях, посвященных ситуации в банковском секторе, электроэнергетике, лесопромышленном комплексе.

Совокупный разовый тираж журналов «Эксперт» издательского дома в июле 2008 года составлял 344 тыс. экземпляров (без зарубежных изданий). За год тираж журналов увеличился примерно на 30%. Общий тираж – около 468 тыс. экземпляров.

Стоит отметить, что у американского «Форбса» и русского «Эксперта» совершенно разный уровень и структура доходов. «Эксперт», в отличие от «Форбс», принадлежит диверсифицированному холдингу, выпускающий и иные виды печатной/информационной продукции.

На основании изученных сущностных особенностей, рекламного наполнения, графического оформления российского и американского журналов нами были сделаны следующие выводы:

- структура номеров исследуемого нами российско-го журнала «Эксперт» сложнее, чем американский «Форбс» – в нём часто применяется «двухуровневая» рубрикация, не встречающаяся в американском аналоге;
- «Форбс» имеет в своем составе «ядро фичеров» – несколько наиболее крупных и значимых материалов на важные темы, с самым высоким уровнем аналитической проработки. В «Эксперте» его нет вообще – тексты одинаковой значимости находятся в разных рубриках.
- на уровне структурирования номера заметна ориентация «Эксперта» на материалы прикладного характера. «Форбс» представляется наиболее деловым, «бизнесовым»;
- названия рубрик в «Форбсе» вдвое меньше, чем в «Эксперте», а преобладание на полосе графических элементов перед текстом встречается заметно реже (в номере часто попадаются «глухие» полосы – заполненные исключительно текстом);
- «Эксперт» оформлен более разнообразно, особенно бросаются в глаза крупные рисунки. Forbes в этом плане более минималистичен;
- один выпуск «Форбс» составляет 77 полос, в отличие от 82 полос «Эксперта»;
- в журанле «Эксперт» отмечено большое кол-во графиков. У «Форбса» больше значения придающего роли личности, персоны в бизнесе;
- в «Форбс» около половины полосы занимает реклама, в «Эксперте» рекламы 27%.

В целом, деловая журналистика – тип качественной прессы, предоставляющий информацию, критически необходимую читателю для

принятия наиболее эффективных решений в финансовой, корпоративной (управленческой) либо профессиональной сфере деятельности. Значительное число статей имеет ярко выраженную прикладную направленность, что позволяет на основе представленной информации принимать значимые для читателя решения, – материалы такого типа представляют собой рассказ о новых финансовых инструментах, продуктах, инвестиционных идеях. Многие материалы, появляющиеся на страницах бизнес-изданий, посвящены в целом экономике и бизнесу, отражая как общеэкономические тенденции, так и факты повседневной жизни корпораций и их лидеров.

Особенности системы деловой журналистики (и, в частности, прессы) напрямую зависят от состояния национальной экономики, финансовой системы, а также от уровня развития технологий. Ускоренный экономический рост стимулирует появление и развитие деловых средств массовой информации. Кроме того, особенности функционирования экономики могут послужить причиной возникновения новых видов и подвидов деловой прессы (так, рост внутреннего потребительского спроса в Соединенных Штатах привел к появлению «потребительской» прессы, а глобализация деятельности транснациональных корпораций – к развитию зарубежных версий деловых журналов). В частности, основной причиной изменений в работе деловых журналов США становились нужды национальной экономики: именно благодаря актуальности отдельных направлений ее развития в «Форбсе» появлялись новые рубрики, материалы и т.п.

Зависимость системы деловых масс-медиа от макроэкономических процессов иллюстрируется, например, тем, что по мере развития экономики и становления капиталистических бизнес-отношений в развивающихся странах (Россия) местные системы деловых журналов приобретают все больше элементов сходства с системами, сформировавшимися в развитых странах (в данном случае, в США) – что подтверждается, например, резким увеличением в России в последнее время числа журналов о персональных финансах (в Соединенных Штатах этот этап был пройден в 1980-1990-х годах).

Можно также с уверенностью говорить о том, что тематические предпочтения изданий той или иной страны напрямую зависят от уровня развития определенных секторов экономики и активности протекающих в них процессов. Например, сравнительно высокая доля материалов о нефтегазовой промышленности в российских деловых изданиях (практически в три раза большая, чем в американских) говорит о большей важности этого сектора для экономики Российской Федерации, чем для экономики Соединенных Штатов.

Верно еще одно наблюдение: по доле материалов определенной тематики можно делать выводы об уровне развития того или иного сектора экономики.

Состав рекламодателей также зависит от уровня развития тех или иных секторов экономики в определенной стране, а также от темпов роста в этих сегментах. Например, состав рекламодателей в российских и американских деловых журналах существенно отличается: так, в изданиях США высока доля рекламы компаний, продвигающих услуги в области информационных технологий, в России доля таких рекламных сообщений в три раза ниже.

Наряду с этим деловая журналистика как неотъемлемая часть бизнес-инфраструктуры влияет на поведение агентов экономических, финансовых, деловых отношений. Причем помимо объективно необходимой информации о событиях в деловой и финансовой жизни страны деловая пресса может предоставлять информацию, спонтанным образом влияющую на экономические процессы.

Использованные источники:

1. Грабельников, А.А. Русская журналистика на рубеже тысячелетий: Итоги и перспективы. - М.: РИП-Холдинг, 2001
2. Еременко, А.В. Деловая пресса: проблемы идентификации и типологизации // Средства массовой информации в современном мире. Петербургские чтения: Тез. науч. - практ. конф. - СПб, 2004.
3. Цит. по Roush C. Profits and losses: business journalism and it's role in society. – Oak Park, 2006. – P.89.
4. Forbes. Sept. 15, 1977. How Forbes magazine got the way it is – and by whom. P. 12. 40 Ibid.
5. TNS Россия, Март-Июль 2013

*Латышев В.В.
Филлипова И.А.
(соавторство)*

*Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

КЛАСТЕРЫ КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Сегодня, как никогда раньше, очень актуален вопрос об интенсивности воздействия на темпы экономического развития. Именно поэтому успешность экономического развития напрямую связана с возобновлением промышленного подъема. Следовательно, стоит решить задачу, которая подвластна только экономической науке. А именно: описать и разработать механизмы, которые будут обеспечивать устойчивый рост и повышение конкурентоспособности. Одним из таких механизмов являются кластерные схемы, которые играют роль «точек роста» в национальной и региональной экономике. Идея кластерных схем появилась в России совсем недавно, в то время как за рубежом давно исследуется и разрабатывается это направление,

что дает «мощный толчок» росту национальной экономики. Все это определяет выбор темы настоящего исследования и ее актуальность.

Существует множество различных определений понятия кластер, но в целом суть одна: группа однородных взаимосвязанных экономических объектов (корпораций, отраслей или предприятий) [1]. В последние годы в России внедрению кластеров уделяется достаточно большое внимание: принято считать, что это поможет перейти с «сырьевого» уровня на новый, более инновационный и значительно конкурентоспособный.

В частности, Минэкономразвития России разработал рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации.

Ключевые направления данной инициативы:

- предоставление регионам субсидий в поддержку проведения мероприятий, посвященных внедрению кластерных схем;
- корректировка программ, в соответствии с программами развития кластеров;
- привлечение государственных институтов;
- мотивация участия в кластерах крупных компаний с госучастием;
- распространение налоговых льгот для территориальных кластеров ;

Современные кластеры представляют собой межотраслевые образования с такой формой, которая позволяет связывать разнородные материальные и интеллектуальные ресурсы наиболее эффективным образом. Они опираются на иную основу и формируют иной тип мышления. Кластеры представляют собой некий симбиоз дифференциации и кооперации, промежуточное звено между взаимодействием и слиянием. Устойчивость кластерных образований обусловлена тем, что партнеры производят товары, работы, услуги, существенные и незаменимые друг для друга. При этом обеспечивается эффект взаимодействия. Действующий здесь принцип развития – это разделение (дифференциация) видов экономической деятельности, а затем объединение (кооперация) в новые сложные системы на основе взаимной заинтересованности и выгоды. Такие взаимоотношения увеличивают шансы всех партнеров на выживание в динамичной экономической среде, в условиях жесткой конкуренции.

Кластер формирует «питательную среду» для развития малого и среднего предпринимательства. В мировой практике известны кластеры, полностью состоящие из малых и средних предприятий. Позитивное влияние кластеров на развитие предпринимательства в регионе обусловлено тем, что они обеспечивают фирмам высокую степень специализации, стимулируют создание новых фирм, обслуживающих конкретную рыночную нишу. Для малых и средних предприятий кластер существенно снижает барьеры выхода на рынки сбыта продукции, поставок сырья и материалов, рабочей силы.

Деловая репутация кластера предоставляет предприятиям новые возможности доступа к финансовым ресурсам. Кроме того, распространение новых знаний, методик, технологий на все предприятия, входящие в кластер, позволяет значительно повысить их общую экономическую устойчивость. Таким образом, кластеры способствуют повышению эффективности деятельности предприятий в регионе.

В число многочисленных регионов, которым было решено оказать поддержку в реализации проектов по созданию Центров кластерного развития вошла Ульяновская область. Центр кластерного развития (ЦКР) Ульяновской области призван оказывать содействие, прежде всего, предприятиям малого и среднего бизнеса региона, а также обеспечить доступ к высокотехнологичному оборудованию — испытательному, измерительному и исследовательскому.

В Ульяновской области есть автомобильный, авиационный, пищевой, стекольный кластеры, кластер производства строительных материалов. В задачи Центра кластерного развития входит краутсорсинг кластеров Ульяновской области, грамотное представление коммерческой выгоды от этих инвестиций и содействие созданию благоприятного климата для инвесторов.

Приведем пример поддержки малого и среднего бизнеса ЦКР. Общество с ограниченной ответственностью "СпецАвто" уже более 15 лет работает на рынке модернизации и производства спецтехники, а также одноблочных мобильных зданий. Компания является прямым партнером Ульяновского Автомобильного Завода (УАЗ) и успешно реализует свою продукцию на агропромышленном рынке. За время работы специалистами компании был разработан уникальный модельный ряд прицепов и автомобилей УАЗ на базе серийных образцов.

В заключении можно сказать, что продуманная политика поддержки кластеров в регионе — действенный инструмент повышения его конкурентоспособности, инновационного потенциала, темпов экономического роста, а также очень важное условие обеспечения устойчивости и экономической независимости региона в условиях глобализации.

Использованные источники:

1. Горлин Б. и др. В Санкт-Петербурге создается новый кластер — теперь электронный // Коммерсантъ. — 2008. — № 4 (17января).
2. Развитие кластеров в региональных экономических системах: преимущества, проблемы, пути поддержки [Электронный ресурс]// Проблемы современной экономики : онлайн-журнал.- ЕВРАЗИЙСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ,2002.-. Режим доступа: <http://www.m-economy.ru>, свободный.-Загл. с экрана(17.12.2013г.)

З. Ардашева Е. П. Частно-государственное соуправление развитием регионального нефтегазохимического комплекса в системе отраслевой политики: Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. д. экон. наук. – Казань, 2008/
www.vak.ed.gov.ru.

Латышева А.Ю.
магистрант
Матвеев Н.С., к.ф-м.н.
доцент
ВоГУ
Россия, г. Вологда

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКСПОРТА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ МЕТОДАМИ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК

Внешняя торговля товарами является частью международной торговли и представляет собой специфическую форму обмена товарами между продавцами и покупателями разных регионов и стран. Она способствует преодолению ограниченности ресурсов и расширению ассортимента товаров на внутреннем рынке. Это влечет за собой новые возможности для бизнеса, дополнительные рабочие места, повышение дохода граждан и использование новых технологий.

Большую часть в товарной структуре экспорта Вологодской области [1] занимают черные и цветные металлы (58,5% всего экспорта в 2012 году), следом идет продукция химической промышленности (33,3%), древесина и изделия из нее (5,5%), машиностроительная продукция (1,7%) и продовольственные товары (0,21%).

В [2] сделан качественный вывод о недостаточной диверсификации экспорта Вологодской области. Решение этой проблемы позволит также снизить риски во внешней торговле Вологодской области, возникающие из-за циклических мировых кризисов.

В работе решается вопрос о количественных оценках этого процесса с использованием методов экспертных оценок, а именно, метода ранговой корреляции (МРК) и методом парных сравнений (МПС).

Сформулирована задача: определить отраслевую структуру экспортных поставок так, чтобы добиться наибольшей эффективности их использования, в соответствии с их относительной значимостью (весом) во внешней торговле Вологодской области.

Экспорт Вологодской области сгруппирован по пяти основным, наиболее перспективным направлениям: черные и цветные металлы; химическая продукция; древесина и изделия из нее; машиностроительная продукция; продовольственные товары и сырье для их производства. На прочие отрасли приходится меньше 1% стоимости всего экспорта.

В рамках методов экспертных оценок была сформирована группа экспертов в количестве 10 человек, имеющие соответствующие знания и

опыт анализа мировой экономики. Им предлагалось расставить приоритеты (ранги) пяти отраслям наиболее значимых для экспорта. Для связанных рангов была проведена операции стандартизации [3].

Результаты опроса экспертов представлены в виде матрицы стандартизированных рангов в таблице 1:

Таблица 1 – Матрица стандартизированных рангов

Отрасли	Эксперты										Σ рангов	Δ_i	Δ_i^2
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
Черные и цветные металлы	4	4	2	3	2,5	3,5	5	1,5	4	3,5	33	3	9
Химическая продукция	5	1	1	5	4,5	5	3,5	3,5	2	1,5	32	2	4
Древесина и изделия из нее	1	5	3	2	1	1,5	1,5	3,5	4	1,5	24	-6	36
Машино-строительная продукция	3	3	5	4	4,5	3,5	3,5	1,5	1	5	34	4	16
Продовольственные товары и сырье	2	2	4	1	2,5	1,5	1,5	5	4	3,5	27	-3	9
Итого	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	150 150		74

Степень согласованности мнений экспертов определена через коэффициент конкордации, значение которого оказалось очень мало (менее 8%). В случае, когда этот коэффициент меньше 60% обычно предлагается для повышения степени согласованности мнений экспертов применять метод Дельфы.

В работе эта проблема решается методом последовательных исключений экспертов. Для этого сначала для каждой отрасли рассчитаются средние суммы рангов, приходящиеся на одного эксперта. Из таблицы 1 видно, что для 10 экспертов они равны (3,3; 3,2; 2,4; 3,4; 2,7). Затем определяются модули отклонения рангов каждого эксперта по отраслям от средних сумм рангов. Результаты расчетов представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Матрица модулей отклонений рангов от средних сумм рангов

Отрасли	Эксперты										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Черные и цветные металлы	0,7	0,7	1,3	0,3	0,8	0,2	1,7	1,8	0,7	0,2	
Химическая продукция	1,8	2,2	2,2	1,8	1,3	1,8	0,3	0,3	1,2	1,7	
Древесина и изделия из нее	1,4	2,6	0,6	0,4	1,4	0,9	0,9	1,1	1,6	0,9	

Машино-строительная продукция	0,4	0,4	1,6	0,6	1,1	0,1	0,1	1,9	2,4	1,6
Продовольственные товары и сырье	0,7	0,7	1,3	1,7	0,2	1,2	1,2	2,3	1,3	0,8
Сумма	5	6,6	7	4,8	4,8	4,2	4,2	7,4	7,2	5,2

Наибольшая сумма модулей отклонений у эксперта 8 и равна 7,4.

Эксперта 8 исключаем и для оставшихся экспертов рассчитываем коэффициент конкордации. Он равен 0,159 (15,9%).

Повторяем алгоритм для оставшихся девяти экспертов, рассчитываем коэффициент конкордации т.д.

Окончательно остается пять экспертов (1, 4, 5, 6 и 7). Для них коэффициент конкордации равен 0,851, что говорит о хорошей согласованности оставшихся пяти экспертов (таблица 3).

Таблица 3 – Матрица стандартизированных рангов для пяти экспертов

Отрасли	Эксперты					Σ рангов	Δ _i	Δ _i ²
	1	4	5	6	7			
Черные и цветные металлы	4	3	2,5	3,5	5	18	3	9
Химическая продукция	5	5	4,5	5	3,5	23	8	64
Древесина и изделия из нее	1	2	1	1,5	1,5	7	-8	64
Машиностроительная продукция	3	4	4,5	3,5	3,5	18,5	3,5	12,25
Продовольственные товары и сырье	2	1	2,5	1,5	1,5	8,5	-6,5	42,25

Веса (относительная важность) каждой отрасли можно найти по формуле (1):

$$f_i = \frac{1/r_i}{\sum_i 1/r_i}, \quad (1)$$

где r_i – сумма рангов i –й отрасли.

Например, для первой отрасли:

$$f_1 = \frac{1/18}{1/18 + 1/23 + 1/7 + 1/18,5 + 1/8,5} = 0,134$$

В статье [4] получены значения весов методом парных сравнений (МПС) с использованием аддитивной модели.

Ранжированные веса отраслей, полученные МРК и МПС представлены в таблице 4:

Таблица 4 – Ранжированные веса отраслей, полученные МРК и МПС

Отрасли	Веса	МРК	МПС
Древесина и изделия из нее	f_3	0,345	0,315
Продовольственные товары и сырье для их производства	f_5	0,284	0,283
Черные и цветные металлы	f_1	0,134	0,158
Машиностроительная продукция	f_4	0,131	0,171
Химическая продукция	f_2	0,105	0,072

Ранжировки весов по значимости, полученные обоими методами одинаковые, кроме весов f_1 и f_4 .

Это несоответствие объясняется тем, что аддитивная модель МПС для нахождения весов предполагает одинаковую степень предпочтения отраслей друг перед другом, что и приводило к несоответствию результатов полученных МРК и МПС.

В работе рассматривается мультипликативная модель МПС для нахождения весов. Составляется обратно симметричная матрица парных сравнений: элементы матрицы a_{ij} определяются как отношение оценки i -ой отрасли к оценке j -ой отрасли (2):

$$a_{ij} = \frac{y_i}{y_j}, \quad (2)$$

Эти оценки y_i определяются по следующей шкале соответствий рангов и оценок (таблица 5):

Таблица 5 –соответствие рангов и оценок отраслей

Ранг	5	4	3	2	1
Оценка, y	1	3	5	7	9

При таком подходе решается основная проблема заполнения матрицы парных сравнений – обеспечение транзитивности суждений экспертов.

Вычисляются коэффициенты важности отраслей по матрице парных сравнений (3):

$$b_i = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n a_{ij}}, \quad (3)$$

Веса (относительная важность) находятся по формуле (4):

$$f_i = \frac{b_i}{\sum_{j=1}^n b_j}, \quad (4)$$

Например, для первого эксперта матрица МПС и веса отраслей будут следующими (таблица 6):

Таблица 6 –матрица МПС и веса отраслей для эксперта 1

Ранг	Оценка	№ отрасли № отрасли	1	2	3	4	5	b_i	f_i
4	3	1	3/3	3/1	3/9	3/5	3/7	0,762	0,120
5	1	2	1/3	3/1	1/9	1/5	3/7	0,254	0,040
1	9	3	9/3	9/1	9/9	9/5	3/7	2,286	0,360
3	5	4	5/3	5/1	5/9	5/5	5/7	1,270	0,200
2	7	5	7/3	7/1	7/9	7/5	7/7	1,778	0,280

Результаты вычислений весов для экспертов 4,5,6,7, а также средневзвешенные по компетенции экспертов веса приведены в таблице 7:

Таблица 7 – Средневзвешенные веса отраслей, полученные МПС для 4,5,6 и 7 экспертов

Эксперты					Значимость экспертов	Средневзвешенные веса
1	4	5	6	7		
0,12	0,2	0,24	0,16	0,04	0,120	0,152
0,04	0,04	0,08	0,04	0,16	0,040	0,088
0,36	0,28	0,36	0,32	0,32	0,360	0,338
0,2	0,12	0,08	0,16	0,16	0,200	0,134
0,28	0,36	0,24	0,32	0,32	0,280	0,288

Сравнительный анализ весов, полученных МПС и МРК представлены в таблице 8:

Таблица 8 – Ранжированные веса отраслей, полученные МРК и МПС

Отрасли	Веса	МРК	МПС
Древесина и изделия из нее	f_3	0,345	0,338
Продовольственные товары и сырье для их производства	f_5	0,284	0,288
Черные и цветные металлы	f_1	0,134	0,152
Машиностроительная продукция	f_4	0,131	0,134
Химическая продукция	f_2	0,105	0,088

Таким образом, по мнению экспертов для решения проблемы диверсификации ВО необходимо принимать решения, чтобы структура экспорта стремилась к следующим значениям: доля отрасли «Древесина и изделия из нее» - 0,345, «Продовольственные товары и сырье для их производства» - 0,284, «Черные и цветные металлы» - 0,134, «Машиностроительная продукция» - 0,131, «Химическая продукция» - 0,105.

Использованные источники:

1. Латышева, А.Ю. Тенденции и проблемы развития внешнеэкономической деятельности Вологодской области / А.Ю.Латышева // Молодые исследователи - регионам: материалы международной научной конференции. В 2-х т. Т. 2 / ВоГТУ. – Вологда, 2013. - С.128-130.

2. Парсаданов, В.В. Прогнозирование национальной экономики: учебник / Г.А. Парсаданов, В.В. Егоров.- М.: Высшая школа, 2002.- 304с.
3. Латышева, А.Ю. Диверсификация внешнеэкономической деятельности Вологодской области / А.Ю.Латышева //Материалы VII ежегодной научной сессии аспирантов и молодых ученых по отраслям наук. В 2-х т. Т. 2 /ВоГУ. – Вологда, 2013. - С.159-164.
4. Территориальный орган федеральной службы Государственной статистики по Вологодской области [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: [http:// www.vologdastat.ru](http://www.vologdastat.ru).

Латышева А.Ю.

магистрант

ВоГУ

Матвеев Н.С., к.ф.- м.н.

доцент

кафедра экономической теории, учета и анализа

ФГБОУ ВПО «Вологодский государственный университет»

Россия, г. Вологда

ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ НЕПОЛНОЙ КОРРЕКТИРОВКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКСПОРТА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

В данной статье рассматривается модель частичной корректировки применительно к статьям экспорта Вологодской области.

Ключевые слова: экспорт, диверсификация отраслевой структуры, Вологодская область, модель частичной корректировки (МЧК).

Анализ, проведенный в [1,2] , показал, что одной из основных проблем экспорта Вологодской области является недостаточная диверсификация отраслевой, географической структуры, и номенклатуры товаров. Диверсификация внешнеэкономической деятельности позволяет также снизить риски в экономике Вологодской области, возникающие из-за циклических мировых кризисов.

Вологодская область ориентирована на экспорт продукции сырьевой направленности: металлургии, химической промышленности и древесины с низкой степенью переработки. В товарной структуре экспорта большую часть составляют черные и цветные металлы (58,5% всего экспорта в 2012 году), далее идет продукция химической промышленности (33,3%), древесина и изделия из нее (5,5%), а машиностроительная продукция и продовольственные товары составляют всего 1,7% и 0,21% соответственно.

Актуален вопрос: изменяется ли в положительную сторону структура экспорта за последние десятилетия. Этот вопрос может быть решен путем рассмотрения динамических эконометрических моделей[3]. В отличие от трендовых моделей к динамическим эконометрическим моделям относят те модели, которые в текущий момент времени учитывают значения входящих

в них переменных, относящихся не только к текущему, но и к другим моментам времени.

Выделяют два основных типа таких моделей:

1) модели, в которых значения переменных, относящихся к прошлым моментам времени (лаговые значения), включены в модель с текущими значениями этих переменных:

а) модель авторегрессии, в которой в качестве факторных переменных содержатся лаговые значения результивной переменной.

б) модель с распределенным лагом, включающая текущие и лаговые значения факторных переменных.

2) модели, включающие переменные, отражающие предполагаемый или желаемый уровень результивной переменной или одного из факторных признаков в определенный момент времени. Этот уровень является неизвестным и определяется на основании той информации, которая имеется в наличии на предшествующий момент времени $t-1$. В зависимости от способа расчета данных переменных различают следующие виды моделей:

а) модель адаптивных ожиданий (МАО), учитывающая

предполагаемое (или желаемое) значение факторной переменной.

б) модель частичной (неполной) корректировки (МЧК), учитывающая предполагаемое (или желаемое) значение результивной переменной.

В работе будет использоваться последняя модель.

Модель частичной (неполной) корректировки учитывает не фактическое значение зависимой переменной y_t , а желаемое значение результивной переменной y_t^* .

Модель имеет вид:

$$y_t^* = \alpha + \beta \cdot x_t + \varepsilon_t, \quad \varepsilon_t \in N(0; \sigma^2) \quad (1)$$

Предполагаемое значение переменной y_t^* в момент времени t определяется по значению фактических (реальных) переменных в предшествующий момент времени $t-1$.

Исходная МЧК вида (1), которая содержит предполагаемые значения результивной переменной, называется долгосрочной функцией модели частичной корректировки.

При построении моделей частичной корректировки исходят из того, что величина фактического приращения результивной переменной в текущем периоде, по сравнению с предшествующим периодом, пропорциональна разности между ожидаемым уровнем и фактическим значением в предшествующий момент времени:

$$y_t - y_{t-1} = \lambda \cdot (y_t^* - y_{t-1}), \quad 0 \leq \lambda \leq 1 \quad (2)$$

Это выражение можно переписать следующим образом:

$$y_t = \lambda \cdot y_t^* + (1 - \lambda) \cdot y_{t-1} \quad (3)$$

Таким образом, фактическое значение результативной переменной y_t в момент времени t является средним арифметическим взвешенным значением предполагаемого уровня результативной переменной в тот же самый момент времени y_t^* и фактических значений этой переменной в предшествующий момент времени $t-1$.

Величина λ называется параметром корректировки. Чем больше его значение, тем быстрее происходит процесс корректировки результативной переменной y_t . Если параметр корректировки равен 1, то фактическое значение результативной переменной равно ее ожидаемому значению, а именно, $y_t = y_t^*$ и процесс полной корректировки происходит всего за один период. Если параметр корректировки равен 0, то корректировки результативной переменной y_t совсем не происходит.

Применение традиционного метода наименьших квадратов к оцениванию параметров модели частичной корректировки невозможно, так как модель содержит предполагаемые значения результативной переменной, которые нельзя получить эмпирическим путем. Поэтому исходную модель вида преобразуют путем подстановки (1) в (3) к виду:

$$y_t = \alpha \cdot \lambda + \lambda \cdot \beta \cdot x_t + (1 - \lambda) \cdot y_{t-1} + \lambda \cdot \varepsilon_t \quad (4)$$

Преобразованная модель вида (4), которая содержит только фактические значения переменных, называется краткосрочной функцией модели частичной корректировки. Так как случайные члены некоррелированы, то, применяя МНК можно получить состоятельные оценки параметров $\alpha\lambda, \beta\lambda, (1-\lambda)$ в уравнении (4).

Построим МЧК применительно для экспорта отрасли «черные и цветные металлы» Вологодской области

Исходные данные: y_t - экспорт «черные и цветные металлы» и x_t - «экспорт, всего» за 10 лет представлены в таблице 1:

Таблица 1 - результаты моделирования экспорта Вологодской области по отрасли «черные и цветные металлы»

Год	Черные и цветные металлы, y	y^*	y_{t-1}	Экспорт, всего, x	Доля y^* в экспорте x
1	2	3	4	5	6=3/5
2003	1051,5	1433,016		1568,1	0,914
2004	2059,4	1913,928	1051,5	2741,9	0,698
2005	2392,3	2093,133	2059,4	3179,3	0,658
2006	1765,6	1862,223	2392,3	2615,7	0,712
2007	2038,2	2094,649	1765,6	3183	0,658
2008	2768,8	2809,011	2038,2	4926,6	0,570
2009	1623,1	1823,834	2768,8	2522	0,723
2010	2616,7	2405,369	1623,1	3941,4	0,610
2011	2520,04	2566,83	2616,7	4335,49	0,592

2012	2181,22	2396,384	2520,04	3919,47	0,611

Модель строится из условия, что фактический прирост y_t пропорционален приросту желательному значению y_t^* по сравнению с предыдущим годом (2).

В предположении отсутствия постоянного слагаемого построено уравнение регрессии (4):

$$y_t = 0,605x_t + 0,035 \cdot y_{t-1} + \lambda \cdot \varepsilon_t$$

Полученное уравнение (по критериям Стьюдента и Фишера) является статистически значимым.

Из соотношения $(1-\lambda)=0,035$, находим $\lambda=0,965$, а из равенства $\lambda \cdot \beta = 0,605$ коэффициент $\beta=0,627$

Значения долгосрочной функции МЧК y_t^* (определяемые по формуле (1)), а также доля отрасли y_t^* в общем экспорте x_t указаны в таблице.

Тенденция изменения доли, а также значение $\beta=0,627$ означает, что фактический прирост y_t составляет (корректируется) на 62,7% желаемого прироста.

МЧК, построенные для других отраслей дают следующие значения параметра корректировки: для химической отрасли $\lambda=0,897$ и $\beta=0,305$; древесина и изделия из нее $\lambda=0,387$ и $\beta=0,060$; машиностроительная продукция $\lambda=0,457$ и $\beta=0,011$; продовольственные товары $\lambda=0,867$ и $\beta=0,002$; прочие $\lambda=0,078$ и $\beta=0,034$.

Анализ, проведенный в [1,2], показал, что одной из основных проблем экспорта Вологодской области является недостаточная диверсификация отраслевой, географической структуры.

Таким образом, в рамках дескриптивных моделей МЧК не позволяет изменить структуру экспорта Вологодской области и решить проблему его диверсификация. Это можно сделать путем рассмотрения нормативных моделей.

Использованные источники:

1. Латышева, А.Ю. Тенденции и проблемы развития внешнеэкономической деятельности Вологодской области / А.Ю.Латышева //Молодые исследователи - регионам: материалы международной научной конференции. В 2-х т. Т. 2 /ВоГТУ. – Вологда, 2013. - С.128-130.
- 2.Новиков А.И.Эконометрика: Учеб. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. -144с.
- 3.Территориальный орган федеральной службы Государственной статистики по Вологодской области [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: [http:// www.vologdastat.ru](http://www.vologdastat.ru).

*Лебедко М.П., к.э.н.
профессор
Злотников Д.В.
магистрант 2го года обучения
СибУПК
Россия, г. Новосибирск*

ЭВОЛЮЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР

Аннотация. Большинство неудач в управлении объясняется в первую очередь несоответствием организационной структуры управления изменяющимся условиям внешней среды. В литературе рассматриваются различные типы и виды ОСУ тенденции их изменения, принципы и методы построения.

Ключевые слова: структура, управление, эволюция, организация

Организационная структура управления (ОСУ) – это совокупность структуры подразделений и взаимосвязей между ними в процессе управления, включая права и ответственность отдельных работников за выполнение конкретных видов деятельности. Она отражает уровень полномочий, делегированных различными линейными и функциональными подразделениями.

Главная цель ОСУ – обеспечение контроля и координации деятельности структурных подразделений на предприятии.

ОСУ является наиболее консервативным элементом системы управления. Этот консерватизм объясняется не только тем, что изменения ОСУ затрагивают интересы целых коллективов, но и объективными требованиями сохранения устойчивости системы. Вместе с тем история развития менеджмента в XX веке показывает, что консерватизм этот достаточно относителен. В XX веке ОСУ претерпели значительную эволюцию. Анализ эволюции ОСУ предусматривает определенную типизацию. При всем многообразии подходов к решению этого вопроса, по нашему мнению, можно принять следующую классификацию (рис. 1).

Механистическая (бюрократическая) структура выступает как жесткая иерархия, как пирамида управления. Механистические структуры функционируют подобно хорошо работающей машине, механизму. Органистические структуры получили свое название по аналогии с деятельностью живой материи, живой клетки. Они являются более гибкими и адаптивными. Для них характерно небольшое число управленческих уровней, правил и инструкций, большая самостоятельность в принятии решений на низовом уровне. Конечно такая классификация достаточно условна. В больших организациях многоуровневые ОСУ дифференцируются одновременно по нескольким признакам. В этом контексте различают “стратифицированные” и “совмещенные” ОСУ.

В стратифицированных структурах на одном уровне управления применяется один признак, а на более низком — другой. В отличие от этого

в совмещенных структурах на одном и том же уровне применяется по два и более признака дифференциации, что порождает двойное и более подчинение и приводит к матричной организации.

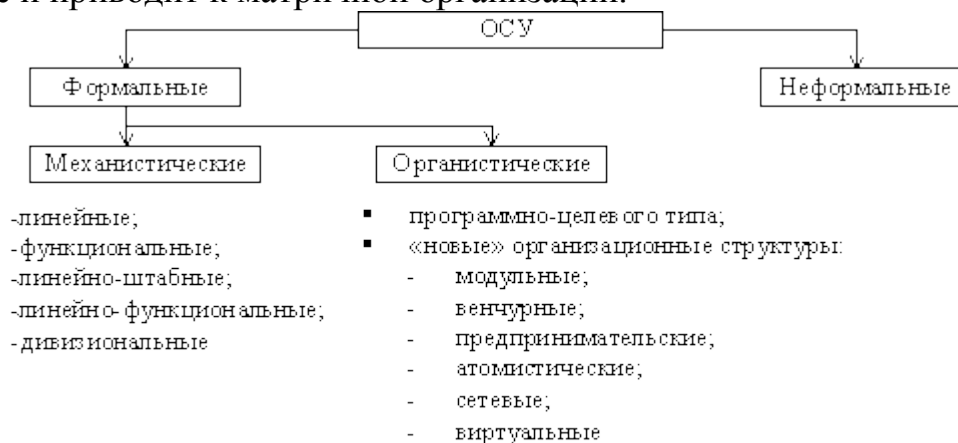


Рисунок 1. Классификация типов ОСУ

В первой половине XX века доминирующими были сначала линейные и функциональные ОСУ, а затем их комбинации. Во второй половине крупные западные корпорации стали практически повсеместно переходить к дивизиональным структурам.

Переход к дивизиональной ОСУ был значительным шагом вперед к созданию условий для ускорения научно — технического развития производства. Руководители высшего звена стали больше уделять внимания вопросам перспективного развития производства. Децентрализация оперативного управления производством стала сочетаться с жесткой системой финансового контроля и с централизацией НИОКР. Однако, наряду с положительными моментами проявились и негативные стороны дивизиональных структур. Открывшиеся возможности для расширения ассортимента выпускаемой продукции вызвали в ряде фирм усиление диверсификации производства. Этот процесс в его экстремальной форме привел к появлению фирм-конгломератов, занимающихся производством совершенно разных по своему характеру видов продукции, руководствуясь лишь стремлением обеспечить наибольшие прибыли. Многие из них в условиях ухудшения общего экономического положения и усиления конкуренции потеряли управляемость и потерпели банкротство. Также серьезным недостатком дивизиональной ОСУ явилось увеличение затрат на содержание административно-управленческого персонала. Опыт многих крупных компаний показал, что дивизиональная ОСУ может способствовать повышению эффективности управления лишь до определенных пределов, после чего начинают ощущаться все большие трудности. Основной их причиной является все та же замедленность процесса подготовки и принятия решения, что характерно и для линейно-функционального типа ОСУ. Процесс формирования дивизиональных структур в крупных компаниях

сопровождался созданием подразделений, которые наделялись значительной хозяйственной самостоятельностью. Такие подразделения именовались отделениями и формировались главным образом по продуктовому признаку, реже по региональному или по рыночному. В американском менеджменте этот подход получил название “централизованная координация — децентрализованная администрация” и связывался с именем президента компании “Дженерал Моторз” А. Слоуна. Такие отделения постепенно развиваясь послужили основой современных центров. То есть, прежде всего, центров прибыли, центров реализации, центров инвестиции и т.д. По мере развития концепции стратегического управления такие центры постепенно стали трансформироваться в стратегические хозяйственные центры (СХЦ) — внутрифирменные подразделения, отвечающие одновременно и за развитие будущего потенциала. Основная проблема при создании СХЦ — это распределение ответственности. Решают эту проблему по-разному. В частности, фирма “Дженерал моторз” распределила свои подразделения, занимающиеся текущей производственно-хозяйственной деятельностью, между СХЦ с тем, чтобы последние отвечали не только за планирование и реализацию стратегии, но и за конечный результат — получение прибыли.

Одной из самых главных проблем ОСУ постепенно становилась проблема гибкости. Эту проблему пытались решить, создавая новые варианты комбинированных структур путем внедрения в основной костяк (например, линейно-функциональной) структуры новых элементов, что вызвало к жизни новые ОСУ, такие как с временными (создаваемыми на срок) органами, с комитетами, управление по проекту (продукту, объекту), матричные структуры и т.д. Все эти варианты ОСУ получили общее название программно-целевых структур. При этом роль и место руководителя программы меняется в зависимости от условий, в которых осуществляется управление. Необходимо отметить сущностное отличие ОСУ программно-целевого типа от структур механистического типа, состоящее в том, что в основе, например, линейно-функциональной, лежит комплексное управление объективно складывающимися подсистемами, в то время как программно-целевые структуры базируются на комплексном управлении всей системой в целом, как единым объектом, ориентированным на определенную цель.

Современными модификациями программно-целевых ОСУ являются венчурные и инновационные. Крупные фирмы интегрируют такие структуры в свой менеджмент. Это наиболее перспективный путь мобильного реагирования на быстро меняющиеся условия рынка. Принципы построения и действия венчурного отдела в фирме те же, что и в самостоятельном венчурном предприятии. Венчурные (инновационные) структуры в крупных фирмах имеют несколько разновидностей в зависимости от ряда факторов:

- значимости разрабатываемых проектов;
- их целевой направленности и сложности;

– от степени формализации и самостоятельности деятельности.

Таким образом, эволюция ОСУ в XX веке однозначно показывает, что совершенной, универсальной структуры нет и процесс поиска будет продолжаться и в новом столетии. Следует отметить, что существует и другая точка зрения, состоящая в том, что совершенной, идеальной ОСУ нет и быть не может. Это так называемая концепция “размороженной системы” или организации без ОСУ. Последователи этой концепции считают, что время “организованных организаций” прошло и что современная экономика вступает в такой этап, когда особую важность приобретает самоорганизация. Не отрицая важности самоорганизации мы все же считаем, что задача поиска эффективных ОСУ остается актуальной.

Какие же факторы будут оказывать наибольшее влияние на этот процесс? На наш взгляд к ним относятся:

– краеугольным камнем любого производственного процесса в мире становится информация; преобладание значения информации над другими производственными факторами — самое крупное изменение в современной экономике;

– возрастание роли человеческого фактора;

– рынок крупных корпораций будет доминировать и иметь огромное преимущество в эффективности перед рынком предприятий.

Действительно в 80-ые годы в индустриально развитых странах начался качественно новый этап развития общественного производства — этап перехода от индустриальной фазы к информационной. Это революционное преобразование производства должно было вызвать и революционные преобразования в управлении. “Процесс информатики разрушил замкнутость организаций и сделал малоэффективными те из них, которые использовали структуры, обеспечивающие это качество” [1].

Проблема возрастания роли человеческого фактора подробно проанализирована на страницах настоящего журнала. Отметим только тот факт, что отношение науки и практики управления к человеческим ресурсам в последнее время коренным образом изменилось. В центре всех современных концепций управления становится человек, и в практической деятельности несмотря на то, что данный подход “является более дорогостоящим, не всегда удобным, а где-то и конфликтным, именно он позволяет поддерживать и повышать результативность деятельности организации” [2].

По мнению многих экономистов “широкомасштабное формирование ФПГ и других мощных и жизнеспособных организационно-хозяйственных структур современного типа будет тождественно превращению у нас рынка предприятий Ж-Б. Сэя в рынок монополий Дж.-К. Гелбрейта [3]. Таким образом, тенденция формирования оптимальной рыночной структуры должна привести к выработке стратегии, ориентированной на создание мощной корпоративной основы экономики. Но возникает вопрос, какова же

должна быть организационная основа таких корпораций. П. Дракер считает, что корпорации XXI века будут “флотилией, состоящей из производственных модулей, каждый из которых включает либо стадию производственного процесса, либо ряд схожих операций” [4]. Таким образом, корпорация XXI века — это взаимосвязанная совокупность модулей, ориентированных на потребителя. Причем при сохранении общего руководства корпорацией у модулей будет своя полноценная система управления. И каждый модуль будет иметь возможность принимать самостоятельные решения по вопросам взаимодействия с внешней средой и с другими модулями. Такая организация корпорации обеспечит гибкость и возможность быстро вносить изменения в производственные процессы. При этом, как отмечает П. Дракер, для каждого модуля должен быть разработан “баланс” между стандартизацией и гибкостью. Такая организация потребует формирования новой системы коммуникации и информации. Одной из основных черт новизны является то, что часть информации будет передаваться по горизонтальным каналам связи, то есть произойдет постепенный переход от иерархии к сетевым организациям.

Такова вкратце характеристика факторов, в наибольшей степени влияющих на ОСУ. И все же, какой должна быть ОСУ в будущем? Ответить на этот вопрос однозначно невозможно. Тем не менее во второй половине XX века в ряде наиболее эффективных компаний происходили процессы, которые позволяют сделать некоторые предположения.

Эдхократические организации

Идея формирования эдхократической организации зародилась еще в середине века в американской компании “Хьюлетт-Паккард”. Эдхократия — это одновременно и ОСУ и управленческий стиль. Важнейший параметр эдхократии — компетентность. Вокруг этого и строится вся деятельность: система стимулирования, высокая степень свободы в действиях работников, преобладание горизонтальных связей, преимущественно неформальный характер взаимодействия персонала (даже по вертикали) и т.д. Отсюда следует, что ОСУ эдхократической организации порой жестко не определена, иерархическое строение ее может довольно часто изменяться, у менеджеров не всегда есть жесткая привязка к определенной сфере деятельности. ОСУ эдхократической организации обычно ассоциируют со схемой концентрической формы. Безусловно, что такой тип организации не универсален. Наиболее эффективен он для организаций, где преобладает стохастический характер деятельности: НИОКР, консультационно-нововведенческая деятельность и т.п.

Многомерные организации

Дальнейшее совершенствование организации ОСУ получила в 70-е годы в развитии специальных горизонтальных механизмов матричного типа, действующих в рыночно-сбытовом направлении. Наиболее характерна здесь была структура американской химической корпорации “Доу корнинг”.

Переход к новой ОСУ был обусловлен невысокой эффективностью существовавшей дивизиональной структуры, которая выражалась в недостаточной координации разных отраслей производства корпорации, использующих общие источники химического сырья, что в свою очередь приводило к снижению эффективности процесса управления. Основу многомерной структуры составили 9 центров бизнеса. Каждый из них являлся “центром планирования” и одновременно “центром прибыли” по определенной группе товаров. На корпоративном же уровне были созданы “глобальные центры бизнеса”, которые вырабатывали стратегию по своему направлению и обеспечивали разрешение межфункциональных конфликтов по данной группе товаров. Высшим органом управления стал корпоративный совет бизнеса, который устанавливал общекорпоративные цели и стратегию, осуществлял общекорпоративный контроль. Несколько по-иному рассматривал сущность многомерных организаций Р.Акофф (5). Основная его идея заключалась в том, что, во-первых, каждое подразделение в многомерной структуре может быть организовано как и компания в целом, во-вторых, многомерные структуры применимы абсолютно к любому подразделению организации. Это дает возможность предоставления автономии подразделениям организации и создает некоторое подобие рынка внутри ее. Р. Акофф выделил следующие основные преимущества многомерной ОСУ:

- максимально благоприятные условия для делегирования полномочий;
- четко фиксируемая мера эффективности — получаемая прибыль;
- автономность реорганизации отдельных подразделений.

Партисипативные организации

Организации такого типа связаны прежде всего с проблемой человеческого фактора. То есть партисипативные организации или организации, построенные на участии работников в управлении, предоставляют своим членам возможность участвовать в решении вопросов, касающихся их работы. Элементы такой организации были задействованы в СССР в середине 80-х годов, когда осуществлялась выборность руководителей, функционировали Советы трудовых коллективов (СТК) и т.п. При формировании партисипативных организаций необходимо очень четко разделить такие вещи как власть, иерархия и демократия, иначе могут возникать ситуации, когда, например, СТК вмешивается в профессиональные (чисто технические) вопросы подотчетных им руководителей и т.д. Представляется, что такие организации весьма перспективны, но по-настоящему эффективны они могут стать только при условии, если в компании сформирована действенная система самоуправления. Именно система, а не отдельные ее элементы, как было в СССР.

Сетевые организации

В условиях расширения и диверсификации производства успех достигается децентрализацией управления и это стало главной тенденцией развития организационных форм крупных компаний. Процессы децентрализации и разукрупнения неразрывно связаны с поэтапным переходом от линейно-функциональных к дивизиональным и матричным структурам управления и от них — к сетевым организациям. Последняя форма получила широкое распространение в мировой практике как наиболее надежное средство выживания предприятий, прежде всего, малого бизнеса в условиях жесткой рыночной конкуренции. Под сетевыми организациями понимаются кооперационные соглашения, объединяющие, как правило, малые и средние компании. Сети представляют собой достаточно гибкую структуру, позволяющую входящим в нее компаниям конкурировать между собой, привлекать новых партнеров и одновременно организовывать и координировать деятельность своих членов. Сетевые организации объединяют два противоположных принципа — конкуренцию и кооперацию. Особое значение приобретают вопросы определения степени децентрализации и разукрупнения, так как отклонения в ту или иную сторону ведут к отрицательным последствиям. Хотя сетевые организации обладают чертами, отличающими их от других организационных форм, они могут соединять в себе элементы разных ОСУ. “В итоге сетевая организация включает в себя элементы специализации функциональной формы, автономность дивизиональной структуры и возможность переброски ресурсов матричной организации” . Переход к сетевой структуре, как правило, происходит постепенно, то есть традиционная иерархия должна последовательно замещаться на более “плоские” структуры прямого сотрудничества, в которых постепенно вытесняются бюрократические отношения. При этом существенно меняется роль менеджеров. В сетевой структуре все менеджеры оказываются практически в равных условиях, иерархия исчезает (рис. 2).

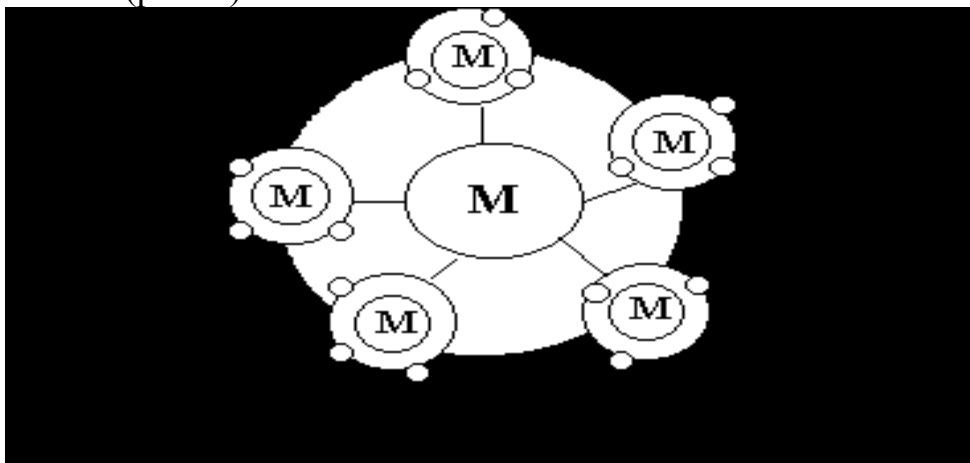


Рисунок 2. Сетевая структура организации

При этом происходит отмирание большей части контрольно-распорядительных функций менеджеров. Вместо них появляются функции,

связанные с лидерством в данном коллективе, то есть, прежде всего, подбор команды, организация совместной работы, обучение, а также представительские функции. По мере развития новейших информационных технологий, средств телекоммуникаций сетевые структуры могут постепенно трансформироваться в новый вид — виртуальные структуры.

Виртуальные структуры

Виртуальные организации представляют собой сеть делового сотрудничества, включающую основной бизнес данной организации, ее внешнее окружение (поставщиков, потребителей и т.д.), функционирование которых координируется и объединяется с помощью современных информационных технологий и средств телекоммуникаций. Именно последние вместе с сетевыми структурами во многом обеспечили формирование виртуальных организаций, поскольку они делают принципиально не обязательным физическое наличие менеджеров на рабочих местах. “Виртуальные коллективы группируют людей по мере возникновения необходимости в создании определенной стоимости для удовлетворения специфических потребностей. При этом не возникает физического коллектива как организации, а происходит лишь объединение особых отличительных способностей в систему, которая оказывается способной произвести требуемую стоимость”. Концепция виртуальной организации создает принципиально новые возможности для бизнеса и очевидно будет широко использоваться в XXI веке.

Использованные источники:

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. — М.: Издательство Московского Университета, 2005.
2. Латфуллин Г.Р. Основные тенденции и концепции управления на стыке веков//Проблемы теории и практики управления. — 2013. — № 1.
3. Черников Д.А. Крах радикализма и эволюционистская альтернатива//Российский экономический журнал. — 2012. — № 3.
4. Дракер П. Создание новой теории производства//Проблемы теории и практики управления. — 2013. — № 1.
5. Акофф Р. Планирование корпорации будущего. — М. 2014.

Легостаева Н.Н.
магистрант
ЧелГУ

Россия, г. Магнитогорск

ИННОВАЦИОННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК СПОСОБ НАРАЩИВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КРЕДИТОВ

Модернизация экономики, формирование инновационных отраслей и внедрение новых технологий являются актуальными задачами для руководства России в настоящее время. В силу последствий замедления мировой экономики, долгового кризиса в Южной Европе и отрицательные

показатели роста отечественной экономики налагают особые предпосылки для трансформации текущей экономической модели на инновационный уклад. В данном аспекте, одним из архиважных исследований является поиск источников финансирования данной трансформации. Одним из источников финансирования инновационного роста экономики должны стать кредитные ресурсы инвестиционного качества, предоставляемые банками предприятиям и организациям. Следовательно, в последнее время все более важным становится вопрос исследования развития инновационного кредитования, что особенно актуально для отечественной экономики.

В отечественной научной и бизнес среде не достаточно много аналитических работ в области инновационного кредитования. Основным рупором развития теоретической и методологической базы инновационного кредитования в России следует считать аналитические работы Ассоциации российских банков [7].

Изначально определим само понятие инновационного кредитования. Согласно «Стандарту процесса инновационного кредитования», под инновационным кредитованием понимается «кредитование коммерческими банками заемщиков, реализующих инвестиционные проекты, в области внедрения (создания) инновационных производственных технологий, производства инновационных продуктов (услуг), коммерциализации научно-технических разработок и иных проектов, являющихся основой инновационного роста реального сектора экономики» [5]. Участниками инновационного кредитования являются следующие стороны: государственные органы, коммерческие банки, заемщики, собственники ресурса и органы надзора. В Таблице 1 описаны ожидаемые результаты каждой стороны от возможностей использования инновационного кредитования.

Таблица 1. Ожидаемые результаты участников инновационного кредитования

Участники процесса инновационного кредитования	Ожидаемые результаты
Коммерческие банки	повышение конкурентоспособности за счет стабильной выручки в рамках «длинных денег»; повышение эффективности управления кредитными и операционными рисками; повышение конечной рентабельности кредитных операций; рост объемов корпоративного кредитования
Заемщики	наличие «длинных денег», стандартизированные требования к проектам, оптимизация планирования бизнеса, создание комфортной среды во взаимоотношениях с банком

Собственники ресурсов	снижение инвестиционных рисков, достижение рентабельности кредитных операций
Ожидание государства	создание условий для обеспечения «длинными деньгами» инновационных проектов, создание благоприятной инвестиционной среды

Таким образом, каждый участник процесса инновационного кредитования преследует свою основную цель. Основным преимуществом инновационного кредита в отличие от других типов кредитов, безусловно, является то, что он благоприятно воздействует на всю триаду рыночных субъектов: государство, бизнес и общество.

Для коммерческого банка, как наиболее важного участника процесса, инновационное кредитование могло бы послужить толчком для развития корпоративного кредитования. Так, для банков, которые один за другим ежегодно сообщают о планах наращивания портфеля корпоративных кредитов, а в конце года, показывают небольшой процент по данному виду кредитования, предлагается рассмотреть вариант инновационного кредитования и способы, при которых оно станет осуществимым, как возможность наращивания портфеля корпоративных кредитов.

Основным фактором эффективного обеспечения функционирования рынка инновационного кредитования является обеспечение рынка долгосрочными ресурсами. В экспертном сообществе долгосрочные ресурсы именуются также «длинными деньгами». «Длинные» деньги - это «долгосрочные инвестиции и кредиты, характерные для неинфляционной экономики, когда выгодны и надежны инвестиции на долгий срок» [8].

Согласно глоссарию газеты «Ведомости», длинные деньги - это «низкая стоимость займов, вызванная определенной денежной политикой и ослаблением ограничений, удешевление банковского кредита вследствие проведения центральным банком следующих мероприятий: снижения учетной ставки (процента, под который центральный банк выдает ссуды коммерческим банкам), снижения норм обязательных резервов, которые коммерческие банки обязаны хранить в центральных банках, покупки центральными банками у коммерческих банков государственных ценных бумаг» [9].

В экономике России нехватка долгосрочных ресурсов, а именно «длинных денег», считается явлением общепризнанным. Необходимо отметить, что без обеспечения экономики «длинными деньгами», дискуссия о создании и обеспечении функционирования процесса «инновационного кредита» бессмысленна. Для поиска ответа механизма обеспечения экономики длинными деньгами рассмотрим, кратко, международный опыт решения данной проблемы.

Согласно опыту развитых стран, источником долгосрочных пассивов

банков является в основном средства ПИФов, страховых компаний и пенсионных фондов. Таким образом, в развитых странах «длинные деньги» обеспечиваются в основном активами небанковских финансовых институтов. К примеру, в США активы небанковских финансовых институтов достигают более 80% от совокупных активов банковского сектора [1]. В Дании, Южной Корее и Израиле активы банков и небанковских финансовых институтов равны по размерам (50%). В Германии все активы небанковских институтов составляют примерно 30% от активов банковского сектора [10].

На этом фоне, Россия по сравнению со странами ОЭСР, обладает самым низким уровнем развития небанковских институтов. По данным Банка России, доля активов небанковских финансовых институтов по отношению к активам банков в России составляет около 2%, а с учетом суммы пенсионных накоплений под управлением ВЭБ – около 3,7% активов банков [3]. Данные показатели отражают то, что Россия обладает аномально низким уровнем вовлеченности финансовых институтов в банковский сектор, что говорит об отсутствии «длинных денег» в пассивах банковской системы России, и недостаточной привлекательности «инновационного кредита» для коммерческих банков.

С целью достижения аргументированности приведенных доказательств текущей не привлекательности «инновационного кредита» для коммерческих банков России, необходим анализ текущего состояния кредитования корпоративных клиентов российскими банками.

Объем корпоративных кредитов, по статистике ЦБ РФ, в декабре 2013 года сократился на 0,7% (159 млрд руб. в числовом выражении). Аналитики Райффайзенбанка отмечают, что снижение кредитной активности в конце года не является типичным: так, в декабре 2012 и 2011 гг. прирост составлял 0,75 и 1,47% соответственно. Необычную динамику прошлого года эксперты объяснили ухудшением качества корпоративных кредитов. Хотя в целом корпоративный кредитный портфель российских банков в 2013 году вырос на 12,7%, как и годом ранее [13], этот процент относительно невысок.

Рассмотрим развитие корпоративного кредитования на примере крупнейшего игрока на банковском рынке – Сбербанка России, что подтверждается, в частности, следующими основными показателями его деятельности по состоянию на декабрь 2013г.: 70% населения России пользуются услугами банка, 43,3% вкладов населения, 32,7% кредитов физических лиц и 32,1% кредитов юридических лиц приходится на долю ОАО «Сбербанк России» [11].

В 2012 году ОАО «Сбербанк России» выдал рекордный объем корпоративных кредитов на сумму 5,9 триллионов рублей. Проведенный анализ объема выданных корпоративных клиентов за 2011-2013гг. говорит о том, что банк ежегодно наращивает объемы кредитования реального сектора экономики, увеличивая рыночную долю на данном сегменте рынка (табл.2).

Таблица 2. Рыночная доля ОАО «Сбербанк России» в сегменте корпоративного кредитования

№	Период	Рыночная доля (%)
1	1 январь 2011	31,3%
2	1 январь 2012	32,9%
3	1 январь 2013	33,6%

Структура корпоративных кредитов, выданных ОАО «Сбербанк России» за 2012г., выглядит следующим образом [4]: финансирование малого и среднего бизнеса – 21%, торговое финансирование – 47,1%, крупный бизнес – 31,9%. Средняя ставка привлечения капитала на мировом рынке капитала равна 7-8%. Средняя процентная ставка корпоративного кредита ОАО «Сбербанк России» равна 14-16%. Средний срок кредитования 3-5 лет. В ОАО «Сбербанк России» есть возможность кредитования до 10 лет по особым федеральным программам.

Согласно данным Deutsche Bank, средняя процентная ставка инновационного кредита должна быть равна 3-5%, а срок кредитования – 10-15 лет [6]. Сопоставление средних кредитных ставок инновационного кредитования (3-5%) и ставок корпоративного кредитования в России (14-16%) говорит о том, что:

- во-первых, привлекаемая ставка капитала кредитования в России чрезмерно высока;

- во-вторых, экономически не выгодно и не привлекательна для банков в России выдача инновационного кредитования в текущих условиях.

Помимо проблемы привлечения «длинных» денег, большинство коммерческих банков России не обладают соответствующими компетенциями в рассмотрении заявки, отбора и контроля заемщика в процессе инновационного кредитования, что требует особых учетных и нормативно-правовых стандартов.

В отличие от ОАО «Сбербанк России», являющимся лидером на банковском рынке РФ, ситуация со средним российским банком обстоит иначе. Типичный российский банк с кредитным рейтингом на уровне «В» вряд ли сможет рассчитывать на привлечение десятилетних ресурсов для финансирования долгосрочных проектов. Таким образом, горизонт кредитного планирования чрезмерно низок и данный аспект тормозит развитие кредитов с длинным циклом, в том числе и «инновационного кредита».

В случае фокуса ОАО «Сбербанк России» на наращивание объема выдачи «инновационного кредита» хозяйствующим субъектам, портфель корпоративного кредита изменился бы существенно. По расчетам автора, в первую очередь, уменьшился бы удельный вес торгового финансирования (47,1%) в структуре портфеля корпоративных кредитов с текущего состояния как минимум в два раза. Прогнозируется, что при наличии

«длинных денег» и направлении данных средств, в рамках инновационного кредитования, хозяйствующим субъектам рынка, их действия, в первую очередь, были бы направлены на создание инновационных импортозамещающих производств на территории России.

За счет инновационного кредитования ОАО «Сбербанк России» обеспечит не только рост портфеля корпоративных кредитов, но также ожидается получение мультипликационного эффекта за счет прочих услуг (аккредитив, сделки M&A, банковские гарантии и т.д.). При решении необходимых условий функционирования инновационного кредитования, стандартный портфель корпоративных кредитов банков может иметь следующую структуру: кредиты для малого и среднего бизнеса – 30%, кредиты для крупного бизнеса – 35%, инновационное кредитование – 25%, торговое финансирование – 10%. Данные показатели спрогнозированы, исходя из опыта коммерческих банков зарубежных стран, где были созданы условия для инновационного кредитования и поступления «длинных денег» в экономику [2].

Таким образом, инновационное кредитование обеспечивает с одной стороны, преимущества для коммерческих банков, как доходное направление, генерирующие новые источники поступления (мультипликационный фактор), а с другой стороны, влияют на структуру отечественной экономики, положительный эффект от которой отразится в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Следует констатировать, что основными факторами, тормозящие развитие инновационного кредитования в России, являются отсутствие «дешевых» длинных денег и соответствующая системная государственная политика в сфере инновационного развития экономики. Какие есть возможности привлечения «длинных денег» с целью развития рынка инновационного кредитования коммерческими банками для развития инновационных укладов в экономике? На наш взгляд, источниками «длинных денег» могут выступить следующие направления:

1. Предоставление банкам России долгосрочных депозитов Минфина (в том числе, за счет средств ФНБ)
2. Предоставление банкам России долгосрочных депозитов Банка России
3. Рефинансирование государством ставки инновационного кредита за счет средств резервного Фонда и золотовалютных резервов (ЗВР).

Представляется, что особенности экономики и банковской среды государства определяют методы организации привлечения «длинных денег» в экономику. В рамках развития инновационного кредитования и заинтересованности коммерческих банков в использовании данного типа кредитования в России, архиважным звеном в данном процессе выступает

государство.

По настоящий день, в целях стимулирования развития инновационного уклада экономики, государством в 2007 г. был принят Закон «О банке развития», и в качестве ключевого инструмента государственной инвестиционной политики была создана современная система институтов развития в сфере инноваций, включающая различные институты финансирования, венчурные фонды с государственным участием (через ОАО «Российская венчурная компания»), Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк), Государственную корпорацию «Роснано», поддерживающую проекты в сфере нанотехнологий. Цель данных мероприятий – это стимулирование инноваций и экспорта высокотехнологичной продукции, модернизация и развитие несырьевой экономики, и, в первую очередь, наукоемкой промышленности, за счет финансирования кредитных организаций и юридических лиц, осуществляющих поддержку малого и среднего предпринимательства (в настоящее время через ОАО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (ОАО «МСП Банк»)).

Необходимо отметить, что экономические результаты в экономике последних лет показывают, что предпринимаемые государством меры по стимулированию инновационного уклада экономики не достаточны. В целом расходы российских компаний на НИОКР (в процентах к ВВП) значительно ниже и чем в странах – инновационных лидерах, и чем в странах «второго эшелона», и составляют 1,04% в России по сравнению с 2,5-4,5% в среднем в странах-инновационных лидерах и 1,5-2,5% в странах «второго эшелона».[14] Также высокая процентная ставка: средневзвешенная ставка по портфелю кредитов, выданных банками-партнерами ОАО «МСП Банка» субъектам МСП: 12,7% (по результатам на февраль 2014 года)[15] И в настоящий момент до сих пор существенно возрастает роль «доступных» кредитов, как основной формы финансирования инноваций, с учетом специфики именно российской экономики.

Считаем целесообразным необходимость в разработке и последующем принятии на государственном уровне закона о кредитовании инновационной деятельности и мерах государственной поддержки ее существования, в котором должны найти отражение:

- основополагающие понятия, связанные с инновационным кредитованием («инновация», «инновационная деятельность», «инновационное кредитование», «инновационные банки и» т.д.);
- концептуальные основы, принципы, стержневые характеристики национальной модели инновационного кредитования, место и роль в ней государства, приоритетные направления, субъекты и объекты кредитования;
- формы непосредственного государственного участия в механизме банковского инновационного кредитования;

- основные критерии инновационных проектов, соблюдение которых необходимо для кредитования, а также порядок проведения экспертизы инновационных проектов, кредитование которых предполагается осуществлять государственными и частно-государственными кредитными организациями;
- выделение инновационной деятельности в экономике;
- меры государственной поддержки частных банков, осуществляющих кредитование инновационной деятельности.

Системная государственная политика в сфере развития инновационного уклада экономики и стимулирования инновационного кредитования коммерческими банками должна базироваться на решении таких важных вопросов как:

- разработка нового регламента для банковского сектора с целью достижения отказа от модели финансово-спекулятивного поведения;
- ставка как на федеральном, так и на региональном уровне, на финансирование инновационных проектов (в том числе, и увеличить объем финансирования НИОКР по отношению к ВВП и рассмотреть возможность снижения ставки по кредиту под гарантии государства);
- трансформирование кредитной системы России таким образом, чтобы она была способна обслужить модернизационный рывок и способствовать инновационной трансформации экономических отношений;
- увеличение объемов государственных гарантий по отношению к инновационным проектам.

Соответствующая государственная политика и допуск банков к вышеописанным источникам «длинных денег» – это ключ к развитию инновационного кредитования в массовом масштабе в России и как следствие - возможность наращивания банками портфеля корпоративных кредитов.

Использованные источники:

1. «Банковская система России и долгосрочные ресурсы», Интерфакс-ЦЭА, февраль 2013г.
2. Маслова А. Е. Инновационное развитие в условиях диспропорциональности экономики региона / А. Е. Маслова // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 4
3. «Обзор Банковского сектора РФ», Банк России. Январь 2013г.
4. «Стандарт процесса инновационного кредитования», Ассоциация российских банков, Москва. Версия 2.1 от 20.09.2012
5. Annual credit world outlook, Deutsch Bank, 2011
6. ИННОВАЦИОННАЯ РОССИЯ – 2020 (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года),

Минэкономразвития России, Москва, 2010

7. Годовой отчет ОАО «Сбербанк России» за 2012г. - Официальный сайт ОАО «Сбербанка России» - Электронный ресурс.: Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/>

8. Ассоциация российских банков/ Аналитика – Электронный ресурс.: Режим доступа: <http://www.arb.ru>

9. Большой Экономический Словарь – Электронный ресурс.: Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/3414>

10. Газета «Ведомости» – Электронный ресурс.: Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/glossary/Дешевые%20деньги>

11. Заславская О. Почему в России нет длинных денег/ Экономическая политика - Электронный ресурс.: Режим доступа: <http://www.ecpol.ru/2012-04-05-13-45-47/2012-04-05-13-46-26/700-pochemu-v-rossii-net-dlinnykh-deneg.html>

12. Официальный сайт ОАО «Сбербанка России» - Электронный ресурс.: Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/saintpetersburg/ru/about/today/>

13. Довбий И.П. К вопросу о государственной политике кредитования инновационной деятельности/ Креативная экономика - Электронный ресурс.: Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/2734/>

14. Банки намерены значительно нарастить корпоративное кредитование/ Банковские новости – Электронный ресурс.: Режим доступа: <http://bankir.ru/novosti/s/banki-namereny-znachitelno-narastit-korporativnoe-kreditovanie-10065708/#ixzz2yYmJ4q5j>

15. Официальный сайт ОАО «МСП Банка»/ Отчеты аналитического центра – Электронный ресурс.: Режим доступа: http://www.mspbank.ru/ru/analytical_center/analytical_reports/programm_realization/

Ледяева А.С.

студент

Скрипниченко Ю.С., к.э.н.

научный руководитель, старший преподаватель

Ставропольский государственный аграрный университет

Россия, г. Ставрополь

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЕ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ШАУМЯНОВСКОЕ»)

Аннотация: В данной статье рассматривается корреляционно-регрессионный анализ и его особенности при производстве продукции.

Ключевые слова: анализ, регрессия, корреляция, сельскохозяйственная продукция.

Корреляционной связью называют важнейший частный случай статистической связи, состоящий в том, что разным значениям одной

переменной соответствуют различные средние значения другой. С изменением значения признака x закономерным образом изменяется среднее значение признака y ; в то время как в каждом отдельном случае значение признака y (с различными вероятностями) может принимать множество различных значений.

В регрессионном анализе рассматривается связь между одной переменной, которая называется зависимой переменной, или признаком, и несколькими другими, которые называются независимыми переменными[2].

Эта связь представляется с помощью математической модели, то есть уравнением, которое связывает зависимую переменную (y) с независимыми (x) с учетом множества соответствующих предположений.

В соответствии с сущностью корреляционной связи ее изучение имеет две цели[1]:

- измерение параметров уравнения, выражающего связь средних значений зависимой переменной со значениями независимой переменной (зависимость средних величин результативного признака от значений одного или нескольких факторных признаков);
- измерение тесноты связи двух (или большего числа) признаков между собой.

На основании данных таблицы 1 определим зависимость между объемом произведенной продукции и балансовой прибылью за 10 лет в ООО «Шаумяновское», построим уравнение регрессии, рассчитаем параметры уравнения, а также вычислим тесноту связи.

Для выявления зависимости между балансовой прибылью и объемом реализованной продукции построим уравнение регрессии. Уравнение будет иметь линейную форму связи:

$$\bar{y}_x = a + b * x$$

Таблица 1 – Данные для вычисления параметров уравнения связи, тыс. руб.

Год	Исходные данные		Расчетные данные			
	Реализованная продукция, (X)	Балансовая прибыль, (Y)	X^2	Y^2	XY	$\bar{y}_x$
2004	24154	331	583415716	109561	7994974	403,559
2005	24706	1635	610386436	2673225	40394310	512,303
2006	45702	929	2088672804	863041	42457158	4648,515
2007	97365	14089	9479943225	198499921	1371775485	14826,126
2008	85258	1843	7268926564	3396649	157130494	12441,047
2009	96694	24307	9349729636	590830249	2350341058	14693,939
2010	59099	12253	3492691801	150136009	724140047	7287,724
2011	96405	1442	9293924025	2079364	139016010	14637,006

2012	92580	26505	8571056400	702515025	2453832900	13883,481
Σ	621963	83334	50738746607	1651103044	7287082436	83333,7

Параметры уравнения найдем при помощи решения системы нормальных уравнений:

$$\left. \begin{aligned} \Sigma y &= na + b \Sigma x \\ \Sigma yx &= a \Sigma x + b \Sigma x^2 \end{aligned} \right\}$$

Затем подставим в систему уравнений данные из таблицы.

$$\left. \begin{aligned} 83334 &= 9a + 621963b \\ 7287082436 &= 621963a + 50738746607b \end{aligned} \right\}$$

Для решения системы разделим оба уравнения на коэффициенты при параметре «а»:

$$\left. \begin{aligned} 9259,3 &= a + 69107b \\ 11716,3 &= a + 81578,4b \end{aligned} \right\}$$

Затем вычтем из второго уравнения первое и найдем параметр «b»:

$$\begin{aligned} 2457 &= 12471,4b \\ b &= \frac{2457}{12471,4} = 0,197 \end{aligned}$$

Подставим значение «b» в первое уравнение и определим параметр «а»:

$$a = 9259,3 - 69107 * 0,197 = -4354,779$$

Далее необходимо подставить значение параметров «а» и «b» в уравнение прямолинейной связи, которое примет вид:

$$\overline{y}_x = -4354,779 + 0,197x$$

Используя данное уравнение рассчитали значения $\overline{y}_x$ для каждого наблюдения и занесли их в таблицу 10. Коэффициент регрессии «а» имеет определенный экономический смысл, он показывает среднее изменение результативного признака при изменении факторного на единицу размерности.

Для выявления тесноты связи между изучаемыми признаками рассчитаем коэффициент корреляции.

Используя данные из таблицы сначала вычислили:

$$\begin{aligned} \bar{x} &= \frac{\Sigma x}{n} = \frac{621963}{9} = 69107 \\ \bar{y} &= \frac{\Sigma y}{n} = \frac{83334}{9} = 9259,3 \\ \overline{xy} &= \frac{\Sigma xy}{n} = \frac{7287082436}{9} = 809675826,2 \end{aligned}$$

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\sum x^2}{n} - (\bar{x})^2} = 29357,5$$

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{\sum y^2}{n} - (\bar{y})^2} = 9885,4$$

Для выявления тесноты связи между изучаемыми признаками рассчитаем коэффициент корреляции.

$$r = \frac{\overline{xy} - \bar{x} * \bar{y}}{\delta_x * \sigma_y} = 0,585$$

Линейный коэффициент корреляции изменяется от -1 до +1. Причем чем ближе его значение к ± 1 , тем теснее связь между изучаемыми признаками. И наоборот, при приближении к нулю корреляционная связь уменьшается. Коэффициент корреляции, равный 0,585 показывает, что связь между объемом реализованной продукции и балансовой прибылью прямая (т.к. $r > 0$) и по пределам средняя (т.к. $0,5 < r < 0,7$).

Определим коэффициент детерминации, который показывает, на сколько процентов изменения в уровне результативного признака обусловлены влиянием факторного:

$$d = r^2 = 0,342$$

Коэффициент детерминации = 34,2% показывает, что 34,2% всех различий в балансовой прибыли обусловлены влиянием объема реализованной продукции, а остальные 65,8% обусловлены влиянием факторов, не включенных в модель.

Таким образом, решающее значение для подъема всех отраслей, сельского хозяйства имеет наращивание производства зерна. Зерновое хозяйство составляет основу растениеводства и всего сельскохозяйственного производства. Это определяется многосторонними связями зернового производства с сопредельными отраслями сельского хозяйства и промышленности.

Использованные источники:

1. Елисеева И. И. Эконометрика: учебник / И.И. Елисеева. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 576 с.
2. Кузнецова Л. М. Статистика. Уч. пособие по выполнению курсовых работ студентов экономических специальностей очного и заочного обучения. (9 изд. 2-е, перераб. и доп.) Иркутск: ИрГСХА; 2012;
3. Савицкая Г. В. Анализ производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий: Учебник. – М: ИНФРА-М, 2006. – 588 с.

*Летифова Э.С.
студент 4 к.*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

Аннотация: в данной статье рассматривается инвестиционный процесс в Республике Дагестан.

Ключевые слова: инвестиции, капитал, экономика, финансирование, инвестиционный процесс, финансовые вложения, бюджет.

В инвестиционном процессе республики, как и России в целом, за последние два года наблюдалось относительное снижение темпов роста инвестиционной активности.

Для экономики Дагестана характерна высокая степень износа основных фондов, что вызывает необходимость существенного наращивания инвестиционных вложений в реальный сектор экономики, создания более благоприятных условий для привлечения средств внутренних и внешних инвесторов с целью обновления и расширения производственных мощностей и обеспечения основы для ускорения экономического роста.

Также дальнейшему росту инвестиционной активности препятствует продолжающийся рост издержек производства, относительно высокий уровень инфляции.

В настоящее время в целях повышения инвестиционного потенциала республики необходимо создать согласованную систему мер в законодательной, финансовой, налоговой сферах для полномасштабного притока инвестиций, включающую в себя следующие элементы: гарантии для инвесторов и защиту инвестиций; меры государственной поддержки высокоэффективных проектов за счет средств внебюджетных фондов, информационную базу данных рынка инвестиций и инвестиционных товаров. К сожалению, до сих пор такая система не была создана.[1]

В инвестиционный процесс слабо вовлечены сбережения населения. Изменение структуры прироста сбережений отражает устойчивую тенденцию к повышению удельного веса их наиболее ликвидных форм (наличной иностранной и национальной валюты).

Трансформации в инвестиции сбережений через фондовый рынок - не реализуется, т.к. фондовый рынок в Дагестане развит очень слабо.

Располагая современными техническими средствами, программными продуктами и интеллектуальными ресурсами, коммерческие банки используют этот потенциал преимущественно в посреднических операциях и операциями с валютой.[2]

У большинства банков, вопреки основной функции кредитного учреждения, фактически отсутствует кредитная стратегия, необходимая методическая база для оценки эффективности и рисков кредитования

реального сектора, включая участие в инвестиционных проектах.

В 2012 году на развитие экономики и социальной сферы республики предприятиями и организациями всех форм собственности использовано 152403,5 млн. рублей инвестиций. Объем инвестиций в основной капитал с 2000 года увеличился (в сопоставимой оценке) в 10,8 раза, за период с 2005 года – в 3,5 раза, в то же время за 2012 год – на 8,3%.

Основная доля инвестиций в основной капитал в 2012 году приходилась на организации частной формы собственности (85,4%), что на 0,7 процентного пункта меньше, чем в предыдущем году. По сравнению с 2000 годом она выросла на 49,2 процентного пункта и на 25,0 процентного пункта по сравнению с 2005 годом. В свою очередь, за период с 2000 года доля государственных инвестиций снизилась на 21,7 процентного пункта, по сравнению с 2005 годом – на 6,3 процентного пункта, по сравнению с предыдущим годом данный показатель увеличился на 0,1 процентного пункта. В 2012 году доля смешанных инвестиций в общем объеме инвестиций составила 1,7%, что на 0,2 процентного пункта больше чем в 2011 году. Доля совместных российских и иностранных инвестиций в 2012 году составила 0,7%, что на 0,1 процентного пункта больше по сравнению с 2011 годом.[3]

Наблюдается рост в общем объеме инвестиций доли бюджетных источников – с 40,7% в 2005 году до 69,5% в 2012 году, в т.ч. увеличение доли средств из федерального бюджета – на 10,4 процентного пункта.

В 2012 году основным источником финансирования инвестиций в основной капитал по крупным и средним предприятиям являлись привлеченные средства – 87,6% всех инвестиций в основной капитал (в 2000 году – 72,9%, в 2005 году – 81,6%, в 2011 году – 86,7%). Большую часть привлеченных средств составляют средства федерального бюджета – 44,6% всех инвестиций в основной капитал, что по сравнению с предыдущим годом больше на 10,4 процентного пункта. За период с 2000 года этот показатель увеличился на 6,1 процентного пункта, по сравнению с 2005 годом он увеличился на 18,6 процентного пункта. [4]

В 2012 году инвестиции из федерального бюджета и внебюджетных фондов направлялись на поддержку систем жизнеобеспечения и социальной сферы, развитие инфраструктуры, в перспективные отрасли и предприятия. Основным инструментом реализации указанных направлений являлись целевые программы.

Наибольшие объемы государственных капитальных вложений использованы в 2012 году на реализацию федеральных целевых программ – 16211,8 млн. рублей, среди них: «Юг России» (7615,7 млн. рублей); «Модернизация транспортной системы России (2010-2015 годы) (4440,6 млн. рублей); «Жилище» на 2011-2015 годы (654,1 млн. рублей), «Социальное развитие села до 2012 года» (1536,8 млн. рублей), «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и

агроландшафтов как национального достояния России на 2006-2010 годы и на период до 2013 года» (158,9 млн. рублей) и прочие. Уровень освоения выделенных средств составил 86,3%.

В 2012 году на природоохранное строительство крупными и средними организациями было использовано 398,4 млн. рублей, что на 21,0 процентного пункта ниже уровня предыдущего года. В основном это средства федерального бюджета – 389,3 млн. рублей, что составляет 97,7% от общей суммы инвестиций.[5]

Основной объем инвестиций (40,0%) организации направили в 2012 году на возведение зданий (кроме жилых) и сооружений, что на 5,3 процентного пункта, больше, чем в предыдущем году. По сравнению с 2000 годом доля данного показателя в общем объеме инвестиций уменьшилась на 9,4 процентного пункта, с 2005 годом – на 5,8 процентного пункта. Доля инвестиций, направленных на развитие активной части основных фондов, составила 30,9% против 26,1% в 2011 году, по сравнению с 2000 годом она увеличилась на 22,3 процентного пункта.

Использованные источники:

1. Андрианов В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. – м.:Наука, 2012
2. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. М.:Питер, 2011
3. Вахрин П.И. Инвестиции: Учебник для студ.вузов –М. Дашков – 2011
4. Ахметов Р.Г. Методы инвестирования регионов России –М:Москва,2012
5. Шайкин В.В. Инновационная деятельность и финансирование.- М: МСХА,2012

*Летинова Э.С.
студент 4 к.*

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА ПО РД

Аннотация: в данной статье рассматривается работа федерального казначейства в Российской Федерации

Ключевые слова: казначейство, казначейская система, бюджет, бюджетный процесс, бюджетные средства, бюджетополучатель, документооборот

С момента создания казначейской системы технологии, используемые Федеральным казначейством, существенно изменились. Трудоемкость казначейских операций постепенно снижается в связи с практической реализацией проекта «Модернизация казначейской системы Российской Федерации». Внедрение принципиально нового прикладного программного обеспечения Автоматизированной системы Федерального казначейства (далее – АСФК)

повлекло за собой большую централизацию функций и нагрузку на УФК и значительное снижение функций на ОФК.

На сегодняшний день автоматизированная система Федерального казначейства переведена в промышленную эксплуатацию в территориальных органах Федерального казначейства в 21-м субъекте Российской Федерации. Общее количество пользователей системы увеличилось в 4 раза и превысило 8000 сотрудников Федерального казначейства.

Автоматизированная система Федерального казначейства Российской Федерации (АСФК) обеспечивает поддержку производственных процессов в органах Федерального казначейства в части обслуживания и исполнения Федерального бюджета, бюджетов Субъектов РФ и муниципальных образований, формирования отчетности об исполнении бюджета, а также организует информационное взаимодействие органов Федерального казначейства с участниками процессов исполнения бюджетов. АСФК определена как ядро единого информационного пространства всех участников бюджетного процесса.[1]

Ключевым элементом единой системы, обеспечивающим автоматизацию производственных процессов Федерального казначейства, является программный комплекс на базе продуктов Oracle. В качестве основы АСФК выбрана полнофункциональная система управления предприятием Oracle E-BusinessSuite.

В результате успешного завершения текущей стадии проекта Автоматизированная система Федерального казначейства переведена в промышленную эксплуатацию в Астраханской, Брянской, Владимирской, Волгоградской, Новосибирской, Омской, Оренбургской, Пензенской, Псковской, Самарской, Саратовской, Тульской и Ульяновской областях, Алтайском, Краснодарском и Ставропольском краях, Республиках Адыгея, и Хакасия, Чувашской республике, Еврейской АО, Ненецком АО.[2]

Развернутая автоматизированная система использует сертифицированные в соответствии с российским законодательством средства криптографической защиты информации и электронной цифровой подписи для ведения юридически-значимого документооборота. Единая система на основе программных продуктов Oracle сертифицирована по требованиям безопасности информации ФСТЭК России.

В настоящий момент информационный обмен с системой осуществляют сотрудники более 20% от общего числа участников бюджетного процесса на территории РФ, кроме того продолжается тиражирование системы в субъектах федерации. Реализация завершающей стадии проекта, в том числе внедрение Автоматизированной системы в Центральном аппарате Федерального казначейства, будет закончена к концу текущего 2011 года.[3]

Автоматизированная система Федерального казначейства в УФК по Республике Дагестан еще не задействована. Однако в соответствии с

положениями части 1 статьи 215 Бюджетного кодекса РФ с 1 января 2006 г. бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты должны были в обязательном порядке перейти на централизованное кассовое обслуживание именно в ФК РФ. Чтобы повысить эффективность работы сотрудников территориальных органов ФК на местах, было решено внедрить единую технологию учета всех бюджетных средств на основе программных комплексов “Центр-КС” и специальной системы электронного документооборота “СЭД” в территориальных органах и центральном аппарате Федерального казначейства. Исполнителем проекта (доработка и внедрение “Центра-КС”, создание и внедрение “СЭД”, и дальнейшее сопровождение до конца 2011 г.) выступила компания ОТР. Проект ОТР – промежуточное решение, которое должно обеспечить нормальную работу ФК РФ в условиях возросшей нагрузки до завершения мегапроекта на базе Oracle E-BusinessSuite (см. РС Week, № 48/2005, с. 1) стоимостью 65 млн. долл. на 367 тыс. рабочих мест (из них 30 тыс. будет установлено на всех уровнях Казначейства, Минфина РФ и Счетной палаты, а остальные 337 тыс. у других участников бюджетного процесса). Таким образом, вместо АСФК в УФК РФ по РД продолжает действовать промежуточная система электронного документооборота «СЭД».

Перед СЭД стоит задача обеспечить функциональный обмен электронными данными по единым стандартам на уровнях центрального аппарата казначейства, управлений Федерального казначейства (УФК), отделений Федерального казначейства (ОФК), главных распорядителей бюджетных средств (ГРБС), распорядителей бюджетных средств (РБС), получателей бюджетных средств (ПБС) и финансовых органов (ФО) других бюджетов. Таким образом, предполагается оптимизировать документооборот обслуживания исполнения бюджетов всех уровней, обеспечив надежную защиту информации с применением алгоритмов электронной цифровой подписи, сертифицированных в ФСБ.

Внедренная в ФК РФ защищенная система электронного документооборота стала обеспечивать логику движения финансовых документов не только между центральным аппаратом, управлениями и отделениями казначейства России, но также между ними и бюджетополучателями. Территориальные управления казначейства располагаются в 87 регионах Российской Федерации, а его отделения развернуты более чем в 2,2 тыс. населенных пунктах страны.

Для придания электронному документу в СЭД юридической силы все создаваемые и передаваемые в системе документы заверяются электронно-цифровой подписью. Для этого в СЭД использована технология, разработанная компанией “Крипто Про”. Все данные в системе представлены в виде трех логических структурных элементов – документа, репликационной или обычной таблицы. Они различаются по структуре и формату хранимых данных. При вводе в систему документ проверяется на

логическую целостность, после чего ему присваивается статус, соответствующей результату проверки. Если результат положительный, документ подлежит подписи и последующей отправке. [4]

Помимо перечисленного выше в СЭД организована и гарантированная подокументная передача информации. На стороне получателя производится проверка логической целостности документа – он считается принятым в случае успешного прохождения всех проверок.

Созданная автоматизированная система электронного документооборота в ФК РФ позволяет решить ряд задач госучреждения. В первую очередь благодаря СЭД появилась возможность повысить оперативность обмена актуальной информацией между ФК РФ и другими участниками бюджетного процесса. Кроме того, автоматизация позволила в полном объеме реализовать концепцию гарантированной доставки электронных финансовых документов в системе учреждения. Как результат, повысилась оперативность платежей со счетов ФК.

К началу 2011 г. к СЭД в Федеральном казначействе подключено более 350 тыс. клиентских мест бюджетополучателей различных уровней. [5]

По мере достижения зрелости и укрупнения бизнеса перед компаниями встает вопрос упорядочивания внутреннего и внешнего документооборота и перевода его на современную технологичную платформу. Примерно так случилось и в Федеральном казначействе РФ (ФК РФ), где внедрение единой системы электронного документооборота (СЭД) и учетной системы (“Центр-КС”) имело целью свести все разрозненные учетные системы воедино, чтобы в максимально короткие сроки решать задачи по переходу на обслуживание бюджетов всех уровней.

Использованные источники:

1. Артюхин Р.Е. Федеральное казначейство: итоги и задачи / Р.Е. Артюхин // Финансы. - 2010. - N 3. - С. 3-8
2. Афанасьев М.П. Бюджет и бюджетная система: учебник для вузов / М.П. Афанасьев, А.А. Беленчук, И.В. Кривоногов, авт. предисл. А.Л. Кудрин, ред. М.П. Афанасьев. - М.: ЮРАЙТ, 2010. - 777 с. - (Университеты России)
3. Афанасьев М.П. Модернизация государственных финансов: учебное пособие / М.П. Афанасьев, И.В. Кривоногов, авт. предисл. А.Л. Кудрин. - М.: ГУ-ВШЭ, 2007. - 439 с.
4. Барулин С.В. Финансы : учебник / С.В. Барулин . - М. : КноРус , 2011. - 640 с.
5. Государственные и муниципальные финансы : учебник / ред. С. И. Лушин, ред. В.А. Слепов . - М.: Экономистъ, 2008. - 761 с. - (Homofaber)

*Линиченко Д.С.
старший преподаватель
кафедра "Экономическая теория и менеджмент"
Челябинский государственный педагогический университет
Россия, г. Челябинск*

**ППБК-ВИДЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА
УПРАВЛЕНИЯ АДАПТАЦИЕЙ И СТРАТЕГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Способность топ-менеджера (лидера организации предпринимательского типа) к методологической деятельности по принятию решений является важной частью его управленческой культуры, компетентности и профессионализма. Эта способность, проявляющаяся в процессе экономического (глобального и стратегического) мышления, особенно важна с позиций адаптации промышленного предприятия к сложным и неопределенным изменениям факторов внешней среды.

Подчеркивая актуальность отмеченного, некоторые авторы указывают на имеющиеся проблемы правильного установления топ-менеджерами границ применения многочисленных подходов к формированию инновационного механизма управления стратегическим развитием организации предпринимательского типа и, в частности, промышленного предприятия (ПП). Так, Д. Аакер актуализирует проблему детального анализа и установления ключевых факторов успеха в долгосрочной перспективе, а именно: иметь точное представление о бизнесе (ситуации управления по руководимому направлению деятельности), контролировать либо понимать изменения внешней среды, соответствующим образом приспособлять либо стратегически развивать объект управления в конкурентном окружении (1).

Дж. Гибсон, Дж. Иванцевич, Дж. Доннелли-мл. считают, что должное управление в быстро меняющемся мире требует знания теории, исследований и практики (4). Его обеспечивают, по их мнению, три главных инструмента организационной теории инновационного механизма: особенности поведения персонала (различия, методы мотивации и оценки персонала, групповые и межгрупповые коммуникации, подходы лидерства и т.п.), структуры (проектирование и изменения), процессы (общения людей, принятия решений, карьерного роста, организационного развития с оценкой эффективности). Подобные предложения по задачам стратегического менеджмента, непосредственно касающихся адаптационного механизма управления промышленным предприятием, приводятся в трудах Г. Минцберга (16), А. Томпсона, А. Стрикленда (12) и других исследователей.

Нами, как это будет показано ниже, особый акцент делается на факторы, определяющие инновационный механизм адаптации и устойчивого

развития организации (ПП). Схематично отмеченное представимо в виде рисунка 1, на котором названы три таких фактора.

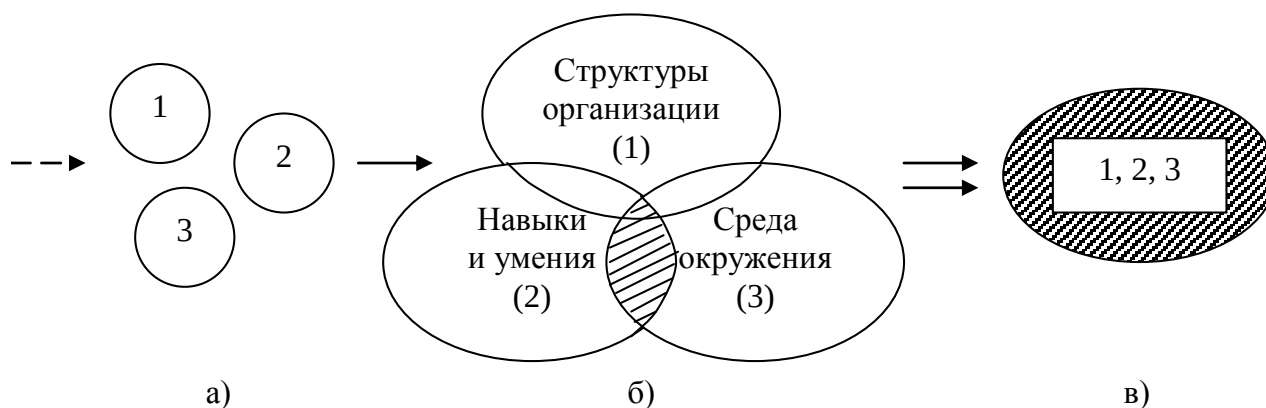


Рисунок 1 – концептуальное представление результативности изменений в механизме управления адаптацией и развитием ПП: стрелки означают силу сцеплений факторов 1, 2, 3 со стороны организационной культуры

Особенностью указанных подходов к исследованию инновационного механизма управления промышленным предприятием является детерминированность оценок, рассматривающих развитие организаций как рациональный процесс, или технику принятия решений. Поэтому возникли предложения учитывать политику, интересы и ценности влиятельных групп. Так, Дж. Чайлд предлагает делать это в случаях мало различимых по эффективности вариантов организационных структур (15). Г. Ливитт выделял 4 фактора результативных преобразований: задачи, технологию, индивиды и структуру, а Н. Тичи – технологию, политику и культуру организаций предпринимательского типа (3, с. 618). Именно последняя, по нашему мнению, является связующим звеном, представленном на рисунке 1.

В настоящем исследовании принят во внимание содержательный аспект воздействия большинства выше рассмотренных факторов на развитие промышленного предприятия. Это позволило нам разработать алгоритм формирования инновационного потенциала ПП (упрощенный и расширенный), учитывающий происходящие на промышленном предприятии процессы организационного культуростроения, определяющие инновационный механизм управления адаптацией и стратегическим развитием ПП (рисунок 2).

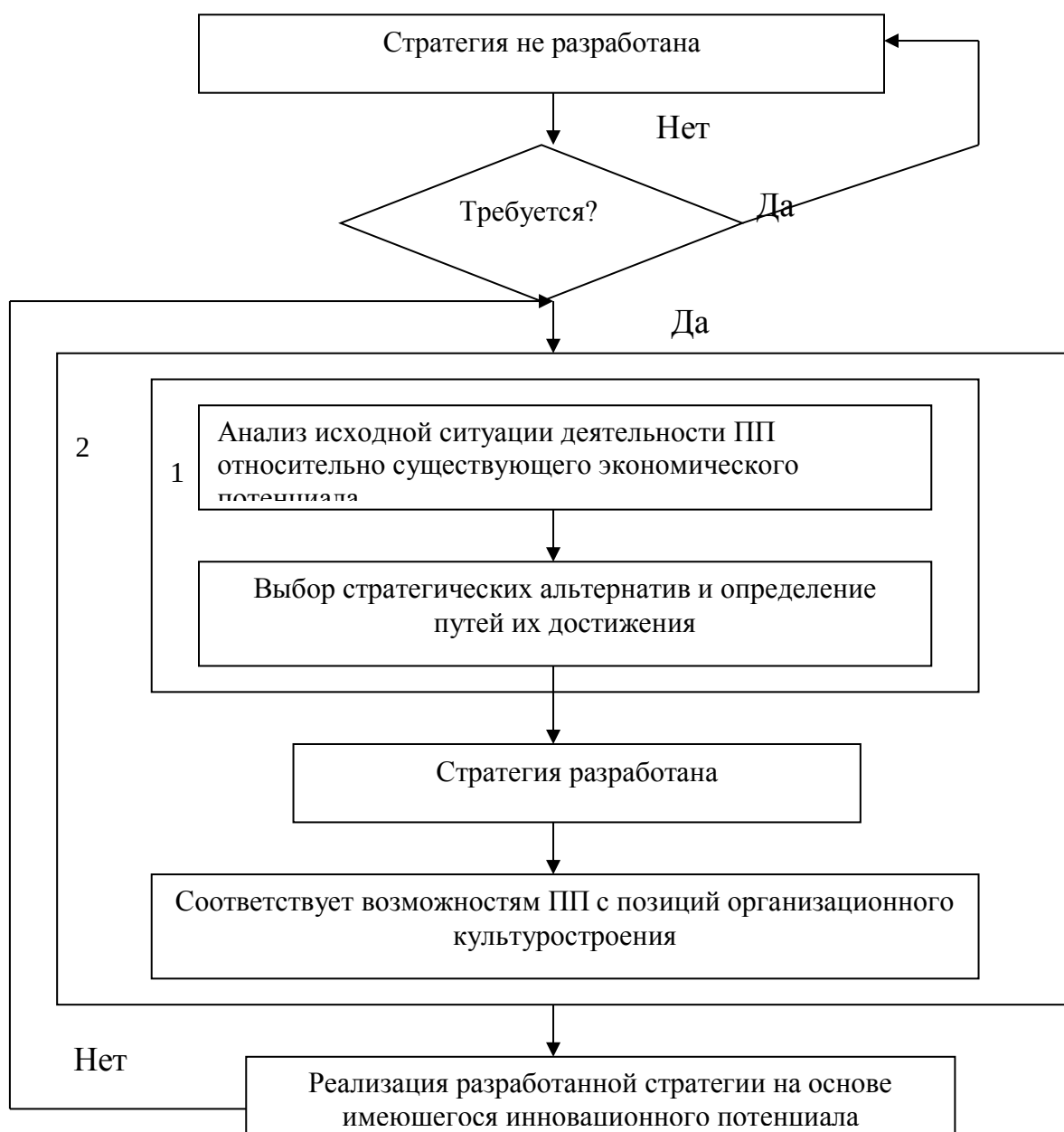


Рисунок 2 – алгоритм разработки стратегии: 1 и 2 – упрощенный и расширенный варианты стратегического управления фирмой.

Начинается алгоритм разработки такой стратегии с анализа исходной ситуации реализации инновационного потенциала. Это, прежде всего, SWOT-, COPS-, PEST- и SNW-анализ (5, 8, 10, 11). «Существует еще один подход к оценке предприятием своих позиций – бенчмаркинг (benchmarking). В сущности он состоит в поиске компаний, которые делают что-то лучше всех, и в изучении того, как они этого достигают с целью использовать полученные знания на предприятии для соперничества с лидерами» (9, 14).

Нами, в процессе исследования, обобщены все эти подходы к «анализу исходной ситуации деятельности ПП», включающему: оценку сильных и

слабых сторон, определение полей (направлений) деятельности, расположение относительно этих полей основных конкурентов. Итогом отмеченного явилась следующая матрица оценки исходной ситуации предпринимательской деятельности, осуществляемой ПП (таблица 1).

Таблица 1 – Матрица оценки исходной ситуации предпринимательской деятельности промышленного предприятия

Параметры оценки		Трехбалльная оценка		
		-1	0	+1
1.	Сеть заказчиков и посредников			
2.	Цена сырья. Управление затратами и ценообразованием			
3.	Информационный менеджмент			
4.	Инновационная деятельность			
5.	Контроль за сырьем и выпускаемой продукцией			
6.	Производственный менеджмент			
7.	Организационное культуростроение			
8.	Работа сбытовых подразделений и экономических служб			
9.	Логистика			
10.	Деловой потенциал лидеров			

С помощью этой матрицы можно подробно оценить факторы внутреннего состояния и рабочей среды ПП, определяющие его инновационный потенциал. Набор этих факторов определялся их основополагающим влиянием на создание цепочки ценностей. Следующим шагом стратегического управления является выбор стратегических альтернатив и определение путей их достижения. Инструментом последнего и является разработанное нами в процессе исследования «ППБК – видение» лидерами ПП инновационного механизма управления адаптацией и стратегическим развитием промышленного предприятия. Данная аббревиатура означает:

- привлекательность рынка (П);
- положение относительно конкурентов (П);
- бизнес-единицы (Б);
- культура предпринимательской деятельности (К).

Привлекательность рынка может быть оценена как низкая, средняя и высокая; положение относительно конкурентов может иметь пять уровней:

1) Слабая позиция (критические стороны, определенные в соответствии с матрицей оценки, не дают возможности ПП выжить без помощи извне);

2) Прочная позиция (ПП имеет прочное закрепление на конкретном сегменте рынка – в соответствии со своей специализацией предпринимательской деятельности);

- 3) Сильная позиция (высокие конкурентные преимущества);
- 4) Ведущая позиция (ПП проводит самостоятельную стратегию, диктуя свои условия конкурентам);
- 5) Неожиданная позиция. Последняя может иметь место в случае появления на рынке новой продукции (ноу-хау ПП).

«Стратегические бизнес-единицы» впервые описала Бостонская консалтинговая группа (США), предлагавшая с целью стратегического управления ПП – матрицу BCG (Boston Consulting Group). Авторами называется главная цель организаций бизнес-единиц – разработка и реализация самостоятельных стратегий и выделение соответствующего финансирования.

На рисунке 3 названы четыре варианта стратегий бизнес-единиц. Иначе их называют портфельными моделями BCG, которые применяются для определения перспективной позиции известных бизнес-единиц.

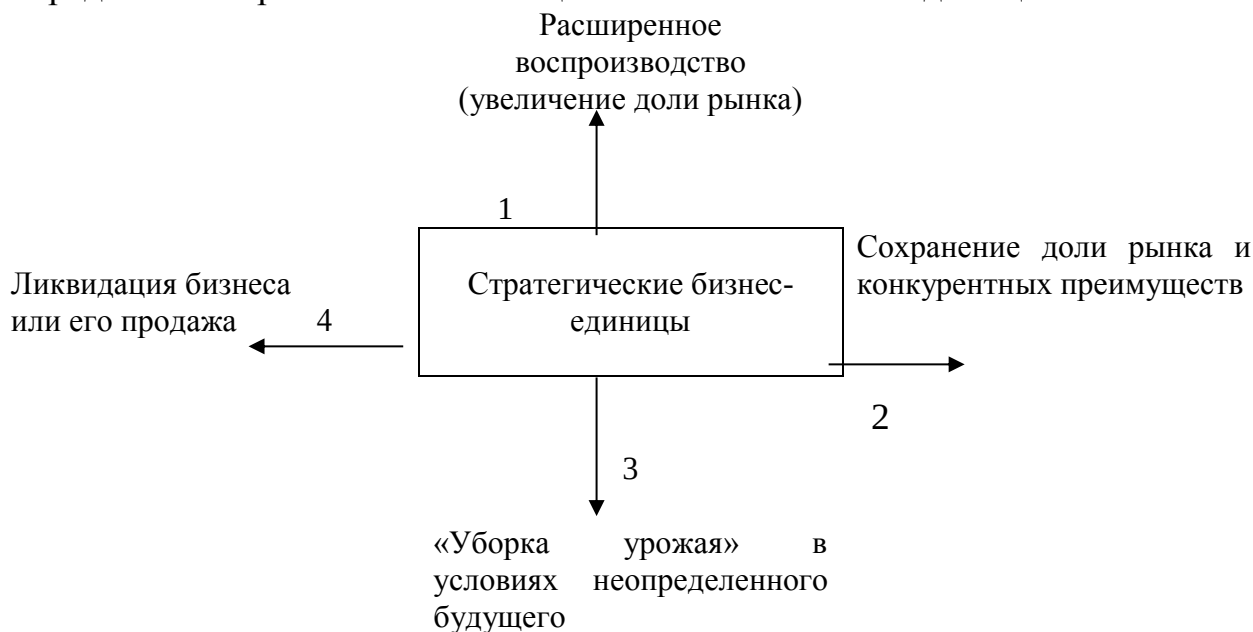


Рисунок 3 – варианты (1, 2, 3 и 4) портфельных стратегий бизнес-единиц

Культура предпринимательской деятельности (К) имеет в рамках ППБК – видения – двойственное значение. Во-первых, она сама может определять конкурентные преимущества ПП, и, во-вторых, является инструментальным сопровождением инновационных изменений. При этом следует различать три ее профиля, имеющих отношение к:

- 1) внутренней среде ПП. Здесь профиль «К» определяется следующими типами культуры:
 - культурой власти;
 - культурой роли;
 - культурой задачи;
 - культурой личности;
- 2) корпоративной среде. Здесь профиль определяется:
 - инвестиционной культурой;

- культурой участия;
- акционерной культурой;
- инновационной культурой

3) рабочей среде. Здесь профиль определяется:

- прогрессивной культурой;
- адаптивной культурой;
- агрессивной культурой;
- конструктивной культурой.

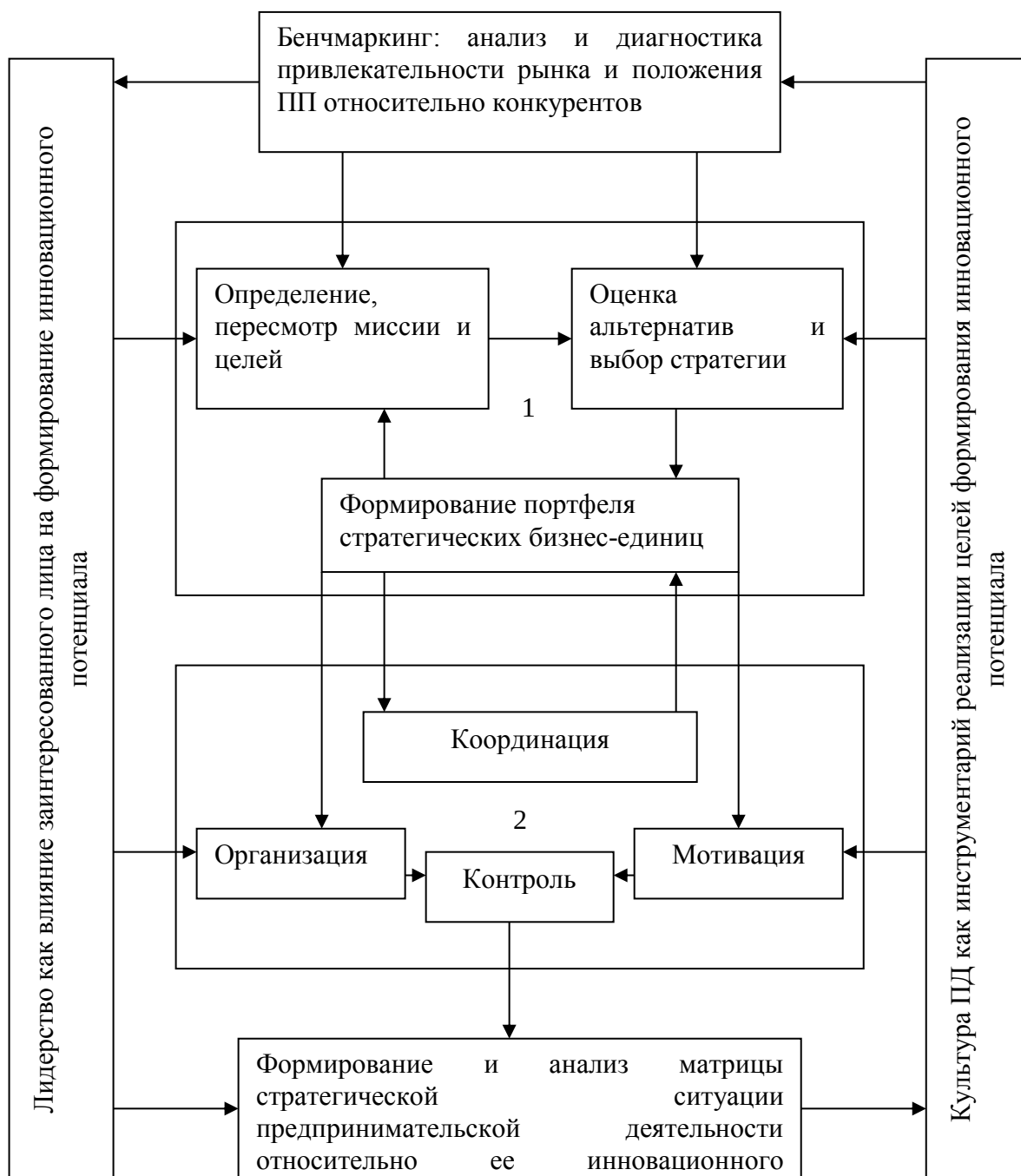


Рисунок 4 – ППБК – видение инновационного механизма ПП: 1- стратегическое планирование, 2- практическая деятельность по стратегическому формированию потенциала промышленного предприятия

ППБК-видение перспектив развития предпринимательской деятельности промышленного предприятия представлено на рисунок 4. На нем выделено следующее: стратегическое планирование (1) и практическая деятельность по стратегическому управлению (2). Особое внимание обращает на себя алгоритм: бенчмаркинг (анализ и диагностика привлекательности рынка и положения ПП относительно конкурентов) – лидерство как «влияние заинтересованного лица» в стратегическом управлении – формирование и анализ матрицы стратегической ситуации ПД – культура ПД как инструмент реализации целей стратегического управления – бенчмаркинг. Данный алгоритм, органически связанный с содержанием пунктов «1» и «2» и определяет суть ППБК – видения. Лидерство – «влияние заинтересованного лица» - в данном случае играет роль связующего звена ППБК (рисунок 5).



Рисунок 5 – схематичное представление ППБК – видения инновационного потенциала промышленного предприятия: взаимосвязь параметров видения

«Заинтересованное лицо» должно обязательно обладать стратегическим мышлением. Структура его представлена на рисунке 6.

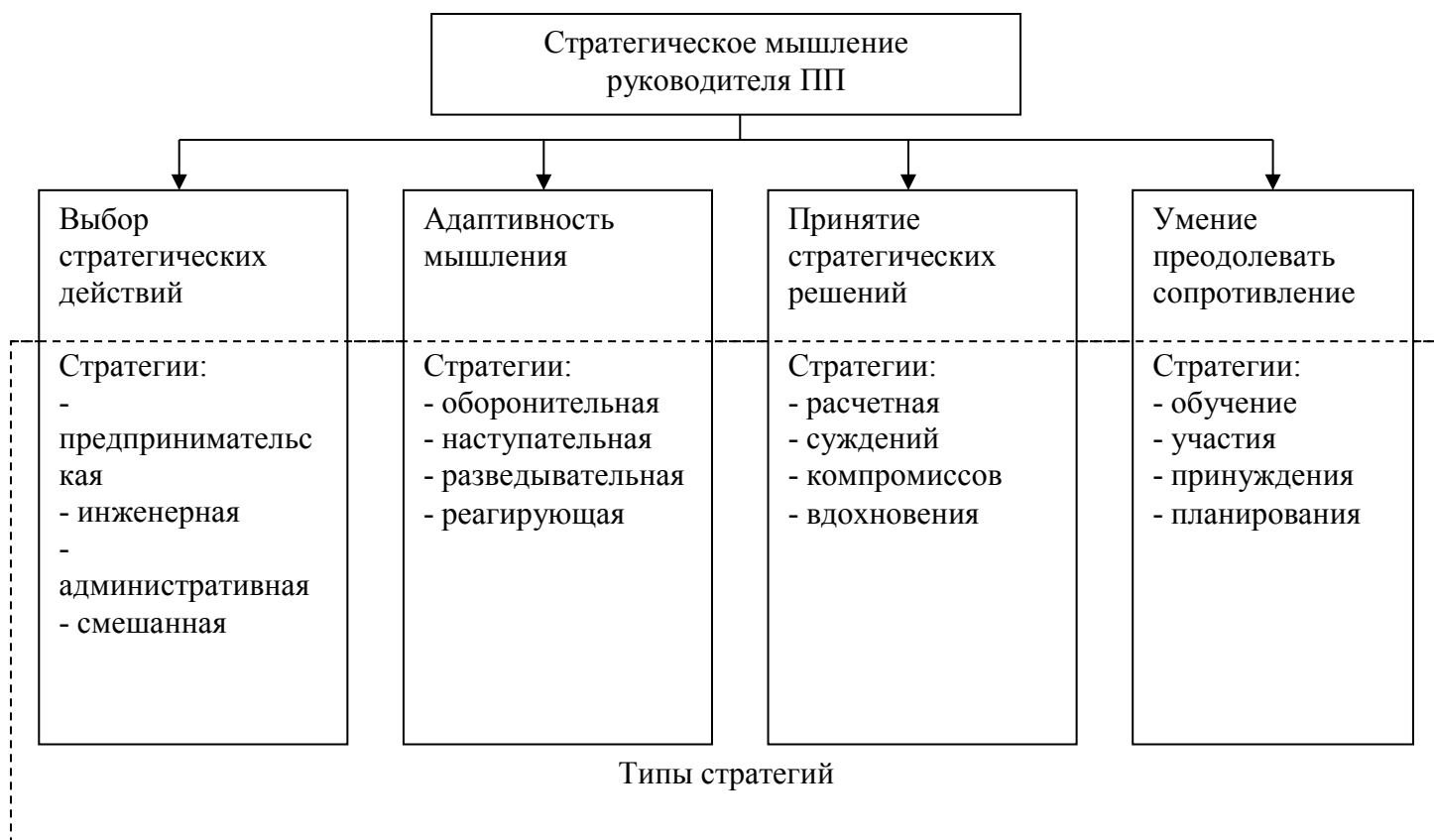


Рисунок 6 – структура «заинтересованного лица» (лидера – организатора предпринимательской деятельности)

Как следует из него, речь идет не только о «выборе стратегических действий, но также об адаптивности мышления, принятии стратегических решений и умениях преодолевать сопротивление со стороны персонала ПП и его отдельных менеджеров. Под «заинтересованным лицом» в данном случае понимается «высшее руководство ПП», которое имеет исключительные властные полномочия в принятии управленческих решений.

Эти решения – в плане выбора стратегических альтернатив формирования инновационного потенциала и определения путей их достижения – принимаются на основе «матрицы оценки исходной и стратегической ситуации ПД» (таблица 2). При этом важно, чтобы вторая оценка была не ниже первой. Отмеченное касается, прежде всего, таких жизненных циклов, в которых находится ПП, как зарождение и развитие.

Таблица 2 – Матрица оценки исходной и стратегической ситуации ПД промышленного предприятия

Параметры оценки	Важность параметра	Итоговая оценка инновационного потенциала	
		Исходной ситуации	Стратегической ситуации
1. Сеть заказчиков и посредников			

2. Цена сырья. Управление затратами и ценообразованием			
3. Информационный менеджмент			
4. Инновационная деятельность			
5. Контроль за сырьем и выпускаемой продукцией			
6. Производственный менеджмент			
7. Организационное культуростроение			
8. Работа сбытовых подразделений и экономических служб			
9. Логистика			
10. Деловой потенциал лидеров			
Итого			

Обобщая, еще раз подчеркнем, что предлагаемый нами подход к видению инновационного механизма ПП объединяет в себе различные подходы к оценке исходного состояния и перспектив его развития. Перспективы эти находятся в пределах 3-5 лет и касаются в основном привлечения новых клиентов и удержания уже существующих. Однако – это только поверхностный «слой» стратегического управления ПП, называемый «артефактами». Два других слоя – срединный и глубинный – (как это следует из содержания данной работы) носят название «управление нововведениями» и «организационное культуростроение».

Аннотация.

Способность топ-менеджера (лидера организации предпринимательского типа) к методологической деятельности по принятию решений является особенно важной с позиций адаптации промышленного предприятия к сложным и неопределенным изменениям факторов внешней среды.

В данной статье раскрыта суть ППБК-видения инновационного механизма управления адаптацией и стратегическим развитием промышленного предприятия. А также концептуальное представление результативности изменений в механизме управления адаптацией и развитием ПП.

Использованные источники:

1. Аакер А.Д. Стратегическое рыночное управление. Пер. с англ. / Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
2. Банатурский Н.В. Управление корпорацией на основе использования стратегий сотрудничества и роста. Автореф. дисс. канд. экон. наук. – Тюмень: ТюмГУ, 2005. – 26 с.
3. Бодди Д., Пэйтон Р. Основы менеджмента. Пер. с англ. / Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Изд-во «Питер», 1999. – 816 с.
4. Гибсон Дж.Л., Иванцевич Д.М., Донелли Д.Х.-мл. Организация, поведение, структура, процессы. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 662 с.

5. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. Пер. с англ. – СПб.: Питер, 1999.
6. Зарипов И.Ш., Ершов В.В., Попова Е.А. Особенности стратегического планирования предпринимательской деятельности (на примере корпорации). – М.: МСХА, 2002. – 35 с.
7. Минберг Г., Альстред Б., Лэмпэл Дж. Школы стратегий. – Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2000.
8. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии. – М.: Финансы и статистика, 1997.
9. Попов А.Н., Рубаева О.Д., Ершов В.В. Теория и практика стратегического планирования. – Челябинск: ЧГАУ, 2001. – 72 с.
10. Попов С.А. Стратегическое управление. Модуль 4. – М.: ИНФРА-М, 2000.
11. Томпсон А.А., Стригеленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000.
12. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. Пер. с англ. / Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
13. Хаммер М., Чомпи Дж. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе. – СПб.: СПбУ, 1997.
14. Экономика и организация малого предпринимательства / под ред. М.А.Мельнова. - Екатеринбург: УрГЭУ, 1997. – 428 с.
15. Child J. Organization: A Guide to Problems and Practice, 2nd edition. – Harper and Row, 1981.
16. Mintzberg H. Pattern in strategy formation // Management Science, May. – 1978. – P. 934-948.

Линиченко Д.С.
старший преподаватель
кафедра "Экономическая теория и менеджмент"
Челябинский государственный педагогический университет
Россия, г. Челябинск

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ
УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Тема «механизма хозяйствования» в последние годы становится еще более актуальной чем ранее. Из 57 подвергнувшихся нашему анализу работ 82 % посвящены теории и практике формирования и совершенствования данного механизма, 11 % - функционированию или реализации (с выявлением тех или иных элементов механизма), 7 % - формированию и управлению теми или иными акцентами предпринимательской деятельности (в том числе и управлению инновационным потенциалом хозяйствующего

субъекта). Есть также довольно серьезные работы, авторы которых обращают внимание на данный объект исследования на мезо- и макроуровне.

Примером может быть работа «Консалтинг в механизме аграрных преобразований» (5), в которой автор концентрирует внимание на консультировании (процессе, складывающемся в результате взаимодействия трех систем – консультанта, организации-клиента и внешней среды).

В других работах концентрируется внимание на: «механизме реализации экономической безопасности», то есть системе организационно-экономических и правовых мер воздействия на предотвращение экономических угроз (13).

По мнению тех же (и других) авторов, любой институт рыночной экономики – это своеобразный механизм принятия управленческих решений в условиях неопределенности, ограниченности рациональности (это формализованные правила и неформализованные нормы, которые структурируют взаимодействия, ограничивают и определяют спектр альтернатив, доступных экономическим агентам макро- и микроуровня).

Следует также отметить, что институты, определяющие правила «игры» или нормы поведения хозяйствующих субъектов, являются определенными, связующими элементами в «цепочке создания ценностей» или факторами, определяющими «цену фирмы» (промышленного предприятия). отмеченное касается прежде всего института корпоративной культуры (деловой и организационной), и института доверия, определяющего уровень рыночных (внутрифирменных) отношений.

Особый акцент в этом плане делается на механизме формирования конкурентных преимуществ хозяйствующим субъектом. Специально подчеркнем: речь может идти о конкурентных преимуществах как товаров, так и хозяйствующих субъектов. При этом возможны следующие стратегии конкурентной борьбы: 1) основных конкурентных сил; 2) теневых стратегий конкурентной борьбы (минимизация издержек, дифференциация и концентрация производства); 3) цепочек создания ценностей (6). Выбор стратегии связан с даром предвидения лидера хозяйствующего субъекта, его способностью использовать уникальные ключевые компетенции и развивать их, а также сосредотачивать внимание на базовых функциональных свойствах реализуемых на рынке товаров и услуг. Говоря иначе, речь прежде всего идет о стратегической архитектуре, «плане развертывания новых функциональностей, обретения новых компетенций или перемещения имеющихся и новых конфигураций системы взаимодействия с потребителями».

В середине 1990-х годов формируется альтернативный подход к пониманию конкуренции и обоснованию стратегии поведения хозяйствующих субъектов на рынке. В частности, Дж. Мур предлагает в качестве ключевого фактора успешности функционирования и развития

рассматривать не борьбу, а сотрудничество, благодаря которому они добиваются прекрасных финансовых результатов, осуществляют инновации, создают конкурентоспособные продукты (15).

«Для осуществления любой... инновации необходимы партнеры-потребители и партнеры-поставщики. И чем радикальнее (ценнее) данные инновации, тем больше, глубже и шире должны быть задействованы другие игроки потребительского рынка. Награда за умение управлять – это весьма широкое сообщество или сеть организаций, в которых все игроки имеют общее видение того, как осуществлять инновацию. Большим препятствием распространению реализованной инновации является не недостаток хороших идей, технологий или капитала, а неспособность управлять сотрудничеством в широких масштабах, неумение дирижировать разнообразными группами игроков, которые должны стать неотъемлемыми элементами далеко идущего процесса» (15).

А.М. Бранденбургер и Б.Дж. Нейлбафф, развивая концепцию Дж. Мура и опираясь на теорию игр, в 1996-1997 гг. определяют бизнес как игру (с той разницей, что успех одних не означает неудачу других). Другими словами, в бизнесе сочетаются конкуренция и сотрудничество: «В тех случаях, когда бизнес выпекает пирог, это сотрудничество, а когда дело доходит до раздела пирога, начинается конкуренция. Другими словами, бизнес есть Война и Мир. Но это не история по Льву Толстому, не бесконечное чередование войны и мира, а одновременно и война, и мир. Как объясняет Рей Нурда, основатель производящей программные продукты сетевой компании Novel, «вам надо и конкурировать и сотрудничать в одно и то же время». Такая комбинация сотрудничества и конкуренции придает большую динамичность отношениям, чем та, которую предполагают слова «конкуренция» и «сотрудничество» |используемые по отдельности.

В связи с этим Бранденбургер и Нейлбафф вводят новое понятие «со-конкуренции». Далее они определяют по аналогии с теорией игр пять основных элементов: игроки (Players) – участники игры; добавленные стоимости (Added values) – ценности, внесенные в игру ее участниками; правила (Rules) – нормы, управляющие ходом игры; тактика (Tactics) – ходы, которые делают игроки для приобретения преимуществ; масштабы (Score) – границы, пределы игры. Отсюда задача обеспечения успешности может быть трансформирована в задачу изменения игры в собственных интересах путем изменения одного из пяти ее элементов.

Ж.Ж. Ламбен предлагает свои понятия и определения конкурентного преимущества и конкурентоспособности (2). Конкурентное преимущество – это те характеристики, свойства товара или марки, которые создают для фирмы определенные превосходство над прямыми конкурентами. Эти атрибуты или характеристики могут быть самыми различными и относиться как к самому товару (базовой услуге), так и к дополнительным услугам, сопровождающим базовую, к формам производства, сбыта или продаж,

специфичным для компании. Указанное превосходство является таким образом, относительным, определяемым сравнением с конкурентом, занимающим наилучшую позицию на рынке товара или в сегменте рынка. Конкурентное преимущество может быть внешним и внутренним.

Внешнее конкурентное преимущество основано на отличительных качествах товара (услуги), которые образуют ценность для покупателя вследствие либо сокращения издержек, либо повышения эффективности предпринимательской деятельности. Следовательно, оно увеличивает рыночную силу фирмы в том смысле, что она может заставить рынок принять цену продаж выше, чем у самого опасного конкурента, не обеспечивающего соответствующего отличительного качества. Стратегия, вытекающая из данного преимущества, - это стратегия дифференциации, которая опирается на маркетинговое ноу-хау, превосходство в выявлении и удовлетворении ожиданий покупателя, недовольных существующими товарами.

Внутреннее конкурентное преимущество базируется на превосходстве компании в отношении издержек производства, кадрового менеджмента или товара, которое создает ценность для изготовителя, позволяющую добиться себестоимости меньшей, чем у конкурента. Внутреннее конкурентное преимущество – это следствие более высокой производительности труда, которая обеспечивает компании большую рентабельность и большую устойчивость к снижению цены продаж, навязываемому рынком или конкуренцией.

Стратегия, основанная на внутреннем конкурентном преимуществе, - это главным образом, на организационном и производственном ноу-хау компании. В зависимости от конкретной ситуации, наличия конкурентных преимуществ и ресурсов компания может выбрать одну из указанных стратегий. П. Дженстер и Д. Хасси обоснованные конкурентные стратегии компании сводят в стратегический план, указывая в качестве «критических факторов стратегического успеха» его реализацию, анализ сильных и слабых сторон компании, творческое мышление и процесс принятия стратегического решения (1). Основными вопросами, решаемыми в процессе разработки стратегического плана, по их мнению, являются: оценка финансового положения; проведение аудита маркетинга, технологий и инновации; оценка производства, информационных систем, бизнес-процессов; управление кадрами, эффективностью, культурой и структурой; анализ отрасли, ключевых компетенций, критических факторов и базисных возможностей; выявление сильных и слабых сторон промышленного предприятия.

Элементы такого механизма – самые разнообразные. Как уже отмечалось, это может быть дар предвидения лидера организации предпринимательского типа, сотрудничество (соконуренция), организация и деловая культура в системе менеджмента. Это также: планирование развития, контроль затрат, управленческий учет, организация центров

ответственности, создание службы контроллинга (выбор ее организационной формы), анализ (выявление возможных рисков и угроз предпринимательской деятельности). Речь может идти об оценке эффективности (реализации) механизма хозяйствования, принципах его формирования (совершенствования или развития) в преломлении к реализации (или управлению) инновационным потенциалом хозяйствующего субъекта типа «промышленное предприятие», что – в свою очередь – связано с расширением сегментов рынка реализации своей конкурентоспособной продукции.

Подчеркивая отмеченное, некоторые авторы указывают на особую значимость механизма формирования организационной культуры (3) и культуры управления – организационной и деловой культуры лидера промышленного предприятия (9). Эти виды культур рассматриваются авторами сквозь призму «новых – присущих им – функций»: резервной, конкурентной и фильтрующе-образующей.

Эти и другие (известные) функции организационной культуры определяют ее в качестве организационно-экономического механизма корпоративного управления инновационным потенциалом. Говоря иначе, это своеобразный ген саморазвития систем типа «промышленное предприятие» - при определяющей роли деловой культуры его лидера и окружающих его топ-менеджеров.

В энциклопедическом словаре по культурологии утверждается, что «наука о культуре есть наука о реформах». Отмеченное в полной мере относится и к организационной культуре, присущей любому хозяйствующему субъекту. Перед каждым из них периодически встает вопрос о соответствии стратегии инновационного развития существующей организационной культуре, определяющей данный организационно-экономический механизм.

Важность задачи для успеха инновационной стратегии промышленного предприятия	Большая			Зона недопустимого риска
	Средняя		Зона управляемого риска	
	Низкая	Зона незначительного риска		
		Высокая	Средняя	Низкая

Совместимость между стратегической задачей и организационной культурой (механизмом управления инновационным потенциалом)

Рисунок 1 – матрица культурного риска организации предпринимательского типа

На рисунке 1 показана матрица, имеющая отношение к данному вопросу. В основе ее лежат две переменные: важность задачи для успеха стратегии (под задачей понимается составная часть стратегии инновационного развития) и совместимость между данной задачей стратегии и организационной культурой (ОК).

При таком подходе, отмечает Г. Шварц и С. Дэвис, осуществляется позиционирование каждой стратегической задачи на поле матрицы с использованием для этого управленческого опыта и интуиции лидера промышленного предприятия. Это позволяет найти пути снижения риска (и прежде всего, за счет эффективного управления организационной культурой в случае ее серьезной несовместимости со стратегией развития хозяйствующего субъекта).

Организационную культуру можно рассмотреть с позиций степени привлечения работников к разработке инновационной стратегии и выбору средств для ее достижения. И с этих позиций выделяется тип организационной культуры, называемый предпринимательским. При переходе к нему лидер организации (руководитель) сохраняет за собой функцию контроля исходя из формулы поведения: передача полномочий – оценка результата (12). Управление культурой в данном случае осуществляется и сверху (со стороны лидера) и снизу (благодаря чему особое внимание уделяется реальной жизни в организации предпринимательского типа).

Важной областью управления организационной культурой является кадровая политика. Речь прежде всего идет о требованиях работодателей не только к профессиональным навыкам, но и к психологическим, имиджевым, поведенческим характеристикам работников (новым и уже работающим в организации, промышленном предприятии).

В некоторых организациях предпринимательского типа особое внимание обращают на аттестацию работников. Руководитель выставляет оценку от единицы (работнику необходимо корректировать свое поведение) до пятерки (особо выдающийся работник, деятельность которого соответствует стратегии и организационной культуре компании). В случае необходимости форма аттестации носит название «Управление посредством постановки целей». В этом случае руководитель с работником разрабатывает план действий по совершенствованию организационной культуры, что должно сопровождаться ростом оплаты труда и карьеры. В роли учителей выступают лучшие (особо выдающиеся работники).

Укажем также на тенденции в сфере кадровой политики иностранных организаций на российском рынке. Практически все они вкладывают деньги в обучение российского персонала (4-5 серьезных обучающих тренингов в год, направленных на совершенствование организационной культуры, достижения ее уровня, соответствующего стратегическим установкам данной организации, эмоциональному миру большинства ее сотрудников). Такого рода кадровую политику можно назвать частью организационной культуры, определяющей организационно-экономический механизм управления инновационным потенциалом промышленного предприятия.

Некоторые авторы особый акцент обращают в своих работах, посвященных механизму хозяйствования, на корпоративное управление инновационным потенциалом (7). И в этом плане следует различать механизмы управления трансформационными и транзакционными издержками предпринимательской деятельности в качестве элементов (компонентов) механизма корпоративного управления инновационным потенциалом промышленного предприятия. Последний представляет собой систему прямых и обратных связей взаимодействия экономических агентов (в рамках хозяйствующего субъекта) по поводу этой деятельности. Имея определенную среду обитания, такой механизм выполняет следующие функции: оценочную, распределительную, организационно-управленческую и стимулирующую предпринимательский, инновационный и культуростроительный менеджмент в рамках промышленного предприятия.

С позиций реализации инновационного потенциала данной организации предпринимательского типа следует различать первичный (пусковой) механизм и вторичный. Последний связан с процессом эволюции инновационных процессов. И с этих позиций он может быть представлен в виде: механизма бифуркации, механизма «сборки» новой системы, механизма адаптации. С позиций фазы развития промышленного

предприятия следует также различать механизм преодоления кризиса, лидерства, автономии, контроля.

Промышленное предприятие может иметь самый различный вид (акционерное предприятие, холдинг, совместное предприятие, партнерство и т.д.). Каждый из них имеет свой механизм корпоративного управления инновационным потенциалом, Но особую значимость имеет механизм, способный осуществлять смену вида (при наличии экономической целесообразности и обеспечения конкурентоспособности).

В заключении выскажем свое мнение в отношении сути организационной культуры. А оно однозначно: это психологический актив промышленного предприятия, который определяет поведение работников и дает им ориентиры для действий, направленных на реализацию инновационного потенциала в процессе разработки своих стратегических целей. Говоря иначе, организационная культура, как ген саморазвития (механизм корпоративного управления) исполняет ряд функций, связанных с доверительностью отношений и порядком в организации (его поддержанием и изменением, если это необходимо для достижения делового успеха). И с этих позиций можно вести речь о его синергии (8, 10, 11).

Использованные источники:

1. Дженстер П., Хасси Д. Анализ сильных и слабых сторон компании. Определение стратегических возможностей: Пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2003. – С. 31-33.
2. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: Пер. с фр. – СПб.; Наука. 1996.
3. Осколкова М.В. Совершенствование механизма формирования организационной культуры строительной организации. Автореф. дисс... канд. экон. наук. – Тюмень: ТГАСА, 2005. – 17 с.
4. Открытая книга предпринимательства / Под ред. В.А. Димона. М.Г. Карпунина. В.П. Орешина; Предисл. А.И. Вольского. – М.: ТЕХИНВЕСТ. 1995.
5. Пенская Т.А. Консалтинг в механизме аграрных преобразований. Автореф. дисс... канд. экон. наук. – Волгоград: ВГУ, 2000. – 27 с.
6. Портер М. Международная конкуренция. Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 842 с.
7. Почекайло Т.Н. Формирование организационно-экономического механизма корпоративного управления. Автореф. дисс... канд. экон. наук. – Тюмень: ТюмГУ, 2006. – 21 с.
8. Пригожин А.И. Проблемы синергии организационных культур в российско-американских совместных предприятиях // Менеджмент. - 1995. - № 1. – С. 60-67.

9. Пряхин Г.Н. Методологические основы культуры в социально-экономических системах. Автореф. дисс... докт. экон. наук. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2008. – 42 с.
10. Родин О. Концепция организационной культуры: происхождение и сущность // Менеджмент. – 1998. - № 7. – С. 67-77.
11. Рюттингер Р. Культура предпринимательства: секреты делового успеха. Пер. с англ. – М.: Изд-во Экономика, 1992.
12. Экономика / Под ред. А.И. Архипова, А.Н. Нестеренко, А.К. Большакова. – М.: ПРОСПЕКТ, 1998. – 792 с.
13. Hamel G., Prahalad C.K. Competing for Future. P. 197-220.
14. Торбин А. Эволюция менеджмента в России / <http://gladkeeh.boom.ru/Interviews>.
15. Moore J.F. Death of Competition Leadership & Strategy in the Age of Business Ecosystems. Harper Business. 1996 (пер. по: <http://www.altrc.ru/common/art50.shtml>).

*Липунова Л.В., к.ист.н.
доцент*

*Новокузнецкий институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»
Россия, г. Новокузнецк*

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

Статья посвящена проблеме применения инновационных педагогических технологий в управлении качеством образования в современных общеобразовательных учебных заведениях.

Ключевые слова: инновационные педагогические технологии, управление качеством образования, инновационная образовательная деятельность.

В современной педагогической практике все активнее применяются образовательные инновации в общеобразовательных учебных заведениях, что делает их конкурентоспособными на рынке образовательных услуг. Государство переходит к модели инновационного развития.

Доказано, что качество образования обуславливает уровень развития личности. Достижение высокого уровня качества образования возможно только при условии эффективного управления им.

Педагогическую инновацию целесообразно рассматривать по совокупности дидактических, воспитательных и управленческих инновационных идей, которые впервые применяются в учебных заведениях. При анализе базы данных педагогических инноваций, действующих в системе образования, было выявлено, что педагогические инновации в основном разработаны авторами в виде педагогических инновационных технологий, под которыми понимают качественно новую

совокупность форм, методов и средств обучения, воспитания и управления, которые приносят существенные изменения в результат педагогического процесса.

Педагогическая инновационная технология многокомпонентной модели, которая включает в себя учебную, воспитательную и управленческую инновационные технологии.

Необходимо отметить, что педагогическая инноватика является новым явлением в современной педагогике, которое существует с середины XX в. и еще находится в стадии разработки. Она требует научно-методического обеспечения.

Современные инновационные технологии – это те, которые значительно опережают развитие других сфер научного знания. Овладение ими является быстрым доступом к информации как на региональном, так и в международных масштабах.

В теории педагогики принцип инновационности рассматривается как то общее в организации управления инновационными образовательными процессами, что охватывает все этапы и определяет их успешность и эффективность. К таким принципам отнесены: принцип организованной инновационной смены состояний системы образования, принцип перехода от стихийных механизмов течения инновационных процессов в сознательно управляемых, принцип информационной, материально-технической, кадровой обеспеченности реализации основных этапов инновационных образовательных процессов, принцип прогнозирования обратных или необратимых структурных изменений в инновационном социально-педагогической среде, принцип усиления устойчивости инновационных образовательных процессов, принцип ускорения развития инновационных процессов в системе образования.

По результатам различных исследований сегодня в учебных заведениях внедряются следующие инновационные педагогические технологии: личностно ориентированное обучение и воспитание, гражданское образование, профильное обучение, технология организации групповой учебной деятельности, теория уровневой дифференциации обучения, технология развивающего обучения, информационные технологии, проективное обучение, проблемное обучение, интерактивные технологии, технология формирования творческой личности, технология обучения как исследования, театральная педагогика, игровые технологии, внушающая технология, технология комплексного управления учебным заведением.

Положительным является то, что к инновационной деятельности учебных заведений привлекают не только руководителей сферы образования, педагогов, но и психологов, социальных педагогов, родительскую общественность. Активными участниками инновационных процессов является и сами обучающиеся.

Таким образом, в условиях развития системы образования, важное значение приобретает инновационная деятельность, которая характеризуется системным экспериментированием, апробацией и применением инноваций в образовательном пространстве. К перспективным инновационным технологиям в управлении учебными заведениями могут быть отнесены такие, которые качественно меняют систему отношений между участниками учебно-воспитательного и управленческого процессов, систему информирования между ними, систему формирования в них глобального способа мышления. В связи с этим в современной системе образования актуальной проблемой остается качественная подготовка управленческих кадров и преподавательского состава к внедрению инновационных технологий.

Лисина О.В.

ассистент

кафедра ГМУС

Казанский Национальный Исследовательский

Технологический Университет

Россия, г. Казань

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ЗДОРОВЬЯ И БОЛЕЗНИ СОВРЕМЕННОЙ ВЕРУЮЩЕЙ МОЛОДЕЖЬЮ (ПО МАТЕРИАЛАМ ИНТЕРВЬЮ СО СТУДЕНТАМИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО И ДУХОВНОГО ВУЗОВ)

В статье рассматриваются социокультурные особенности витальной компетентности и здоровьесберегающего поведения верующего студенчества. Представлены результаты социологического исследования, проведенного методом полуструктурированного интервьюирования верующей студенческой молодежи различного профиля обучения. Анализируется социокультурный эталон здоровья современной молодежи. Выявлены здоровьесберегающие, псевдоздоровьесберегающие, религиозные и псевдорелигиозные практики, применяемые православными студентами светского технологического и духовного вузов.

Ключевые слова: социокультурные модусы здоровьесбережения, здоровьесберегающие практики, витальная компетентность, образ здорового человека, социокультурный эталон здоровья и болезни

Забота о здоровье – это прерогатива старых (старше 70 лет), уже больных или состоятельных людей – таково общественное мнение россиян [1]. За последнее десятилетие в динамике здоровья молодого поколения не наблюдалось позитивных сдвигов [2]. Пора оценить значимость социокультурных аспектов в созревании понимания ценностного отношения к здоровью в молодежной среде.

Под здоровьесберегающими практиками в данном исследовании понимаются индивидуальные или социальные действия, направленные на самосохранение, воспроизводство ресурсов физического, духовного видов

здоровья, выражающиеся в традиционных или альтернативных, социально-легитимных или неодобряемых, материальных или духовных, религиозных или псевдорелигиозных, реже – псевдоздоровьесберегающих способах потенциации жизненных сил, осуществляемые с помощью или без помощи специалиста, в условиях постоянного давления доминантных ценностей, норм, эталонов поведения и трансформационных процессов социокультурного пространства. Псевдоздоровьесберегающие практики мы интерпретируем как индивидуальные (самостоятельное воспроизводство, интериоризация образа «специалиста») или социальные (предполагаемый смысл которых соотносится с действием третьих лиц), характеризующиеся ложным сохранительным или оздоравливающим эффектом, в частности, к ним относятся отдельные элементы народной медицины, натуротерапии, методик оздоровления из ненаучной литературы, оккультных, восточных духовных, псевдорелигиозных практик и пр.

Выделим следующие виды здоровьесберегающих практик: 1. по направленности действия и конечной цели: сохранительные, оздоровительные, резервирующие (потенциативные); 2. по виду действия и используемому ресурсу, инструменту: традиционные медицинские, альтернативные медицинские, нетрадиционные с присутствием «специалиста» (целительство, магия, оккультные методики), самостоятельное воспроизводство традиционных/нетрадиционных практик, религиозные методики врачевания и целения, псевдорелигиозные целебные практики и псевдоздоровьесберегающие; 3. по степени социального одобрения, ролевому ожиданию: легитимные, нелегитимные.

Для изучения социокультурных особенностей обыденных представлений о здоровье и болезни в модусе ценностей обратимся к материалам качественного исследования. Метод сбора первичной информации - полуструктурированное интервью (N=44) с участием студентов светского и духовного высшего учебного заведения. Объект исследования в светском ВУЗе - Казанском Национальном Исследовательском Технологическом Университете (N=23), подразделялся на 2 группы, отобранные методом «снежного кома»: православные студенты гуманитарной и православные студенты технической специальности. В интервью участвовали студенты КНИТУ 1-5 курса в возрасте от 18 до 23 лет. В Казанской Духовной Семинарии были опрошены воспитанники пастырского факультета (N=21) 1-4 курсов, лица мужского пола в возрасте от 18 до 24 лет, из них 18 - русской, 2 - татарской и 1 - чувашской национальной принадлежности.

Анализ качественных данных показал, что социальные представления верующих студентов о здоровье исходят из нескольких детерминирующих признаков и подходов:

- 1) отсутствие патологий, болезней, недугов (нормоцентрический подход);

2) нормальное, обычное состояние организма, когда здоровье подразумевает совокупность среднестатистических норм поведения (нормоцентрический подход);

3) целостность физического, психологического, социального благополучия (системно-холистический подход);

4) здоровье как ценность (аксиологический подход);

5) ресурс, позволяющий полноценно выполнять социальные функции (инструментальный подход);

6) баланс, гармония внутреннего и внешнего, равновесие организма и среды (адаптационный подход);

7) объяснение проблем со здоровьем объективными причинами, попытка упорядочивания социальных фактов (этнометодологический подход).

Ни один из детерминирующих признаков не упоминался по отдельности, и многие типичные высказывания респондентов интегрировали в себе несколько представленных подходов.

Большинство студентов склонно определять здоровье через негативную дефиницию, определяя здоровье как отсутствие болезней и физических недугов, дефектов и как следствие, отсутствие медицинского вмешательства. Цитаты-подтверждения с интегративными подходами: «...Здоровье - это когда тебя не беспокоят никакие боли, болезни, когда ты абсолютно здоров не только физически, но и морально. Это важно, ведь большинство болезней мы сами создаем». (N12 в списке респондентов: Наталья, 20 лет, факультет социотехнических систем, верующая православная); «...Под здоровьем я понимаю физическое и духовное состояние полного комфорта, когда не болеешь» (N11); «...Здоровье - это такое состояние, когда ты не нуждаешься в медицинской помощи, когда двигаешься и живешь без какой-либо помощи (родных, друзей), чувствуешь себя хорошо каждый прожитый день» (N42); «...Быть здоровым, это значит не знать, что такое таблетки и уколы» (N40).

Некоторые респонденты предпочитают исходить из системно-холистического подхода в понимании здоровья и здорового образа жизни. Цитаты-подтверждения: «...Здоровье - самое главное в жизни (ценностный – прим.автора). Здоровье, на мой взгляд, это не отсутствие болезни, а как в известном определении – физическое и душевное благополучие (системно-холистический – прим.автора). Для меня это состояние комфорта, легкости, возможность принимать любимую пищу, активно двигаться и выполнять различные повседневные функции (инструментальный – прим.автора)»; Сочетание системно-холистического и нормоцентрического подхода в высказывании: «Здоровье - это как физическое, так и духовное, психологическое состояние человека. Т.е. здоровье – это общее, комплексное понятие, но больше всего, наверное, имеется в виду физическое состояние, а также есть ли болезни, хронические заболевания и др. Для меня

здоровье – это сила и выносливость (инструментальный – прим.автора)» (N2: Денис, 18 лет). Подобный инструментальный подход прослеживается в высказываниях большинства студентов КНИТУ, немного реже, но и среди воспитанников КДС: «...Здоровье – это состояние человека, при котором он чувствует себя хорошо, способен к труду, учебе, все успевает сделать, радуется жизни» (N27: Руслан, 19 лет).

Всего несколькими ответами студентов КНИТУ и КДС представлен аксиологический подход к здоровью: «...Под здоровьем я понимаю ценное состояние человека, при котором он хорошо себя чувствует и не испытывает трудностей в процессе жизнедеятельности» (N31). В качестве типичного высказывания в рамках адаптационного подхода, в сочетании с инструментальным, приведем следующий отрывок из интервью: «...Здоровье – это когда человек находится в гармонии со своим организмом. При отсутствии здоровья людям сложно выполнять свои жизненные функции, а порой становится и невозможно» (N25 в списке респондентов).

Высказывания с интерпретацией здоровья через системно-нормоцентрический подход: «Здоровье - это состояние, при котором все процессы происходят в обычном режиме. Я бы сказал, что оно складывается из физического и психологического состояния» (N=33); «...Здоровье - это когда все в организме правильно работает» (N44); «...Здоровье - это физическое и духовное состояние человека, при котором он чувствует себя счастливым» (N16) и т.д. Часть респондентов женского пола из КНИТУ связывает здоровье с его эстетической стороной: «...Мое понимание здоровья – это, прежде всего, отличное состояние всего тела, волос, ногтей и кожи лица, когда нет связанных с ними проблем» (N12).

Таким образом, было выявлено, что чаще всего здоровье интерпретируется через негативную дефиницию, как отсутствие болезни, значительно реже встречаются ответы с интерпретацией понятия через позитивно-инструментальную дефиницию, т.е. здоровье как норма и значимый ресурс для жизнедеятельности.

Рассмотрим, каков в представлении верующих студентов образ здорового человека. Интервьюируемым предлагалось назвать 2-5 прилагательных, максимально характеризующих здорового и больного человека. К наиболее часто употребляемым из представленных ответов следует отнести качественные прилагательные: бодрый, сильный, красивый, активный, жизнерадостный, счастливый, с хорошей осанкой, хорошей физической подготовки, а также уставший, вялый, немощный и т.д. Цитаты-подтверждения из интервью: «...Здорового человека я представляю себе как очень крепкого и здорового в физическом смысле, большого, чистого, ухоженного и «чистого» душой, верующего, добродушного и позитивно настроенного» (N10); «...В моем воображении это здоровый накаченный мужчина, который занимается спортом, держит себя в форме и т.д.» (N19);

«...Это человек, который полон сил, чаще всего у него хорошее настроение. У него все системы организма работают отлично и не доставляют дискомфорта. Здоровый человек - это счастливый и гармоничный человек» (N25); «...Здоровый человек ведет, естественно, здоровый образ жизни, не имеет вредных привычек, у него здоровая кожа, ясный взгляд, прямая осанка, от него приятно пахнет, с ним хочется общаться» (N13) и т.д.

Понимание болезни неоднократно представлено интервьюируемыми, в особенности воспитанникам КДС, с позиций этнометодологического подхода, т.е. наблюдаются попытки упорядочивания происходящих событий. Цитаты-подтверждения: «...Со стороны обывателя, могу сказать, что болезнь – это случайность. Но мне, как человеку религиозному, иногда болезнь кажется и наказанием и испытанием. Иногда мне кажется я знаю, почему это со мной произошло и чем я это заслужил...» (N34); Высказывание, отражающее понимание респондента «болезни» через адаптационный подход: «...Болезнь – это не враг и не наказание, а это попытка организма восстановить нарушенную гармонию. Стоит только это понять, и ты исцеляешься» (N16). Периодически выходит на первую позицию нормоцентристский подход. Цитата-подтверждение: «Здоровье, прежде всего физическое, потом уже духовное, социальное и другие. Болезнь же состояние, при котором нарушается жизнедеятельность и нормальная работоспособность» (N2); «...Болезнь - это состояние организма, выраженное в нарушении его нормальной жизнедеятельности, продолжительности жизни» (N6).

Для воспитанников КДС характерно понимание болезни через религиозно-культурный эталон здоровья православия, где болезнь – это испытание, например: «...Проблемы со здоровьем, болезни я оцениваю первым делом как испытание, но иногда бывает и как случайность или наказание. Здесь возможных вариантов множество, что-то из этой части мы не можем знать наверняка. Заболевание может быть случайностью – мало ли какие инфекции на улице ходят; наказанием или испытанием - это вопрос более религиозного характера, можно долго углубляться, однако, ни один ответ я не имею возможности доказать, все только предположительно. Иногда болезнь неизбежна, т.к. бывают массовые эпидемии гриппа и т.д. Зачастую им сложно противостоять» (N30). Представителям студенческой молодежи КНИТУ более характерно понимание болезни как случайности: «...Проблемы со здоровьем – это чаще всего случайность, поскольку мы не знаем, что с нами может случиться, с чем это связано, если, конечно, не делали что-то заведомо вредное для организма. Во-первых воздух у нас не очень чистый, продукты питания тоже не все свежие и натуральные, даже огурцы могут оказаться химическими, а одежда не соответствует нашей республике, т.к. все коротко да тонко, что мне не понять» (N22). На второй позиции по популярности среди студентов КНИТУ – понимание болезни как неизбежности: «...Болезнь для меня это чаще всего неизбежность. Нет на свете такого человека, который ни разу в жизни не болел. Надо только

относиться к этому спокойнее и понимать, что со временем все пройдет» (N12); «...Болезнь – это неизбежность. Допустим, если ты куришь, то рано или поздно ты неизбежно заболеешь, будут проблемы с легкими» (N17). Регулярно встречаются высказывания, содержащие интегративные варианты в понимании болезни, например, сочетание нормоцентристского и системно-холистического подхода: «...Болезнь - это нарушение нормальной жизнедеятельности, происходящее из-за различных причин – внутренних, личных, эмоциональных, как говорят «психосоматическая» болезнь, но иногда и внешних обстоятельств. Болезнь – это когда тебе очень плохо.. иногда телу, а иногда на душе» (N11, Алевтина, 19 лет, ФППБА, верующая православная). Отметим, что и среди воспитанников КДС встречались интерпретации болезни, казалось бы, не соответствующие православному социокультурному эталону здоровья-болезни, например: «...Болезнь я бы определил, как неспособность организма противостоять раздражающим факторам» (N32, Михаил-2, 19 лет, ПФ КДС).

Разделим наиболее типичные высказывания на условные группы по содержанию: 1 группа – понимание здоровьесберегающих практик как отказ от чего-либо, например, от вредных продуктов, привычек и т.д.; 2 группа – здоровьесберегающие практики - это насыщение, сопровождение своей повседневной жизнедеятельности различными полезными практиками, профилактическими, укрепляющими, совершенствующими твое физическое и духовное состояние, а не только отказ от чего-либо. Эти условные группы представляют собой сохранительные и оздоровительные виды практик. Также большинство высказываний отражают приверженность к тем или иным видам практик, в соответствии с их классификацией: медицинские традиционные, медицинские альтернативные, нетрадиционные, религиозные, псевдорелигиозные, легитимные, нелегитимные, духовные-нерелигиозные: восточные практики, медитация, йога, цигун, адвайта и др.

Главной выявленной социокультурной особенностью в процессе обработки материалов интервьюирования стала диаметрально противоположная природа смыслов здоровьесберегающего действия студенческой молодежи с более выраженной и менее выраженной реализованностью религиозных традиций. Действительно, некоторые высказывания подтвердили, что выбор практики исходит из локального или универсального социокультурного эталона здоровья, из духовно-ценностных или материально-целевых смыслов. Духовно-ценностные смыслы проявлялись в таких своих признаках как стандартные, легитимно-одобряемые средства достижения долговременной цели, согласованность выбора практик с предполагаемыми последствиями, ожиданиями, минимальной субъектностью в пространстве реализации практик, локальностью, и, главное, репродуктивной направленностью, выражающейся в воспроизведении образца. Цитата-подтверждение: «...Не хотел бы быть банальным... но у нас с ребятами с факультета очень схожий образ жизни, поэтому как и все я пытаюсь соблюдать режим дня, вести ЗОЖ.

Семинария располагает к такому образу жизни, потому что мы правильно питаемся в столовой по 5 раз в день... для меня здесь меньше искушений.. на территории семинарии исключены вредные привычки, ну и мы постоянно участвуем в служениях, таинствах, постимся... иногда ходим на конференции, экскурсии. Я точно знаю, что если бы я был дома, то не проводил бы так активно свободное время. Еще я каждый день делаю зарядку. Мне кажется не столь важно, что я делаю, потому что физическое здоровье не появится, если нет здорового духа» (N30, Игорь, 18 лет, ПФ КДС).

Материально-целевые смыслы выявлялись согласно своим ключевым свойствам: потенция-продуктивность, умножение смыслов, выраженная субъектность, направленность на решение проблемы, разнообразность, универсальность, применение как стандартных, легитимных так и нестандартных, нелегитимных способов достижения конкретной, чаще краткосрочной цели и др. Цитата-подтверждение: «...Мои здоровьесохраняющие практики? Ну, первым делом скажу, что меня отец научил по утрам делать зарядку и участвовать в различных спортивных соревнованиях, лыжных. Ежегодно в России проводятся «Дни здоровья», на которых проводятся различные спортивные мероприятия. Также сейчас я хожу на цигун... может слышали про такую китайскую методику оздоровления? Там делаем физические упражнения, дыхательные, много разных заданий дают по духовному развитию. Регулярно совершаю прогулки по паркам, скверам, лесам. Еще поддерживаю себя здоровым с помощью сбалансированного питания, отказа от вредных привычек, не пью и не курю, стремлюсь самосовершенствоваться. Из медицинских практик я тоже кое-что делаю, когда чувствую, что начинаю болеть. Обычно мне помогают ингаляции, компрессы, полоскание горла, растирания, а то, что не помогает – не использую в жизни, поэтому привести пример не могу» (N3). Высказывание позволяет зафиксировать склонность к выбору и применению традиционных медицинских, альтернативных и духовных практик здоровьесберегающего содержания.

Интервьюируемые попытались разделить понятия «здоровьесберегающая практика» и «здоровьесберегающая технология», однако, это безусловно вызвало некоторые затруднения. Пример интерпретации здоровьесберегающей практики второй группы по представленной выше классификации, т.е. оздоровительной направленности: «...В моем понимании здоровьесберегающая практика - это те или иные действия, упражнения, направленные на поддержание и улучшение здоровья (допустим зарядка, занятия спортом и т.д.) А здоровьесберегающая технология – это та, соблюдая которую, человек целенаправленно придерживается здорового образа жизни, соблюдает те или иные правила, помогающие дальнейшему здоровью, самосовершенствованию. Из своей жизни могу привести такие примеры... Для поддержания и развития своего

организма, отличного физического состояния и вообще... для поддержки «здорового духа» я посещаю тренажерный зал, иногда посещаю бассейн, стараюсь чаще заниматься активными видами спорта, такими как футбол, волейбол, баскетбол, бывать чаще на природе, гулять и т.д.» (N2, Денис, 18 лет, факультет социотехнических систем).

Ряд высказываний отражают слабую индивидуализированность практик, например, в данном случае представлен подобный случай с интегрированием универсально-групповых, легитимных здоровьесохранительных практик сохранительного характера, т.е. из первой группы: «...Здоровьесберегающие практики, на мой взгляд, это какие-то практические действия, направленные на сохранение общественного или индивидуального здоровья, например, это может массовые спортивные мероприятия, акции-протесты против алкоголя и табака. Здоровьесберегающая технология, в свою очередь, это сам процесс реализации практики, способы ее достижения.. может быть занятия физкультурой?» (N9).

Выявлены высказывания с приверженностью к сохранительным практикам первой группы, с явной потребностью субъекта переложить ответственность за свое здоровье на кого-то, что-то во внешней среде. Обозначим данную группу интервьюируемых как адептов патерналистской модели взаимодействия: «...Как я понимаю, здоровьесберегающая практика это какой-то опыт деятельности по сохранению здоровья, конкретные действия. А здоровьесберегающая технология - это какие-то внешние условия, например, условия учебы, работы, чтобы все помогало избавиться от стресса, были адекватные требования к студентам. Например, мы как студенты, достаточно мало двигаемся, несмотря на то, что есть физкультура и все остальное. Под здоровьесберегающей технологией понимаю создание максимально хороших условий для сохранения физического и эмоционального здоровья» (N11 Алевтина, 19 лет, ФППБА, верующая православная). Интегративное наделение сохранительным и оздоровительным смыслом здоровьесберегающих практик: «...Под здоровьесберегающей практикой я понимаю такое действие, благодаря которому не болеешь или даже укрепляешь здоровье» (N14, Дмитрий, 22 года, Факультет управления, автоматизации).

Обратимся к данным относительно конкретных здоровьесберегающих практик, применяемых интервьюируемой студенческой молодежью. Среди студентов КНИТУ наиболее распространены сохранительные, реже оздоровительные практики, легитимные, реже нелегитимные практики стандартных типов, регулярно отмечаются практики медицинского характера, эпизодически - духовные практики оздоровления. Цитаты-подтверждения: «...Для того чтобы сохранить здоровье я делаю следующее: долгий, здоровый сон, по утрам зарядка, правильное питание, холодный душ, спорт. Каждую зиму надо закаляться – обливаюсь холодной водой. Не

курить, не употреблять спиртные напитки и тогда организм будет в норме» (N6, Вера, 19 лет, ФСТС, верующая православная); «...Используемые мною здоровьесберегающие практики: активный образ жизни, постоянное движение, здоровое питание, позитивное мышление, приятное окружение, полноценный сон и любимое занятие» (N12). Также для студентов КНИТУ характерно применение народных целительских практик и самостоятельное воспроизведение медицинских практик: «...Когда болею, то стараюсь пить больше воды и спать, делать горчичники. Употребляю много меда, чеснока, варенья и хорошо питаюсь. Если например, насморк, то надо подышать над картошкой. Даже пробовал кипятить пиво, но, кажется, это не помогает. Хотя болею я редко...где-то раз-два в год и то может не быть» (N9); «...Зарядка по утрам помогает мне взбодриться и чай с малиной для иммунитета. Промываю нос соленой водой, как бабушка в детстве заставляла, полощу горло». «...Часто занимаюсь самолечением - это горячие банки, баня, куриная терапия» (N5); «...Для поддержания себя в тонусе я занимаюсь спортом, делаю зарядку, гуляю, не ем ничего вредного, пью лекарственные средства для профилактики простудных заболеваний, особенно часто пью витамины» (N7).

Наиболее часто упоминаемыми, в качестве личных примеров практик здоровьесбережения, среди студентов КНИТУ оказались легитимные практики, обусловленные материально-целевыми смыслами, направленными на достижение оздоровления в пространстве «здесь-и-сейчас» с помощью спорта, физкультуры, отказа от вредных привычек и отражающими универсальный социокультурный образец здорового образа жизни современного общества. Цитаты-подтверждения: «...Чтобы быть здоровым - надо питаться правильно, пить воду, чтобы сохранить молодость; надо делать физические упражнения, больше находиться на свежем воздухе, отводить время на отдых и хороший сон» (N11); «...Я занимаюсь спортом, гуляю, не имею вредных привычек» (N13), «...Я не курю, веду здоровый образ жизни, но не интенсивно, так как соблюдать его постоянно очень тяжело» (N4); «...Для поддержания жизненного тонуса я занимаюсь спортом, делаю зарядку, стараюсь эффективно отдыхать и чаще бывать на свежем воздухе» (N3). Среди высказываний воспитанников КДС систематично появлялись ответы, подчеркивающие духовно-ценностную смысловую ориентированность, например: «...Для поддержания своего жизненного тонуса я занимаюсь спортом, делаю зарядку, также, как было написано в вашем бланке – «мой здоровый дух созидает здоровое тело»... Я стараюсь поддерживать себя в хорошей духовной форме, саморазвиваться, делать только хорошие поступки, добро. Я чувствую как это «очищает» мой организм. У меня нет причины болеть» (N35, Павел, 23 года, ПФ КДС).

Интервьюирование показало, что студенты КНИТУ технологической и студенты гуманитарной профессиональной направленности мужского пола исходят из материально-целевых смыслов. Гуманитарии женского пола

склонны к интегрированным смыслам с тенденцией к материально-целевым. Воспитанники КДС продемонстрировали однозначное преобладание духовно-ценностных смыслов здоровьесберегающего поведения. *Здоровьесберегающие практики студентов гуманитарной специальности КНИТУ наиболее разнообразны, к ним относятся оздоровительные медицинские, легитимные, нетрадиционные практики, духовные практики оздоровления и различные способы самолечения. Здоровьесберегающие практики воспитанников КДС максимально близки к локальному социокультурному эталону и определены религиозным мировосприятием: православные, псевдоправославные практики оздоровительной и сохранительной направленности, легитимные.*

Студенты технической специальности КНИТУ чаще всего применяют оздоровительные практики, нацеленные на приумножение ресурсов здоровья, такие как - медицинские, легитимные и реже - нетрадиционные. Студенты КДС и студенты мужского пола гуманитарных специальностей КНИТУ ориентированы на локальный социокультурный эталон здоровья, а студенты технических специальностей и студенты гуманитарии женского пола подтвердили приверженность к универсальному социокультурному эталону. Также отметим, что социальные представления верующих студентов о здоровье исходят из нескольких детерминирующих признаков и подходов. Выявлено, что доминирующим подходом к здоровью среди православных студентов оказался нормоцентрический с положительной дефиницией (все студенты за исключением гуманитариев мужского пола, понимающих здоровье через негативную дефиницию). Студенты КДС пастырского факультета относятся к здоровью как ценности (аксиологический подход).

Использованные источники:

1. Баранов А.А., Кучма В.Р., Сухарева, Л.М. Состояние здоровья современных детей и подростков и роль медико-социальных факторов в его формировании // Вестник РАМН. - 2009. - №5. - С.6.
2. Забота о здоровье. Опрос граждан РФ от 30 июня 2013 года // Фонд Общественное мнение. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fom.ru/obshchestvo/10984> (Дата обращения: 17.10.13.)

*Лобанова Т.А.
студент*

*ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

РОЛЬ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)

В статье рассматриваются вопросы использования программно-целевых методов как инструментов обеспечения финансовой устойчивости

региона. Оценивается опыт Республики Мордовии в реализации республиканских целевых программ.

Ключевые слова: программно-целевой подход, финансовая устойчивость, целевая программа.

В настоящее время программно-целевой подход широко используется для активизации регионального экономического роста как в форме отраслевых целевых программ (направленных на одну либо несколько отраслей), так и комплексных, связанных со всеми сферами экономики субъекта РФ.

Вместе с тем на региональном уровне часто присутствует неточная интерпретация программно-целевых методов управления экономикой. Они рассматриваются только как средство привлечения бюджетных средств, а не как инструмент обеспечения финансовой устойчивости и стабильного экономического роста путем мобилизации собственных экономических ресурсов.

Основной формой проявления программно-целевого подхода является разработка и практическая реализация целевых программ федерального, регионального, муниципального уровня.

Хотя связь целевых программ с финансовой устойчивостью недостаточно подчеркивается в научной литературе, однако она имеет место и проявляется в нацеленности программ на решение обострившихся проблем экономического, финансового и социального характера.

В условиях рынка естественные механизмы экономики не позволяют направлять финансовые средства в сферы с продолжительным финансовым циклом, т.е. получение прибыли отсрочено по времени. Целевые программы же позволяют преодолеть этот экономический дисбаланс и за счет бюджетных средств стимулировать развитие приоритетных для экономики сфер, в том числе и с продолжительным финансовым циклом. [3]

Мордовия на постоянной основе стремится к достижению высокого уровня жизни ее жителей при одновременном обеспечении высоких устойчивых темпов экономического развития и решении существующих инфраструктурных проблем. В целях достижения запланированных результатов Законом Республики Мордовия от 01.10.2008 г. № 94-З утверждена «Стратегия социально-экономического развития Республики Мордовия до 2025 года».

Принятая Стратегия реализуется на основе разработанных и утвержденных Правительством Республики специальных региональных целевых программ развития региона. В настоящее время действует республиканская целевая программа развития Республики Мордовия на 2013-2018 гг., в рамках которой реализуются более 200 проектов, направленных на создание современных производств, развитие рынка труда и образовательных услуг, улучшение пространственной организации республики и сохранение демографического и социального капитала. [5]

В 2013 году на территории республики Мордовия реализовывалось 47 республиканских целевых программ среднесрочного периода и 9 подпрограмм, из них срок действия 9 программ закончился.

Общий объем финансирования региональных целевых программ в 2013 году за счет средств республиканского бюджета Республики Мордовия, предусмотренный Законом Республики Мордовия от 24 декабря 2012 года № 88-3 «О республиканском бюджете Республики Мордовия на 2013 год и плановый период 2014-2015 годов», составил 5006,47 млн. руб. [4]

Как осуществлялось финансирование республиканских целевых программ из бюджета Республики Мордовия за последние пять лет показано в табл. 1.

Таблица 1 – Финансирование республиканских целевых программ из бюджета Республики Мордовия за 2009-2013гг.

Показатель	Годы				
	2009	2010	2011	2012	2013
Утвержденная сумма, тыс. руб.	2 917 747,8	4 562 378,8	9 536 524,6	6 947 702,3	5 006 470,6
Исполненная сумма, тыс. руб.	1 872 077,4	3 411 408,6	7 814 922,7	4 442 837,5	4 309 262,8
Процент освоения	64,2%	74,8%	81,9%	63,9%	86,1 %

Как видно из таблицы, ни за один год утвержденный Законом о бюджете Республики Мордовия лимит средств не был превышен.

Для Мордовии сельскохозяйственное производство является традиционной отраслью. Специализация региона определяет приоритетные сферы развития и финансирования. Именно поэтому в общем объеме ведомственных целевых программ значительную долю занимают программы, направленные на развитие сельского хозяйства.

На поддержку агропромышленного комплекса республиканским бюджетом Республики Мордовия в 2013 году было выделено 1 485,67 млн. руб. в рамках реализации мероприятий программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия РМ на 2013-2020 годы». Из них освоено было 1 345,67 млн. рублей (90,6%). Объем средств был направлен на устойчивое развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения, повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на основе обеспечения финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства. [1]

Исполнение программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Мордовия на 2008-2012 годы оценивается по основным показателям, которые в комплексе характеризуют состояние развития отрасли (табл. 2).

Таблица 2 - Выполнение основных показателей, характеризующих реализацию программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование

рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Мордовия на 2008-2012 годы»

Основные показатели	2008		2009		2010		2011		2012	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Индекс производства продукции с/х всех категорий (в сопоставимых ценах), %	107,6	104,5	107,8	107,6	108,2	72,1	108,2	143,6	108,2	99,4
Индекс производства продукции животноводства в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах), %	109,6	101,1	110,2	105,4	110,2	104	110,5	106,3	111	102,8
Индекс производства продукции растениеводства в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах), %	105,4	108,5	105,6	109,8	106,2	34,2	106,2	242,5	106,2	95,1
Индекс физического объёма инвестиций в основной капитал с/х, %	105	112,2	110,6	73,5	110,2	100,3	108,5	116,7	107,1	134,5
Энергообеспеченность сельхозорганизаций на 100 га посевной площади, л.с.	130	131	137	128	145	145	152	145	163	151,5

Рассматривая программно – целевой подход как один из основных механизмов регулирования сельского хозяйства в Республики Мордовия необходимо рассмотреть следующие, не менее важные, программы, активно функционировавшие в предыдущие годы: Республиканская целевая программа «Развитие мясного скотоводства в Республике Мордовия на 2009 – 2012 годы», «Развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока в Республике Мордовия на 2009–2012 годы».

Положительные результаты не заставили себя ждать. Удельный вес прибыльных предприятий вырос с 62 до 87 %, уровень рентабельности

повысился с 8 % до 16 %, или в 2 раза. При этом рост уровня рентабельности продолжается, что является свидетельством эффективности государственной поддержки АПК региона.

Программно-целевой метод государственного регулирования в приложении к сфере малого и среднего предпринимательства на республиканском уровне предполагает выявление стратегического потенциала малого и среднего предпринимательства и ключевых проблем, препятствующих его развитию.

В настоящее время реализуется Комплексная программа развития и государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Мордовия на 2011-2015 гг. На ее реализацию выделено 1 млрд. 444 млн. рублей, что почти на 1 млрд. больше, чем на реализацию предыдущей программы. Причем финансирование из республиканского бюджета Республики Мордовия составит 300 млн. рублей, а 1 млрд. 144 млн. рублей – прогнозируемые средства, поступающие из федерального бюджета. [2]

В рамках Комплексной программы развития и государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Мордовия на 2008-2010 годы субъектам малого предпринимательства, реализующим проекты в приоритетных направлениях экономики республики, предоставлены субсидии на оплату части процентов за пользование кредитами российских кредитных организаций и части лизинговых платежей на сумму 5681,9 тыс. руб., в том числе на оплату части процентов за пользование кредитами российских кредитных организаций – 3168,4 тыс. руб., на оплату части лизинговых платежей – 2513, 6 тыс. руб. В 2010 году в рамках программы введено 5790 новых рабочих мест. Исполнение программы оценивается по десяти индикаторам эффективности выполнения (табл.3).

Таблица 3 - Перечень индикаторов эффективности выполнения Комплексной программы развития и государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия на 2008-2010 годы

Целевые индикаторы	2008 год		2009 год		2010 год	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Количество малых предприятий, единиц	4390	5566	4829	5858	5312	6469
Прирост количества малых предприятий, %	10	52	10	5	10	10
Количество занятых на малых предприятиях, тыс. чел.	35	44	38	63	41	69
Прирост количества занятых на малых Предприятиях, %	9	21	9	43	9	9,5
Доля занятых на малых предприятиях в общей среднесписочной численности занятых, %	11	16	12	24	13	26
Оборот малых предприятий, млн. руб.	16651	31858	19552	61528	23096	65931
Прирост оборота в сопоставимых ценах	7	81	7	93	7	7

Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	623	1823	768	1755	948	1875
Прирост инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах, % в год	14,7	203	15,3	-	15,9	7
Доля продукции, произведённой малыми предприятиями в общем объёме валового регионального продукта, %	10,1	10,5	10,3	10,6	10,4	10,7

За три года реализации программы отмечено выполнение большинства показателей, а в некоторых случаях превышение предусмотренных целевых индикаторов в несколько раз. Такая статистика свидетельствует о благоприятных условиях для достижения планируемых показателей, а также о тщательной проработке и реализации мероприятий, направленных на повышение индикаторов эффективности.

Рассмотренные выше количественные показатели свидетельствуют об улучшении в некоторой степени бюджетно-финансового состояния Республики Мордовии. Поэтому можно сказать, что целевые программы в действительности являются необходимым инструментом обеспечения финансовой устойчивости субъекта Российской Федерации.

Оценивая итоги реализации республиканских целевых программ в целом, следует отметить, что ряд мероприятий многих действующих программ до настоящего времени остаются невыполненными ввиду недостаточного обеспечения финансовыми средствами из республиканского бюджета Республики Мордовия. По той же причине не достигнуты значения некоторых целевых индикаторов и показателей.

Использованные источники:

1Переходько, М. Н. Интеграция программно-целевого планирования в теорию и практику современного реформирования экономики [Текст] / М. Н. Переходько // Экономический вестник РГУ. Т. 3. Ч. 2. Ростов Н/Д: Изд-во РГУ. 2012. – С. 103.

2Постановление Правительства РМ от 07.03.2008 № 79 «О Программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Мордовия на 2008 - 2012 годы» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.referent.ru/220/3993>

3Постановление Правительства РМ от 22.12.2008 № 589 «О Республиканской целевой программе развития Республики Мордовия на 2008-2012 годы» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.pravo.ru/document/view/14423007/30358899/>

4Официальный сайт Министерства финансов Республики Мордовия <http://minfinrm.ru/>

5Официальный сайт Министерства экономики Республики Мордовия <http://mineco.e-mordovia.ru/>

*Логачев В.А., д.э.н.
профессор
Петрова Е.С.
студент 4го курса*

**ФГБОУ ВПО «КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева»
Российская Федерация, г. Кемерово**

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ: ПОНЯТИЕ И ЗАЩИТА ПРАВ

Аннотация

В данной статье содержится понятие интеллектуального продукта как экономической категории, описано его значение для экономики. А так же проанализированы данные Роспатента за последние годы по интеллектуальному продукту.

Ключевые слова: интеллектуальный продукт, патент, промышленный образец, товарный знак, защита прав.

В ходе научно-исследовательских конструкторских разработок рождаются новые знания, учения, новые товары и способы их применения, предметы искусства, и часто все это называют одним словом – интеллектуальный продукт.

Интеллектуальный продукт является общественно-полезным товаром. Он является примером общественного начала в высшей степени, так как он имеет свойство приносить удовлетворение другим людям и улучшать их жизнь. Интеллектуальный продукт чаще всего не имеет физической формы, и, следовательно, не является в классическом понимании товаром как таковым. Но все же обладая полезностью для общества, интеллектуальный продукт выступает в качестве товара, потому что он есть результат труда, предназначенный для обмена на рынке.

Таким образом, интеллектуальный продукт – это продукт, созданный человеком с использованием личных творческих, логических и умственных способностей для удовлетворения общественных нужд и обращения на рынке. Он может представлять собой изобретения, технологии, открытия, научные отчеты и доклады, патенты, проекты, музыкальные, литературные, художественные произведения и творения искусства.

Интеллектуальный продукт в современной экономике играет важную роль. Это выражается в его тесной связи со многими отраслями производства, в уникальности данного рынка и его востребованности, а так же в большом значении стимулирующего эффекта творческой деятельности.

Спрос на изобретения, знания и предметы искусства определяется именно обилием совершенно новых и специфических достижений, что, в свою очередь, стимулирует рост предложения этих товаров на рынке.

В данной статье мы рассмотрим несколько примеров из большого круга интеллектуальных товаров: патенты, товарные знаки и промышленные образцы.

В таблице 1 приведены показатели ВВП и доля каждого из трех интеллектуальных товаров в нем, а так же динамика этих показателей с 2007 по 2012 гг. [1]

Таблица 1 – Доля патентов, товарных знаков и промышленных разработок в ВВП России, млн. долл.

Год	Патент	Товарные знаки	Промышленные образцы	ВВП
2007	30,489	46,617	3,058	1991,70
2008	31,095	49,772	2,735	2096,22
2009	28,858	42,775	2,357	1932,28
2010	32,835	49,543	2,641	2019,30
2011	31,464	55,638	2,989	2105,95
2012	34,842	65,387	2,797	2178,44

Проанализировав таблицу, видим, что доля интеллектуальных товаров в ВВП по годам увеличивается, но очень медленно. Средний абсолютный прирост по трем показателям составил 4,572 %.

Особое значение имеют патенты и товарные знаки, так как их объемы наиболее высоки. Доля промышленных образцов очень мала по сравнению с другими категориями. Это еще один показатель упадка и медленного подъема промышленности и инноваций в этой отрасли.

Создатели интеллектуального продукта, чтобы не потерять собственное авторство, используют правовую охрану этого продукта. Они получают в этом случае индивидуальное право на владение своей интеллектуальной собственностью, и в силу этого имеют изначальную прерогативу формировать условия ее реализации на рынке.

Исключительные права, предусмотренные патентом, ограничены временем действия и местом действия (как правило, территорией стран, в которых он выдан). По существу патент является неким соглашением между автором и обществом, которое использует изобретение для своего удовлетворения. Автор приносит пользу обществу, а общество, в свою очередь, обеспечивает автору защиту от его незаконного использования.

Патентовладелец может изготавливать и продавать на территории действия патента объекты своей деятельности. Владелец также может передать на оговоренных условиях и за оговоренное вознаграждение свои права или их часть любому другому лицу.

На территории любой страны, где соответствующий объект промышленной собственности не зарегистрирован для охраны, он может использоваться без разрешения его владельца. Чтобы быть защищенным в любой другой стране, нужно подать заявку в патентное ведомство этого государства.

В России учетом в области патентов, авторского права и интеллектуальной собственности занимается Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатент).

Согласно данным Роспатента в 2013 г. было подано 44914 заявок, из которых больше трети поданы русскими заявителями. Из них 31638 были удовлетворены. В Роспатент подают заявки и иностранные граждане, чья доля составляет чуть меньше 30 % от общего числа.

На 31.12.2012 г. в России было зарегистрировано 181515 действующих патентов. На 31.12.2013 г. это число составило 194248 патентов.

Поступление заявок на выдачу патента на промышленный образец в отчетном 2013 г., по сравнению с предыдущим годом, выросло на 7,6 % и составило 4994 заявки. Рост числа поданных заявок в большей мере произошел за счет заявок иностранных заявителей, их число составило 3092 заявки (62 % от общего числа поданных заявок).

В 2013 г. увеличилось число выданных патентов на промышленный образец. Так, в отчетном году выдан 3461 патент, что составляет 102,37 % по отношению к показателям 2012 г.

В отчетном году отмечалось увеличение количества заявок, поданных в Роспатент на государственную регистрацию товарных знаков и знаков обслуживания (далее – товарный знак). Количество таких заявок составило 64928, что на 4,85 % больше, чем в 2012 г. (61923).[2]

В Роспатенте проводятся семинары, конференции и совещания, в ходе которых обсуждаются вопросы правовой охраны. Значимым событием в этой отрасли является ежегодная Научно-практическая конференция Роспатента «Интеллектуальные права как инструмент развития экономики».

При решении вопросов экспертизы товарных знаков учитывается практика в этой области других стран, освещенная в ходе мероприятий, проводимых Всемирной организацией интеллектуальной собственности, а также практика экспертизы, нашедшая отражение в материалах и рекомендациях, разработанных Постоянным комитетом ВОИС по законам о товарных знаках, промышленных образцах и наименованиях мест происхождения товаров.

В отчетном году Роспатентом принимались меры, направленные на совершенствование оказания государственных услуг в области регистрации товарных знаков. В настоящее время Роспатент успешно осуществляет электронное взаимодействие с заявителями в отношении регистрации товарных знаков.

В России и зарубежных странах все больше совершенствуется система защиты прав собственности на интеллектуальные товары, меняется система регистрации патентов и товарных знаков, становясь при этом более доступной населению и ученым. Хотя еще рано говорить о полном упрощении, этот процесс до сих пор сложен и длителен. Во многом, это объясняется тем, что интеллектуальная собственность, как новое явление

современности, требует качественно иных взглядов и подходов, чем те, которые сложились в предыдущий период.

Использованные источники:

1. Всемирная торговая организация интеллектуальной собственности / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wipo.int/>. – Загл. с экрана.
2. Отчет от деятельности Роспатента за 2013 год / [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rupto.ru/>. – Загл. с экрана.

Логиновская К.В.

магистр

Современная Гуманитарная Академия

Россия, г. Волгоград

ПУТИ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Состояние окружающей среды и ее компонентов все в большей степени влияет на экономическое развитие, здоровье и продолжительность жизни. Дальнейшее неконтролируемое возрастание антропогенной нагрузки на природные ресурсы может привести к глобальному нарушению природного равновесия, что повлечет за собой разрушение естественного баланса жизнедеятельности человечества.

Необходимость в корне изменить отношение к природе, к природопользованию, по мнению специалистов разных стран – главная проблема человечества. Деятельность человеческого общества связана с хозяйствованием, с производством. Затраты на предотвращение воздействий загрязненной окружающей природной среды включают [2]:

- ✓ разбавление сточных вод и предварительную очистку воды для технических целей, перенос водозабора к более чистым источникам, эксплуатацию систем очистки воздуха для производственных помещений и производственных нужд;
- ✓ создание санитарно-защитных зон;
- ✓ обеспечение приспособляемости основных фондов к воздействию химически активных веществ (антикоррозийные покрытия).

Чем больше текущие затраты на природоохранную деятельность, тем меньше экономический ущерб, и наоборот. Увеличение текущих затрат не означает роста общих затрат на производство, так как на величину этого роста уменьшается экономический ущерб предприятия, который также включен в себестоимость выпуска товарной продукции.

Отношение предотвращенного экономического ущерба к возможному полному ущербу характеризует экологическую эффективность природоохранной деятельности предприятия, или экологичность основного производственного процесса [3]. Этот показатель *ЕЭКЛ* можно назвать

коэффициентом «нанесения» вреда окружающей среде, так как он выражает долю нанесенного (предотвращенного) ущерба в возможном полном ущербе [1]:

$$E^{ЭКЛ} = D^П / D^0,$$

где $D^П$ и D^0 – предотвращенный и возможный полный экономический ущерб.

Эффективность прямых затрат на природоохранную деятельность рассчитывают по формуле [1]:

$$E^{ЭКЛ} = (D^П + S^{УТ}) / Z,$$

где $S^{УТ}$ – стоимость утилизированного вредного вещества;

Z – текущие затраты на природоохранную деятельность.

Показатель $E^{ЭКЛ}$, весьма динамичен, так как на него влияют три фактора, которые в свою очередь, также изменяются в процессе реализации организационно-технических мероприятий по совершенствованию основного и природоохранного процессов. С целью улучшения управления природоохранной деятельностью и выявления резервов – повышения ее эффективности – проводят анализ природоохранной деятельности на предприятии. На первом этапе оценивают план мероприятий природоохранной деятельности по следующим направлениям, в т. ч. внедрение техники (технологии), обеспечивающей повышенное извлечение ценных и вредных веществ; внедрение техники (технологии), обеспечивающей углубленную переработку (повышение степени утилизации) уловленных ценных и вредных веществ; внедрение и повышение технико-экономического уровня систем оборотного водоснабжения; повышение степени утилизации вредных веществ; проверка расчетов годовой экономии от внедрения мероприятий.

При анализе эффективности природоохранных мероприятий целесообразно рассматривать их влияние на натуральные и стоимостные показатели [4].

В первом случае следует анализировать влияние природоохранных мероприятий на извлечение вредных веществ или снижение водопотребления, что вытекает из целей природоохранной деятельности.

Во втором – определять влияние этих мероприятий на себестоимость продукта природоохранной деятельности в разрезе статей калькуляции, что диктуется необходимостью повышения эффективности этой деятельности.

Экономия от внедрения мероприятий отражает общий экономический эффект совершенствования природоохранной деятельности. В соответствии с этим и определяют направление анализа природоохранной деятельности.

Основными принципами рационального природопользования являются:

- ✓ полнота извлечения (в настоящее время в России используется только несколько или один компонент- остальное в отвал);
- ✓ комплексное использование сырья (разные отрасли должны использовать разные компоненты, чтобы в отходы не попало ничего);
- ✓ вторичное использование (рециркуляция отходов, веществ, материалов, предметов, конструкций и т.д.);
- ✓ экономическое использование (уменьшение расхода сырья на единицу готовой продукции - уменьшение массы, замена на другое сырье).

Задача состоит в том, чтобы разумно управлять системой природопользования. Поэтому выдвигается концепция оптимизации природопользования и гармонизации системы «общество-природа».

В связи с проблемами оптимизации возникает вопрос и о процессах управления оптимизируемыми системами. Смысл управления состоит не в консервации, а в систематически развиваемом целенаправленном и строго рассчитанном преобразовании природы и общества.

Таким образом, понятие «оптимизация природопользования» включает принятие наиболее целесообразных (оптимальных) решений в использовании ресурсов и природных систем в общегосударственном стратегическом подходе и прогноза с учетом интересов различных отраслей производства и хозяйствования, как в текущий момент времени, так и с учетом ближайшего и отдаленного будущего.

При этом оптимум находится с позиций эколого-экономического подхода, экологии человека и экологического мониторинга.

Приоритетной основой для выбора целесообразных решений является здоровье и нормальное функционирование всего многообразия живого вещества биосферы и, прежде всего, здоровье и комфортность жизни современного человека и будущих поколений.

Использованные источники:

1. Василенко, В.А. Экономика и экология: проблемы и поиски путей устойчивого развития / В.А. Василенко – Новосиб., 2003.
2. Лацко, Р. Экономические проблемы окружающей среды / Р. Лацко – М., 2006.
3. Олейник, Е.М. Гармонизация экономического и экологического развития / Е.М. Олейник – М., 2003.
4. Федцов, В.Г. Экология и экономика природопользования / В.Г. Федцов, Л.А. Дрягилев – М.: РДЛ, 2002.

*Ломакин И.С.
студент 5 курса
специальность Финансы и Кредит
Саранцева Е.Г., к.э.н.
доцент
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
экономический факультет
МГУ им. Н.П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

КАЗНАЧЕЙСТВО РФ: ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ И СПОСОБЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Финансовый кризис прошлых лет отчётливо показал нам, что самыми действенными способами борьбы с ним являются существенное повышение государственных расходов и экспансия деятельности государства по регулированию экономики. В современных условиях с назревающим экономическим кризисом стоит постоянно совершенствовать государственные институты управления, внедрять и перенимать что-то у иностранных государств.

Развитие рыночной экономики, в условиях кризиса, требует проведения адекватной финансово-бюджетной и налоговой политики. Это обусловило коренное реформирование всей финансовой системы страны и ее основного звена – бюджетной системы.

Казначейство надёжно утвердило своё место в России среди других органов государственной власти, а также во взаимодействии с муниципалитетами и субъектами Российской Федерации. Основными задачами, поставленными на данный момент, являются обеспечение устойчивости, надёжности и прозрачности бюджетной системы страны и наиболее полной сохранности финансовых ресурсов на счетах.

За годы работы создана действенная и развивающаяся система, отлично выполняющая свои полномочия и функции в сфере организации исполнения федерального бюджета.

Чёткая и отлаженная деятельность Казначейства России стала отличным стабилизирующим фактором в преодолении всех острых фаз предыдущего кризиса. В течение последних лет проводилась политика, направленная на обеспечение сохранности бюджетных средств, которые хранятся на счетах Казначейства России, открытых в ЦБ, тем самым была обеспечена полная стабильность работоспособности бюджетной системы с точки зрения сохранности финансовых ресурсов.

Сам по себе кризис в нашей стране, по мнению многих экспертов, не что иное, как влияние на нашу и ряд других стран мировых корпораций и глобальных финансовых картелей через СМИ. Преследуемая ими цель проста – заставить с помощью СМИ поверить нас в то, что это у России проблемы с экономикой, а не у них и укрепить свою валюту с помощью

наших граждан, которые ринутся скупать её, дабы обезопасить свои сбережения, как было в предыдущий кризис.

То же самое, на мой взгляд, происходит и сейчас. СМИ информируют о том, что грядёт дефолт, обрушение рубля, гиперинфляция, банковский и бюджетный кризис, что способствует росту недоверия к национальной валюте. Население стремится обезопасить свои сбережения путем обмена национальной валюты на иностранную. Всё это, в первую очередь, отразится на банковском секторе: прекращение деятельности большого числа банков, не способных справиться с массовым невозвратом кредитов, паническим изъятием населением банковских вкладов и другими процессами, способными привести к кризису банковской ликвидности.

Во время предыдущего кризиса банковской ликвидности, государство в лице Министерства финансов и Федерального Казначейства России оказало огромную помощь, предоставив на банковские депозиты около восьмисот миллиардов рублей, через механизм размещения средств федерального бюджета.

С 1 июня 2012 года функции по размещению средств федерального бюджета на банковские депозиты перешли от Министерства финансов к Казначейству РФ.

В сегодняшней ситуации даже то, что механизм финансирования уже отработан, количество размещаемых средств на депозиты придётся существенно увеличить в связи с более развитой, в сравнении с 2009 годом, банковской системой и её выросшими запросами. А это, в свою очередь, привело к дополнительным сокращениям расходов бюджетов.

Таблица 1 - Расходы и доходы бюджета за 2011 год.

Наименование показателя	Бюджетные ассигнования, утвержденные	Исполнено	Процент исполнения сводной бюджетной росписи
Доходы федерального бюджета - всего	11 121 358 590 000,00	11 365 994 360 762,14	102,20%
Расходы федерального бюджета - всего	11 126 034 720 000,00	10 935 222 555 234,25	98,28%
в том числе:			
ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВОПРОСЫ	815 064 710 400,00	787 350 580 713,09	96,60%
НАЦИОНАЛЬНАЯ ОБОРОНА	1 524 389 644 400,00	1 515 959 525 829,61	99,45%
НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ПРАВООХРАНИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	1 258 156 376 800,00	1 259 822 037 014,78	100,13%
НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	1 861 730 303 700,00	1 790 164 207 075,33	96,16%
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО	282 868 078 900,00	279 798 768 886,31	98,91%

ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ	17 794 048 200,00	17 561 093 019,20	98,69%
ОБРАЗОВАНИЕ	556 003 695 200,00	553 368 715 287,10	99,53%
КУЛЬТУРА, КИНЕМАТОГРАФИЯ	86 905 915 600,00	83 783 160 236,26	96,41%
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ	513 044 311 500,00	499 551 287 989,97	97,37%
СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА	3 185 912 787 500,00	3 128 528 302 283,22	98,20%
ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ	44 975 787 000,00	44 209 708 795,49	98,30%
СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ	61 177 741 800,00	61 124 495 657,60	99,91%
ОБСЛУЖИВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ДОЛГА	266 611 683 000,00	262 744 216 388,29	98,55%
МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ ОБЩЕГО ХАРАКТЕРА БЮДЖЕТАМ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	651 399 636 000,00	651 256 456 058,00	99,98%
Результат исполнения федерального бюджета (дефицит/профицит)	-4 676 130 000,00	430 771 805 527,90	

Исходя из данных таблицы 1 видно, что начиная с 2011 года идёт существенное снижение расходов бюджета на национальную экономику, культуру, здравоохранение, ЖКХ, социальную политику и спорт. Управленческий аппарат Министерства Финансов за 2011 год настолько сильно сэкономил средства бюджета, что добился профицита почти в 431 млрд. рублей.

По итогам 2011г. вследствие недофинансирования экономики, специального увеличения сроков выделения бюджетных ресурсов у чиновников Министерства финансов получилось исполнить доходную часть федерального бюджета России на целых 102,2% от плановой величины, хотя расходная была исполнена менее чем на 98,3%.

Таблица 2 - Расходы и доходы бюджета за 2012 год.

Наименование показателя	Бюджетные ассигнования, утвержденные	Исполнено	Процент исполнения сводной бюджетной росписи
Доходы федерального бюджета - всего	12 914 597 199 000,00	12 853 681 358 818,69	99,53%
Расходы федерального бюджета - всего	13 035 353 638 900,00	12 890 746 335 157,64	98,89%
в том числе:			
ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВОПРОСЫ	816 401 126 100,00	805 988 462 362,30	98,72%
НАЦИОНАЛЬНАЯ ОБОРОНА	1 832 235 003	1 812 334 724	98,91%

	600,00	951,58	
НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ПРАВООХРАНИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	1 820 950 729 100,00	1 842 971 943 061,41	101,21%
НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	2 051 901 064 500,00	1 968 493 803 442,04	95,94%
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО	239 822 924 800,00	228 461 080 016,35	95,26%
ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ	22 773 239 100,00	22 491 798 389,42	98,76%
ОБРАЗОВАНИЕ	608 942 916 700,00	603 835 503 775,37	99,16%
КУЛЬТУРА, КИНЕМАТОГРАФИЯ	92 803 406 100,00	89 857 242 689,35	96,83%
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ	626 730 510 100,00	613 870 453 570,67	97,95%
СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА	3 866 803 107 500,00	3 859 746 032 708,73	99,82%
ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ	46 048 199 200,00	45 721 130 536,67	99,29%
СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ	77 625 641 700,00	77 536 416 666,42	99,89%
ОБСЛУЖИВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ДОЛГА	332 026 273 900,00	320 000 606 822,85	96,38%
МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ ОБЩЕГО ХАРАКТЕРА БЮДЖЕТАМ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	600 289 496 500,00	599 437 136 164,48	99,86%
Результат исполнения бюджета (дефицит/профицит)	-120 756 439 900,00	-37 064 976 339,00	

То же самое получается и в 2012г. – доходную часть удалось исполнить почти на 99,6% от планового уровня, а расходную по различным причинам менее чем на 98,9%. Это дало возможность Министерству финансов отчитаться о очень низком дефиците федерального бюджета по итогам 2012г. После чего размер Резервного фонда был увеличен до 1,885 трлн. рублей, что позволило направлять эти средства на финансирование дефицита, путём вложения их в иностранные ценные бумаги. То есть даже в кризисный период вместо того, чтобы поддерживать национальную экономику путем вложения средств в отечественные ценные бумаги, государство продолжает финансировать чужие экономики.

Таблица 3 - Расходы и доходы бюджета за 2013 год.

Наименование показателя	Бюджетные ассигнования, утвержденные	Исполнено	Процент исполнения сводной бюджетной росписи
Доходы федерального бюджета - всего	12 906 429 980 000,00	13 019 946 590 309,99	100,88%
Расходы федерального бюджета - всего	13 464 289 020 200,00	13 342 902 640 972,27	99,10%
в том числе:			
ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВОПРОСЫ	884 220 984 200,00	850 708 694 403,78	96,21%
НАЦИОНАЛЬНАЯ ОБОРОНА	2 111 718 778 200,00	2 103 580 268 371,74	99,61%
НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ПРАВООХРАНИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	2 037 168 588 600,00	2 061 601 647 061,92	101,20%
НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	1 900 973 077 100,00	1 849 302 465 231,52	97,28%
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО	182 539 669 400,00	177 508 560 626,85	97,24%
ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ	24 798 784 100,00	24 258 435 538,60	97,82%
ОБРАЗОВАНИЕ	679 348 220 800,00	672 278 222 225,45	98,96%
КУЛЬТУРА, КИНЕМАТОГРАФИЯ	97 408 160 600,00	94 844 038 924,56	97,37%
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ	515 147 057 400,00	501 976 187 702,76	97,44%
СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА	3 843 376 190 300,00	3 833 130 415 224,22	99,73%
ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ	68 473 230 000,00	68 000 554 535,70	99,31%
СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ	77 343 037 300,00	77 316 169 327,56	99,97%
ОБСЛУЖИВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ДОЛГА	373 054 013 900,00	360 301 016 416,19	96,58%
МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ ОБЩЕГО ХАРАКТЕРА БЮДЖЕТАМ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	668 719 228 300,00	668 095 965 381,42	99,91%
Результат исполнения бюджета (дефицит/профицит)	-557 859 040 200,00	-322 956 050 662,30	

Исходя из данных таблицы 3, Казначейство РФ в 2013 году продолжает придерживаться выбранной политики. За последние три года наблюдается рост процента исполнения сводной бюджетной росписи

расходов федерального бюджета (с 98,28% в 2011г. до 99,10% в 2013г.), т.е. компенсация дефицита бюджета за счет сокращения его расходов снижается.

Однако, в 2013г. доходная часть бюджета по-прежнему превышает плановую величину (100,88% от утвержденного значения), а расходная – наоборот (99,10%), за счет недофинансирования тех же отраслей, что и в предыдущих периодах (национальная экономика, культура, здравоохранение, ЖКХ, социальная политика и спорт). Возможно, это было необходимой мерой на первоначальном этапе, когда Казначейство получило дополнительные функции от Министерства Финансов.

Особое влияние на эти сферы оказывает постоянное превышение расходов бюджета, связанных с национальной безопасностью и правоохранительной деятельностью. Дополнительные средства поступают туда за счёт перераспределения средств федерального бюджета, что влечёт за собой недофинансирование социальных областей. Единственным возможным выходом является увеличение утверждённых бюджетных назначений, что будет способствовать снижению недофинансирования остальных сфер экономики.

В 2013 году национальная безопасность и правоохранительная деятельность была профинансирована сверх утверждённых назначений на 24,5 млрд. рублей. А ЖКХ, охрана окружающей среды, образование, культура, здравоохранение, социальная политика и спорт были недофинансированы на 39,1 млрд. рублей. То есть перефинансирование национальной безопасности было осуществлено за счёт средств перераспределённых из данных сфер, и составило примерно 2/3 недостающих до утверждённых бюджетных назначений средств.

В настоящее время, по моему мнению, государству в лице Казначейства и Министерства финансов необходимо отказаться от финансирования дефицита федерального бюджета за счёт сокращения расходов в данных сферах, поскольку они имеют, в первую очередь, социальную значимость и направлены на увеличение уровня жизни населения.

*Лузина Н.М.
студент 6-го курса
Мингазова З.Р., к.полит. наук
доцент
Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ИНФОРМАЦИОННАЯ ОТКРЫТОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Принцип открытости является основополагающей ценностью демократии. Такой подход предполагает создание механизмов прозрачности

деятельности государственных органов и инструментов обратной связи, позволяющим гражданам взаимодействовать с органами власти [1].

В 2009 году Президентом Российской Федерации Д.А. Медведевым был подписан Федеральный закон от 9 февраля 2009 года № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления», направленный на повышение открытости органов власти для граждан. Сегодня задачи, определенные федеральным законом, еще более расширены Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления».

Информационная открытость является одним из важных направлений работы «Открытого правительства».

Все создаваемые механизмы, направленные на повышение информационной открытости федеральных органов исполнительной власти, работают по принципу обязательной открытости. Это значит, что каждое принятое государственным органом решение в рамках данного направления должно быть опубликовано в сети «Интернет» [2].

Проблемам развития информационных технологий в целом и внедрения их в деятельность органов государственной власти в частности в последнее время уделяется всё больше внимания. Это обусловлено тем, что одним из критериев успешности современного государства является общий уровень информатизации всех сфер его жизнедеятельности. Использование информационных технологий (далее ИТ) в органах власти позволяет не только воспользоваться новыми возможностями для повышения эффективности работы этих органов, но и, в случае успешного внедрения ИТ, привести процесс информатизации всего государства к нужным темпам развития.

На сегодняшний день самой масштабной государственной программой в области ИТ является программа «Информационное общество (2011-2020 годы)». Эта программа является продолжателем программы «Электронная Россия (2002-2010 годы)» и содержит в себе основные положения, которыми необходимо руководствоваться при внедрении ИТ в различные структуры, и результаты, которые необходимо достичь. Крупным проектом в этом отношении является «Электронное правительство» (далее ЭП). Его сущность можно определить как «новые возможности государственного управления, созданные применением информационно-коммуникационных технологий в работе государственных органов на благо граждан и бизнеса, так же как и для собственного блага»[1]. К 2010 году программа должна была закончиться информатизацией большей части государственных и муниципальных органов, однако этого не произошло. По международным рейтингам и по признанию самого президента программа использования ЭП фактически не удалась. Ученые называют много проблем внедрения ЭП, включая отсутствие внятных механизмов обмена информацией между

ведомствами и министерствами, отсутствие проработанной нормативно-правовой базы регулирования электронного правительства и отсутствие у государственных служащих необходимых навыков использования сетевых технологии [2]. Также нельзя не отметить «Концепцию открытости федеральных органов исполнительной власти» принята Правительством РФ 30 января 2014г.

Концепция закрепляет основные принципы открытости федеральных органов исполнительной власти, задачи и механизмы (инструменты) их реализации и содержит систему стратегических ориентиров в области обеспечения открытости и прозрачности государственного управления, подотчетности и подконтрольности власти гражданскому обществу и формирования эффективного диалога федеральных органов исполнительной власти с гражданами, общественными объединениями и предпринимательским сообществом.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что и государство, и общество пока не совсем готовы к формированию так называемого электронного государства. Однако в соответствии с положениями ООН относительно перехода к электронному правительству можно предположить, что Россия находится на самом первом этапе – информационном, наряду с такими странами как Китай, Казахстан и Таиланд.

На основании всего вышесказанного механизм внедрения информационных технологий, направленных на повышение открытости государственных органов и облегчение взаимодействия населения с этими органами, предусматривает обеспечение [1]:

- нормативно-правовой базой, включая четкую регламентацию по системе электронного документооборота и регулирования элементов ЭП;
- материально-технической базой, представляющей собой современные рабочие места, компьютеры и необходимые комплектующие, а также программное обеспечение, расходы на которое не превышают эффективности его результатов;
- кадрами, среди которых должны быть не только квалифицированные IT-специалисты, но и обученные и мотивированные к использованию новейших аппаратно-программных средств чиновники;
- информацией различного характера, своевременно поступающей из проверенных источников, и необходимыми знаниями для осуществления служебной деятельности через сеть Интернет.

Предполагается, что для повышения доступности информации для населения, уровня прозрачности органов власти и для обеспечения общественного контроля их деятельности будут функционировать в полную силу:

1. региональная информационно-аналитическая система органов государственной власти;
2. порталы органов государственной власти, сайты органов государственной власти и муниципальных образований;
3. единый портал муниципальных образований области;
4. программные комплексы «Реестр государственных и муниципальных услуг», «Портал государственных услуг» и т.д.

В целом же внедрение информационных технологий в государственное управление позволит обеспечить удобное взаимодействие органов власти с целевыми группами населения, ускорение принятия управленческих решений и своевременное устранение проблем, а также оптимизацию управленческого аппарата органов власти различных уровней.

Использованные источники

1. Някина, Е. С. Перспективы электронного правительства // Государственное управление. Электронный вестник. 2013. № 31. С. 41-46.
2. Панина, О. А. Проблемы внедрения электронного правительства в РФ как фактор повышения открытости и прозрачности органов государственной власти // Вестник БИСТ. 2013. № 1(5). С. 24-32.

*Лукаш С.Н., д.п.н.
профессор
Эпоева К.В., к.п.н.
доцент*

*кафедра теории истории, педагогики и образовательной практики
Армавирская государственная педагогическая академия
Россия, г. Армавир*

ПЕДАГОГИКА КАЗАЧЕСТВА: СТАНОВЛЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. Данная статья посвящена педагогике казачеству, становлению высшего профессионального образования. Раскрываются и обосновываются факторы становления народного образования, как уникальный процесс и закономерности историко-культурные «образ» самого народа, его неповторимость и уникальность. Одним из педагогических факторов является феномен казачьего образования.

Ключевые слова: педагогика казачества, казачья направленность, народное образование, этнопедагогика.

В такой географически огромной, национально многообразной стране как Россия базовые общенациональные ценности россиян, отмеченные в федеральных государственных образовательных стандартах, имеют свою региональную специфику и реализацию в конкретных культурно – исторических, национальных практиках [1]. Становление народного образования всегда уникальный процесс, ибо при всех общих закономерностях содержит свои особые историко – культурные факторы,

формирующие «образ» самого народа, его неповторимость и уникальность. Одним из таких социально – педагогических факторов, во всю силу проявившемся на Юге России: в Ростовской и Волгоградской областях, в Краснодарском и Ставропольском краях, является феномен казачьего образования. Сегодня это тысячи классов казачьей направленности; десятки школ, профессиональных училищ, лицеев со статусом «казачьи»; многочисленные кадетские казачьи корпуса; молодежные клубы; детские дошкольные учреждения, реализующие региональный «казачий» образовательный компонент. Это десятки тысяч учащихся и их родителей, учителей казачьих классов, казаков – кураторов, священнослужителей, объединенных в едином воспитательном пространстве общей целью возрождения казачества и воспитания подрастающих поколений на «базовых национальных ценностях российского общества». Все эти люди, используя, как правило, авторские разработки, методом проб и ошибок торят дорогу в непростой социально – педагогической среде Юга России, сталкиваясь, зачастую, с непониманием и пессимизмом окружающих [5].

Столь массовому процессу нужна общая образовательная концепция, дополненная видением структурного построения образовательного пространства. В основе построения такой образовательной структуры, на наш взгляд, должны находиться тенденции и закономерности образования, учитывающие российскую традицию и строящие новацию при опоре на отечественный историко – культурный опыт. Таковой социокультурной концепцией, основанной на традициях казачества Юга России, выступает педагогика казачества, отражающая сложную природу основного феномена и проявляющаяся в определенном дуализме. Во-первых, это этнопедагогика, обобщающая социальные знания и опыт, которые казачество накопило на протяжении своего развития как этнокультурная, сословная, субэтническая группа. Во – вторых это педагогика уникальной культуры, которая предстает и другой стороной: казачьей идеей-традицией, выражающейся в идеалах, ценностях, смыслах, обычаях и ритуалах казачьего образа жизни. Педагогика казачества – это направление педагогических знаний и эмпирического педагогического опыта о сущности и закономерностях развития феномена казачества как субъекта российской культуры, реализующего общероссийский социальный вектор свободы и народовластия. Это педагогика культурной альтернативы господствовавшим столетиями тенденциям абсолютизма, которая выражает культурно-исторические идеи свободного, демократического развития личности в русско-российской социокультурной традиции. Основными идеями педагогики казачества выступают: воспитание подрастающих поколений на идеалах и ценностях казачьей культуры, многовековой российской традиции народовластия; становление личности свободного (вольного) человека, укорененного в свою малую родину, культуру и историю России; воспитание молодежи в духе патриотизма, российскости, державности; становление в сознании молодежи

психологической готовности к «служению Отечеству не за страх, а за совесть», к созидательному труду как первооснове казачьего жизнеустройства [4].

В своей содержательной основе педагогика казачества, базируясь на многовековых духовно – идейных основах культуры казачества, органично интегрирована в национальную педагогическую структуру, и, что самое главное, реализует, по сути, общероссийские национальные ценности, обогащая их колоритом региональной специфики.

Важным направлением педагогики казачества в наши дни является создание условий для непрерывности учебно – воспитательного процесса и возможности личности осуществлять идентификацию - соотнесение с казачьей культурой на разных возрастных и учебно – профессиональных этапах. Такая образовательная вертикаль начинается с детских дошкольных учреждений, реализующих в воспитательной практике казачий региональный компонент, продолжается в классах казачьей направленности средних образовательных учреждений - школах и в системе начального профессионального образования – профессиональных училищах. Венчают данную вертикаль учебные заведения высшего профессионального образования, реализующие педагогику казачества как региональный компонент культурологического и технологического образования молодежи.

Обеспечив формально функционирование начального и среднего звена образовательной вертикали казачьего образования, педагогика казачества столкнулась с проблемой подготовки специалистов для работы в этих звеньях. В государственных учреждениях высшего и среднего профессионального образования подготовка учителей для работы в классах казачьей направленности практически отсутствует. «Если в прошлом существовал естественный механизм воспроизводства культуры, важную роль в реализации которого играли семья, станичная община, казачье войско, то сегодня этот механизм утрачен, а точнее, сознательно разрушен. Остаётся один путь - просвещение и обучение детей и взрослых», - замечает по этому поводу Н.И. Бондарь. Высшая школа в большом долгу у учителей-практиков. Она просто не имеет право игнорировать этот мощный процесс, и обязана откликаться на запросы учительства. Образованию Юга России требуется подготовка учителей, способных работать в классах казачьей направленности, вооруженных соответствующими знаниями и технологиями. На развитие данного направления нацеливают постановления органов власти, решения представительных конференций. К примеру, «Концепция государственной политики Краснодарского края в отношении кубанского казачества», принятая Законодательным Собранием Краснодарского края в 2011 году, предписывает «возрождение и распространение исторических, культурных и духовных традиций кубанского казачества в воспитательном и образовательном процессе» начального, среднего и высшего профессионального образования [2]. В

резолуции третьей международной научно – практической конференции «Церковь и казачество: соработничество на благо Отечества» - январь 2013 года присутствует обращение к атаманам казачьих обществ и общественных объединений «активизировать работу по направлению профессиональной подготовки в педагогических вузах будущих учителей для работы в системе непрерывного казачьего образования». Сегодня высшему педагогическому образованию Дона, Кубани и Ставрополья нужна модель подготовки профессионалов для работы в системе непрерывного казачьего образования.

Именно такая образовательная модель организации образовательного процесса складывается в настоящее время на факультете технологии, экономики и дизайна Армавирской государственной педагогической академии, где ведется работа по подготовке учителей технологии и безопасности жизнедеятельности к работе в классах казачьей направленности [3]. Основу этой подготовки составляют три уровня знакомства с педагогикой и культурой казачества, ее исторической и современной составляющей.

Начальный уровень реализуется при подготовке бакалавров в курсе дисциплины «Этнопедагогика» по направлению профессиональной подготовки «Технология» и «Дизайн». Учебно-методические комплексы по «Этнопедагогике» направлены, в том числе, на знакомство студентов 1-2 курсов с миром казачьей культуры, социально-значимыми ценностями культуры казачества, с основными версиями его происхождения. Акцент делается на формировании у слушателей представлений о возможностях казачьей народной педагогики, актуальности использования отдельных ее элементов в современных воспитательных системах. Осуществляется историко-педагогический анализ факторов этновоспитания, способствующих становлению оригинальной народной педагогики казачества. В курсе «Этнопедагогика» студенты знакомятся с современной жизнью казачества, посещая с экскурсиями Армавирское казачье общество.

Второй более высокий уровень подготовки студентов связан с дисциплиной «Педагогика казачества», которая читается на заключительном, четвертом курсе бакалавриата. Дисциплина «Педагогика казачества» направлена на выполнение студентами следующих видов профессиональной деятельности: социально-педагогической, развивающей, культурно-просветительской. Для подготовки к этим видам деятельности в рамках дисциплины «Педагогика казачества» студент должен решать определённые педагогические задачи. Так социально-педагогическая деятельность предполагает овладение студентами теоретическими основами педагогики казачества - социокультурной концепции воспитания, основанной на традициях и инновациях казачьей культуры, а также ее системой, методами и средствами. Она направлена также на овладение знаниями об исторически ценной воспитательной функции казачьей культуры, на изучение ее воспитательных традиций.

Развивающая деятельность предполагает расширение и углубление знаний по региональной педагогике казачества, позволяет детально разобраться в общности народных педагогических воззрений, в их духовно-нравственной связи, получить представление об особенностях национального характера и традиций, сложившихся под влиянием социально-исторических условий.

Культурно-просветительская деятельность расширяет границы профессиональных знаний в подготовке будущих педагогов, повышает общую и профессиональную культуру студентов, способствует осознанию значимости воспитательного потенциала культуры казачества в современной культурно-воспитательной парадигме общества.

Цель дисциплины «Педагогика казачества» - повышение уровня теоретико-методологической оснащенности, развитие профессиональной компетентности студентов, формирование представления будущих педагогов об истоках воспитательных традиций культуры казачества, о системе казачьего образования, их сущности, особенностях и практическом значении, о влиянии народной педагогики казачества на современные образовательные парадигмы, на культуру межнациональных отношений. Данная дисциплина способствует также профессиональному становлению личности педагога, умеющего работать в условиях поликультурного образовательного пространства Южного Федерального округа.

В результате освоения дисциплины «Педагогика казачества» студент должен знать: истоки народной педагогики казачества, средства, факторы, принципы, способы и методы традиционного воспитания личности в казачьей культуре; историю народонаселения Кубани; содержание, формы и методы воспитательной работы в классах казачьей направленности; понятийный аппарат современной педагогики казачества; современные формы приобщения детей к казачьей культуре. Дисциплина «Педагогика казачества» ставит целью формирование определенных умений, в частности: различать специфические особенности воспитания детей в условиях поликультурного образовательного пространства Краснодарского края; воспитывать у школьников культуру межнационального общения, традиционно присущую казачеству; уметь организовывать образовательный и воспитательный процесс в классах и группах казачьей направленности.

Третий - профессиональный уровень. Он связан с открытием на факультете в 2012-2013 учебном году бюджетной «казачьей» группы по специальности «Безопасность жизнедеятельности». В экспериментальном учебном плане вариативная часть по данной специальности максимально насыщена дисциплинами, связанными с традиционной и современной культурой кубанского казачества. К числу таковых относятся дисциплины: «История Кубанского казачьего войска», «Основы государственной службы казачества», «Военно-спортивная работа с учащимися классов казачьей направленности», «Воспитательное пространство культурного казачьего

сообщества», «Здоровьесберегающие технологии в народной педагогике казачества» и др. Кроме этого на базе «казачьей» группы на факультете создан казачий спасательный отряд, пошита парадная казачья форма.

Дополняет систему подготовки учителей для работы в классах казачьей направленности учебно-методический комплекс по программе курсов повышения квалификации работников образовательных учреждений при факультете дополнительного профессионального образования АГПА по теме: «Педагогика казачества: теоретические и практические аспекты реализации в образовательных учреждениях». Учебный план курсов рассчитан на 72 часа лекционных и семинарских занятий и состоит из двух блоков: «Методологические и психолого-педагогические вопросы педагогики казачества» и «Практикоориентированные вопросы педагогики казачества». Слушатели курсов оснащены учебно-методической литературой. В качестве таковых выступают монографии и пособия известных авторов: С.Н. Лукаш, Р.А. Галустов, «Воспитательные потенциал культуры казачества», С.Н. Лукаш «Концептуальные основы казачьей школы», С.Н. Лукаш «Казачество Юга России: от традиций к инновациям» и др. Итоговой формой контроля уровня знаний и компетентностей слушателей курсов выступает защита авторских проектов различных вариаций и моделей организации учебно-воспитательного процесса в классах и группах казачьей направленности.

Таким образом, в настоящее время в АГПА складывается система подготовки студентов и учителей, способных работать в образовательных учреждениях, реализующий региональный компонент казачьей культуры. Эта модель включает в себя усложняющееся по мере обучения в ВУЗе знакомство с историей, традиционной и современной культурой, педагогикой казачества. Она ориентирована на усвоение базовых методологических и практикоориентированных парадигм педагогики казачества, основывающейся на глубинной российской традиционности и в то же время реализующей инновационный воспитательный потенциал казачьей культуры.

Использованные источники:

1. Федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования Утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «17» декабря 2010 г. № 1897.
2. Галустов Р.А., Лукаш С.Н., Петросян А.Р., Руденко В.В. Система подготовки учителей для работы в классах казачьей направленности в АГПА/ Материалы восьмой международной Кубанско – Терской научно – практической конференции/ под редакцией Н.Н.Великой, С.Н.Лукаша – Армавир, 2012. – С. 135 – 137.
3. Лукаш С.Н. Педагогика казачества: прошлое и настоящее Юга России: монография. – М., 2008. – 302с.
4. Лукаш С.Н. Казачество Юга России: от традиций к инновациям. –

Майкоп, 2012. – 480с.

5. Концепция государственной политики Краснодарского края в отношении кубанского казачества – Постановление Законодательного Собрания Краснодарского края от 23 марта 2011 г. N2493-П
<http://www.slavakubani.ru/print.php?table=1&type=1&id=3004>

Лукашик А.Ф.

аспирант

*ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный
сельскохозяйственный институт»*

Россия, г. Кемерово

ВЛИЯНИЕ ВТО НА СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Статья посвящена вступлению России в ВТО, её влиянию на экономику страны и, в частности, на Кемеровскую область. Задача данной статьи- изучить последствия воздействия механизмов ВТО на сельское хозяйство России и Кемеровской области.

Ключевые слова: ВТО, Европа, Кемеровская область, сельское хозяйство, импортные пошлины, квоты.

Вступление во Всемирную торговую организацию было очень значительным и важнейшим шагом в экономической истории России. С 22 августа 2012 года Россия стала полноправным членом ВТО. В данную организацию входит 159 стран. Практически каждая страна хочет попасть в ВТО.

Участие в ВТО даёт стране множество преимуществ. Их получение и является целью присоединения к ВТО. Целями вступления России в ВТО являлись:

- Получение более благоприятных условий торговли;
- Доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
- Приведение российского законодательства к нормам ВТО, что приведет к улучшению инвестиционного климата в стране;
- Расширение возможностей для российского бизнеса в странах-членах ВТО, в частности, в банковской сфере;
- Создание условий для повышения качества и конкурентоспособности производимой в России продукции в результате увеличения потока импорта на российский рынок;
- Участие в разработке норм международной торговли;
- Улучшение имиджа страны как полноправного участника международной торговли.
- Возможность вступления России в ОЭСР (членство в ВТО — обязательное условие).[1]

Конечно, при вступлении наша страна получила не только плюсы но и минусы.

Обязательства, которые взяла на себя Россия в связи с вступлением в ВТО, можно разделить на 4 группы:

1. Снижение ставок импортных пошлин и импортных квот.

Согласно отчету Рабочей Группы по вступлению России в ВТО средневзвешенная импортная ставка сократится с 10% до 7,8%. При этом по данным Минэкономразвития России, снижение среднеарифметического значения импортной ставки составит 3,6 процентных пункта (с 12,9 до 9,2%), а средневзвешенной ставки – 4,7 процентных пункта (с 11,9 до 7,1%). В любом случае, оно составит около 30% и коснется всех отраслей экономики, кроме добычи топливно-энергетического природного сырья, где конкуренция с импортом России не грозит.[1]

2. Снятие административных барьеров на допуск иностранных компаний к отечественным рынкам.

Количественные ограничения на импорт такие, как квоты, запреты, разрешения, предварительные санкции, лицензирование или же другие требования или ограничения, которые не подтверждены ВТО и не проводятся под ее провизией, должны быть исключены без возможности введения повторно. Кроме этого, Россия принимает на себя обязательства по облегчению допуска иностранных компаний на рынок по 116 из 155 секторов услуг.[1]

3. Сокращение экспортных пошлин.

Россия обязалась снизить ставки примерно на 700 товарных позиций. Нефтегазовый экспорт при этом не будет затронут, а максимальный эффект будет достигнут для черных и цветных металлов, где экспортные ставки снизятся до 0%.[1]

4. Обязательства по реформированию законодательства и системы государственного управления.

Российское законодательство за период переговоров по ВТО постепенно приводилось в соответствие нормам организации. Тем не менее, некоторые обязательства еще не полностью выполнены, в частности – в сфере реформирования системы государственных закупок, транспарентности (прозрачности) нормативно-правовых актов, ответственности за дискриминацию иностранных фирм и т. д.

Наибольшие последствия для российской экономики будут иметь первые две группы обязательств (снижение импортных пошлин и снятие административных барьеров), которые значительно облегчат доступ на российский рынок продукции иностранных производителей и приведут к уменьшению на рынке доли продукции отечественных компаний.[1]

Прошло полтора года после вступления России в ВТО, и что дало нашей стране членство в ВТО:

Во-первых, основным плюсом для России является участие в механизмах решения торговых споров между странами. Для России это немаловажный плюс, данные механизмы хороши, но в нашей стране еще нет такого количества квалифицированных специалистов, которые отстаивали бы интересы России. Например, в США данным вопросом занимаются около трех тысяч человек, а в России примерно 40. Эту численность следует увязать с Протоколом о вступлении России в ВТО, содержащем 23150 условий вступления. Так же, хотелось отметить предвзятость судебного органа ВТО, в основном споры выигрывают развитые страны.[2]

Второй основной плюс – это беспрепятственная торговля для стран членов ВТО. Сейчас в Европе пошлина на ввоз российского зерна - около 140 евро за тонну. Т.о. запретительный барьер составляет примерно 100% его стоимости. Россия же после вступления в ВТО снизила размеры пошлин на ввоз по десяткам разных позиций. Сегодня половину продовольствия мы привозим из-за рубежа - и это только по официальным данным. При этом не учитывается опыт пребывания в ВТО соседней Украины, со времени вступления в ней остановилось 50 сахарных заводов, импорт свинины вырос на 40 %, овощей в 12,5 раз, фруктов в 5 раз.[2]

Кроме того, Россия не может финансово поддерживать экспорт, хотя другие страны тратят на это миллиарды долларов. «Россия — единственный член «большой двадцатки», после 2008 года не усиливший протекционистской защиты своей экономики, — остальные-то пользуются возможностями, причем до такой степени, что США отчаялись взломать рынки Евросоюза в рамках ВТО и стали навязывать ему зону свободной торговли». [2]

Снижение наших таможенных пошлин привело к засилью на российском рынке ввозимого сырья и падению цен. Отечественные сельхозпроизводители только в свиноводстве понесли убытки в размере 50 млрд. рублей, в то время как государство оказывает отрасли поддержку в размере 5,7 млрд. рублей – в 10 раз меньше.

Многие эксперты думают, что в течение двух-трех лет мелкие и средние предприятия уйдут с рынка, их объемы производства будут замещены крупными megакорпорациями. Хотя, в рамках ВТО, возможно, поддерживать мелкие и средние предприятия без ограничений. Но в наших экономических условиях, когда происходит резкое подорожание ГСМ, электроэнергии, позволить содержать современные предприятия могут только крупные компании. И нельзя забывать об погодно-климатических условиях, Европа как и Южная Америка, которые поставляют нам сельскохозяйственную продукцию, находятся на более выгодных позициях. В Европе, возможно, собрать три и более урожая, в зависимости от местоположения государства. В Южной Америке, которая нам поставляет продукцию животноводства, большая часть это мясо КРС, могут вообще

обходиться без постройки крупных дорожных комплексов, которые выдержат 50 градусные морозы.

Не лучше обстоят дела и в сельхозмашиностроении: первый год работы в условиях ВТО показал неутешительные итоги. Европейский рынок сельхозмашин по итогам первых пяти месяцев 2013 года демонстрирует рост на 7%. Рынок тракторов и комбайнов в Канаде вырос на 7 и 38% соответственно, в США — на 13 и 52%. Зато в России отгрузки тракторов упали на 13, а комбайнов — на 39%. [2]

Влияния на Кемеровскую область вступления России в ВТО очень не однозначно. В целом экономика региона должна пройти адаптацию относительно легче, чем остальные регионы, так как экономика Кузбасса больше ориентирована на добычу сырья.

В среднем наша область не дополучит до 10 % роста от неиспользованного потенциала роста совокупного выпуска в результате вступления в ВТО в 2020г.[1]

Конечно же, данная цифра является не точной и может измениться, возможно, под некоторыми экономическими, политическими или финансовыми факторами.

По данным SBS негативные последствия для Кемеровской области от вступления в ВТО составляют 6,7% от выпуска 2020 г. после вступления в ВТО, в том числе прямые потери роста – 1,9% и упущенные возможности роста – 4,8%. Это приведет к сокращению 18-36 тысяч рабочих мест.

Негативное влияние ВТО на добычу полезных ископаемых, металлургическое производство, нефтепереработку, нефтехимию и газохимию минимально в связи с экспортной ориентацией и значительным объемом инвестиций в развитие и модернизацию производства за последние 5 лет. Также, возможно некоторое снижение объемов производства до 10-15% вследствие сокращения объема промышленного производства в целом по стране.

Совокупный негативный эффект составил 58,3-69,1 млрд.руб.:

1. Животноводство 4,6-4,8 млрд. руб. (25%-26%)
2. Производство свинины (2,1-2,2 млрд. руб.) (49%-50%) [2]

Исходя из данных Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области (далее Кемеровостат), на январь 2014 года объемы производства сельского хозяйства Кузбасса увеличились на 1 % по сравнению с аналогичным периодом 2013 года, что составило 1547,4 млн. рублей. В среднем реализовано продукции в январе 2014 года на 31,5% больше чем в соответствующий период 2013 года. Объемы продукции сельского хозяйства увеличились, в 2013 году по сравнению с 2012 годом, на 9,9 % и составил 45,3 млрд. рублей.

Таблица 1 – Реализация продукции сельского хозяйства Кемеровской области

	2013 г. тыс. тонн	В % к соответствующему периоду 2012 г.
Зерно	347,7	90,6
Картофель	156,1	108,9
Овощи	66,1	101,0
Скот и птица в живом весе	117,8	98,7
Молоко	209,6	92,9
Яйца , млн. штук	830,0	116,9

Как видно из данных Кемеровостат, в среднем рост реализации продукции составляет 1,5 %, однако данный рост был в основном за счет производства яиц, картофеля и овощей, а реализация молока с зерном упала практически на 10 %.

В заключении хотелось бы отметить, что Кемеровская область начинает ощущать вступление в ВТО, зерно как основная экспортная продукция сельского хозяйства России упало на 10 %, в связи с обнулением экспортных пошлин, при этом пошлины со стороны других членов ВТО продолжают действовать в отношении нашей сельскохозяйственной продукции.

Вступление в ВТО на наш взгляд было преждевременным. Быть членом данной структуры очень важно, с экономической и политических точек зрения, но вступления в данный период, при сырьевой направленности экономики, не своевременно.

Европа и мир видят в России только сырьевой придаток.

«Поставляйте нам газ и нефть, а мы вас накормим».

Использованные источники:

1. Бабкин К.А., Кузнецов А.В., Корчевой Е.А., Пронин В.В., Самохвалов В.А. Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации / К.А. Бабкин, А.В. Кузнецов, Е.А. Корчевой, В.В. Пронин, В.А. Самохвалов// ВТО Информ. – 2012. – С. 28-39.;
2. Сайт ВТО Информ: [Электронный ресурс]. URL: <http://wto-inform.ru>. (Дата обращения: 18.01.2013);
3. Сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области: [Электронный ресурс]. URL: <http://kemerovostat.gks.ru>. (Дата обращения: 22.02.2013).

*Лутфуллина З.Ф.
студент
Исламова З.Р., к.э.н.
доцент
БГАУ
Россия, г. Уфа*

ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН: МУНИЦИПАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Согласно современному российскому законодательству под предпринимательской деятельностью понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества - продажа товаров, выполнения работ или оказания услуг, лицами зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке [1].

Долгосрочная целевая программа «Развитие малого и среднего бизнеса в республике Башкортостан» опирается на федеральное и региональное законодательство, а именно: ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" и Закон Республики Башкортостан "О развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан".

Целью данной программы является создание условий для развития малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан на основе формирования эффективных механизмов его поддержки, повышения вклада малого и среднего предпринимательства в решение экономических и социальных задач Республики Башкортостан [2].

На начало 2014 года в Дёмском районе городского округа город Уфа насчитывалось 2358 субъектов малого предпринимательства, которые задействованы во всех видах экономической деятельности района, в том числе 944 малых предприятий (с учетом микропредприятий), 7 средних предприятия, 1405 индивидуальных предпринимателей.

Наибольшее развитие получили предприятия вида деятельности «Оптовая и розничная торговля» (около 65 % всех субъектов малого предпринимательства района), «Строительство» (17%), «Обрабатывающие производства» (12 %).

В рамках реализации программы на конкурсах инвестиционных проектов комиссией было одобрено 3 инвестиционных проекта на общую сумму 4 млн. 800 тыс. рублей, субсидированы части затрат на участие в выставочной деятельности на общую сумму 40 010 рублей.

Многие предприниматели активно проявляют интерес в улучшении своей деятельности, что является положительным моментом в развитии предпринимательской деятельности.

Развитие малого и среднего предпринимательства в республике является стратегическим фактором, определяющим устойчивое развитие экономики региона. Поддержка предпринимательства рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Башкортостан [2].

Таким образом, можно сказать, что предпринимательство в Дёмском районе активно развивается и играет важную роль в экономических процессах. От качественной реализации деятельности данной сферы экономики зависит развитие состояния экономики района и благосостояние населения. На развитие малого и среднего предпринимательства оказывает влияние не только государство, муниципальное образование и активность самих предпринимателей, но и динамичность современного развивающегося общества, которые способствуют внедрению новых товаров и услуг на рынок в условиях конкуренции.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: от 30.11.1994 №51-ФЗ [Электронный ресурс]: принят ГД ФС РФ 21.10.1994 (ред. от 14.11.2013) //СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. О государственной программе "Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан" (вместе с "Методикой оценки эффективности реализации долгосрочной целевой программы "Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан" на 2013 - 2018 годы" [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РБ от 20.07.2012 № 249 (ред. от 04.12.2013) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

Лысанова Н.В., к.п.н.

доцент

Бояркина С.В.

ст. преподаватель

кафедра иностранных языков

ФГБОУ ВПО «Северо-Восточный Федеральный Университет им. М.К.

Аммосова»

**ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ
ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК СПОСОБА
САМОВЫРАЖЕНИЯ И САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
СТУДЕНТОВ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ В
НЕЯЗЫКОВОМ ВУЗЕ**

Аннотация. Применение проектной методики в учебном процессе вызвано новейшими подходами к процессу обучения. Основной целью использования данной деятельности на занятиях по иностранному языку является формирование и развитие социокультурной компетенции студентов. Проектная деятельность делает учебный процесс занимательной и

творческой работой.

Ключевые слова: самоанализ, самопознание, творческое мышление, мыслительная деятельность, поисковый метод, интерактивность, рефлексия, познавательный интерес.

В настоящее время в России принята концепция гуманизации общественно-экономических отношений, где главная роль отводится модернизации российского образования. Это предполагает приоритетность интересов личности, создание творческой атмосферы в обучении и обеспечение общекультурного развития студентов.[5] Именно изучение иностранных языков может рассматриваться как одно из важнейших средств гуманизации и гуманитаризации образования. Иностранный язык становится действенным фактором социально-экономического, научно-технического и общекультурного прогресса общества.

В соответствии с гуманистической психологией человек должен изучаться в целостности, каждый человек – существо активное, интенциональное, творческое. При обучении необходимо учитывать, что человек наделен потенциалами к непрерывному творческому развитию и самореализации.

Интенсификация и модернизация образования требует внедрения инновационных технологий, направленных на творческое развитие личности в интеллектуальном и эмоциональном плане.

Одним из способов активизации обучаемых в процессе обучения иностранным языкам является проектирование, когда обучаемый самостоятельно планирует, создаёт, защищает свой проект, т.е. активно включается в процесс коммуникативной деятельности.

Психологическими факторами, определяющими качественное усвоение иностранного языка при использовании метода проектов, выступают: мотивация, иноязычные способности, уровень умственного развития, тип овладения иностранным языком и такие свойства личности как эмоциональность, общительность, пластичность, смелость, эмоциональная устойчивость.

При обучении иностранному языку студентов главным основанием в определении подхода к организации учебного процесса являются психологические возрастные особенности обучаемого. В случае применения проектной методики обучающиеся сами отбирают и организуют информацию, содержание обучения с целью изучить проблемы и найти их решения. Основной целью метода является включение обучающегося в мыслительную деятельность, когда восприятие содержания и информации происходит в процессе мышления, изучения и решения проблемы. Учебный проект – это комплекс поисковых, исследовательских, творческих и других видов работ, выполняемых студентами самостоятельно с целью практического или теоретического решения значимой проблемы.

Главными целями проектной методики являются:

1) самовыражение и самосовершенствование обучаемых, повышение мотивации обучения, формирование познавательного интереса;

2) реализация на практике приобретённых умений и навыков, умения грамотно и аргументировано преподнести исследуемый материал, вести дискуссионную полемику;

3) демонстрация уровня культуры, социальной зрелости.

Основными методическими принципами, имеющими концептуальное значение для проектной методики, являются принципы сознательности, доступности, активности, коммуникативности, наглядности, систематичности, самостоятельности.

Принципы проектной методики тесно взаимосвязаны и весьма важны. Данная методика приучает обучаемых творчески мыслить, самостоятельно планируя свои действия, а принципы, на которых она базируется, делают обучение по ней возможным для любого возрастного контингента.

Можно выделить следующие виды проектов: исследовательские, творческие, информационные, предметно-ориентированные и др.

В проектной методике используются фонетическое и лексико-грамматические упражнения тренировочного характера на имитацию, подстановку, расширение, трансформацию, восстановление отдельных фраз и текстов. Их особенность в том, что они даются в занимательной форме: в виде текста на проверку памяти, внимания; игр на догадку; головоломок. Все упражнения, что особенно важно, выполняются на фоне разработки представленного проекта. В данной системе обучения широко используется произвольное запоминание лексических средств и грамматических структур в ходе решения проблемных задач, стимулируется развитие творческого мышления, воображения.

Проектный метод помогает развивать языковые и интеллектуальные способности, устойчивый интерес к изучению языка, потребность в самообразовании. В конечном итоге предполагается достижение коммуникативной компетенции, т. е., определенного уровня языковых, страноведческих, социокультурных знаний, коммуникативных умений и речевых навыков, позволяющих осуществлять иноязычное общение.

В основе метода проектов лежит развитие познавательных навыков учащихся, умений самостоятельно конструировать свои знания и ориентироваться в информационном пространстве. Во время работы над проектом студенты используют не только ту информацию, которая была предоставлена в учебнике или преподавателем на занятии, но и добывают новые знания из курса профилирующих дисциплин. При таком пересечении предметных областей у студентов формируется целостное видение проблемы. Они просматривают газеты и журналы, слушают новости, ищут информацию в интернете на различных, в том числе и на англоязычных, сайтах. Затем они обмениваются полученной информацией. Это дает возможность развития не только коллективного творчества, но и

индивидуальных талантов и способностей студентов. Все группы работают над одним тематическим проектом. На заключительном занятии студенты, защищая свой собственный проект, затрагивают все стороны разрабатываемой проблемы. Применение компьютерных презентаций в учебном процессе позволяет существенно интенсифицировать усвоение учебного материала учащимися и проводить занятия на качественно новом уровне, используя вместо аудиторной доски показ слайд-фильмов с экрана компьютера на мультимедийном проекторе.

Презентация позволяет воздействовать сразу на несколько видов памяти: зрительную, слуховую, эмоциональную и в некоторых случаях моторную. Обладая такой возможностью, как интерактивность, компьютерные презентации позволяют эффективно адаптировать учебный материал под особенности обучающихся. Усиление интерактивности приводит к более интенсивному участию в процессе обучения самого обучаемого, что способствует повышению уровня восприятия и запоминания учебного материала.

В эффективной работе по проектной методике важную роль играет процедура оценивания. Критериями оценки презентации могут быть: организация презентации; наличие визуального материала; глубина и оригинальность содержания; логичность изложения; грамотность изложения на иностранном языке; контакт с аудиторией; невербальное поведение выступающего и т.д.

Реализация проектного и исследовательского методов на практике ведет к изменению позиции преподавателя. Из носителя готовых знаний он превращается в организатора познавательной деятельности, становится соучастником исследовательского, творческого познавательного процесса, наставником, консультантом, организатором самостоятельной деятельности обучаемых.

«Умение пользоваться методом проектов – показатель высокой квалификации преподавателя, его прогрессивной методики обучения и развития учащихся. Недаром эти технологии относятся к технологиям XXI века, предусматривающим, прежде всего, умение адаптироваться к стремительно изменяющимся условиям жизни человека постиндустриального общества» [6].

Метод проектов, на наш взгляд, - это один из самых мощных стимулов мотивации изучения иностранных языков, творческий вид деятельности, так как в работу над проектом вовлечены все обучаемые, независимо от способностей и уровня языковой подготовки. Они применяют на практике приобретённые знания и сформированные речевые навыки и умения, творчески их переосмысливая и приумножая. Основной акцент делается на развитие образного мышления, на понимание причинно-следственных связей и логики событий, на самореализацию и самовыражение не только студентов, но и преподавателя. Проектная методика требует от преподавателя

тщательной подготовки, профессионального мастерства, этики, культуры общения, эрудиции. Одно из главных условий эффективности учебной проектной деятельности – атмосфера доброжелательности, взаимопонимания, доверия, творчества, эмоционального настроя, поощрения познавательной активности обучаемых.

Таким образом, метод проектов позволяет реализовать не только образовательные задачи, но и социокультурные, воспитательные, задачи гуманизации и гуманитаризации образовательного процесса.

Проектная технология эффективна и увлекательна не только для студентов, но и для преподавателей, так как помогает проявить себя как творческой личностью, участвующей в исследовательской работе наравне со своими учениками.

Использованные источники:

1. Азимов Э.Г. , Щукин А.Н. новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения языкам). – ИКАР, 2009.
2. Голубева С.П. Использование компьютерных презентаций на уроках английского языка. – Английский язык. – 1 сентября //№12, 2006
3. Копылова В.В. Методика проектной работы на уроках английского языка. М:Глобус,2007-170с.
4. Палагутина М. А. Инновационные технологии обучения иностранным языкам // Проблемы и перспективы развития образования: материалы междунар. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2011 г.).Т. I. — Пермь: Меркурий, 2011. — С. 156-159.
5. Полат, Е.С. Метод проектов на уроке иностранного языка в школе / Е.С.Полат // Иностранные языки в школе. – 2000. – № 2. – С. 22-27.
6. Dudeney,G.,Hockley,N.How to teach English with technology[Text]/G. Dudeney,N. Hockley – Personal Longman, 2007.- 192с.
7. Harmer J. How to teach English [Text] / J. Harmer. Pearson Longman, 2007. – 288с.

Любарец Е.В.

студент 3 курса

экономический факультет

*«Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации» Южно-Российский
институт-филиал*

Россия, г. Ростов-на-Дону

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Управление персоналом в современных условиях представляет собой сложную и ответственную деятельность. Очень важно оценить эффективность управления, потому что от этого будет зависеть результат деятельности организации в целом. При помощи своего персонала

предприятие реализует выбранный путь приспособления к изменениям внешней среды и реформирования, следовательно, любая новая стратегия требует от предприятия особенного внимания к вопросам эффективности управления персоналом. Перед менеджерами по персоналу стоит задача не только оказать влияние на результаты работы организации в нужном направлении, но и показать начальнику предприятия эффект от своей работы. Но естественно, как и в какой-нибудь другой сфере деятельности, возникают свои проблемы. Такие проблемы сегодня не исключены и в оценке эффективности управления персоналом. В последние годы активно рассматривается вопрос эффективного управления, и проводятся работы по этой проблеме, как отдельными учёными, так и научными организациями.

Деятельность любой организации в условиях современной рыночной экономики охватывает непрерывный систематический анализ, оценку эффективности использования ресурсов предприятия, и в том числе эффективность системы управления ресурсами персонала. Для оценивания главным является, прежде всего, наличие полной информации о персонале:

- информация о продвижении по службе;
- профессиональная и квалификационная характеристика работника;
- медицинские и психологические параметры;
- производительность и новаторская активность [1].

Главной целью в оценке эффективности управления персоналом сегодня считается: правильно определить и устранить те факторы, которые снижают отдачу от использования человеческих ресурсов в организации. Оценка и измерение эффективности системы управления человеческими ресурсами даёт возможность:

- вовремя выявить проблемы, которые возникают в процессе реализации системы управления персоналом;
- активно воздействовать на текущее состояние системы с целью устранения выявленных проблем;
- в происходящих изменениях системы принимать оперативные решения;
- прогнозировать влияние изменений в системе на основные параметры управления персоналом;
- осуществлять планирование в дальнейшем совершенствовании деятельности подразделений, таких как, к примеру, кадровой службы.

В настоящее время, специалисты в области управления персоналом выделяют ряд проблем, которые затрудняют оценку эффективности управления персоналом. К таким проблемам относят:

- работу службы кадрового менеджмента. Она имеет не только количественные, но и качественные цели;

— конечные результаты деятельности отдалены по времени (например, мероприятия по усовершенствованию организационной культуры, обучению резерва сразу не дают немедленной отдачи).

— на конечные результаты работы службы влияет множество факторов (например, текучесть кадров может зависеть и от условий рабочего места, и от характера руководителя линейного подразделения) [2].

При подробном рассмотрении проблематики оценивания эффективности управления персоналом в российских условиях на современном этапе, сразу бросается в глаза то, что данная оценка проводится, как правило, субъективно. Причиной этому могут послужить следующие факторы:

— отсутствие четкой выработанной методики оценки;

— сложность формирования единой методики оценки для любой деятельности;

— отсутствие, как кажется на первый взгляд, возможности найти решение задачи дифференциации.

— не берется во внимание «человеческий фактор», а чаще всего используют и берут за основу фактор производительности [3].

Существует очень много различных подходов к определению эффективности управления персоналом. Однако нужно сказать, что ни в России, ни в мире нет единой общепринятой методики. За рубежом же получили распространение следующие методы:

— экспертная оценка (проведение опроса руководителей подразделений, чтобы выяснить их мнение о работе менеджеров по персоналу в организации);

— оценка отдачи инвестиций в персонал (осуществляется по принципу сопоставления затрат и экономического эффекта);

— метод бенчмаркинга. Данный метод заключается в сопоставлении показателей работы кадровой службы организации с аналогичными данными других компаний на рынке. Он осуществляется в несколько этапов;

— методика Дейва Ульриха. Она предполагает оценку эффективности управления персоналом пятью способами;

— методика Джека Филлипса. Разработана американским специалистом по управлению человеческими ресурсами, которая позволяет оценивать эффективность управления персоналом по пяти показателям [4].

Конечно же, все эти перечисленные выше методы имеют и свои недостатки, которые осложняют их использование. К таким недостаткам можно отнести трудоёмкость и субъективность экспертных оценок, большое число факторов, которые влияют на экономическую эффективность организации, нехватка достаточной внешней информации при бенчмаркинге,

так же немаловажен длительный временной разрыв между мероприятиями по совершенствованию социальных условий трудовой деятельности, и ростом экономического эффекта. Использование совокупности данных инструментов для комплексной оценки системы управления персоналом в связи с совершенно различными подходами к формированию критериев оценки, является достаточно сложной задачей. В современных организациях всё это является свидетельством проблемы в разработке правильной методики оценивания эффективности системы кадрового менеджмента. Необходимо сформировать комплекс программ, которые позволяют обеспечить потребность организаций, в полноценном анализе функционирования системы управления персоналом.

Использованные источники:

1. Понамарева О.Н. Критерий эффективности управления организацией как социальной системой//Общество: политика, экономика, право.2012-№1.- С.112
2. Степаненко Д.О. Методические подходы к оценке эффективности системы управления персоналом организации// Вестник Оренбургского государственного университета. 2012. № 8. С. 80.
3. Понамарева О.Н. Критерий эффективности управления организацией как социальной системой//Общество: политика, экономика, право.2012-№1.- С.113
4. Степаненко Д.О. Методические подходы к оценке эффективности системы управления персоналом организации// Вестник Оренбургского государственного университета. 2012. № 8. С. 80.

*Любимова Е.М.
ст. преподаватель
кафедра информатики и дискретной математики
Борисов И.А.
студент
физико-математический факультет
Елабужский институт
Казанский федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

**ИНТЕГРАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ОБЪЕКТОВ В СИСТЕМУ
MOODLE 2.5**

Аннотация. В данной работе рассматриваются технологические проблемы, возникающие при интеграции курсов в СДО Moodle и пути их решения.

Ключевые слова. Система дистанционного обучения, Moodle, информационный объект, интеграция.

Введение. Система дистанционного обучения является одним из наиболее важных компонентов, обеспечивающих организацию процесса

обучения на расстоянии. Такие системы работают с учебными курсами, содержащие теоретическую и практическую информацию по тем или иным областям знаний.

Основные трудности, которые возникают при дистанционном обучении, заключаются в отсутствии методических разработок по подготовке учебных материалов, а также в правильном внедрении этих самых материалов в учебные курсы, например, таких систем, как Moodle, ATutor, SAKAI и другие.

Качественный учебный курс — это залог успешного применения СДО. Поэтому вопросы, касающиеся грамотного наполнения учебных курсов информационным материалом, являются очень актуальными.

Методика

Структуру Moodle можно представить схемой (Рис. 1):



Рис. 1

Структура СДО

Благодаря развитой модульной архитектуре, возможности Moodle могут легко расширяться сторонними разработчиками. Помимо языковой поддержки и шаблонов оформления, Moodle позволяет так же подключать набор модулей.

Так как понятия «внедрение» и «расширение» непосредственно связаны, то возникает необходимость обзора способов расширения системы. Исходя из структуры, можно выделить следующие подходы к расширению возможностей учебной среды Moodle:

1. *Изменение ядра системы.* Так как LMS Moodle распространяется под свободной лицензией (Open Source), то любой пользователь может по своему усмотрению изменить его, а следовательно, гарантировать другим пользователям право на копирование, модифицирование и распространение реконструированного варианта системы. Полученная новая система должна быть обязательно открытой.

2. *Написание модулей для системы.* Разнообразные типы

модулей, созданные сторонними разработчиками, имеют возможность легко расширить функционал Moodle.

3. *Интегрирование стороннего программного обеспечения посредством модулей, реализующих интерфейсы.* Программный продукт не обязательно должен быть реализован на языке PHP и нет жесткой зависимости от версии LMS Moodle, так как модули системы будут гарантированно поддерживаться на всех будущих версиях.

Основным недостатком данного подхода является то, что возможно увеличение сетевого трафика и возникновение временных задержек при обработке и передачи данных.

4. *Комбинированный.* Сочетает в себе все вышеперечисленные способы расширения возможностей [1].

Основная часть.

Интеграция (от лат. *integratio* — «соединение») в широком смысле — это процесс объединения частей в целое.

Так как Moodle имеет модульную архитектуру, то интегрирование посредством модулей является одним из распространённых способов внедрения какой-либо информации в систему. Имеются модули, которые позволяют интегрировать объекты различного характера в учебный курс, начиная с текстовой информации и заканчивая структурированными данными, и имеются модули, обеспечивающие работу пользователя в учебной среде более удобной: *модули безопасности, модули внешнего вида учебного курса, модули отчётов, модули аутентификации, модули фильтры и др.*

Интерес представляют именно модули первого типа, которые могут использовать функционал некоторых модулей второго типа. Рассмотрим более подробно, какие же объекты можно интегрировать в учебный курс с помощью модулей элементов курса: *«HotPot», «анкета», «база данных», «вики», «внешнее приложение», «гlossарий», «задание», «лекция», «опрос», «пакет SCORM», «семинар», «тест», «форум», «чат», «гиперссылка», «книга», «пакет IMS содержимого», «папка», «пояснение», «страница», «файл».*

Текстовая информация

Человек в основном получает знания через текстовую информацию, поэтому многие модули элементов курса имеют возможность интегрировать информационные объекты данного типа в Moodle. В большинстве случаев осуществляется это с помощью WYSIWYG HTML редактора TinyMCE, который входит в состав платформы дистанционного обучения. Данный редактор используется для занесения текстовой информации в систему в таких модулях, как: *«вики», «база данных», «гlossарий», «лекция», «форум», «книга», «пояснение», «страница».* Также этот редактор применяется в формировании всякого рода описаний, вступлений, ответов, комментариев в модулях *«файл», «папка», «пакет IMS содержимого»,*

«*гиперссылка*», «*чат*», «*тест*», «*семинар*», «*пакет SCORM*», «*опрос*», «*задание*», «*анкета*», что в свою очередь тоже означает интегрирование текстовой информации в учебную среду.

Помимо внедрения текстовой информации посредством редактора TinyMCE имеется у модуля «**файл**» возможность прямого открытия текстового объекта в интерфейсе курса, т.е. объект представляется как ресурс учебного курса. Если же данный модуль не имеет возможности открыть текст, представленный в различных текстовых форматах внешних приложений, то пользователю предлагается скачать искомый объект на компьютер.

Все информационные объекты, загружаемые в систему с помощью интерфейса загрузки учебных элементов, а не посредством копирования объекта в буфер обмена локальной машины и с последующей вставкой его в элемент курса, хранятся в файловом хранилище Moodle. Применение файлового хранилища для каких-либо объектов гарантирует корректное отображение этой информации в элементах учебного курса, что не всегда может позволить сам элемент курса. Например, элемент «**лекция**», где содержится графическая информация, которая не находится в файловом хранилище, в случаях необновлённого Интернет-обозревателя отображается «криво», то есть не воспроизводится графическое изображение.

В тех случаях, когда система в модуле «**файл**» предлагает скачать какой-либо объект на компьютер пользователя, он предлагает взять объект именно с файлового хранилища. Для работы с файловым хранилищем в Moodle имеется также модуль «**папка**», позволяющий вмещать в себя объекты различного формата, включая текстовые. Особенность модуля заключается в том, что он определяет размер объекта, который можно в него загрузить (значение размера не должна превышать 20 Мб). Кроме модуля «**папка**» имеется и другие модули, работающие с файловым хранилищем Moodle, например, модуль «**тест**» для работы использует элемент «**банк вопросов**», который непосредственно связан с файловым хранилищем. «Банк вопросов» работает с вопросами для теста, т.е. позволяет экспортировать, импортировать, рассматривать и редактировать их. Понятие импортировать означает ввод, внедрение вопросов из какого-либо источника. Вводить вопросы, нужно в следующих форматах: «*вложенные ответы (Cloze)*», «*пропущенное слово*», «*Aiken*», «*Blackboard*», «*Examview*», «*GIFT*», «*Learnwise*», «*Moodle XML*», «*WebCT*».

Так как некоторые созданные вопросы сохраняются в расширении .txt, то исходные форматы требуют от пользователя знания определённых правил ввода текстовой информации, а вопросы, созданные с помощью программных средств, знания правил не требуют, потому что текст набирается по соответствующим правилам автоматически, однако, уже применяются иные расширения.

Графическая, аудио и видеоинформация

Особенность версии Moodle 2.5 заключается в том, что многие модули учебного курса, имеющие возможность внедрять в систему текстовую информацию также могут внедрить графическую, аудио и видеоинформацию. Связано это, прежде всего с тем, что в комплекте большинства модулей учебного курса присутствует редактор TinyMCE. В версиях Moodle 1. применяется редактор Richtext, который менее функционален и не входит в состав большинства модулей.

TinyMCE — платформонезависимый Java-script HTML WYSIWYG (What you see is what you get) редактор. К основным характеристикам программы можно отнести поддержку тем/шаблонов, языков и возможность подключения модулей (плагинов). Отсюда можно сделать вывод, что редактор сам по себе объект не монолитный, а аналогичен самому Moodle, т.е. состоит из множества модулей (Рис. 1).



Рис. 2

«Примерная структура редактора»

Одним из новых функций HTML редактора является работа с медиа-объектами (аудио, видео, флеш и т.п.) и математическими формулами.

Если говорить о графической информации, то данный информационный объект поддерживался Richtext редактором и в предыдущих версиях Moodle, а значит, мог интегрироваться в систему аналогичными модулями, что и текстовая информация. Данная особенность не изменилась и в версии Moodle 2.5, т.е. графическую информацию можно внедрить в систему с помощью редактора TinyMCE, хотя помимо этого появилась возможность внедрения аудио, видео и других файлов подобного типа. Модули «**файл**» и «**папка**» тоже интегрируют мультимедиа объекты в учебный курс, только не средствами редактора TinyMCE, а благодаря файловому хранилищу учебной среды.

Стоит рассмотреть математический плагин **DragMath**, находящийся в составе редактора TinyMCE. Он позволяет создавать математические выражения в браузере без участия сторонних программ и приложений по принципам системы вёрстки текста TeX [2]. Однако, плагин работает под Java, что создает дополнительные неудобства для старых браузеров, или для непродуманной сетевой политики образовательных учреждений [3 **Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. Если DragMath не работает, формулы можно вводить, используя правила набора текста в TeX, т.е. нужно знать язык TeX. Набранный текст в формате TeX автоматически переводится в математические формулы в виде графических изображений, например, $\sqrt{4}$ будет преобразован в рисунок $\sqrt{4}$. Искомое преобразование осуществляется благодаря графическому фильтр-модулю TeX, который интегрируется в редактор TinyMCE. Но ручной набор формул дело кропотливое и поэтому, чтобы не тратить время можно воспользоваться конвертерами (on-line редакторы LaTeX, программа TeXaide и т.п.). Формулы средней сложности могут быть отображены с использованием фильтра Algebra. (формула $y = x^2 \cdot \sin(x)$, заключенное между двойными символами @, будет выглядеть в виде картинки вот так: $y = x^2 \cdot \sin(x)$).

Разная структурированная информация

К структурированной информации можно отнести различные информационные объекты, имеющие определённый порядок в каталоге или контейнере. Например, веб-сайты, электронные учебники, обучающие курсы и т.д.

Если рассмотреть программные средства создания электронных курсов и учебников, то большинство из них могут сохранять подготовленные курсы в таких форматах, как **SCORM**, **IMS**, **AICC**. Это стандарты для обмена данными между различными системами электронного обучения.

Когда некоторые инструменты (MS Power Point) не имеют возможности сохранения проекта в форматах вышеперечисленных пакетов, то для этого можно попробовать поискать дополнительное программное обеспечение. Например, для того же MS Power Point имеются программы PowerPointForce^{RU}, iSpring, являющиеся надстройками основной среды проектирования презентаций. Они позволяют экспортировать презентации Power Point в формат SCORM и опубликовать их в системах дистанционного обучения.

Искомые форматы электронных курсов поддерживаются LMS Moodle 2.5 и наиболее популярным из них является **SCORM**, в содержании которого, могут быть лекции, практические занятия, тесты, различные мультимедиа объекты и много других элементов. Поддержка форматов **AICC**, **SCORM** осуществляется модулем «**SCORM-пакет**».

Самая распространенная проблема, возникающая после загрузки пакета SCORM в Moodle — отсутствие содержания курса. То есть, всё

сделано правильно, на компьютере пакет работал, а после «встройки» его в сеть перестал. В этом случае, скорее всего, проблема в том, что в загружаемом курсе названия глав, разделов и тем на русском языке. Дело в том, что некоторые программы создания SCORM курсов (eAuthor, Microsoft LCDS) используют названия разделов, в качестве названий файлов в генерируемом пакете SCORM и соответственно, загружая файлы на сервер, мы имеем кириллические имена файлов, которые, понятное дело, не открываются. Данная проблема может быть решена следующим образом: либо надо использовать другое ПО (eXe, CourseLab), либо переделывать название содержания из буквенного в цифровой вид (например, из - глава I в - I).

Следующий важный момент - это размер пакета. Поскольку пакеты SCORM зачастую достаточно большие, то при загрузке в Moodle может выскочить предупреждение о том, что размер загружаемого файла слишком большой, тогда нужно увеличивать предел допустимого размера загружаемого файла. Иногда, когда пакет уже размещен, могут возникать сбои из-за его больших размеров (видео фрагменты сильно нагружают каналы передачи данных). Для начала необходимо посмотреть параметры предоставляемого хостинга (есть ли ограничение по нагрузке канала). Потом, если параметры не соответствуют нашим требованиям, можно попробовать сменить тарифный план или же урезать сами пакеты (раздробить содержание на мелкие темы, сжать видео, аудио, графику и т.д.) [4].

SCORM пакеты могут содержать не только электронные курсы и учебники, но могут также вмещать отдельно их составляющие элементы, т.е. тесты (и на основе flash), графику, видео. Однако, при интегрировании через модуль SCORM таких информационных объектов, как в составе учебных курсов, так и вне, могут возникнуть проблемы при отображении, либо при взаимодействии с Moodle. Поэтому нужно придерживаться двух следующих правил:

- загружать в SCORM пакет только те медиа файлы, форматы которых поддерживаются системой Moodle;
- создавать тесты средствами Moodle.

Второй пункт требует более детального рассмотрения. Создавать контроль знаний в виде тестов позволяют достаточное количество программ с их последующим экспортом в SCORM пакет (Hot potatoes, Quiz Force), однако, при их внедрении в Moodle не всегда получаем адекватные результаты.

Hot Potatoes позволяет создавать замечательные тесты для контроля знаний, но минус в том, что публиковать все их типы можно лишь с помощью SCORM пакета, что нежелательно по описанной выше причине. В предыдущих версиях Moodle в базовую комплектацию входил модуль, который поддерживал один тип тестов (тест с выбором одного или

нескольких правильных ответов), создаваемых составным элементом Hot potatoes JQuiz. Получается, когда имеется конкретный модуль для интегрирования тестов (Hot potatoes или других), то практически во всех случаях система дистанционного обучения получает корректные результаты, что не всегда позволяет SCORM пакет.

В базовой комплектации Moodle версии 2.5 вообще не имеется модуль для поддержки тестов, созданных Hot Potatoes, т.е. все тесты создаются только средствами самой системы дистанционного обучения. Однако, благодаря удобству проектирования тестов в интерфейсе Hot Potatoes, разработчики в скором времени создают модуль «**HotPot**» и для версии 2.5. Данный модуль намного функциональнее предыдущих, так как может поддерживать все типы тестов, созданных не только в Hot Potatoes (version 6), но и в Qedoc, Xerte, iSpring, HTML-редакторах. Достаточно просто внедрить файлы проектов в модуль «**HotPot**» через интерфейс загрузки.

Модуль «**пакет IMS содержимого**» осуществляет поддержку формата **IMS**, который является неким аналогом SCORM. Главное отличие между модулями «**пакет IMS содержимого**» и «**SCORM-пакет**» в том, что формат IMS в основном предназначен для представления «статического» содержания, а SCORM — для «динамического», т.е. позволяет отслеживать состояние прохождения курса, составлять отчеты и т.п. Получается, если надо просто отобразить какой-либо контент, то используется IMS, иначе — SCORM.

Довольно часто к структурированной информации относится такой объект, как веб-сайт. По умолчанию подразумевается, что сайт располагается в сети Интернет, поэтому доступ к такому объекту в системе Moodle осуществляется через элемент гиперссылку [5]. Сама гиперссылка вставляется либо через редактор Tiny MCE, либо модуль «Гиперссылка». Кроме этого сайт может иметь и оффлайновую версию, т.е. копию, которая может быть просмотрена на любом компьютере без подключения к сети Интернет. Оффлайновые версии сайтов и авторские оффлайновые сайты могут интегрироваться в Moodle через модуль «Файл». Сайт будет отображаться корректно тогда, когда в нём будут содержаться только элементы, поддерживаемые самой системой дистанционного обеспечения. Оффлайновые сайты работают из файлового хранилища системы Moodle, поэтому накладываются ограничения на функциональную сложность таких объектов.

Заключение

Итак, мы рассмотрели некоторые технологические проблемы, возникающие при интеграции курсов в СДО Moodle и пути их решения. Для создания учебных материалов по результатам проделанной работы нами были использованы скринкасты.

Скринкаст (от англ. **screen** — экран и **cast** есть корень от **broadcast** — передавать, вещать. Буквально есть экрановещание) — цифровая видеозапись информации, выводимой на экран компьютера, также известная как *video screen capture* «видеозахват экрана» [6].

Это простая видеозапись того, что происходит на экране со звуковыми или текстовыми комментариями. Это тоже самое, как если бы вещающий сидел рядом с Вами и показывал действие на реальном компьютере и при этом что-то объяснял [7]. Самым популярным типом скринкастов являются видеоуроки.

Для скринкастинга (создания скринкастов) использовалось программное средство Camtasia Studio. Созданные нами скринкасты демонстрируют технологии интегрирования объектов в Moodle.

Выводы.

В нашем исследовании рассмотрены некоторые особенности интегрирования различных информационных объектов в СДО Moodle версии 2.5. Опираясь на это, можно сказать, что выбор СДО — это всего лишь часть организационных мероприятий для осуществления дистанционного обучения, необходимо еще создать обучающие курсы, которые нельзя правильно разработать, не зная способов преодоления затруднений при внедрении информационных объектов. Использование созданных нами скринкастов позволит облегчить процесс разработки дистанционных курсов.

Использованные источники:

1. Библиофонд. Электронная библиотека. Разработка и настройка электронного курса средствами LMS Moodle: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=656522>
2. Самарина А. Г. Информационные технологии с Анной Самариной. Редактор формул DragMath для Moodle. / А. Г. Самарина: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://samarina-it.blogspot.ru/2011/06/dragmath-moodle.html>
3. Moodle Et Cetera. Сетевое образовательное сообщество о Moodle и не только: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://moodlefree.ru/content/ispolzovanie-tex-latex-dlya-zapisi-matematicheskikh-vyrazheniy-v-moodle>
4. Образовательный портал. Интеграция SCORM и Moodle: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://edu.pp.ru/index.php/e-learning>
5. Moodle 2.0 — новая версия системы электронного обучения: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nixp.ru/news/Moodle-2-0-новая-версия-системы-электронного-обучения.html>
6. Википедия. Свободная энциклопедия: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D1%EA%F0%E8%ED%EA%E0%F1%F2%E8%ED%E3>

7. Инструменты скринкастинга: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://habrahabr.ru/post/44322/>

*Любимова Е.М.
ст. преподаватель
кафедра информатики и дискретной математики
Жестков Л.Ю.
студент 4 курса
физико-математический факультет
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ CISCO PACKET TRACER В ПОСТРОЕНИИ ЛОГИЧЕСКОЙ И ФИЗИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ СЕТИ

Для глубокого понимания и развития информационных и коммуникационных технологий было разработано программное обеспечение **Cisco Packet Tracer**. **Cisco Packet Tracer** – это мощная сетевая программа моделирования, которая позволяет экспериментировать с работой сети, создавая сеть с практически неограниченным числом устройств, находить применение оборудования и настраивать его под поставленные задачи той или иной среды. Настраивать конфигурацию и устранять неисправности сетей с использованием виртуального оборудования и имитацией соединения можно в одиночку. **Cisco Packet Tracer** предоставляет моделирование, визуализацию, создание, оценку, а также возможности совместной работы, что облегчает преподавание и изучение сложных понятий технологии.

Cisco Packet Tracer имеет два рабочих пространства: логическое и физическое[3].

Логическое пространство позволяет пользователям строить логическую топологию сети, размещать, подключать, кластеризировать (группировка, разбиение) виртуальные сетевые устройства.

Физическое пространство позволяет графически увидеть логическую сеть, давая понятие о масштабах и трудоустройствах оборудования, таких как маршрутизаторы, коммутаторы, хосты, которые будут работать в реальной среде. Физическое пространство также дает представление сети, в том числе нескольких городов, зданий и сооружений[2].

Данный программный продукт разработан компанией Cisco и рекомендован к использованию при изучении телекоммуникационных сетей и сетевого оборудования.

Симуляторы компьютерных сетей.

- BOSON NET SIM;
- CISCO Router eSim;

- Cisco Packet Tracker;
- Network Emulator;
- Dynamips;
- Cisco 7200 Simulator.

Основные достоинства **Cisco Packet Tracer**:

• **моделирование** логической топологии: рабочее пространство для того, чтобы создать сети любого размера на CCNA-уровне (Cisco Certified Network Associate) сложности (наиболее распространённый сертификат из всей линейки сертификации Cisco)[4];

1. Настройка маршрутизации для IPv6.
 2. Настройка многозонного (multi-area) OSPF.
 3. Добавлены темы, касающиеся безопасности и организации VPN.
 4. Добавлена технология EtherChannel.
 5. Подразумевается работа с операционной системой IOS 15-ой версии.
 6. Добавились темы по управлению и мониторингом сетью.
 7. Технологии SNMP, Netflow, Syslog.
- **моделирование** в режиме реального времени;
 - **режим** симуляции;

Отличительной особенностью данного симулятора является наличие в нем «Режима симуляции» (Рис. 1). В данном режиме все пакеты, пересылаемые внутри сети, отображаются графически. Эта возможность позволяет студентам наглядно продемонстрировать, по какому интерфейсу в данный момент перемещается пакет, какой протокол используется и т.д.

В «Режиме симуляции» студент может не только отслеживать используемые протоколы, но и видеть, на каком из семи уровней модели OSI (эталонная сетевая модель - это модель взаимодействия сетевых протоколов) данный протокол задействован.

Модель OSI		
Тип данных	Уровень (layer)	Функции
Данные	7. Прикладной (application)	Доступ к сетевым службам
Поток	6. Уровень представления (presentation)	Представление и шифрование данных
Сеансы	5. Сеансовый (session)	Управление сеансом связи
Сегменты	4. Транспортный (transport)	Прямая связь между конечными пунктами и надежность
Пакеты/Датаграммы	3. Сетевой (network)	Определение маршрута и логическая адресация

Кадры	2. Канальный (data link)	Физическая адресация
Биты	1. Физический (physical)	Работа со средой передачи, сигналами и двоичными данными

Рис. 1 Модель OSI

- **моделирование** физической топологии: более понятное взаимодействие с физическими устройствами, используя такие понятия как город, здание, стойка и т.д.;

Пользователь может симулировать построение не только логической, но и физической модели сети и, следовательно, получать навыки проектирования. Схему сети можно наложить на чертеж реально существующего здания или даже города и спроектировать всё кабельное хозяйство, разместить устройства в тех или иных зданиях и помещениях с учетом физических ограничений, таких как длина и тип прокладываемого кабеля или радиус зоны покрытия беспроводной сети.

- **улучшенный** GUI (Graphical user interface - Графический интерфейс пользователя), необходимый для более качественного понимания организации сети, принципов работы устройства;

- **многоязыковая** поддержка: возможность перевода данного программного продукта практически на любой язык, необходимый пользователю;

- **усовершенствованное** изображение сетевого оборудования со способностью добавлять / удалять различные компоненты;

- **наличие** Activity Wizard позволяет студентам и преподавателям создавать шаблоны сетей и использовать их в дальнейшем[1].

Cisco Packet Tracer может быть использован не только как симулятор, но и как сетевое приложение для симулирования виртуальной сети через реальную сеть, в том числе Интернет. Пользователи разных компьютеров, независимо от их местоположения, могут работать над одной сетевой топологией, производя ее настройку или устраняя проблемы. Эта функция многопользовательского режима Cisco Packet Tracer широко применяется для организации командной работы, а также для проведения игр и соревнований между удаленными участниками[3].

Кроме этого в нем удобно проверять работу разных сетевых сервисов, вроде DHCP/DNS/HTTP/SMTP/POP3 и NTP.

Недостатки **Cisco Packet Tracer**:

- Не полная эмуляция IOS (Например, # sho run | begin banner - вываливается с ошибкой на символе)

- Практически всё, что выходит за рамки CCNA, на нем собрать не получится. К примеру, EEM (функционал встроенный в Cisco IOS, который позволяет создавать сценарии для автоматизации работы устройств) отсутствует напрочь.

- Так же иногда могут проявляться разнообразные глюки, которые лечатся только перезапуском программы. Особенно этим славится протокол STP (**Spanning Tree Protocol** (STP, протокол связующего дерева) — сетевой протокол).

Основной задачей STP является устранение петель в топологии произвольной сети Ethernet, в которой есть один или более сетевых мостов, связанных избыточными соединениями. STP решает эту задачу, автоматически блокируя соединения, которые в данный момент для полной связности коммутаторов являются избыточными.

- Длительная настройка конфигураций, в особенности если имеем дело со статической конфигурацией. Главным отличием ее от динамической является то, что нужно вручную прописывать параметры каждого роутера, что затруднительно при большом количестве оборудования, но и есть свой плюс- дополнительная защита, т.к. администратор может давать доступ только определенным веткам сети[3].

Вывод: С помощью данного программного продукта преподаватели и студенты могут придумывать, строить, конфигурировать сети и производить в них поиск неисправностей.

Packet Tracer дает возможность более подробно представлять новейшие технологии, тем самым делая учебный процесс чрезвычайно полезным с точки зрения усвоения полученного материала[1].

Использованные источники:

1. Симулятор работы сети Cisco Packet Tracer переведён на русский язык // Интернет-издание, «Блог Imena.UA». [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.imena.ua/blog/%D1%81%D0%B8%D0%BC%D1%83%D0%BB%D1%8F%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B0-%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%82%D1%8B-%D1%81%D0%B5%D1%82%D0%B8-cisco-packet-tracer-%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%B5%D0%B4%D1%91%D0%BD/>

2. Жукова Н., Cisco Packet Tracer: что нам стоит сеть построить?// Пресс-релизы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cisco.com/web/UA/assets/pdf/Cisco_Packet_Tracer.pdf

3. Программирование, компьютеры и кибернетика, «Изучение методов моделирования компьютерных сетей средством Cisco Packet Tracer»// ОТЧЕТ по преддипломной практике. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://knowledge.allbest.ru/programming/2c0b65625b3ac78a5d53a89521206d26_0.html

4. Сертификации Cisco//Статья. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D1%E5%F0%F2%E8%F4%E8%EA%E0%F6%E8%E8_Cisco

*Лютова А. Д.
студент*

*Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

БЕЛАРУСЬ И ВТО: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Аннотация

В данной статье рассматриваются преимущества и недостатки вступления Беларуси во Всемирную Торговую Организацию, а также последствия вступления для экономики Республики Беларусь.

Ключевые слова

ВТО, импорт, инвесторы, промышленность, реформирование

В последнее время Беларусь резко ускорила переговоры по вступлению во Всемирную торговую организацию.

При вступлении в ВТО Беларусь может столкнуться с рядом серьезных проблем:

- дефицит госбюджета. Из-за снижения пошлин бюджет Беларуси может стать дефицитным и не получит достаточных средств для быстро растущих социальных программ; удар по отечественной промышленности. Одним из главных условий вступления в ВТО является постепенная ликвидация субсидирования промышленности. Для Беларуси вступление в ВТО грозит постепенным отмиранием многих отраслей; [2] удар по пищевой и легкой промышленности. Сегодня государство их защищает высокими тарифами на импортные товары, несложно представить, что будет с ними после вступления в ВТО и открытия границ. Во всяком случае, в России в аналогичной ситуации наибольший прирост импорта произошел как раз в сегменте одежды и обуви, продовольствия и сельхозсырья; в зону риска попадет сельское хозяйство. Как известно, в ВТО запрещены меры прямой господдержки сельхозпроизводителей.[3]

Преимущества, которые может получить Беларусь от участия в этой организации:

- престижность. Членство в ВТО дает Беларуси возможность интегрироваться в мировую экономику; приток инвестиций. Беларусь для иностранных инвесторов в каком-то смысле даже более привлекательная страна, нежели Россия и Казахстан. Хотя бы потому, что она является самой западной точкой входа на рынок ТС. Значит, вложившись в белорусское производство, инвестор получит доступ еще и к рынкам России и Казахстана;[3] реформирование экономики и модернизация производства. Согласившись с правилами ВТО, властям придется пойти на реформирование и приватизацию госпредприятий, иначе без субсидий и кредитов они окажутся в плачевном состоянии; устранение дискриминации белорусской продукции на мировых рынках. Став членом ВТО, страна получит возможность жаловаться на недобросовестных импортеров в ее арбитражные органы, будет иметь право на ответные ограничительные меры

и т.д.; снижение цен на импорт. Конечно, в первое время снижение пошлин болезненно ударит по местным производителям, но одновременно станет той мерой, которая сможет стимулировать сильные предприятия. Они со временем смогут вписаться в современные требования и повысится качество белорусских товаров. [4]

Таким образом, членство в ВТО дает хорошую возможность Беларуси интегрироваться в глобальную экономику и воспользоваться ее защитными и антидискриминационными правилами.

Чтобы оградить себя от неоправданных издержек, Беларусь, пользуясь статусом наблюдателя в ВТО, ведет активную работу по введению в правила этой организации объективных критериев и условий для государств с переходной экономикой. Такой подход находит поддержку других стран, а также таких международных экономических структур и органов Организации Объединенных Наций, как Экономический и социальный совет ООН, Конференция по торговле и развитию (ЮНКТАД) и др.

Использованные источники:

1. Вступление Беларуси в ВТО: проблемы и перспективы / Под ред. И. Э. Точицкой. – Мн: ОДО «Равноденствие», 2005. – 131 с.
2. Беларусь и ВТО /Справочная информация/ Деловые новости, [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.econews.by>.
3. Беларусь – ВТО /Справочная информация/ Столичное телевидение, [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ctv.by/belarus-vto>
4. Экономический обзор Беларуси /Справочная информация/ Беларусь, [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.belarus.by/ru/business>

Ляпина Т.П.

магистрант 2 курс

СПбГЭУ

программа «Международный бизнес»

Россия, г. Санкт-Петербург

ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ ВЫХОДА ЭКОНОМИКИ РОССИИ ИЗ СТАГНАЦИИ

Статья рассматривает причины снижения темпа роста российской экономики и сегодняшнее ее состояние. В статье также предлагаются пути выхода из сложившейся ситуации, а именно посредством создания международных стратегических альянсов и обновления производственных ресурсов.

The article examines the Russian economy slowdown reasons and its current state. The article also proposes ways out of the situation, namely through establishment of international strategic alliances and productive resources upgrading.

Ключевые слова: стратегический альянс, стагнация, девальвация, кластер, цепочки поставок, глобальные цепочки стоимости, конкурентоспособность

Разными СМИ уже неоднократно отмечался тот факт, что темпы роста российской экономики значительно замедлились в последнее время. Президент Альфа-банка Петр Авен считает, что основной проблемой является использование всех имеющихся движущих сил экономики. На разных этапах ее становления были свои так называемые драйверы. Первоначально им стала девальвация, потом рывок цен на нефть и ряд социальных реформ. С 2008 года основным драйвером роста стало потребление. Однако в середине 2013 года темпы роста российской экономики стали минимальными. Это говорит о том, что ресурсы на сегодняшний момент исчерпаны и следует искать другие драйверы.

Одновременно с этим на конференции с участием Петра Авена было отмечено, что уровень макроэкономической стабильности страны все же довольно высок. На данный момент главным фактором роста являются инвестиции. Однако для их реализации необходимо улучшение конкурентной среды и формирование организационных структур, позволяющих успешно конкурировать на мировом рынке. Это будет способствовать росту инвестиционной привлекательности [2].

Стагнация разделила российских экономистов на два лагеря, которые различны в своих мнениях. Один лагерь считает, что причина стагнации в слабости ее институтов и есть острая потребность в структурных реформах. Второй же лагерь не отрицает необходимость реформ, но указывает на то, что действия необходимо предпринимать немедленно. По мнению второго лагеря нужно влить денежные средства в экономику, как, например, в 2009 году.

По нашему мнению, необходимы как институциональные реформы, так и их финансовая поддержка со стороны ЦБ. Но не менее важны и организационные инновации, предусматривающие формирование и развитие сетевых взаимоотношений между операторами - кооперации, взаимопомощи и взаимной ответственности участников (networks, supply chains, clusters, strategic alliances, Global Value Chains - GVCs). Таким образом, можно сделать вывод: Россия нуждается:

1. в масштабном обновлении производственных фондов;
2. в повышении производительности труда путем создания и развития новых организационных форм бизнеса; синергии сотрудничества.

Для первого (1.) нужны огромные инвестиции. Их появление зависит в основном от ЦБ и его денежной политики.

Для второго (2.) должно происходить создание конкурентной среды, стимулирование российских промышленных предприятий на создание стратегических альянсов с отечественными и зарубежными компаниями,

имеющими участников технологических цепочек. Это могло бы обеспечить параллельный ввоз капитала и технологий [3].

Стратегические альянсы с участием западноевропейских ТНК играют важную роль в международных экономических отношениях. Стратегические альянсы ТНК ЕС оказывают существенное влияние на развитие мировой автомобильной, фармацевтической и биологической отрасли, а также играют значительную роль в мировом секторе ИКТ [1].

Формирование стратегических альянсов - это хороший способ интеграции в глобальные цепочки стоимости (GVCs), повышения международной конкурентоспособности посредством синергии участников альянсов. Это - средство преодоления стагнации. Такие альянсы складываются, прежде всего, между сборочными (управляющими) компаниями и системными поставщиками. Можно рекомендовать системным поставщикам формирование альянсов между ними и их поставщиками компонентов.

Требуется тщательно продумать весь алгоритм создания стратегического альянса и проанализировать возможные сценарии выхода из альянса. Существует несколько причин неудач стратегических альянсов, среди них отход от стратегических целей, нереалистичные ожидания, операционные и географические накладки, неспособность понять и адаптироваться к новому стилю менеджмента и недостаток доверия между партнерами.

Есть множество факторов, влияющих на успешность стратегических альянсов. Но самое главное, выбрать такого партнера, который будет подходить по всем параметрам в плане способностей, существующей сети альянсов, накопленного опыта в этой области, производства и способов продвижения товаров на рынок, технологического развития.

Для стратегического альянса составляется отдельный бизнес-план, в котором подробно описываются цели альянса и вклады каждой из сторон. Цели альянса должны быть согласованы, и хотя они могут полностью не совпадать с индивидуальными целями партнеров, но обязательно должны отражать как общие, так и взаимозависимые и взаимовыгодные. К его реализации привлекаются лучшие сотрудники обоих партнеров.

Порой вспыхивают дискуссии относительно того, что же все таки лучше - слияния и поглощения или альянсы. Изучение опыта 49 международных стратегических альянсов ведущих американских, японских и европейских компаний позволило выявить, что обе формы – альянсы и поглощения – имеют примерно 50%-ную вероятность успеха. Разница в том, что поглощения дают более высокие результаты применительно к основному бизнесу и освоенным рынкам, тогда как альянсы более эффективны для выхода в смежный бизнес или на новые рынки [1].

Использованные источники:

1. Harvard Business Review on Strategic Alliances. Boston: Harvard Business School Press. - 2002, 26th February. – С. 224.
2. <http://bankir.ru/> Зиберт, Ю. // Как обустроить Россию в условиях стагнации? // Московская конференция «Российский банковский сектор: замедление темпов роста. Поиск решения.», 17-18 октября 2013 г.
3. <http://www.finmarket.ru/> Рецепты роста: девальвация, госинвестиции и кредитный бум // 5 марта 2014 г.

Магомедкадиев А.А.

студент 3к 4гр.

Финансово - Экономический Факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В работе рассмотрены основные проблемы, стоящие перед банковской системой РФ сегодня, и предложены варианты их разрешения, базирующиеся на комплексном применении законодательных и экономических мер. На протяжении последних лет в России были достигнута относительная стабилизация банковской системы с сохранением ее рыночной ориентации, способной играть важную роль в усилении стабилизационных процессов и осуществлении структурных превращений в экономике в целом. Достижение устойчивого и сбалансированного экономического роста и восстановление Россией статуса государства с высоким промышленным потенциалом напрямую зависят от того, каким будет положение одного из основных механизмов, регулирующих развитие общества — банковской системы. [1. Стр.32.]

На наш взгляд, среди всего множества проблем необходимо выделить три основные, которые, очевидно, сдерживают развитие банковской системы в целом:

- изначально централизованное распределение средств из столицы в регионы и, как следствие, сильная зависимость отдельных регионов от внешнего финансирования;
- высокая концентрация вкладов населения в Сберегательном банке (до 80 % всего объема вкладов);
- неравномерное развитие региональных банков, значительная часть которых изначально была в худшем положении, чем реорганизованные филиалы бывших отраслевых банков.

По различным оценкам банки регионов с наибольшим промышленным потенциалом (Тюменская, Свердловская, Челябинская области, Красноярский край и др.) контролируют не более 20—30 % финансовых

потоков предприятий региона. Данный фактор серьезно сдерживает развитие как местных банков, так и самих предприятий. Корни этой проблемы лежат в двух плоскостях. Первая плоскость — историческая — связана с особенностями приватизации предприятий, в результате которых реальными владельцами большинства крупных и успешных промышленных компаний стали те или иные группы с головным офисом в Федеральном центре. Соответственно, для обеспечения контроля финансовые потоки входящих в финансово-промышленную группу (ФПГ) предприятий были переведены в Федеральный центр. Другая плоскость — плоскость отношений «собственники — государство», ставящих практически любой крупный бизнес в серьезную зависимость от неформальных отношений с федеральной властью и, следовательно, стимулирующих перенос в Федеральный центр основных операций. По нашему мнению, уже сегодня возможно частично приостановить данный процесс, для чего необходимо: 1) решить проблему уплаты на логов филиалами предприятий, чьи головные организации находятся в других регионах; 2) установить для филиалов коммерческих банков других регионов норму размещения средств, привлекаемых в регионе-доноре, что станет серьезным препятствием для оттока финансовых ресурсов из регионов через каналы филиальной сети крупнейших банков. [2. С. 112.]

На текущем этапе развития представляется необходимым дифференцировать нормы, регулирующие развитие банков, в зависимости от их размера, специализации, территориального охвата, других факторов, следить за тем, чтобы территория, на которой действует банковское учреждение, была адекватна его финансовому состоянию. Требования к банковскому регулированию, используемые в настоящее время Банком России, базируются на принципах и подходах, выработанных Базельским комитетом. Эти правила выработаны на основе опыта функционирования устойчивой рыночной экономики, поэтому они недостаточно учитывают реалии экономики переходного типа, подверженной неустойчивости и кризисам, что признано многими западными финансистами. В условиях неустойчивой финансово-кредитной системы основное внимание нужно уделять не критерию достаточности капитала, а критериям, более полно отражающим реальное состояние кредитной организации, системы управления рисками, учетной политике, ликвидности, качеству кредитного портфеля и т. д. В этой связи имеет смысл начать работу по корректировке действующего законодательства, в частности Закона о банкротстве кредитных организаций, а также ряда основополагающих инструкций ЦБ РФ, в которых размер капитала является едва ли не главным критерием в сторону смягчения требований к капиталу. [3. С.215.]

В действующей экономической системе средства населения используются крайне неэффективно. Необходимо на государственном уровне выработать подходы к использованию этих ресурсов. В настоящее

время значительная часть сбережений находится в наличных рублях или иностранной валюте, другая — в Сберегательном банке РФ. Подавляющая часть расчетов физических лиц приходится на наличные деньги. В итоге не используется огромный инвестиционный потенциал, финансовая система лишается значительных ресурсов. Считаем необходимым предложить проведение работ по приватизации и регионализации структуры Сберегательного банка РФ. Низкая эффективность активных операций Сбербанка объясняется, прежде всего, его монопольным положением на рынке, огромной плохо управляемой структурой, нерыночными подходами при проведении активных операций (выдвижение на первый план интересов государства). Наилучшим выходом представляется поэтапное построение такой финансовой системы, при которой Сберегательный банк потеряет свою монополию на рынке частных вкладов естественным путем. Это может быть достигнуто путем стимулирования процесса со здания частных сберегательных банков, специализирующихся на низко доходных и низко рискованных операциях, депозиты в которых частично гарантировались бы государством.

Использованные источники:

- 1 Федеральный Закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 15.11.2010., с изм. на 07.02.2011) // Российская газета. – 2010. – 19 ноября.
- 2 Галанов, В.А. Основы банковского дела: учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2010. – С.32.
- 3 Галанов, В.А. Основы банковского дела: учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007. – С.32
- 4 Банковская система в современной экономике / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КноРус, 2011. – С. 112.
- 5 Ефимова, Л.Г. Банковское право. Том 1: Банковская система Российской Федерации. – М.: Статут, 2010. – С.215.
6. URL: www.cbonds.ru.
7. URL: www.cbr.ru.
8. URL: www.investfunds.ru.
9. URL: www.vedomosti.ru.

*Магомедкадиева К.И.
студент 3 курса 3 группы*

*Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Аннотация

В данной статье раскрываются основные проблемы машиностроительного комплекса Республики Дагестан.

Ключевые слова: машиностроительный комплекс, инвестиции, производство, оборудование.

Машиностроение является одной из ведущих отраслей промышленности России. За счет ее функционирования в течение последних четырех лет создается в среднем 15% ВВП. В настоящее время на машиностроительных предприятиях работает 34,5% трудоспособного населения от занятого в промышленности в целом. Машиностроение является материальной базой реализации научно-технического прогресса, одним из основных центров генерации, распространения и применения новых знаний, инноваций, высоких технологий. [1]

Машиностроение и электроэнергетики являются одними из ведущих отраслей промышленности Дагестана. Машиностроительный комплекс – один из основных блоков обрабатывающих производств. В настоящее время он представлен в республике производством оборудования для авиа- и судостроения, радиоэлектронной промышленностью, энергетическим машиностроением и электротехнической промышленностью. В последние годы в республике получило развитие производство автомобильных компонентов.

Основу отрасли составляют заводы ОАО «Завод «Дагдизель», «Авиаагрегат», «Концерн КЭМЗ», ПО «Азимут», «Завод им. Гаджиева», «Электросигнал», «Буйнакский агрегатный завод», «Каспийский завод точной механики», «Избербашский радиозавод», «ДагЗЭТО».

Машиностроительные производства генерируют существенную долю валового внутреннего продукта республики, обеспечивают занятость значительной части трудоспособного населения, около 11 тыс. человек.

Развитие многих предприятий машиностроения в последние годы связано с расширением кооперации и интеграции с крупными российскими компаниями, корпорациями, холдингами, концернами, сотрудничества с промышленно развитыми регионами России. Среди партнеров дагестанских промышленников – «АвтоВАЗ», «КамАЗ», АХК «Сухой», Федеральная аэронавигационная служба, Корпорация «Ростехнологии», Концерн «Гидроприбор», «Газпром», НК «Лукойл» и другие предприятия и научно-исследовательские организации. [2]

Машиностроение республики обладает самым высоким потенциалом роста среди других отраслей промышленности. В отрасли предполагается реализовать несколько масштабных инвестиционных проектов – это организация автосборочного производства, расширение производства автокомпонентов, производство автоэлектроники, освоение нового поколения дизельных двигателей, организация производства цифровых телевизоров и приставок, навигационного оборудования, оборудования для нефтегазодобычи и жилищно-коммунальной сферы, другие проекты.

ОАО Завод «Дагдизель» — крупный машиностроительный завод в Каспийске.

Основные направления деятельности в настоящее время:

- разработка и производство морского подводного оружия для ВМФ;
- производство промышленных и судовых дизельных двигателей;
- производство дизелей-электростанций сухопутного и морского назначения;

- изготовление арматуры систем вентиляции и кондиционирования воздуха кораблей, судов и плавсредств, а также различных машин - сельскохозяйственного, строительного и пищевого назначения;

- производство радиально-поршневых насосов высокого давления;

механообработка, литьё, кузнечное и инструментальное производство.

Также на территории Республики Дагестан существует ОАО «Буйнакский агрегатный завод» - специализируется на производстве продукции оборонного и гражданского назначения.

Ордена Трудового Красного знамени ОАО "Завод имени Гаджиева", основанный ещё в 1932 году, является крупнейшим производителем и поставщиком на российском и других рынках мира насосной продукции, общепромышленной и нефтегазовой арматуры, гибких металлических шлангов, электрогидравлических рулевых машин, предназначенных для судов неограниченного района плавания всех классов и назначений, удовлетворяющих требованиям Международной Конвенции "СОЛАС-74" и правил Регистра РФ. Регистра Ллойда.

ОАО "Авиаагрегат" Предприятие основано в 1971 году, как Машиностроительный завод по производству аэродромного оборудования и изделий оборонной промышленности. Сегодня предприятие крупный производитель:

- аэродромного оборудования по техническому обслуживанию гражданских и военных самолетов на Российском рынке;

- комплектующих изделий и узлов для легковых автомобилей ОАО «АвтоВАЗ».

Одной из главных задач машиностроения является коренная реконструкция и опережающий рост таких отраслей, как станкостроение, приборостроение, электротехническая и электронная промышленность, производство вычислительной техники, что позволит России набрать темпы для приближения к мировому уровню экономики.

Отечественному машиностроению присущ целый ряд проблем, которые можно сгруппировать в зависимости от их характера.

1. Проблемы, связанные с развитием машиностроительного комплекса: низкие темпы роста ведущих отраслей, а в некоторых случаях и спад производства;

- нарушение технологических связей;

- простой многих предприятий;

низкие темпы обновления оборудования и выпускаемой продукции (например, 60% металлообрабатывающих станков имеет возраст более 10 лет).

2. Необходимость структурной перестройки:

основная часть продукции российского машиностроения имела оборонное значение в течение длительного времени, в связи с чем возникла необходимость обоснованного перепрофилирования отраслей;

необходимость сокращения диспропорций в темпах роста отдельных отраслей;

необходимость опережающего роста таких отраслей, как станкостроение, приборостроение, электротехническая и электронная промышленность.

3. Проблемы повышения качества производимых машин:

несоответствие подавляющей части отечественного оборудования и машин мировым стандартам;

низкая надежность производимых машин (из-за плохого качества комплектующих деталей в первый же год эксплуатации из строя выходит от 20 до 30% изделий машиностроения). Среди основных направлений развития машиностроительного комплекса в условиях перехода к рыночным отношениям можно выделить:

приоритетное развитие наукоемких отраслей, машиностроительного оборудования, автомобилестроения;

демонополизация (на сегодняшний день доля монопольного производства в России составляет 80%);

наращивание на территории России многих машиностроительных производств (точных станков, нефтяного оборудования, микроавтобусов);

налаживание новых технологических связей со странами ближнего и дальнего зарубежья;

оживление инвестиционной активности, государственная поддержка предприятий, ориентированная на производство продукции высоких технологий. [3]

Факторы развития машиностроения

Для обеспечения своего лидерства машиностроению необходимы определенные условия. Одно из них можно изобразить соотношением: «1:2:4». Оно означает, что если темпы развития хозяйства страны принять за единицу, то машиностроение должно развиваться в 2 раза быстрее, а важнейшие его отрасли (электроника, приборостроение и другие) — в 4 раза быстрее. В России это соотношение было примерно таково — «1:0,98:1».

Машиностроительная промышленность отличается широким развитием межотраслевых и внутриотраслевых связей, основанных в значительной мере на производственном кооперировании.

На долю машиностроения приходится более 1/3 объемов производства товарной продукции промышленности России, около 2/5 — мышленно-

производственного персонала и почти 1/4 основных промышленных производственных фондов. Ассортимент выпускаемой продукции российского машиностроения отличается большим разнообразием, что обуславливает глубокую дифференциацию его отраслей и существенно влияет на размещение производства отдельных видов продукции.

Среди факторов, влияющих на размещение машиностроения, значительная роль принадлежит специализации и кооперированию производства.

Машиностроение отличается от других отраслей промышленности рядом особенностей, которые влияют на его географию.

Наукоемкость. Производство наиболее прогрессивной и сложной техники концентрируется в районах и центрах, обладающих высокоразвитой научной базой: крупными НИИ, конструкторскими бюро, опытными заводами в Москве, Санкт-Петербурге и Новосибирске. Ориентация на научный потенциал — ведущий фактор размещения машиностроительных предприятий.

Трудоемкость — это большие затраты и высокая квалификация используемого труда. Производство машин требует очень больших затрат рабочего времени. Поэтому многие отрасли машиностроения тяготеют к районам с высокой концентрацией населения. Для разработки новых образцов техники необходимы не просто людские ресурсы, а высококвалифицированные рабочие и инженерно-технические кадры.

Металлоемкость. Машиностроительный комплекс потребляет значительную часть черных и цветных металлов. В этой связи машиностроительные заводы, выпускающие металлоемкую продукцию (металлургическое, энергетическое, горно-шахтное оборудование), ориентируются на металлургические базы. Крупные заводы тяжелого машиностроения расположены на Урале (Екатеринбург).

Многие отрасли машиностроения развиваются в районах с благоприятным для организации кооперирования экономико-географическим положением. Например, автомобилестроение — в Центре и Поволжье. Поскольку перевозка машин обычно осуществляется на большие расстояния и в разных направлениях, машиностроительные заводы размещаются на крупных транспортных магистралях. [4]

Некоторые машиностроительные предприятия ориентируются на потребителей их продукции, поскольку их продукцию сложно транспортировать из-за большого веса и крупных размеров. Выгоднее их производить прямо в районах потребления. Например, тракторы для перевозки леса производятся в Карелии (Петрозаводск), комбайны для уборки зерновых — на Северном Кавказе (Ростов-на-Дону, Таганрог).

В зависимости от особенностей взаимодействия таких факторов, как материалоемкость, трудоемкость и энергоемкость, выделяют тяжелое машиностроение, общее машиностроение и среднее машиностроение.

Использованные источники:

1. Борковский А.Н. Прогноз внешней торговли РФ на период до 2025 года//Внешнеэкономический бюллетень-2009-№12; [1]
2. Кучина Е. Проблемы обеспечения конкурентоспособности продукции машиностроения//Маркетинг-2010-№2; [2]
- 3.Сергеев В. Экспортные возможности российского машиностроения//РИСК-2011-№1; [3]
- 4.Смирнов Е. Внешнеэкономический потенциал российского машиностроительного комплекса//Международная экономика-2012-№9. [4]

Магомедова Х.С.

Волгоградский государственный университет

ФЕНОМЕН ТЕРРОРИЗМА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

В статье рассмотрен феномен терроризма, дано самое распространенное определение этого понятия. Представлено различие в терминах «террор» и «терроризм», показаны признаки терроризма его цели.

Ключевые слова: терроризм, террор, насилие, цели теракта.

Впервые в истории одной из глобальных проблем современности становится проблема терроризма. В целях эффективной борьбы с этим наиболее опасным вызовом международной безопасности необходимо его аналитическое изучение, объективное, свободное от идеологических пристрастий и эмоциональных негативных оценок.

Если ориентироваться в современной нам системе научных координат, то нужно констатировать, что сегодня в мире существует более ста официальных определений феномена терроризма. «Терроризм – насилие или угроза его применения в отношении физических лиц или организаций, а также уничтожение (повреждение) или угроза уничтожения (повреждения) имущества и других материальных объектов, создающие опасность гибели людей, причинения значительного имущественного ущерба либо наступления иных общественно опасных последствий, осуществляемые в целях нарушения общественной безопасности, устрашения населения, или оказания воздействия на принятие органами власти решений, выгодных террористам, или удовлетворения их неправомерных имущественных и (или) иных интересов; посягательство на жизнь государственного или общественного деятеля, совершенное в целях прекращения его государственной или иной политической деятельности либо из мести за такую деятельность; нападение на представителя иностранного государства или сотрудника международной организации, пользующихся международной защитой; если это деяние совершено в целях провокации войны или осложнения международных отношений». [1, с.19].

Целесообразно различать понятия «террор» и «терроризм». Террор – это не выстрелы и взрывы, а способ управления обществом посредством

устрашения, причем само общество признает этот способ управления законным и оправданным (сталинский террор в России). Террор обычно осуществляется с позиций государственной власти. Террор – это насилие сильных над слабыми в политических целях (государство над оппозицией), уничтожение оппозиции с помощью жестоких репрессий.

Терроризм – насилие и устрашение «слабыми» (оппозиция) сильных (государство) – убийство политических деятелей, чиновников, граждан, взрывы, угоны самолетов, ограбление банков, захват заложников. Расчет в этом случае делается не на военно-стратегическую победу, а на психологический эффект. Целью террористической деятельности является дестабилизация общества, создание атмосферы страха, непредсказуемости завтрашнего дня, провоцирование репрессий со стороны государства. Цель террористов – совершением террористических актов довести народ до такого отчаяния, чтобы он принудил правительство либо защитить население, либо уступить силе.

Терроризм как вид преступной деятельности имеет несколько специфических признаков. От других видов преступной деятельности его отличают:

- во-первых, насилие и жестокость при совершении преступлений, часто содержащие в себе угрозу еще более жестоких проявлений. Насилие применяется не только физическое, но и психологическое. Психологический террор связан не с причинением физического ущерба, а с воздействием на сознание и волю людей с помощью анонимных угроз, демонстративных акций с требованиями принять определенные решения и обещаниями совершить бесчеловечные акции в случае отказа. (1994 г., в г. Владимире террорист обещал отравить источники водоснабжения цианистым калием за отказ выплатить миллион долларов. К письму был приложен флакон с ядом);

- во-вторых, целью теракта является не столько совершение самого преступления (взрыв, убийство), сколько устрашение – наведение ужаса, т.е. преднамеренное создание обстановки страха. Именно этот признак отличает теракт от других видов подобных преступлений, например, диверсий. Страх является рычагом, средством для достижения преступных целей. Часто он более эффективен, чем физическое уничтожение. Страх парализует человека, лишает воли к сопротивлению, вынуждает принимать ранее неприемлемые решения;

- в-третьих, публичность, гласность, пропагандистский характер преступлений. Обычно преступники стараются скрыть свои преступления, террористы же заинтересованы в самой широкой огласке, заставляют говорить о себе все средства массовой информации. Теракт для них – способ саморекламы, пропаганды своей идеологии. Одно из определений терроризма: «это форма насилия, рассчитанная на массовое восприятие». Слухи, паника многократно усиливают поражающий фактор терактов;

– в-четвертых, одной из самых характерных черт терроризма является то, что преступления совершаются по отношению к одним людям, но цель этих преступлений – принуждение к уступкам совершенно других людей. При совершении теракта гибнут ни в чем неповинные люди. Захват заложников, взрывы в общественных местах – жертвами преступлений становятся случайные люди, не имеющие никакого отношения ни к политической, ни к религиозной, ни к экономической деятельности (захваты заложников в Буденовске, Кизляре были совершены с целью принудить Российское правительство к политическим уступкам).

Таким образом, обобщающее определение терроризма, исходя из его специфических признаков таково: «терроризм – это система публичного устрашающего насилия, характеризующаяся повышенной общественной опасностью и обеспечивающая достижение целей террористов посредством принуждения к совершению определенных действий в их интересах государственных органов, негосударственных организаций, граждан и других субъектов». [2, с.90].

Террористическая деятельность преследует свои цели и задачи (соотношение этих понятий: цель – это конечный результат, который должен быть достигнут данной организацией в процессе своего функционирования; задачи – это промежуточные результаты, без которых невозможно достигнуть конечного результата).

Цели террористов можно разделить на экономические и политические: экономические цели: вытеснение конкурентов по бизнесу с определенной территории, из определенной сферы деятельности (взрывы, поджоги, запугивание персонала, избиения, похищения); политические цели делятся на две группы: внутривнутриполитические и внешнеполитические.

Внутриполитические цели могут касаться проблем территориальной целостности государства (чеченский сепаратизм – борьба за создание самостоятельного исламского государства на территории РФ) и не имеющие отношения к территориальным вопросам: изменение общественного устройства или политического режима страны, подрыв авторитета власти и доверия к ней населения. Типичными целями террористов являются борьба «за чистоту нации», антисемитизм, борьба против иммигрантов.

Внешнеполитическими целями являются: изменение взаимоотношений между государствами, борьба против «американского империализма», против «аморальной буржуазной культуры», срыв международных акций по решению региональных и международных конфликтов.

Своих целей террористы добиваются через реализацию промежуточных задач – убийство политических деятелей и через это срыв международных переговоров, дестабилизацию политической обстановки в стране, популяризацию террористической идеологии, ограбление банков, торговлю оружием, попытки освобождения единомышленников из мест заключения.

Сердцевиной терроризма являются организованное насилие, или угроза его применения, в импульсном, или продолжительном режиме, и их немедленные производные – страх, паника, атмосфера коллапса. Долгосрочный целевой диапазон структур, реализующих терроризм в качестве средства достижения цели, включает: заявка на существование и влияние; выдвижение требований в широком контексте необходимости политических или социально-экономических трансформаций, реализации этнических, идеологических, или религиозных проектов; принуждение к их частичному или полному выполнению. В случае, когда таких требований нет, а факт терроризма налицо – это уже признак ведения войны, направленной на достижение тотальной цели – дестабилизацию и разрушение общественного и государственного строя, воспринимаемых в качестве противника.

Использованные источники:

1. Терроризм и организованная преступность: монография/ под ред С.А. Солодовникова. М., 2010.
2. Колесников П.И. Терроризм как феномен. М. «Премииум», 2009.

Магомедова А.М.

студент 3к. 3гр.

факультет «Экономика и управление»

направление подготовки «Экономика»

профиль «Менеджмент организации»

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

Республика Дагестан, г. Махачкала

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ КАК ИНСТИТУЦИОННЫЕ ИНВЕСТОРЫ

Страховые компании являются особым типом институционных инвесторов, деятельность которых связана с выполнением двух важных функций - управления риском и инвестиционной. Финансовой базой для инвестиций являются страховые взносы страхователей, которые сформируют технический резерв страховой компании.

На российском рынке страховщики пока играют достаточно скромную роль, объем их активов меньше, чем объем активов банков, более чем в 10 раз. В настоящее время стратегией в отношении страхового рынка со стороны государства является его либерализация и увеличение инвестиционной активности.

Причем при заключении договора с управляющей компанией страховщик в договоре доверительного управления предусматривает возможность безусловного изъятия части средств из доверительного управления для осуществления страховых выплат в срок не позднее конца

четвертого рабочего дня с даты получения уведомления управляющей компанией.

В соответствии с этими правилами страховые резервы могут быть размещены в следующие виды активов:

- 1) государственные ценные бумаги РФ — без ограничений;
- 2) государственные ценные бумаги субъектов РФ и муниципальные ценные бумаги — в размере не более 30% от суммарной величины страховых резервов. При этом суммарная стоимость государственных ценных бумаг одного субъекта РФ не может превышать 15% от суммарной величины страховых резервов, а суммарная стоимость муниципальных ценных бумаг одного органа местного самоуправления не может превышать 10% от суммарной величины страховых резервов;
- 3) вклады (депозиты) и векселя банков, имеющих лицензию на осуществление банковских операций, выданную Центральным банком РФ, а также депозитные сертификаты банка, условия выпуска и обращения которых утверждены выпускающим банком и зарегистрированы в Центральном банке РФ, - в размере не более 40% от суммарной величины страховых резервов;
- 4) денежные средства на счетах в банках, в том числе в иностранной валюте;
- 5) акции (за исключением акций страховых организаций) и облигации, включенные в котировальные листы организаторов торговли на рынке ценных бумаг, - в размере не более 30% от суммарной величины страховых резервов. При этом суммарная стоимость ценных бумаг, эмитированных одним юридическим лицом и включенных в котировальный лист первого уровня хотя бы одним организатором торговли на рынке ценных бумаг, не может превышать 10% от суммарной величины страховых резервов.
- 6) доли в уставном капитале обществ с ограниченной ответственностью и вклады в складочный капитал товариществ на вере (за исключением долей и вкладов в уставном или складочном капитале страховщиков), в учредительных документах которых не предусмотрено правовых оснований, препятствующих изъятию средств в разумно короткие сроки, а также ценные бумаги, не включенные в котировальный лист ни одним организатором торговли на рынке ценных бумаг, - не более 10% от суммарной величины страховых резервов;
- 7) жилищные сертификаты — в размере не более 5% от суммарной величины страховых резервов;

8) инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов, проспект эмиссии и правила которых зарегистрированы Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг, и сертификаты долевого участия в общих фондах банковского управления, зарегистрированных в установленном порядке в Центральном банке РФ, — в размере не более 5% от суммарной величины страховых резервов;

9) недвижимое имущество, за исключением отдельных квартир, а также воздушных, водных судов и космических объектов, — не более 20% от страховых резервов по страхованию жизни и не более 10% от страховых резервов по иным видам страхования. При этом максимальная стоимость одного объекта недвижимости не может превышать 10% от суммарной величины страховых резервов;

10) денежную наличность;

11) слитки золота и серебра, находящиеся на территории РФ, — не более 10% от суммарной величины страховых резервов.

Осуществляя страховые операции по видам страхования, гарантирующим владельцам капитала возврат вложенных средств, а в ряде случаев и возмещение неполученного дохода при наступлении различных неблагоприятных событий, приведших к потере всех или части вложенных сумм, страхование стимулирует инвестиционную активность отечественных и иностранных инвесторов.

Средства, находящиеся в распоряжении страховых организаций, представляют собой совокупность ресурсов, предназначенных для выполнения страховщиками своих обязательств при наступлении страховых случаев, а также для обеспечения нормального функционирования страховой организации. Эти ресурсы включают в себя как текущие поступления, так и имеющиеся в распоряжении страховщиков различные фонды (сформированные и за счет собственных, и за счет привлеченных средств), в том числе предназначенные для использования в течение ряда последующих лет. То есть помимо привлеченных средств, страховые организации в своем распоряжении имеют также собственные средства в виде полученного от акционеров и учредителей уставного капитала, фондов, образованных за счет прибыли, а также неиспользованной прибыли.

Основная часть средств, поступающих по операциям рискованного страхования (не страхования жизни), учитывая, что сроки, на которые заключаются такие договоры, как правило, не превышают одного года, используется обычно в течение этого срока, исчисляемого со дня их поступления. Это касается и большей части страховых резервов, формируемых страховщиками по данным видам. Иначе говоря, максимальный период времени между датами мобилизации и расходования этих средств составляет один год. При этом следует иметь в виду, что

определенная часть таких ресурсов может потребоваться в любой момент для осуществления страховых выплат по договорам страхования. Следовательно, средства, полученные по договорам рискового страхования, могут быть инвестированы, главным образом, в высоколиквидные, краткосрочные активы.

Что касается собственных средств страховых организаций, то они в основном состоят из уставного, добавочного и резервного капиталов, фондов потребления и накопления, а также нераспределенной прибыли. Эти средства, оставшиеся у страховщиков после осуществления обязательных платежей в бюджет, выплат собственникам и стимулирования работников, могут использоваться на дальнейшее развитие компании, а также служат гарантией их устойчивости и способности выполнять свои обязательства. Поскольку данные ресурсы, как правило, свободны от конкретных обязательств, определенная их часть также может быть вложена в сравнительно долгосрочные и менее ликвидные виды инвестиций.

Однако если страховая компания собирает взносы по рисковому страхованию и страхованию жизни примерно в равных долях, то размеры страховых взносов по страхованию жизни, как правило, бывают существенно выше, чем сумма резервов по прочим видам. Это объясняется той особенностью страхования жизни, что резервы здесь накапливаются, в отличие от рискового страхования, в течение ряда лет, пока действует договор страхования.

Подводя итоги можно сказать, что в целом предпосылками для позитивных изменений на страховом рынке и увеличения инвестиционной активности страховщиков служат расширение базы инструментов для размещения страховых резервов, сокращения доли неэмиссионных бумаг, рост доли рыночных бумаг, изменение лимитов на корпоративные бумаги и пай, сокращение экзотических «инвестиционных» операций.

Использованные источники:

1. Плотников Г.Д., Филипова М.И. Концепция развития страхования на 2002-2006 годы в интерьере современных проблем российского страхового рынка // АВАЛЬ, №3, 2002, 455 с.
2. Постникова И. Ю. Российский рынок перестрахования: Параметры и процессы // Финансы, 2002. № 4. 267 с.
3. Сербиновский Б.Ю., Гарькуша В.Н. Страховое дело. Ростов на Дону: "Феникс", 2000, 384 с.
4. Страхование. Принципы и практика / Сост. Дэвид Бланд. -- М.; Фи Финансы и практика, 2003, 482 с.

*Магомедова З.А.
студент 3к. 2гр.*

*Финансово-Экономический Факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ АННОТАЦИЯ

В данной статье раскрыты основные направления совершенствования инвестиционной деятельности банков

Ключевые слова: инвестиции, корпоративные облигации, кредит.

Доминирующим сегментом кредитования населения являются потребительские кредиты, спектр применения которых весьма широк - от автомобилей и сложной бытовой техники до медицинских и туристических услуг. Однако и потребительское кредитование нуждается в совершенствовании инфраструктуры. Расширение круга заемщиков, вовлечение в него новых социальных групп с меньшими доходами и собственностью повышает риски кредитования, а значит, потребует большего внимания к анализу заемщика. [2]

Важной предпосылкой для этого станет работа системы страхования банковских вкладов. Произойдут существенные изменения в инвестиционных процессах и применяемых инвестиционных технологиях:

- возможность информационного и финансового контроля за использованием инвестиционных ресурсов инвестора в режиме On-line, удаленного на любое расстояние от места вложения ресурсов;
- внедрение единых информационных стандартов залоговых механизмов, бухгалтерской отчетности, представления проектов и программ, предприятий, регионов и государств в информационных системах;
- создание интегрированной инвестиционной инфраструктуры (банковской, законодательной, организационной) обслуживания инвестиций.
- разработка и реализация интегральных механизмов и технологий управления инвестиционными процессами.

Основой для интеграции механизмов и инструментов инвестиционного рынка, на мой взгляд, станут информационные технологии, которые составят основу пирамиды управленческих решений. Все остальные (организационные, инвестиционные, финансовые, законодательные) приобретают подчиненный характер и будут развиваться на основе ведущих тенденций развития информационных. Последние будут характеризоваться следующими особенностями:

- унификацией информационного отражения и актуального сопровождения, глубокой характеристикой каждого объекта инвестиций и бизнеса, позволяющего в любой точке мира получить оперативную достоверную информацию об этом объекте;
- законодательным обеспечением достоверности информации любого уровня, согласование такого обеспечения межгосударственными многосторонними соглашениями всех стран мирового сообщества;
- организационное обеспечение проводимых сделок на рынках товаров, финансов, услуг и инвестиций в среде Internet, унификация элементов хозяйственного права стран мира, обеспечивающих безопасность таких сделок;
- окончательный перевод финансово-банковского сопровождения бизнеса в среду информационных и виртуальных технологий; Законодательная база глобального инвестиционного рынка также будет представлять гармоничную, сбалансированную многоуровневую систему законодательных и нормативных актов, построенную на основе информационных технологий.

Банковская система России должна уже окончательно определиться с путями своего развития на фоне растущей конкуренции со стороны иностранных банков. По мнению аналитиков, пройдет реструктуризация банковской системы, слияние и поглощение в финансовом секторе экономики. Ожидается, что этот процесс продлится 2-3 года, в результате чего на рынке останутся только крупнейшие и конкурентоспособные банки. [3]

По мнению ведущих аналитиков, в период ближайших полутора лет возможен следующий сценарий развития рынка облигационных займов. При отсутствии резких изменений в регулировании рынка, можно ожидать, что количество эмитентов увеличится, а объем операций вырастет. Будет происходить удлинение сроков заимствований, расширение круга отраслей, предприятия которых будут прибегать к выпуску облигаций. К концу следующего года произойдет существенная активизация оборотов вторичного рынка.

В настоящее время акции многих компаний, котирующихся на фондовом рынке, являются недооцененными. Общее правило, которое выработано мировой практикой функционирования фондовых рынков можно резюмировать следующим образом:

1. Когда рыночная стоимость больше "действительной" стоимости, акция явно переоценена рынком. Рано или поздно рынок осознает это, и, следовательно, цена неминуемо снизится.

2. Когда рыночная стоимость меньше "действительной" стоимости, рынок недооценивает исследуемые акции. Рано или поздно рыночные котировки этих ценных бумаг должны возрасти. С одной стороны, общая недооценка российских предприятий говорит о неразвитости экономики и, как следствие, рынка ценных бумаг в стране, дефиците инвестиций, ведь рыночная цена акций складывается, прежде всего, под воздействием спроса и предложения акций. С другой - цена акции все же должна начать расти. В этих условиях инвестор, нацеленный на средне - и долгосрочное вложение капитала, должен определить именно те акции, которые в ближайшие годы дадут максимальный прирост своей рыночной стоимости.

Законодательные (и, в первую очередь, международные) акты должны обеспечить достоверность предоставления информации об инвестиционном рынке, проектах и программах, соискателях инвестиций, производственных системах и предприятиях, выполнение обязательств перед инвесторами, предоставление последним льгот и преференций на период освоения ресурсов. Законопроекты вышеназванного направления должны быть первоочередными для рассмотрения и принятия нашей законодательной властью. [6]

Развитие инвестиционных институтов, возможно, будет подвержено следующим изменениям, и определяться следующими основными тенденциями:

- во-первых, инвестиционные институты должны все больше ориентироваться на создание условий для проникновения иностранного капитала, создания благоприятных условия для такого проникновения. Речь идет о страховании инвестиционных рисков, учете разности валютных ставок национальных валют, долгосрочности предоставления инвестиционных ресурсов, ликвидности залоговых активов и предоставляемых гарантий. Именно организационные структуры, реализующие вышеназванные функции
- первоочередная задача ближайшего времени для субъектов инвестиционного рынка;
- во-вторых, развитие инвестиционного инструментария будет осуществляться через информационное моделирование инвестиционных услуг и только затем выстраивание необходимых (недостающих) его материальных элементов.

Организационная инфраструктура инвестиционного рынка должна позволить осуществлять построение финансовых мультипликаторов, создавать возможность размещения относительно дешевых ресурсов под обеспечение различных инструментов и гарантий, уровень доходности, уровень инвестиционных рисков. Создаваемая инвестиционная

инфраструктура должна быть понятной и привычной инвестору, способна комплексно обслужить самого инвестора, его инвестиционный институт, соискателей инвестиций.

Международное сотрудничество - один из реальных путей привлечения значительных инвестиционных ресурсов в экономики государств. При этом международное сотрудничество закрывает ту нишу инвестиционного рынка, которая не интересна национальным и региональным инвестиционным институтами - ниша малых проектов.

Российские коммерческие банки будут значимыми инвесторами на рынке рублевых корпоративных облигаций, при этом их доля на этом сегменте будет снижаться в оптимистичном сценарии (при падении доходности корпоративных облигаций) и возрастет в противном случае.

Перспективы развития рынка корпоративных облигационных займов на уровне нашего региона будут зависеть, прежде всего, от характера проводимой руководством края и экономической политик и, а также от инвестиционной активности предприятий, нуждающихся в дополнительном финансировании.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Федеральный закон Российской Федерации от 03.02.96 № 17-ФЗ «О банках и банковской деятельности»
3. Банковское дело/ Под ред. В.И. Колесникова и Л.П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 1995.
4. Галанов В.А., Басов А.И. Рынок ценных бумаг: Учебник.- М.: Финансы и статистика, 1996.
5. Интернет – ресурсы и информация нормативно-правовой базы «Гарант», «Консультант».
6. www.twirpx.com/ 8. Зимин И.А. Реальные инвестиции: Учебное пособие. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство «ЭКСМОС», 2000.

*Магомедова З.А.
студент 3к. 2гр.*

Финансово-Экономический Факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ДАГЕСТАНА:

РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

АННОТАЦИЯ

В данной статье раскрыты основные аспекты социально-экономического развития Дагестана.

Ключевые слова: инвестиции, производство, прогнозирование.

Экономическая политика региона имеет важное теоретическое и практическое значение. Достижение ее результативности в долгосрочном порядке во многом зависит от адекватности отражения целевых приоритетов развития экономики региона, которые отображают стратегию его экономического развития.

Обозначим основные ключевые моменты социально-экономического развития республики Дагестан на краткосрочную перспективу. [1]

Начнем с валового регионального продукта. По прогнозу следует, что прирост среднегодовых темпов ВРП в 2014-2016 годах составит по республике чуть больше 11%. Стоит отметить, что в целом по стране прирост прогнозируется на уровне лишь 4%. Как же добиться такого роста?

По мнению экономистов, основной вклад в формирование ВРП республики и обеспечение его роста будут вносить такие виды экономической деятельности как «оптовая и розничная торговля» (27,3% от общего объема), «строительство» (20,1%), «сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» (14,2%).

Прирост, по прогнозу Министерства экономики республики, ожидается и в промышленном производстве. В обозначенном периоде он должен составить порядка 16%.

Более того, в 2016 году, по мнению экспертов, сохранится тенденция опережающего роста обрабатывающих производств по сравнению с добычей полезных ископаемых, производством и распределением электроэнергии, газа и воды.

На высоком уровне в 2016 году (по сравнению с 2012 годом) прогнозируются темпы роста химического производства – в 2,7 раза, производства прочих неметаллических минеральных продуктов – в 4,9 раза, металлургического производства и производства готовых металлических изделий – в 5,7 раза, производство машин и оборудования – в 2,3 раза, производство транспортных средств и оборудования – в 3,7 раза.

Достичь таких темпов промышленного производства предполагается за счет реализации приоритетных проектов Президента РД, в том числе проекта «Новая индустриализация Республики Дагестан».

По прогнозам Минэкономики республики, динамика роста ожидается и в сельском хозяйстве. Здесь, скорее, речь идет о среднесрочной перспективе. По документу, среднегодовой темп роста в республике в 2014-2016 годах составит 106,6% (в прогнозе Российской Федерации – 102,8%). [3]

К 2016 году предполагается достичь роста объемов производства сельскохозяйственной продукции на 27,9%, увеличение темпов роста продукции растениеводства и животноводства прогнозируются на 23,5% и 30,5% соответственно.

Достичь прогнозируемых показателей, как считают экономисты, позволит реализация приоритетных проектов Президента республики

«Создание «точек» роста Республики Дагестан» и «Эффективный агропромышленный комплекс», которые направлены на развитие птицеводства, виноградарства, рыбохозяйственного комплекса, создание геотермальных агропарков, а также за счет проектного сопровождения ключевых инвестиционных проектов в сфере АПК.

Также, по прогнозу, рост должен произойти и по инвестициям в основной капитал: среднегодовые темпы прироста в 2014-2016 гг. составят 17,2%, тогда как в целом по Российской Федерации – 7,1%.

На душу населения этот показатель в 2016 году должен увеличиться в 2,3 раза и составить 118,1 тыс. руб. (по Российской Федерации – в 1,6 раза, но будет выше республиканского показателя: 142,4 тыс. рублей).

Задачи, конечно, амбициозные. Возникает вопрос: а как достигнуть таких достаточно высоких темпов роста инвестиций в основной капитал?

По прогнозу специалистов следует, что рост будет обеспечен за счет дополнительных капитальных вложений в энергетику, производство строительных материалов, агропромышленный комплекс, добывающий сектор, обрабатывающие производства, транспорт, туристско-рекреационный комплекс, жилищное строительство, образование и здравоохранение. [2]

Ожидается, что к 2016 году в республике с учетом роста инвестиций в основной капитал, возрастет и объем работ в отрасли строительства до уровня 164 млрд. рублей. За три следующих года рост по этому виду деятельности составит порядка 18%.

За этот период в республике планируется увеличить ввод в эксплуатацию жилых домов за счет всех источников финансирования.

Так, по данным специалистов, в следующем году запланировано ввести 1610 тыс. квадратных метров жилья, через год – 1730 тыс. кв. м, в 2016 году – 1860 тыс. кв. метров.

Предполагается также увеличение поступления налоговых и неналоговых платежей во все уровни бюджетной системы РФ по РД в среднем на 20,0% ежегодно.

Что касается потребительских цен, то их динамика будет определяться как мерами, принимаемыми Правительством РФ по сдерживанию инфляции, так принимаемыми в республике антиинфляционными мерами.

В прогнозируемом периоде основными задачами ценовой политики, проводимой в республике, экономисты по-прежнему называют снижение темпов роста потребительских цен на социально-значимые товары и услуги путем стимулирования экономического роста производства и развития конкуренции. В 2013-2015 годах в республике прогнозируется постепенное умеренное снижение инфляции: в 2013 году – до 5,2%, в 2014 году – до 5,1%, в 2015 году – до 5,1%.

По прогнозам специалистов Минэкономки РД, за ближайшие три года должна сохраниться тенденция роста внешнеторгового оборота. Так,

объем экспортных поставок (включая экспорт нефти) прогнозируется в 2016 году в размере 127,6 млн. долл. США, импортных поставок (включая неорганизованную торговлю) – 919,4 млн. долл. США.

Достичь таких показателей, скорее всего, возможно, если будет рост импорта, который связан с увеличением социального уровня жизни населения в условиях расширения торговли с Азербайджаном, откуда физическими лицами в массовом количестве завозится дешевая продукция, произведенная в Иране, ОАЭ, Турции, Китае.

Вопросам развития среднего и малого предпринимательства уделяется огромное внимание на самом высшем уровне власти. Как известно, эта отрасль находится в числе приоритетов экономической политики в республике. [4]

Ожидается, что к 2016 году количество средних предприятий в республике возрастет по сравнению с 2012 годом в 1,7 раза, а количество малых предприятий – в 1,8 раза.

Говоря о социально-экономическом развитии Дагестана, невозможно обойти стороной такой важный аспект как реальные денежные доходы населения. Предполагается, что до 2016 года они увеличатся в 1,3 раза.

В Минэкономике республики прогнозируют, в 2016 году среднемесячная заработная плата на одного работника составит 23683,2 рубля. Но при этом, специалисты подчеркивают, что зарплата в республике не достигнет среднероссийского уровня, которая в 2016 году ожидается в размере 41180 рублей. [3]

Республика Дагестан обладает перспективным географическим положением, большими запасами разнообразных природных ресурсов, довольно развитыми транспортными и торговыми сетями, что позволяет реализовать крупные строительные проекты. При рациональном использовании этих преимуществ, при эффективном вложении в финансовых средств в перечисленные сферы деятельности, а, главное, при постоянном контроле за целенаправленным использованием выделяемых средств Республика Дагестан перейдет на качественно новый уровень развития, и это, в свою очередь, обеспечит достойный уровень жизни населения.

Использованные источники:

1. Социально-экономическое положение Республики Дагестан. 2012 г. – Махачкала: ТО ФСГС по РД, 2006. – С. 73-75.
2. Магомедов А.М. Институциональная среда как фактор развития региональной экономики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013, № 53.
3. Министерство экономики РД. <https://minec-rd.ru>
4. <http://investdag.ru>

*Магомедова З.А.
студент 3к. 2гр.*

*финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

АНАЛИЗ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ

АННОТАЦИЯ

В данной статье дана характеристика фондового рынка РФ и проведен его анализ.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, эмитент, корпоративные облигации.

Рынок ценных бумаг стал важной и неотъемлемой частью экономической жизни нашей страны. В настоящее время в России, в связи с включением ее в систему мирового финансового рынка, присвоением стране международного кредитного рейтинга, размещением транша еврооблигаций, котировкой американских депозитных расписок на российские акции на зарубежных биржах, появилась острая необходимость цивилизованного подхода к исследованию и изучению ценовой динамики на различных сегментах рынка ценных бумаг. Развитие российского рынка ценных бумаг в настоящее время достигло такого уровня, при котором его участники сталкиваются не только с проблемой планирования размера и направления собственных инвестиций, но и с определением наиболее оптимальных способов анализа рыночной ситуации. Российские брокеры ведут бизнес в условиях больших колебаний котировок, роста конкуренции. Необходимо заметить, что в связи с существующими тенденциями при операциях на российском рынке ценных бумаг, неразвитостью инфраструктуры и недостаточной ликвидностью этого рынка многим инвесторам придется ориентироваться на развитые мировые рынки ценных бумаг. Чтобы успешно функционировать в данной ситуации придется использовать средства и методы анализа и прогнозирования, применяемые на данных рынках. Основное значение в этом вопросе имеет научно-методическое обеспечение деятельности участников фондового рынка. Важнейшим инструментом такого обеспечения является применением экономико-математических методов, которые включают в себя статистические методы анализа и прогнозирования состояния фондового рынка. Разработаны и подробно описаны методики, которые прошли практическое проверку, и успешно применяются на развитых фондовых рынках в течение не одного десятилетия. Чаще всего российские аналитики пытаются скорректировать методики, используемые на западных рынках, с учетом российских особенностей. Однако в отечественной практике статистическим методам анализа рынка ценных бумаг не уделяется должного внимания, о чем свидетельствует сравнительно небольшое число научных публикаций.

В табл. 1 приведены сводные данные по акциям, которые предлагаются на фондовом рынке группы «Московская биржа», а также оценка агентством Standard&Poor's1 числа российских эмитентов, акции которых допущены к торговле на ФБ ММББ, NYSE, NASDAQ и входят в LSE-listed S&P EMDB Russia index.

Таблица 1

Организованный рынок акций в 2011-2013гг.

Период	ФБ ММББ		РТС		Оценка S&P
	Количество эмитентов акций	Количество выпусков акций (ао, ап) в котировальных списках	Количество эмитентов акций	Количество выпусков акций (ао, ап) в котировальных списках	
Q1 2011	255	116	275	79	347
Q2 2011	246	119	263	81	358
Q3 2011	253	103	262	72	347
Группа «Московская Биржа»					
Q4 2011	320	119			346
Q1 2012	322	119			345
Q2 2012	314	114			340
Q3 2012	306	114			335
Q4 2012	275	118			323
Q1 2013	272	110			319
Q2 2013	270	108			301

По данным на конец июня, на внутреннем рынке их насчитывается 270, на 44 компании меньше, чем годом ранее, снижение существенное – на 16,3%.

По данным иностранных источников, на внутреннем и внешнем рынках представлена 301 российская компания – эмитент акций, это на 39 компаний меньше, чем годом ранее (сокращение 12,9%).

Количество выпусков акций, включенных в котировальные списки на внутреннем рынке, также уменьшается, однако скорость сокращения ниже: с июня 2012 г. за двенадцать месяцев оно уменьшилось на шесть выпусков (5,6% в относительном исчислении).

В течение второй половины 2012 – первой половины 2013 г. Произошло изменение долгосрочного тренда, связанного с постепенным уменьшением количества «рыночных» эмитентов облигаций: по данным на июнь 2013 г. их число увеличилось до 306 компании против 288 годом ранее, – на 6,3% (табл. 2).

Таблица 2

Количество эмитентов корпоративных облигаций и эмиссий в 2012–2013 г.

Период	Количество эмитентов облигаций	Количество выпусков облигаций
1Q 2012	300	707
2Q 2012	288	695
3Q 2012	287	708
4Q 2012	292	767
Q1 2013	296	817
Q2 2013	306	834

Рост количества «рыночных» выпусков не прекращался, и по итогам первого полугодия 2013 г. число таких выпусков достигло 834 (на 20% больше, чем годом ранее). На рис. 3 приведен график, характеризующий объемы рынка корпоративных облигаций (размещенные «рыночные» и «нерыночные» выпуски, по номинальной стоимости). В первом полугодии 2013 г. Рост объема рынка корпоративных облигаций продолжился и по итогам июня в номинальном выражении объем достиг 4631 млрд руб., на 919 млрд руб. больше, чем годом ранее (на 19,8% в относительном исчислении). Вместе с тем следует отметить, что темпы роста постепенно замедляются: если в четвертом квартале 2012 г. в сравнении с предыдущим кварталом увеличение составило 9,0%, то во втором квартале 2013 г. – 4,2%.

Размещение новых выпусков корпоративных облигаций традиционно происходит неравномерно. В табл. 3 приведены данные о размещении новых «рыночных» и «нерыночных» выпусков корпоративных облигаций.

Таблица 3

Размещения новых выпусков корпоративных облигаций в 2012–2013 гг.

Период	Количество эмитентов облигаций, шт.			Количество новых выпусков, шт.			Объем размещения, млрд руб.		
	Рыночных	Нерыночных	Всего	Рыночных	Нерыночных	Всего	Рыночных	Нерыночных	Всего
Q1 2012	36	10	46	51	6	57	292,8	24,6	317,4
Q2 2012	33	8	41	41	4	45	144,2	13,2	157,4
Q3	42	2	44	48	8	56	211,7	21,3	232,9

2012									
Q4 2012	68	7	75	89	15	104	456,3	55,9	512,2
Q1 2013	54	1	55	79	3	82	430,17	3,0	433,2
Q2 2013	55	4	59	63	13	76	260,8	96,3	357,0

В первом полугодии 2013 г. отмечается высокая активность размещений: привлечено 790 млрд руб. против 475 млрд руб. годом ранее. Вместе с тем доля «рыночных» размещений в этом объеме уменьшилась с 92 до 87%.

Традиционно вторичные торги корпоративными облигациями не менее чем на 80% осуществляются на организованном рынке.

Количество эмитентов корпоративных облигаций, представленных на Фондовом рынке группы «Московская биржа» в течение двух последних кварталов стало расти.

По данным на конец июня 2013 г. их насчитывалось 322 против 310 годом ранее. При этом рост количества выпусков облигаций оказался еще более интенсивным – на 21% за этот же период. Вместе с тем число эмитентов, облигации которых включены в котировальные списки, осталось практически неизменным – немногим более 180 эмитентов (в среднем около 56% от общего количества эмитентов облигаций).

Магомедова Л.И.

студент 3к 1гр

факультет «Экономика и Управление»

направление «Экономика»

профиль подготовки «Менеджмент организации»

ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный Институт

Народного Хозяйства»

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

В нынешнее время инновационная деятельность является основой успешного и быстрого развития для каждого предприятия любой сферы экономики. Инновационная деятельность предприятия определяется как разработка и реализация научно-технических достижений, создание новой конкурентоспособной продукции и ее производство на уровне новейшей техники и технологии в целях максимизации прибыли. По определению, данному в «Концепции инновационной политики РФ», инновация-конечный результат инновационной деятельности в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в

практической деятельности. В условиях нынешней экономики практически невозможно без применения инноваций создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

Успех инновационной деятельности в значительной степени определяется формами ее организации и способами финансовой поддержки. Источниками финансирования инновационной деятельности могут быть государство, предприятия, финансово-промышленные группы, малый инновационный бизнес, инвестиционные и инновационные фонды, органы местного самоуправления, частные лица и т. д. Все они участвуют в хозяйственном процессе и так иначе способствуют развитию инноваций. Принципы организации финансирования должны быть направлены на множественность источников финансирования и предполагать эффективное внедрение инноваций.

В РФ проблема развития инновационной деятельности появилась начала переориентации экономики на рыночный путь развития. Многие предприниматели частной компании получили шанс поднять бизнес на высокий уровень, а высокий потенциал эффективности инноваций обеспечил спрос на нововведение, что сформировал рынок экономических и социальных новшеств. Несмотря на сегодняшнее состояние инновационной деятельности в России далеко от идеала.[2]

Последние десятилетия XX в. стали временем перехода многих стран Запада на инновационный путь развития, от сырьевой экономики к «экономике знаний», где основным фактором успеха становятся конкурентные преимущества в области уникальных, недоступных другим знаний, создание на их основе инноваций – принципиально новых продуктов, процессов и технологий, и введение их в гражданский оборот.

В настоящее время в Российской Федерации есть четыре основных источника финансирования инновационной деятельности:

- бюджетные средства идут на финансирование фундаментальных исследований, прикладных разработок в приоритетных направлениях и организацию производства для выполнения государственных функций;

- внебюджетные средства направляются на финансирование опытно-конструкторских разработок, высокотехнологичных проектов; организацию массового производства;

- собственные средства предприятий идут на финансирование собственных НИОКР, закупки технологий, организацию производства;

-средства иностранных инвесторов и международных финансовых организаций предназначены для финансирования международных проектов в научно-технологической сфере.

Согласно анализу источников финансирования инновационной деятельности можно сделать вывод о том, что наиболее выгодным видом финансирования для организации является бюджетное финансирование, осуществляемое на безвозмездной и безвозвратной основе.

Однако при принятии решения о финансировании организации необходим точный выбор приоритетов, то есть все усилия и финансовые ресурсы необходимо сконцентрировать на тех направлениях, где имеются серьезные научно-технические достижения и наибольший инновационный потенциал.

Система финансирования инновационной деятельности[1]

Важную роль в создании конкурентоспособного сектора инновационной деятельности призвано сыграть формирование системы финансирования инновационной деятельности организаций на регулярной основе. Отсутствие подобной системы не позволяет увязать политику в отношении указанных организаций, в том числе объемы выделяемых средств, с фактическими результатами деятельности и потенциалом развития, что снижает эффективность использования полученной финансовой поддержки.

Важным финансовым источником различных форм инновационной деятельности являются бюджетные ассигнования, за счет которых выполняются целевые комплексные программы.

Одним из важнейших вопросов, возникающих при рассмотрении источников финансирования инновационной деятельности, является принцип распределения инвестиций между центром и регионом, а также внутри регионов. Для инвестиционного процесса в экономике России аспект функционирования, регулирования инвестиций между центром и регионом, а также внутри регионов. Именно в регионах реализуется большинство инновационных программ, но не все из них имеют возможность самостоятельно покрыть расходы, связанные с инновационной деятельностью.[3]

Несмотря на малый объем бюджетного финансирования предприятий России государство регулирует инновационную деятельность не только на законодательном уровне- существует несколько проектов самофинансирования.

Для решения всех проблем, связанных с финансированием, на наш взгляд, нужно использовать следующие меры:

-освободить от НДС реализацию любыми организациями научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, относящихся к созданию новой или усовершенствованию производимой продукции и технологий;

-включить в состав средств целевого финансирования, не учитываемых при определении базы налога на прибыль, средств, получаемых из зарегистрированных в установленном порядке фондов поддержки научной и научно-технической деятельности;

-совместить все виды и источники финансирования.

Всемирно известный мировой лидер в сфере инноваций Япония обычно использует следующие методы стимулирования инновационного развития:

-возможность применения ускоренной амортизации для научно-исследовательского оборудования;

-налоговые скидки по расходам на инновационные разработки;

-налоговые льготы по затратам на приобретение зарубежных технологий;

-налоговые льготы на научно-исследовательские затраты.

На мой взгляд нужно руководствоваться опытом ведущих стран. Для обеспечения регулирующего влияния государства на инновационную сферу через налоговую политику недостаточно установить льготы на постоянной основе.

Налоговые льготы в сфере инноваций должны быть направлены на повышение эффективности всех этапов процесса воспроизводства от капитальных вложений в фундаментальное исследование до инвестиций в действующее инновационное производство и проекты. Налоговая политика государства должна быть нацелена на повышение мотивации бизнеса к занятию инновациям путем снижения налогового бремени в этой сфере. Без решения этой первоочередной задачи невозможно создание финансовой базы для построения инновационной экономики в России.

Однако при принятии решения о финансировании организации необходим точный выбор приоритетов, то есть все усилия и финансовые ресурсы необходимо сконцентрировать на тех направлениях, где имеются серьезные научно-технические достижения и наибольший инновационный потенциал.

Система финансирования инновационной деятельности[4]

Важную роль в создании конкурентоспособного сектора инновационной деятельности призвано сыграть формирование системы финансирования инновационной деятельности организаций на регулярной основе. Отсутствие подобной системы не позволяет увязать политику в отношении указанных организаций, в том числе объемы выделяемых средств, с фактическими результатами деятельности и потенциалом развития, что снижает эффективность использования полученной финансовой поддержки.

Использованные источники:

1"Финансирование инвестиционной деятельности " Учебник за 2011 год.

2"Инвестиции". Учебник под ред. Ковалева В.В. и др. М-2012 г.

3 Булатов А. Россия в мировом инвестиционном процессе. Вопросы экономики.-2010 г.

4 Журнал "Инвестиционная деятельность".

Магомедова М.Р.

студент 4к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РФ

Аннотация: в формировании и развитии экономической структуры любого современного общества ведущую, определяющую роль играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках избранной властью экономической политики, составной частью которой является финансовая политика.

Ключевые слова: финансовая политика, сбалансированность бюджетов, увеличение сбора налогов, оптимизация структуры расходных статей, реальный бюджет, инвестиционное финансирование, стабилизация валютного курса рубля, государственная собственность, кассовое исполнение, геополитические интересы.

Финансовая политика как часть экономической политики представляет собой совокупность бюджетно-налоговых, иных финансовых инструментов и институтов государственной финансовой власти, обладающих в соответствии с законодательством полномочиями по формированию и использованию финансовых ресурсов государства в соответствии со стратегическими и тактическими целями государственной экономической политики. Вне зависимости от уровня развития страны главными стратегическими целями государственной финансовой политики являются создание финансовых условий для социально-экономического развития общества, повышения уровня и качества жизни населения[1].

Финансовая политика состоит из таких этапов, как определение ее целей, основных направлений использования финансовых ресурсов; разработка методов, средств и конкретных форм организации финансовых отношений, а также реализация конкретных действий для достижения намеченных целей и задач. От эффективности проведения финансовой политики зависят темпы спада или роста промышленного производства, уровни безработицы, инфляции и доходов населения, а значит, и уровень развития страны в целом, что выражает актуальность выбранной темы.

Целью финансовой политики является наиболее полная мобилизация финансовых ресурсов, необходимых для удовлетворения насущных потребностей общества. Финансовая политика призвана создать благоприятные условия для активизации предпринимательской деятельности[2].

Главными проблемами являются:

- 1) сбалансированность бюджетов всех уровней и государственных внебюджетных фондов;
- 2) совершенствование налоговой системы;
- 3) оптимизация структуры расходов государства;
- 4) принятие реального и прозрачного бюджета;
- 5) расширение инвестиционного финансирования;
- 6) обеспечение единства денежно-кредитной и финансовой политики;
- 7) стабилизация валютного курса рубля;
- 8) повышение эффективности использования государственной собственности;
- 9) переход на казначейскую систему исполнения бюджетов;
- 10) развитие финансовых взаимоотношений со странами СНГ и дальнего зарубежья[3].

1. *Сбалансированность бюджетов и внебюджетных фондов* может быть достигнута за счет увеличения сбора налогов и сокращения расходов, расширения эмиссионных и не эмиссионных источников финансирования бюджетного дефицита.

2. *Увеличение сбора налогов* достигается путем расширения налогооблагаемой базы, сокращения просроченной задолженности, усиления финансового контроля, изменения порядка зачисления платежей по уровням бюджетной системы, введения государственной монополии на производство алкогольной продукции. Особую роль играет изменение налогового законодательства. Низкий уровень сбора налогов - это не только сокрытие выручки налогоплательщиками, но и фактическое создание механизма ухода от уплаты налогов через недостатки, заложенные в правовых актах, а главное - постоянное сужение налогооблагаемой базы в результате сокращения реального ВВП.

3. Возможности сокращения расходов федерального бюджета практически исчерпаны. Речь в настоящее время может идти лишь об *оптимизации структуры расходных статей*. Финансирование бюджетного дефицита за счет эмиссии государственных ценных бумаг с низкой бюджетной эффективностью приводит к потере управляемости государственным долгом.

Стратегический курс в сфере государственных финансов - это прежде всего *реальный бюджет*. А это означает, что до тех пор, пока экономика не "встанет на ноги" путем возрождения производства, у государства нет оснований для популистских заявлений относительно возможностей решения социально-экономических проблем за счет централизованного общегосударственного фонда финансовых ресурсов. Реальный бюджет - это и возможность его исполнения в соответствии с утвержденными параметрами, что во многом зависит от макроэкономических показателей

развития экономики. Важнейший из них - уровень инфляции, определяющий динамику денежной массы и ее соответствие спросу экономики на деньги[4].

5. Сокращение государственного сектора экономики и увеличение частной собственности в ключевых отраслях, включая естественные монополии, не привело к увеличению доходной базы государственного бюджета, росту объемов производства. Расширение совокупного предложения в современных условиях может обеспечить только *инвестиционное финансирование* за счет внутренних и внешних заимствований, сбережений средних слоев населения, а также лиц, получающих высокие и сверхвысокие доходы, средств нерезидентов.

6. Известно, что активы Федеральной резервной системы США (ФРС) формируются в основном за счет правительственных займов, доходность которых соответствует учетной ставке ФРС. Такие монетаристские *методы проведения финансовой и денежно-кредитной политики* вполне могла бы позаимствовать Россия. В то же время, следуя рекомендациям западных экспертов, в том числе американских, Банк России минимизировал свое участие в поддержке рынка государственных ценных бумаг и не использовал рыночные способы поддержки доходности на приемлемом для бюджета уровне, а сужал денежную базу.

7. Большое значение имеет *стабилизация валютного курса рубля*. Целесообразно обратить внимание на проблему перевода валютных корреспондентских счетов НОСТРО российских коммерческих банков в Центральный банк РФ. Это позволило бы не только увеличить денежную базу и расширить денежную массу в обращении, но и поставить надежный заслон на пути незаконного вывоза капитала, сделать более реалистичным валютный курс рубля. Необходим комплекс мер по ограничению спекуляции на валютном рынке. Например, проводимая в последние годы денежно-кредитная политика "подталкивает" и вынуждает население к использованию иностранной валюты в качестве основной формы сбережений в целях снижения инфляционного риска.

8. Одна из проблем федерального бюджета - *повышение отдачи от использования государственной собственности*. Необходимо повысить персональную ответственность представителей государства в органах управления корпораций, доля акций которых принадлежит государству, за эффективное использование активов, налаживание кооперационных связей и создание условий для привлечения инвестиций. Соответствующие положения должны быть предусмотрены в контрактах, заключаемых с представителями государства. Следует обеспечить поступление в бюджет дивидендов, арендной платы от использования государственного имущества.

9. Для формирования доходной базы бюджетов всех уровней особое значение имеет проблема их *кассового исполнения*. В процессе управления финансовыми потоками государства возникают временные кассовые разрывы. Минимизация остатков на отдельных бюджетных счетах возможна

лишь с переходом к единому счету Федерального казначейства, что обеспечит централизацию всех средств бюджета.

10. Необходима ориентация финансовой и денежно-кредитной политики России на ее *геополитические интересы*. А они, прежде всего, находятся в пределах стран СНГ. Ориентация государств СНГ на использование во взаимных расчетах доллара США, привлечение крупных внешних займов, существенно увеличивающих нагрузки на бюджеты, вызывает сложности с погашением задолженности, обеспечением сбалансированности платежных балансов[5].

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Текст]. - М.: Проспект, КноРус, 2011. - 272 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Текст]. - Части 1 и 2 по состоянию на 05.03.13 г. - М.: Изд-во Проспект, 2013. - 688 с.
3. Федеральный Закон "О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов" [Текст]. - М.: Юридическая литература, 2011. - 81 с.
4. Распределение бюджетных ассигнований на реализацию долгосрочных (федеральных) целевых программ на 2012 год [Текст]. М.: Экономическая литература, 2011. - 45 с.
5. Бабич, А.М. Государственные и муниципальные финансы [Текст]: Учебник для вузов / А.М. Бабич, Л.М. Павлова. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2010. - 353 с.

Магомедова М.М.

студент 3курса 5группы

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт Народного хозяйства

Россия, г. Махачкала

ФОНДОВЫЙ РЫНОК ГЕРМАНИИ: ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА, ПРОЦЕДУРА ТОРГОВ

В Германии функционирует 8 фондовых бирж: во Франкфурте, Дюссельдорфе, Мюнхене, Гамбурге, Берлине, Штутгарте, Ганновере и Бремене. В 80-е годы две биржи - во Франкфурте и Дюссельдорфе – выполняли большинство операций, разница в объеме этих операций была относительно небольшой : в 1987 году на Франкфурт - приходилось 46% оборота, Дюссельдорф - 34%. В 90-е годы Франкфуртская фондовая биржа стала занимать доминирующее положение на фондовом рынке. На ее долю в 1994 году приходилось 75 % от оборота Германской биржи по акциям и 74% по облигациям. В будущем возможно слияние всех бирж, поскольку правила торгов у них едины, и информация распространяется по всем биржам почти одновременно.

С 1991 года биржей руководит Биржевой совет, который объединил Франкфуртскую и Германские фондовые биржи. Организационная структура фактически единой Германской фондовой биржи весьма специфична и не имеет аналогов. В современном виде она существует с 1 января 1993 года. По Германскому биржевому законодательству фондовая биржа является учреждением публичного права - это некоммерческая организация. Другими словами Франкфуртская фондовая биржа по статусу, является квазигосударственной организацией, связана с АО «Германская биржа» и подчинена ей.

Немецкая биржа - это открытое акционерное общество, где 81% акций, принадлежащих банкам, 10% - региональным биржам и 9% - брокерам. Она управляет Франкфуртской фондовой биржей и немецкой биржей фьючерсных контрактов (Deutsche Terminbörse — DTB); ее дочерними компаниями являются центральный депозитарий – депозитарно-клиринговая система "Немецкий кассовый союз» (Deutsche Kassenverein AG), информационная система (Deutsche Wertpapierdaten-Zentrale GmbH) и общества по содействию развития фондовых бирж и финансовых рынков в Центральной и Восточной Европе. В свою очередь, немецкий кассовый Союз владеет 100% капитала депозитарно-клиринговой организации по иностранным ценным бумагам. Через расчетно-депозитарную систему немецкой биржи осуществляются сделки совершенные на любой Германской бирже.

Руководство биржей осуществляет Совет управляющих в составе 19 - 22 членов, назначаемых на три года. Члены Совета, представители банков, брокеров, страховых компаний, эмитентов и инвесторов. Остальные регулирующие органы – Совет по листингу, Биржевой арбитраж и Палата биржевых маклеров.

Члены биржи делятся на три категории: банки, официальные курсовые маклеры (Kursmakler) и свободные маклеры (Freimakler). Иностранные компании по ценным бумагам, которые являются членами Биржи, также рассматриваются как кредитные учреждения (банки). В 1994 году количество банков-членов Германской фондовой бирже было 137 (68 немецких и 69 зарубежных). Число специалистов, допущенных в торговый зал для совершения операций - 1136 от банков, 42- от курсовых маклеров и 104 от свободных маклеров.

Курсовые маклеры официально котируют ценные бумаги. При этом курсовой брокер, фиксирующий все поручения на покупку и продажу, курирует конкретный сектор рынка. Он ежедневно устанавливает каждый курс путем сравнения полученных на определенный момент времени заявок, удовлетворяя максимально возможное количество предложений. Курсовые брокеры назначаются правительством земли Эссен, по рекомендации Совета управляющих и Палаты биржевых брокеров и приводятся к присяге Комиссаром земли по ценным бумагам.

Свободные брокеры (т.е. брокеры, которые могут работать с любыми ценными бумагами) выступать в качестве посредника между кредитными учреждениями (банками, которые не имеют DOS – достаточное количество своих сотрудников на бирже). Обе группы брокеров не имеют права совершать сделки для частных инвесторов.

Основными игроками на бирже являются банки. Кредитные организации совершают и брокерские и дилерские операции. Только они имеют право направить заявку инвесторов на биржу. В целом, на рынке доминируют три крупных немецких банка:

«Дойче Банк», на долю которого приходится треть от всего общего оборота фондовой биржи, «Дрезден банк» и «Коммерцбанк».

Допуск на официальные торги и на регулируемый рынок осуществляют экспертный совет и экспертный комитет; разрешение торговать на самом свободном рынке обеспечивает сама регулируемая организация - Объединение Франкфуртских торговцев ценными бумагами. Все котирующиеся на бирже ценные бумаги находятся в депозитарии совместного хранения ценных бумаг Немецкого банка, выполняющем функции клиринговой палаты.

Частные инвесторы могут торговать ценными бумагами на фондовой бирже только через банк, являющийся членом биржи, поскольку Закон о банковской деятельности определяет покупку и продажу ценных бумаг банковскими операциями.

Основной торговый зал делится на три сектора, за каждым из которых закреплены определенные ценные бумаги (в основном по отраслевому принципу). Сектор имеет форму прямоугольного счетчика, внутри которого находятся курсовые брокеры и их помощники, а внешний - представители банков и свободные маклеры. Помимо основного зала в том же здании есть помещения для торговли акциями иностранных эмитентов, облигаций и валют.

Торговая сессия на Франкфуртской фондовой бирже проводится 5 раз в неделю с 10.30 до 13.30. Заявки на покупку и продажу ценных бумаг официального рынка (списка) приходят на биржу к курсовому маклеру, который заносит их в компьютер. Компьютер должен затем определить единую цену, которая позволяет удовлетворить наибольшим количеством заявок на покупку и продажу. Единая цена определяется ежедневно в течение торговой сессии по большинству по наименее ликвидным акциям официального списка, прошедшим листинг на бирже. Объявление единой цены происходит в 11.00 по облигациям, и по акциям в 12.00. Курс ликвидных акций и облигаций определяется непрерывно в течение торговой сессии, но стартовую цену назначает при открытии биржевой маклер, используя метод «залога».

Объем заявки на акции, которые продаются на условиях непрерывного аукциона, составлять должен 50 акций, на облигации 1 млн. марок по

номиналу и величины им кратные. Заявка на покупку 125 акций, например, будет осуществляться следующим образом: 100 акций будут приобретены по цене непрерывного аукциона, 25 по той же цене. В определенных пределах, маклер имеет право воздействовать на спрос и предложение, совершая сделку за счет собственных средств. За свои услуги он берет комиссию и продавец, и покупатель в размере 0,06 % от суммы сделки. Тарифы для выполнения брокерских услуг достигнет 1% от суммы ставки. Информация о сделках распространяется через информационную систему KISS.

Система IBIS принадлежит германской фондовой бирже и является открытым для всех членов фондовых бирж во всех германских государствах. Минимальный объем заявок, принимаемых системой, является 500 акций или 1 миллион марок по номиналу облигаций, то есть он предназначен для крупных институциональных инвесторов. Сделки с акциями в системе IBIS, за которые отвечает курсовой брокера, совершаются по официальным ценам. В конце 1993 года треть оборота акций 30 крупнейших немецких компаний приходилось на IBIS.

С 1970 года система исполнения сделок на фондовых биржах Германии полностью компьютеризирована. Все ценные бумаги, которые торгуются на Германской фондовой бирже (исключением именных акций, некоторых акций свободного рынка и облигаций) находятся в центральной депозитарии немецкого денежного Союза (НКС). Большая часть выпуска оформлена глобальными сертификатами, то есть в настоящее время большинство немецких акций существует в безналичной форме. Доставка ценных бумаг осуществляется путем простой записи по счетам депо. Одновременно НКС снимает средства со счета продавца и кредитов на счет покупателя. Исполнение осуществляется на второй рабочий день после сделки («Т+2»)

На Франкфуртской фондовой бирже параллельно проводят торги на "паркете" (3 часа в день с понедельника по пятницу с помощью электронных систем для передачи заявки оформлению сделок), и электронные торги (8 часов в день с понедельника по пятницу с помощью системы для оформления сделок). Принципы допуска следующие:

- нет ограничения количества членов биржи;
- разрешается торговать тем, кто сдал экзамен на бирже;
- допуск эмитентов зависит от выполнения определенных финансовых условий.

Магомедова Х.С.

Волгоградский государственный университет

ТЕРРОРИЗМ КАК ФАКТОР ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

В статье дана характеристика терроризму как фактору, способному дестабилизировать общество, вызывающему панику и страх.

Продемонстрированы причины страха. Терроризм представлен как особый вид социального конфликта.

Ключевые слова: террористические организации, социальный конфликт, мировой терроризм, страх, метод борьбы с терроризмом.

Терроризм представляет собой наиболее опасный способ политической дестабилизации общества. Естественно, что кучка несогласных с чем-либо людей не может действовать сама по себе, назвать себя террористами и совершать беспорядки. Террористические организации имеют определенную иерархию, обладают строгой дисциплиной, должны иметь место дислокации для поддержания и укрепления идеологического мышления, тренировок и т.п. Все это требует достаточно больших трудовых и материальных затрат. Создается впечатление о наличии определенной материальной и идеологической базы, способной поддерживать терроризм на плаву. Кто же способен на помощь террористам?

Скорее всего, это узкие слои общества, небольшие группы согласных на все крайних радикалов, частных лиц, имеющих достаточно мотивации на такое преступление, страны-изгои. Все вышеперечисленные источники могут быть характерными для идеологического терроризма. Религиозный терроризм, скорее всего, получает материальную поддержку посредством теневой экономики.

Терроризм своими действиями подрывает власть и стремится к разрушению политической системы государства. Поэтому политология относит террористические действия к категории преступлений против основ конституционного строя и безопасности государства.

Терроризм – одна из форм проявления социального конфликта. Он возник тогда, когда сложились необходимые для этого предпосылки, порожденные самим обществом, и стал существенным фактором истории человечества. Терроризм можно назвать определенной формой обратной связи общества и власти, имущих и неимущих, большинства и меньшинства. Но это радикальная форма, порой принимающая разные оттенки, но безусловно порождающая трагедию. «Терроризм, в принципе, неотъемлемый спутник революции, стал причиной сегодняшней ситуации. Именно его методы привели нас к тому, что мы имеем сегодня, создали облик страны, в которой мы живем». [1, с.55].

Терроризм – это крайняя форма протеста, когда у вопрошающих не остается других способов достучаться до власти, добиться своего. Да, это аморально и безнравственно. Но многие живут сегодня следуя словам Макиавелли «Цель оправдывает средства». Развитие нравственного сознания, утверждение либеральных ценностей делает невозможным сегодня обращение к террору по моральным соображениям. Существует такое понятие как мировой терроризм, и мировое сообщество со своей стороны приняло не одну конвенцию по борьбе с ним, создало не одну структуру,

способную решить этот вопрос. Можно сказать что эволюция общества, на сегодняшний день является потомком революционно-радикальных движений, но как будто стыдясь этого стремится изжить терроризм с территории стран европейской культуры.

Терроризм предполагает преднамеренное создание на социальном уровне обстановки напряженности, страха, подавленности. Недавние социологические исследования показали, что общество неоднозначно трактует причины современного терроризма. Все единодушны в том, что терроризм - всемирное бедствие. Причины называют различные:

а) отлично придуманный жупел, которым пугают, и при помощи которого хорошо черпать деньги из казны. Очевидно, что так могут думать лишь те, кто не столкнулся лицом к лицу с горем, или те, кто не интересуется СМИ;

б) в основе терроризма лежит простая нищета и безысходность;

в) терроризм – это страх. [2, с.78].

Страх появляется не на индивидуальном или узкогрупповом уровне, а на уровне социальном и представляет собой объективно сложившийся социально – психологический фактор, воздействующий на других лиц и вынуждающий их к каким либо действиям в интересах террористов или принятию их условий (кстати, игнорирование указанных обстоятельств приводит к тому, что к терроризму порой относят любые действия, породившие страх и беспокойство в социальной среде).

Но необходимо знать, что страх возникает не сам по себе в результате получивших общественный резонанс деяний и создается виновным не ради самого страха, а ради других целей, и служит своеобразным объективным рычагом воздействия, причем воздействия целенаправленного, при котором создание обстановки страха выступает не в качестве цели, а в качестве средства достижения цели.

Главное назначения терроризма – это достижение социальной катастрофы, поэтому и используются и открытые элементы насилия и скрытые. Его главный объект – не те, кто стал непосредственной жертвой, а те, кто остался жив. Его цель – не убийство, а устрашение и деморализация живых, нагнетание патологического страха. Жертвы террора – это инструмент, а убийство – метод.

Этим терроризм отличается, например, от диверсионных действий, цель которых – разрушить объект (мост, электростанцию) или ликвидировать противника, от партизанской войны.

По динамике во времени террор – длящееся явление, характеризующееся постоянным давлением на объект, с относительно плавными усилениями или ослаблениями режима. Терроризму присущи неожиданные атаки с уходом «в тень» в периоды между ними. Так, в историческом прошлом исходно присущая терроризму функция запугивания нередко находилась в тени, то с того момента, как терроризм обрел

организованный, идеологически обоснованный и систематический характер, эта функция все более отчетливо выдвигается на передний план.

Методов борьбы с терроризмом не существует. Единственное правильное решение в отношении с терроризмом – это его предотвращение. А предотвратить подобные проявления силы очень сложно, практически невозможно. И дело тут не в компетенции тех или иных государственных структур, а в развитии общей политической культуры общества. Когда в отношениях между обществом и государством существует гармония, доверие и взаимопонимание, тогда такие явления как терроризм маловероятны.

Терроризм – это сложное многоплановое и противоречивое явление, научное исследование которого требует всестороннего анализа на основе комплексного подхода к изучению его социальных, политических, экономических причин, генезиса и многообразных форм проявлений. Политологическое осмысление глубинных корней терроризма позволяет выявить его противоречивую природу и связанную с этим двойственность его оценок как практического действия – насилия, убийства. С такой точки зрения становится понятным, почему одни и те же люди, совершающие террористические акты, называются по-разному: злодеями, бандитами, преступниками и борцами за свободу, героями, мучениками. Следует отметить, что в последние десятилетия понятие «терроризм» приобрело негативный политикоправовой и нравственный оттенок. Поэтому почти все без исключения террористические организации в настоящее время при выборе названия сознательно избегают слова «терроризм». Вместо этого они избирают слова, которые созвучны со следующими понятиями: свобода, национально-освободительные движения, праведный гнев и др., – либо выбирают названия, намеренно нейтральные, вызывающие самые безобидные ассоциации и намеки. Все это указывает на то, что террористы не видят или не считают себя теми, кем являются в действительности.

Использованные источники:

1. Будницкий О.В. История терроризма в России. Ростов-на-Дону, 2004.
2. Вестник общественного мнения. Левада-Центр.2010. №2.

Магомедова П.М.

студент 3 курса

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ПРИОРИТЕТНЫЕ ОТРАСЛИ РЕГИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В СОЗДАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОСНОВ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ

Аннотация

Данная статья посвящена рассмотрению наиболее приоритетных отраслей регионального хозяйства, которые следовало бы развивать в республике Дагестан.

Ключевые слова:

Экономика, инфраструктура, региональное развитие, хозяйство.

Депрессивное состояние экономики, сложное социально-экономическое и политическое положение, утрата хозяйственной ориентации сдерживают экономическое развитие региона, которое все в большей степени становится зависимым от политики федерального центра. В этих условиях крайне необходимо, с позиций преодоления негативных тенденций, сформулировать и обосновать основные направления повышения качества жизни населения региона. Главной целью этих мероприятий является формирование собственной устойчивой экономической базы, обеспечивающей достойный уровень жизни населения Дагестана. Данная цель направлена, прежде всего, на повышение у большинства населения региона уровня жизни, а также формирование нового качества, соответствующего социальной рыночной экономике. Важно также предусмотреть преодоление условий и факторов, дестабилизирующих в настоящее время социальное развитие общества [1,с.164].

В целях создания условий для стабилизации и развития экономики республики в настоящее время необходимо определить «точки роста», обладающие мультипликативным эффектом.

Дотационность республиканского бюджета и низкая инвестиционная привлекательность экономики Дагестана говорят об ограниченности ресурсных возможностей.

На современном этапе развития экономики республики для обеспечения регионального развития необходима концентрация инвестиционных потоков в точках экономического роста. В настоящее время среди приоритетов наиболее актуальными в Республике Дагестан, по нашему мнению, являются:

Первое. Модернизация промышленного производства (за счет внедрения последних достижений НТП), формирование современного технологического уклада, направленного на производство продукции

конечной переработки. Это имеет большое значение в машиностроении и металлообработке, в пищевой отрасли, где концентрация физически и морально изношенного оборудования достиг более 60% от общей стоимости основных фондов[2].

Второе. Развитие транспортной инфраструктуры – каждый рубль, вложенный в дорожное строительство, по данным Федерального дорожного агентства, обеспечивает три рубля прироста в других отраслях экономики.

Данный приоритет приобретает особую важность в связи с географическим положением Республики Дагестан. Транспортные коридоры «Север-Юг», «Европа-Азия» дают дополнительные преимущества для экономики, а наличие единственного в Каспийском море незамерзающего российского морского порта и рост товарообмена России с Азербайджаном, Ираном и среднеазиатскими странами говорят о высоком мультипликативном эффекте развития транспортной инфраструктуры в повышении темпов экономического роста.

Третье. Строительство объектов социальной инфраструктуры, где главным заказчиком являются органы государственной власти и муниципальные образования, и развитие данного направления строительства без государственных инвестиций не представляются возможными. Актуальность государственных инвестиций в развитие строительства объектов социальной инфраструктуры проявляется в том, что в регионе все еще продолжает оставаться напряженной ситуация с детскими дошкольными учреждениями, школьными ученическими местами, в амбулаторно-поликлинических учреждениях выстраиваются очереди, и часто врачи не успевают принять посетителей за день, наблюдается нехватка больничных койко-мест. Это способствует привлечению незанятого населения, тем самым снижая напряженность на рынке труда и обеспечивая доходом значительную часть семей, особенно в сельской местности, где высока безработица и ограничены сферы приложения трудовых навыков.

Четвертое. Развитие агропромышленного комплекса. Агропромышленный комплекс является основным звеном экономики Республики Дагестан. Несмотря на увеличение объема производства сельскохозяйственной продукции за последние годы и некоторое улучшение финансового состояния сельскохозяйственных предприятий, общее положение сельхозтоваропроизводителей остается достаточно сложным. В настоящее время Республика Дагестан является крупнейшим регионом Северного Кавказа с развитым сельским хозяйством и перерабатывающей промышленностью. Агропромышленный комплекс является важнейшей составной частью экономики Дагестана, в котором занято свыше 40% работающих в сфере материального производства, задействована пятая часть производственных фондов и создается около 40% валового регионального продукта[3].

Пятое. Развитие народных художественных промыслов.

Дагестанские народы исторически известны в восточных странах как хорошие мастера по ювелирному делу, оружейному производству, ковроткачеству, золотой вышивке и золотой насечке, резьбе по дереву, камню и кости, медно-чеканному, меднолитейному и гончарному производству. В настоящее время народные художественные промыслы Республики Дагестан представляют собой самостоятельную отрасль промышленности, обеспечивающую занятость значительной части населения, в основном в южных и горных районах республики.

В настоящее время развитию НХП мешают наличие следующих нерешенных проблем: защита авторских прав мастеров-художников, нехватка оборотных средств из-за дороговизны сырья и длительности цикла товарооборота, разрушение экономических связей и отсутствие возможностей продвижения товаров НХП в одиночку отдельными производителями, организационно-правовые барьеры осуществления внешнеэкономической торговли. Для решения этих проблем необходимо выделение из бюджета на конкурсной основе средств на пополнение оборотных средств, а также создание Республиканского торгового дома, который призван продвигать на отечественном и международном рынках товары народно-художественного комплекса региона.

Шестое. Развитие туристско-рекреационного комплекса в регионе.

По своим физико-географическим особенностям и наличию богатых естественных лечебных и рекреационных ресурсов Республика Дагестан является одним из перспективных регионов России для развития курортно-туристского и рекреационного комплекса.

Существенную роль в развитии туристско-рекреационного потенциала региона играет наличие песчаного морского побережья, горных и предгорных районов, уникальных исторических и архитектурных памятников культуры, концентрация климатобальнеологических ресурсов на небольшой территории и т.д.

В настоящее время существует множество проблем, препятствующих и тормозящих развитие данной отрасли экономики. К ним относятся:

низкий уровень материальной базы предприятий и учреждений отрасли; полная оторванность отрасли от рыночных принципов хозяйствования и низкая трудовая мотивация персонала предприятий и учреждений; нерешенность вопросов, связанных с правами собственности на земли рекреационных зон и ответственностью за их загрязнение; слабая развитость инфраструктуры; отрицательный имидж республики в средствах массовой информации.

В целом реализация мероприятий по развитию региона как в отраслевом, так и в территориальном разрезе не возможна без институциональных преобразований: создания эффективно действующего механизма притока капитала в производство и торговлю; создания

надежного механизма государственной поддержки региональных систем кредитования, страхования, сертификации, лицензирования, лизинга, залога; совершенствования бюджетного регулирования; поддержки на уровне государства становления информационных и посреднических услуг в регионе, расширения международных хозяйственных контактов.

Использованные источники:

1. Абдулманапов С.Г. Общественная собственность в стратегии устойчивого социально-экономического развития депрессивного региона. – Махачкала: ИД «Наука плюс», 2006.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Стат. Сб. /Росстат. – М., 2011.
3. Экономическая энциклопедия регионов России. Том: Республика Дагестан. – М.: Экономика, 2009.

*Магомедова П.М.
студент 3 курса*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ

Аннотация

Данная статья посвящена рассмотрению основных проблем рынка ценных бумаг России, которые требуют первоочередного решения.

Ключевые слова:

Фондовый рынок, рынок ценных бумаг, государственное регулирование, проблемы.

Формирование фондового рынка в России повлекло за собой возникновение, связанных с этим процессом, многочисленных проблем, преодоление которых необходимо для дальнейшего успешного развития и функционирования рынка ценных бумаг. В первую очередь, это конечно проблемы государственного регулирования Р.Ц.Б.

Ключевыми проблемами российского фондового рынка, которые необходимо в первую очередь решить, являются [2]:

А) Преодоление негативно влияющих внешних факторов, т.е. хозяйственного кризиса, политической и социальной нестабильности. Политические кризисы в стране в первую очередь приводят к падению индекса РТС и котировок ценных бумаг. Решение этой проблемы не просто найти, потому что разнообразие политических партий вступает в противоречия с желанием власти установить четкую вертикаль правящей власти. Хозяйственный кризис тоже до сих пор отражается на рынке ценных бумаг. К тому же, как отмечалось выше, большую часть современного Р.Ц.Б. составляют долговые обязательства, что не может не отразиться на общем

состоянии рынка. Выплаты государства по долгам уменьшают его влияние на рынке ценных бумаг.

Б) Целевая переориентация рынка ценных бумаг с первоочередного обслуживания финансовых запросов государства и перераспределения крупных пакетов акций на выполнение своей главной функции - направление свободных денежных ресурсов на цели восстановления и развития производства в России. В России большая часть ценных бумаг идет на нужды правительства, не выполняя своей основной функции. А именно вложения ценных бумаг в развитие производства способны вывести российскую экономику на качественно новый уровень.

В) Улучшение качественных характеристик рынка: наращивание объемов и переход в категорию классифицируемых рынков ценных бумаг (для того, чтобы российский рынок был отнесен к разряду развивающихся, размер капитализации рынка акций в процентах к номинальной стоимости ВВП должен достигнуть 30-40%, т.е. увеличиться в 10-15 раз), что невозможно без укрупнения и рекапитализации фондового рынка; пресечение обращения на рынке суррогатов ценных бумаг и незаконной профессиональной деятельности (контроль за данным процессом должны взять на себя как государственные, так и саморегулируемые организации). Россия по пиратству и мошенничеству прочно занимает место в десятке стран мира. Объем пиратской продукции, например, достигает 85%. Примерно такая же ситуация складывается и на рынке ценных бумаг, с той разницей, что ценные бумаги имеют большую степень защиты, чем, скажем, та же видео продукция. Но даже несмотря на это, общая доля поддельных бумаг на российском рынке никак не меньше 40%. Контроль за этим должны взять фирмы, как государственные, так и частные. Причем, для вовлечения новых фирм в это дело должны использоваться средства поощрения, а все эти фирмы должны объединиться под эгидой комиссии по стандартам.

Г) Повышение роли государства на фондовом рынке, для чего необходимо:

1) создание государственной долгосрочной концепции и политики действий в области восстановления рынка ценных бумаг и его текущего регулирования (окончательный выбор модели фондового рынка (в настоящее время преобладает ориентация на фондовый рынок США), а также определение доли источников финансирования хозяйства и бюджета за счет выпуска ценных бумаг).

2) формирование согласованной системы государственного регулирования фондового рынка для преодоления раздробленности и пересечения функций многих государственных органов;

В настоящее время большую часть рынка ценных бумаг контролирует РТС (Российская Торговая Система) [1]. Но нет единой системы государственного регулирования по отношению к РТС. Многие государственные органы, как например разнообразные комиссии стандартов,

налоговые службы и. т. д. Очень часто пересекаются своими функциями по отношению к РЦБ, в связи с несовершенством системы законов в отношении ценных бумаг. Единого органа, который ведал бы этими делами, в России нет.

3) формирование сильной Комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку, которая сможет объединить ресурсы государства и частного сектора на цели создания рынка ценных бумаг;

4) ускоренное создание жесткой регулятивной инфраструктуры рынка и ее правовой базы для ограничения рисков инвесторов;

5) создание системы отчетности и публикации макро- и микроэкономической информации о состоянии рынка ценных бумаг.

Этим занимаются или интернет - сайты, или журналы, но ни первые, ни последние не охватывают всю ширь поставленных вопросов. Так например, в интернет можно найти прогнозы аналитиков и графики курса акций, но не причины, которые к этому привели. В журнале можно найти причины, но нет всех графиков, и очень мало аналитики;

6) формирование активно действующей системы контроля за небанковскими инвестиционными институтами;

7) государственная поддержка образования в области фондового рынка;

8) преодоление опережающего развития рынка государственных ценных бумаг, которое переключает большую часть денежных ресурсов на обслуживание непроизводительных расходов государства, сокращая поступление средств в производство. Рынок государственных ценных бумаг, как бы оттягивает на себя ресурсы, мешая развиваться производству. Эту проблему тоже необходимо устранить, но в основном, за счет уменьшения роли этого сегмента рынка и переносе капитала на производственный сектор.

Проблема защиты инвесторов, которая может быть решена созданием государственной или полугосударственной системы защиты инвесторов в ценные бумаги от потерь[3]. Опережающее создание депозитарной и клиринговой сети, агентской сети для регистрации движения ценных бумаг в интересах эмитентов. Реализация принципа открытости информации через расширение объема публикаций о деятельности эмитентов ценных бумаг, введение признанной рейтинговой оценки компаний-эмитентов, развитие сети специализированных изданий (характеризующих отдельные отрасли как объекты инвестиций), создание общепринятой системы показателей для оценки рынка ценных бумаг и т.п. Как отмечалось выше, в России нет обще принятых стандартов оценки стоимости ценной бумаги. В данный момент существуют лишь определенные подходы к оценке ликвидности ценной бумаги, к тому же эти методы зачастую трудоемки. В процессе создания своей системы показателей для РЦБ Россия должна будет руководствоваться скорее всего принципами стран Запада, вероятнее всего США.

Реализация принципа представительства и консолидации регионов посредством:

- создания консультативного органа, объединяющего представителей государственных органов, банков, небанковских инвестиционных институтов, регионов и публики;
- передачи части прав по регулированию рынка регионам;
- введения представителей публики в состав директоратов регулятивных органов государства, саморегулируемых организаций, фондовых бирж;
- государственной поддержки саморегулируемых организаций;
- создания системы экспертной поддержки и научного обслуживания рынка (экспертные советы ученых и т.п.).

Среди крупнейших эмитентов фигурируют в основном нефтедобывающие компании, так например капитал того же ЛУКОЙЛ НК составляет \$8 828 772 354 на начало 2000 года. Это показывает, что в России прежде всего развита именно добывающая промышленность.

Вовлечение в промышленный оборот все большего числа акций российских акционерных обществ. В связи с деятельностью таких компаний как МММ, Русский Дом Селенга и т.д., кредит доверия у частных лиц и у некоторых акционерных компаний к фондовому рынку был потерян, и вероятно на долгое время.

Использованные источники:

1. Гонтмахер. Е. Рынки ценных бумаг в России [Текст] / Е. Гонтмахер // Вопросы экономики. - 2008. - № 2. - С. 61-73.
2. Коробов М.Л. Проблемы Российского рынка ценных бумаг/ М.Л. Коробов // Народонаселение. - 2007. - №2. - С. 108-114.
3. Миронов С. Проблемы и пути решения рынка ценных бумаг России/ С. Миронов // Общество и экономика. - 2005. - №5. - С. 5-12.

Магомедрасулов С.Р.
студент 3 к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ПРОБЛЕМА ТЕНЕВИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

Аннотация: в данной статье рассматривается проблемы банковской системы России и пути ее решения.

Ключевые слова: банк, банковская система, теневизация банковской системы, кризис.

Наиболее острыми проблемами устойчивости российской банковской системы можно выделить следующие:

- теневи́зация банковской системы России;
- недостаточный уровень капитализации банковской системы;
- рост, числа банков с низким показателем достаточности капитала;
- высокая степень концентрации банковских активов;
- агрессивная кредитная политика коммерческих банков на рынке потребительского кредитования;
- нехватка ликвидности у коммерческих банков;
- ухудшение кредитования реального сектора экономики;
- высокий уровень проблемных и безнадежных кредитов;
- низкая производительность труда в отрасли.

Теневи́зация банковской системы России является главной проблемой банковской системы России.

Необходимость исследования данной проблемы обусловлена рядом причин теоретического и практического характера.

1. В большинстве имеющихся научных публикаций по проблемам теневой экономики и коррупционным взаимосвязям в России фактически не анализируется в качестве участника банковская система и ее институты, между тем их деятельность свидетельствует об активном включении в процессы теневи́зации национальной экономики.

2. Согласно рейтингу коррумпированных стран от TransparencyInternational, Россия в 2012 г. вышла на 154-е место из 178 (рядом такие африканские страны, как Кения и Гвинея-Бисау).

3. Изучение процессов теневи́зации банковской системы России в условиях циклического развития дает возможность разработать и применить регулирующие меры, адекватные условиям каждой фазы цикла.[1]

При всем многообразии форм и последствий теневой экономики в России очевидна взаимообразная четкая связь между глобальным финансовым кризисом и теневи́зацией банковской системы. Это проявляется в деформации финансово-кредитных отношений на всех уровнях, бегстве капиталов из страны, увеличении банковских и прежде всего инвестиционных рисков, расширении зоны оппортунистического поведения со стороны кредиторов и заемщиков, акционеров и других участников банковской деятельности, манипуляций с валютой, что пагубно влияет на обменные курсы, и т.п. Следствием теневых злоупотреблений в банковской системе является потеря доверия к ее институтам, рост трансакционных издержек, разбалансированность банковского и реального секторов экономики, устойчивая макроэкономическая неравновесность. О наличии тесной взаимосвязи между теневи́зацией банковской системы в России и цикличностью экономики свидетельствуют такие факты, как крах пирамиды ГКО и последующий за этим дефолт в 1998 г. Современные экономические последствия теневи́зации банковской системы в России таковы: дефицит

внутренних инвестиций в части «длинных» денег при постоянном оттоке капитала из страны. Так, в 2011 г. отток капитала составил 84,2 млрд. долл., в 2012 г. - 67 млрд.долл. (по данным ЦБ, по данным Минэкономразвития (МЭР) - 75 млрд. долл.). Несколько циничным выглядит заявление высокопоставленных чиновников МЭР, что отток капитала позволяет вывести из страны денежные ресурсы, которые она не может «переварить».[2]

Разразившийся в России в 2009 г. глобальный финансовый кризис затронул фактически все сферы и отрасли национального хозяйства и особенно ярко проявился в банковской системе. Кредитные риски, накопленные банковской системой в предкризисный период в условиях экономического подъема как фазе циклического развития, получили полную реализацию в последующем периоде, в условиях самого кризиса. Это сопровождалось значительным ухудшением финансового положения корпоративных и индивидуальных заемщиков банковской системы, качества ее активов, значительным снижением рентабельности банковской деятельности, нарастанием проблем в части обслуживания долга. Банки в этих сложных условиях были вынуждены минимизировать приросты объемов кредитования, реструктуризировать свои резервы на возможные потери из-за снижения качества активов.

Финансовый кризис вывел на первый план серьезные внутренние проблемы российской банковской системы. К числу наиболее очевидных и значимых из них относятся:

- неэффективное корпоративное управление банками, что непосредственно проявилось в слабости существующей в банках системы управления различными рисками;
- приоритет банковской деятельности в обслуживании интересов бизнеса владельца (владельцев) данной кредитной организации;
- погоня за прибылью либо долей финансового рынка как мейнстрим банковской политики, нередко неоправданно жесткой и агрессивной, приносящей в жертву финансовую устойчивость кредитных структур;
- низкая диверсификация банковской системы и, соответственно, нарастание концентрации рисков на объектах банковских инвестиций, для эмитентов ценных бумаг, а также для экономически связанных заемщиков отдельных отраслей и сегментов рынка (строительство, фондовый рынок), что нередко происходит с нарушением существующих нормативных требований по ограничению рисков и рекомендаций Банка России;
- широкое использование в банковской системе в целях сокрытия реального состояния рисков различных манипуляционных схем, например двойной бухгалтерии, что порождает недостоверность учета и отчетности и непрозрачность деятельности банков для надзорного органа;

- низкий уровень ответственности за принимаемые решения со стороны владельцев банков и их топ-менеджеров, за качество информации о состоянии банковской системы и транспарентность ее деятельности.[3]

Несвоевременное и неэффективное решение данных проблем объективно ведет к созданию институционального вакуума.

Специалист в области банковской коррупции В. Катасонов отмечает, что банковский сектор занимает основное место в общей системе коррупционных отношений в обществе. Особая роль банков в коррупционных отношениях обусловлена монетизацией большинства этих отношений (опосредована деньгами, как наличными, так и безналичными). При этом доля неденежных форм коррупции, например обмен коррупционной услуги на другие услуги или натуральные блага, во всем мире и в нашей стране имеет тенденцию к снижению. Росту теневизации банковской системы способствует формирование активов банков преимущественно из «коротких» денег. Потенциал теневизации банковской системы значительно выше коррупционных возможностей различных министерств и ведомств, поскольку большинство институтов банковской системы это институты частной собственности с особым статусом, кроме отдельных банков с участием государства, и де-факто и де-юре они находятся вне государства, которому непозволительно глубоко и активно входить в деятельность банков. Кроме того, регулятор банковской системы, коим в РФ является Центробанк, согласно Федеральному закону «О Центральном банке Российской Федерации» независим от государства и не является органом государственного управления, что увеличивает возможность теневизации в банковском секторе.[4]

В разных странах формы теневизации банковской системы варьируются. Так, в банковской системе США из-за отсутствия значительного объема официальных золотовалютных резервов такая форма коррупции, как резервная, не столь распространена, как в России, где данные резервы составляют более 0,5 трлн долл. В развитых странах распространено отмывание грязных денег в виде их «закачки» наличностью в банковскую систему. В России все происходит наоборот - преобладает перевод безналичных банковских денег в наличную денежную форму в объемах, которые превышают потребность в наличных денежных средствах легальной экономики.[5]

Использованные источники:

1. Антонов Н. Г., Пессель М. А. Денежное обращение, кредит и банки. - М., 2010. - С. 72.
2. Балабанов И.Т. Банки и банковское дело. М., 2011
3. Банки и банковские операции / Под ред. Е.Ф. Жукова. М.: Инфра-М, 2011.
4. Банковская система РФ: Учебное пособие / Под ред. Шестакова А.Н., М.: Вершина, 2011. - 123с.
5. Банковское дело. / Под ред. Колесникова В.И. - СПб.: Питер, 2011.

*Махадибирова П.М.
студент 4 к.*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ДАГЕСТАНСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ №8590 ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ» В ЧАСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация: в данной статье затрагивается тема «Анализ кредитного портфеля Дагестанского отделения №8590 ОАО «Сбербанк России» в части кредитования физических лиц».

Анализ кредитного портфеля проводится с целью выявления особенностей кредитной политики Дагестанского отделения №8590 ОАО «Сбербанк России».

За 2012 год Дагестанским банком Сбербанка России выдано около 200 тыс. кредитов населению РД на сумму около 57 млрд рублей. Кредитный портфель на 2012 г. составил 900,5 млрд рублей, более 500 тыс. кредитов (табл. 3.3). Доля остатка ссудной задолженности по кредитам частных клиентов в сумме работающих активов Дагестанского отделения №8590 ОАО «Сбербанк России» по состоянию на конец 2012 г., как и доля доходов от операций кредитования в общей сумме дохода Банка, составила 38 %.

Таблица 2.3 – Динамика выданных кредитов в Дагестанском банке Сбербанка РФ

Показатель	2011г.	2012г.	01.10.2013	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Количество выданных кредитов, шт.	197800	198520	190367	+ 720	100,4
Сумма выданных кредитов, млн.руб.	51953	56555	более 38015	+ 1685	104,2
Кредитный портфель на конец года, млн. руб.	711769	900488		+ 15035	127,1

Источник: <http://sberbank.ru/dagestan/ru/>

По состоянию на конец 2012 г. доля Дагестанского отделения №8590 ОАО «Сбербанк России» на рынке кредитования населения составила 35,4 %.

По итогам 10 месяцев 2013 года кредитный портфель Дагестанского отделения насчитывает более 190367 кредитных договоров, заключенных с юридическими и физическими лицами, с остатком ссудной задолженности свыше 1 млрд. рублей. Доля кредитов физических лиц в структуре работающих активов за 3 квартала 2013 г. возросла на 10%. Значительные объемы кредитных ресурсов за 10 месяцев 2013 года были предоставлены предприятиям промышленности – это более 37% общей задолженности

юридических лиц. Преобладающей в группе клиентов отделения остается доля физических лиц - более 38015 млн. рублей.

Продуктовая линейка услуг кредитования для частных клиентов представлена 11 видами кредитных программ, разработанных для наиболее полного удовлетворения потребности представителей различных социальных и возрастных групп.

С 2006 года Дагестанское отделение №8590 ОАО «Сбербанк России» является постоянным участником нацпроекта «Доступное жилье – гражданам России». В 2012 году было продолжено сотрудничество с администрациями всех трех субъектов Российской Федерации. Одним из первых было подписано Соглашение о сотрудничестве с Администрацией РД по программе жилищного кредитования. За 2012 г. в рамках такого сотрудничества было выдано 1 584 кредита на сумму 1604 млн. руб. (годовой рост – 144 %).

С целью объединения усилий по реализации государственной жилищной политики, направленной на развитие жилищного строительства, жилищного кредитования, повышения доступности жилья для граждан, жителей г. Махачкала, в 2012 году Дагестанским банком Сбербанка России ОАО совместно с администрациями Ленинского и Советского районов заключены соглашения о сотрудничестве с двумя крупными градообразующими предприятиями: ОАО «Махачкалинский комбинат шампанских вин» и ОАО «Махачкалинский гормолзавод». В рамках данных Соглашений выдано кредитов на сумму свыше 160 млн руб.

Конкурентоспособные условия кредитной программы «Автокредитование» послужили росту объемов выданных кредитов на приобретение транспортных средств в 2012 г. За год выдано автокредитов на сумму более 37 млрд рублей. Около 8 тыс. человек стали обладателями автомобилей, благодаря кредиту, полученному в Дагестанском отделении Сбербанка России. Удельный вес автокредитов в общем кредитном портфеля Банка возрос на 1,24 п.п. и составил по состоянию на конец 2012 г. 4 %.

В 2012 году произошла либерализация условий оформления «Доверительного кредита»: перечень потенциальных заемщиков по данному кредитному продукту расширен за счет сотрудников компаний-участников «зарплатных» проектов. Потребительское предпочтение обновленного кредитного продукта обеспечило рост доли данного продукта в общем кредитном портфеле Банка в 2,2 раза.

В структуре кредитного портфеля частных клиентов продолжает лидировать кредит «На неотложные нужды».

Удельный вес данного кредитного продукта по состоянию на конец 2012 г. в общем объеме кредитования частных клиентов составил 56,1 % (59 млрд рублей). За 2012 г. выдано более 150 тыс. кредитов на общую сумму 38,4 млрд рублей.

Динамика выданных Дагестанским банком Сбербанка РФ физическим лицам кредитов по срокам за 2011 – 2012 г. представлена в табл. 2.4.

Таблица 2.4 - Динамика кредитования физических лиц по срокам в Дагестанском банке Сбербанка РФ

Срок	2011г.		2012г.		Темп роста, %
	млн.руб.	%	млн.руб.	%	
Краткосрочные кредиты	19 475	2,7	15 425	1,7	79,2
Среднесрочные кредиты	175 885	24,7	168 339	18,7	95,7
Долгосрочные кредиты	516 409	72,6	716 724	79,6	138,8
Итого	711 769	100,0	900 488	100,0	126,5

Источник: <http://sberbank.ru/dagestan/ru/>

Как показывают данные, за 2012 г. объем кредитов, выданных банком населению, увеличился на 126,5 % и составил 900 488 тыс. руб. Прирост суммы выданных кредитов (188 719 тыс. руб.) произошел за счет роста выдачи долгосрочных (+ 138,8 %) кредитов. Динамика выдачи краткосрочных и среднесрочных кредитов напротив отрицательная, что составляет 20,8 и 4,3 % соответственно. В структуре кредитов населению преобладают долгосрочные кредиты: 72,6 % в 2011 г. и 79,6 % в 2012 г.

Для Дагестанского отделения №8590 ОАО «Сбербанк России» прошедший год характеризовался ростом в абсолютном выражении объемов кредитования и существенной трансформацией структуры кредитного портфеля частных клиентов.

Приведём анализ кредитования населения Дагестанским банком Сбербанка России за 2012год.

В табл. 2.5 приведены данные банка за 2011-2012 гг.

Таблица 2.5 – Ссудная задолженность физических лиц в Дагестанском банке Сбербанка России, млн. руб.

Срок кредитования	2011 г.		2012 г.		Темп роста, %	
	руб	ин.вал	руб	ин.вал	руб	ин.вал
Краткосрочная	12 449	24	5 984	17	48,1	70,8
Среднесрочная	175 885	89	168 339	54	95,7	60,7
Долгосрочная	516 409	105	716 724	79	138,8	75,2
Овердрафт	7 026	0	9 441	0	134,4	0
ИТОГО	711 769	218	900 488	150	126,5	68,8

Источник: <http://sberbank.ru/dagestan/ru/>

Из табл. 2.5 видно, что на конец 2012 года задолженность физических лиц в рублях больше, чем в ин. валюте. Большая задолженность физических лиц по долгосрочным кредитам. Наименьшей востребованностью у физических лиц пользуются краткосрочные кредиты и кредиты в форме овердрафт в рублях и в ин. валюте.

Задолженность на конец 2012 г. физических лиц увеличилась на 188 719 тыс. руб. или на 26,5 %. Это произошло за счёт увеличения

задолженности по долгосрочным кредитам на 200 315 тыс. руб. и по кредитам в форме овердрафт на 2 415 тыс. руб.

В целом задолженность в ин. валюте за 2012 год уменьшилась на 68 тыс. руб. (31,2 %). Таким образом, за 2012 год общая сумма ссудной задолженности физических лиц в рублях увеличилась, но в ин. валюте незначительно сократилась, т.е. банк начал понемногу снижать объёмы выдаваемых кредитов, а также диверсифицировать кредитный портфель по видам валют, увеличивая сумму выдаваемых кредитов в рублях.

В целом исследуемый период характеризуется:

- 1) снижением объёмов кредитования в ин. валюте, увеличением в рублях;
- 2) увеличением сроков кредитования;
- 3) диверсификацией кредитов по видам валют.

В 2013 г. была продолжена работа с целью повышения привлекательности услуг кредитования за счет оптимизации работы точек продаж кредитных продуктов, улучшения качества всей процедуры выдачи кредита, минимизации затрат времени и повышения комфортности условий обслуживания частных клиентов.

Банк неуклонно следует своему слогану: «Сбербанк. Всегда рядом». В прошедшем 2012 году открыто 25 новых точек кредитования. По состоянию на третий квартал 2013 г. филиальная сеть насчитывает 264 кредитующих подразделения.

В сторону увеличения пересмотрен режим работы всех точек по кредитованию: около половины из них работает в выходные дни, а более 150 подразделений – без перерыва на обед.

По состоянию на третий квартал 2013 года функционировало 38 выездных рабочих мест на крупных предприятиях, расположенных на территории обслуживания Банка.

Реализована возможность осуществления гашения кредитов через банкоматы и банковские терминалы самообслуживания, посредством банковских карт, а также наличными денежными средствами. Теперь это возможно сделать почти в 700 банкоматах и терминалах самообслуживания на всей территории обслуживания Банка.

С сентября 2013 г. в качестве напоминания об очередном платеже по кредиту осуществляется рассылка sms-сообщений в адрес заемщиков, предоставивших Банку информацию о номере мобильного телефона. В sms-сообщении содержатся сведения о размере суммы очередного платежа по кредиту, дате и номере договора, а также номер телефона отделения Банка, выдавшего кредит.

Для более быстрого и удобного оформления жилищных кредитов Дагестанское отделение №8590 ОАО «Сбербанк России» предложило клиентам обслуживание в специализированных центрах кредитования. На территории обслуживания Банка действует 17 центров ипотечного

кредитования, где можно также получить консультацию квалифицированных специалистов: страхового агента, риелтора, а в ряде отделений – представителя государственной регистрационной службы.

С целью повышения комфортности проведения операций по автокредитованию открыто 6 специализированных Центров автокредитования, в которых срок рассмотрения кредитной заявки не превышает двух рабочих дней с момента предоставления полного пакета документов.

В 2013 г. реализована возможность отправки предварительных заявок на получение кредита посетителями корпоративного сайта Дагестанского отделения №8590 ОАО «Сбербанк России».

Оставаясь одним из крупнейших операторов рынка кредитования частных клиентов на территории РД, Дагестанское отделение №8590 ОАО «Сбербанк России» в 2013 году продолжил совершенствование технологии предоставления всех кредитных продуктов для частных клиентов и повышение качества обслуживания клиентов.

На основе проведенного в данной работе анализа системы кредитования физических лиц в Дагестанском банке Сбербанка РФ, можно выделить положительные и отрицательные стороны потребительского кредита Сбербанка.

Итак, в числе плюсов потребительских кредитов Сбербанка:

1. Низкий размер процентной ставки.
2. Дифференцированная схема погашения кредита.
3. Возможность досрочного погашения кредита (частичного или полного).
4. Контроль погашения кредита со стороны кредитного инспектора.

Шутько Л.Г., к.э.н.

доцент

Мазалов С.А.

студент 1 курса

Вейдаш А.К.

студент 1 курса

Кузбасский Государственный Технический Университет имени

Т.Ф. Горбачева

Россия, г. Кемерово

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ, НАУКЕ И БИЗНЕСЕ

Аннотация: статья о применении современных информационных технологий в образовании, науке и бизнесе.

Ключевые слова: информационные технологии, образование, бизнес, Интернет, компьютер, информация.

Мы живем в эпоху построения информационной цивилизации, которая рождается в результате развития и постоянного совершенствования информационно-компьютерных технологий. Суть информационных технологий, которые в связи с всеобщей компьютеризацией ныне вышли на принципиально новый уровень, – передача, хранение, обработка и восприятие информации.

Современные информационные технологии представляют собой компьютерную обработку информации по заранее отработанным алгоритмам, хранение больших объемов информации на разных носителях и передачу информации на любые расстояния в предельно минимальное время. Разработка информационных технологий – это очень затратная отрасль, требующая высокой подготовки специалистов и наукоемкой техники, зато их реализация нередко сравнима с революционными преобразованиями.

Современное материальное производство и другие сферы деятельности все больше нуждаются в информационном обслуживании, переработке огромного количества информации. Универсальным техническим средством обработки любой информации является компьютер, который играет роль усилителя интеллектуальных возможностей человека и общества в целом, а коммуникационные средства, использующие компьютеры, служат для связи и передачи информации. Появление и развитие компьютеров – это необходимая составляющая процесса информатизации общества.

Информационные технологии сейчас используются и развиваются со стремительным темпом во всех сферах деятельности человека, будь то образование, наука или бизнес.

Информационные технологии в образовании очень важны и необходимы, их применение определяется рядом факторов, таких как: внедрение информационно-коммуникационных технологий в образование существенно ускоряет передачу знаний и накопленного технологического и социального опыта человечества от поколения к поколению; современные информационно-коммуникационные технологии повышают качество обучения и образования, позволяют человеку успешнее и быстрее адаптироваться к окружающей среде и к происходящим социальным изменениям; активное и эффективное внедрение этих технологий в образование является важным фактором создания системы образования, которая отвечает требованиям процесса реформирования традиционной системы образования в свете требований современного индустриального общества.

Информационные технологии в образовании открывают возможности совершенно новых методов преподавания и обучения. Применение информационных технологий в образовании привело к появлению нового поколения информационных образовательных технологий, которые

позволяют повысить качество обучения, создать новые средства воспитательного воздействия, более эффективно взаимодействовать педагогам и обучаемым с вычислительной техникой.

К новым информационным технологиям в образовании относят:

- применение средств мультимедиа в образовательный процесс (например, презентации, видео);
- доступность учебных материалов через сеть Интернет для любого участника учебного процесса (например, конспекты лекций в Интернет в свободном доступе, видео-курсы лекций, семинаров);
- возможность консультирования студентов преподавателями в любое время и в любой точке пространства посредством сети Интернет;
- внедрение системы дистанционного образования (например, трансляция лекций через Интернет в online).

Необходимо отметить, что информационные технологии в образовании имеют, как положительные стороны (повышение качества обучения за счет большей адаптации обучаемого к учебному материалу с учетом собственных возможностей и способностей; возможности выбора более подходящего для обучаемого метода усвоения предмета; регулирования интенсивности обучения на различных этапах учебного процесса; самоконтроля; доступа к ранее недостижимым образовательным ресурсам российского и мирового уровня; поддержки активных методов обучения; образной наглядной формы представления изучаемого материала; модульного принципа построения, позволяющего тиражировать отдельные составные части информационной технологии; развития самостоятельного обучения), так и отрицательные (психобиологические, влияющие на физическое и психологическое состояние учащегося, и, в том числе, формирующие мировоззрение, чуждое национальным интересам страны; культурные, угрожающие самобытности обучаемых; социально-экономические, создающие неравные возможности получения качественного образования; политические, способствующие разрушению гражданского общества в национальных государствах; этические и правовые, приводящие к бесконтрольному копированию и использованию чужой интеллектуальной собственности).

Необычайно важно использование информационных технологий в науке. Использование информационных технологий в науке должно, с одной стороны, развиваться в рамках информатизации страны, а с другой - обеспечивать более тесное взаимодействие между наукой, образованием, промышленностью и социальной сферой. Внедрение новых информационных технологий позволяет организовать непрерывный мониторинг научно-технического потенциала, включая такие его аспекты, как статистика науки и инноваций, реструктуризация системы научных

организаций, финансирование науки, интеграция высшего образования и науки, оценка результатов реформ.

На сегодняшний день информационные технологии в бизнесе являются одним из необходимых условий для его успешного развития и функционирования. Практически все сферы предпринимательства используют автоматизированные компьютерные системы, это приводит к максимально эффективному и достаточно динамичному развитию, как общества, так и бизнеса.

В настоящее время применение различных информационных технологий можно встретить практически в любой фирме или организации, в любой сфере деятельности. Это связано с необходимостью обработки больших объемов информации и систематизации их.

Сегодня руководитель и исполнитель на своем рабочем месте могут практически мгновенно получать исчерпывающую информацию для анализа конкретной производственной или рыночной ситуации. Оформление потоков информации, применение методов обработки данных и предоставление баз данных – все это приняло совершенно новые способы реализации.

Для того чтобы информационные технологии заработали в полном объеме и стали приносить отдачу от вложенных в них средств, необходимо научиться пользоваться и управлять информацией, прикладными пакетами программ для ее обработки, техническими компонентами. Это стало возможно только благодаря глубокому изучению, как самих информационных технологий, так и способов их применения в той или иной сфере деятельности. В экономической сфере необходимо знание различных прикладных программ (офисных программ, программ ведения бухгалтерского учета, программ для обработки статистических данных и выполнения математических вычислений), необходимо уметь применить их возможности при решении конкретных задач.

*Мазалов С.А.
студент 1 курса
группа БЭс-134*

*Кузбасский Государственный Технический
Университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В КУЗБАССЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Статья посвящена основным проблемам и тенденциям в развитии малого и среднего бизнеса в Кузбассе. Предлагается перечень актуальных вопросов о поддержке малого и среднего бизнеса, а также его влияния на ВРП Кемеровской области.

Ключевые слова: предпринимательство, бизнес, Кузбасс, развитие и поддержка.

Кузбасс является ведущим промышленным регионом Сибирского федерального округа. На небольшой территории Кемеровской области – 95,5 тысячи кв. километров – сосредоточен мощный многоотраслевой комплекс, треть основных производственных фондов Западной Сибири. Мировой экономический кризис проявился в экономике региона в сокращении объема ВРП, который в 2009 году составил 500,6 млрд. руб., ниже уровня 2006 году на 7,7 % (в среднем по РФ падение ВВП к уровню 2006 году - 7,9 %). Тем не менее, в последние годы в области сложилась благоприятная экономическая ситуация, обеспечившая положительную динамику изменения макроэкономических показателей. Одновременно с высокими темпами роста производства удалось достичь повышения доходов населения. Кемеровская область прогнозирует сохранение объема инвестиций на уровне 2012 года. По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области, объем инвестиций в основной капитал в регионе в 2012 году составил 264,4 млрд. руб. в фактически действовавших ценах, объем иностранных инвестиций - \$1,3 млрд.[8]

Структура ВРП Кемеровской области характеризуется преобладанием сырьевых отраслей (рис. 1). Основной «отраслевой» вклад в ВРП области вносят предприятия, осуществляющие добычу полезных ископаемых и обрабатывающие производства. При этом, в экономике региона растет роль малого и среднего предпринимательства. В настоящее время в области действует 19,2 тыс. малых предприятий – главным образом, в сфере торговли и общественного питания, строительстве и промышленном производстве. Численность занятых в них работников - 169,2 тыс. чел., т. е. 12 % занятых на предприятиях всех отраслей экономики области. Еще более 50 тыс. человек работают как индивидуальные предприниматели без образования юридического лица. В 2009 году оборот малых предприятий составил 327,1 млрд. руб. [7].

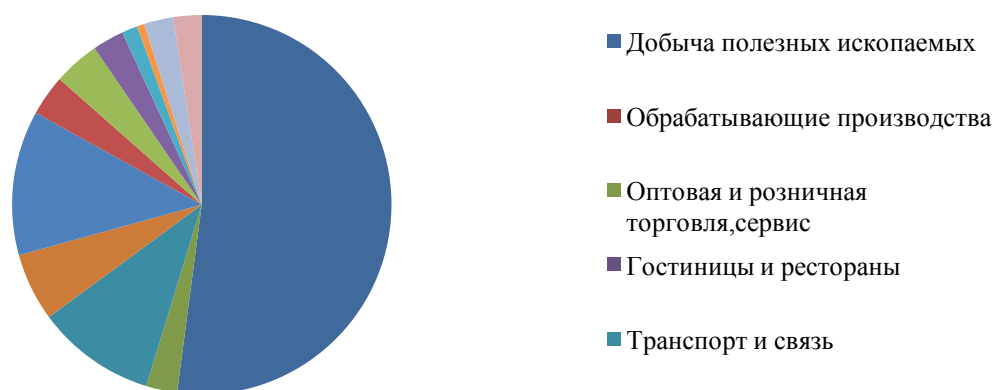


Рис. 1. Отраслевая структура инвестиций, млрд. руб.
(составлено автором по [8])

Валовой региональный продукт Кемеровской области в 2013 году вырос по сравнению с предыдущим годом на 1,6 %, в то время как прирост ВРП в целом по РФ составил 1,8 %. В 2014 году рост регионального ВРП составил 1,4 %, к 2016 году ВРП превысит 1 трлн. руб., и дальше будет его превышать. [2]

Сложившаяся структура регионального хозяйства закрепляет специализацию Кузбасса на мировом рынке и одновременно порождает угрозы экономической безопасности региона, многократно усиливая зависимость от импорта. Необходимо комплексная поддержка импортозамещающих производств, в т. ч. за счет развития малого и среднего бизнеса. В связи с этим в Кузбассе создан Совет по инвестиционной и инновационной деятельности при Губернаторе Кемеровской области, который занимается вопросами развития и государственной поддержки инвестиционной и инновационной деятельности в области.

Поддержка малого и среднего бизнеса в Кузбассе осуществляется, прежде всего, в форме введения государством существенных **региональных льгот**: уменьшение ставки налога по упрощенной системе налогообложения для малых предприятий в 3 раза (с 15 до 5 %); снижение региональной части ставки налога на прибыль по отдельным видам деятельности с 18 % до 13,5 %, предоставление налоговых льгот для субъектов инвестиционной, инновационной и производственной деятельности (по налогу на имущество, на прибыль; отсрочка, рассрочка, предоставление инвестиционного налогового кредита по региональным налогам). [5] Используются также:

- **грантовая поддержка** начинающих субъектов МСП на создание собственного бизнеса (размер гранта за счет средств областного бюджета – до 300 тыс. руб.);

- **субсидирование части затрат**, связанных с уплатой процентов по кредитам, затрат по договорам финансовой аренды (лизинга), в целях реализации инвестиционных проектов, затрат по договорам, заключенным с организациями, образующими инфраструктуру поддержки субъектов МСП на выполнение работ по разработке бизнес-планов, проведению экспертизы инвестиционных, инновационных проектов, предоставлению консультаций, затрат, связанных с технологическим присоединением энергопринимающих устройств к электрическим сетям;

- развитие организаций, образующих **инфраструктуру** поддержки МСП;

- **предоставление субсидий** субъектам МСП на развитие производственных и инновационных малых предприятий, субъектам МСП, осуществляющим ремесленную деятельность, а также муниципальным образованиям субсидий для реализации принятых в

установленном порядке муниципальных программ развития субъектов СП;

- **имущественная поддержка;**
- реализация **образовательных программ** для субъектов МСП;
- **продвижение продукции** малых и средних предприятий Кузбасса на региональные и международные рынки (ЕвроИнфоКорреспондентский Центр);
- создание **бизнес-инкубаторов;**
- предоставление льготных займов субъектам МСБ на реализацию инвестиционных проектов под 5 % годовых на срок до 2 лет;
- **предоставление льготных займов** начинающим субъектам МСБ под 5 % годовых на срок до 3 лет;
- **кредитно-гарантийный механизм.** Предоставление Гарантийным фондом поручительств по кредитам (до 70 % от требуемого залога). [4]

Благодаря этим инструментам, доля поддержки МСП возросла. В **промышленности** объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами (всеми категориями производителей) за 2011 год составил 132 526,0 млн. рублей. В 2011 году в городе Кемерово открылось новое производство ООО «Натуральное молоко» - первый в Кузбассе молочный завод модульного типа (площадь - 220 кв. м). Создано 25 рабочих мест. Продукция с девизом «Натурально Вкусно Полезно» поступает в реализацию под собственной торговой маркой «Молокошко». ИП Волков А.П. (Крестьянское хозяйство Волкова А.П.) ведет активную инвестиционную деятельность (5 инвестпроектов со сроком реализации до 2020 года). В 2012 году объем инвестиций в размере 375,0 млн. руб. планируется направить на реконструкцию птицефабрики (корпус выращивания бройлера, кормозавод), развитие торговой сети, модернизацию производства.

Среди предприятий строительной отрасли следует отметить ООО «Стройиндустрия». За 2011 год объем производства на предприятии вырос в 2,5 раза. В 2012 году ООО «Кемеровский ДСК» планирует реализацию проекта по модернизации производства (объем инвестиций - 500,0 млн. рублей) [6].

Инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса эффективно развивается. К ее важнейшим элементам можно отнести:

- Государственный фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области (оказание финансовой поддержки субъектам малого и среднего бизнеса, осуществление функций залогодателя, поручителя, гаранта по обязательствам субъектов МСП и инфраструктуры);

– Кузбасский технопарк (создает условия эффективного обмена потоками знаний и технологий между образовательными учреждениями, НИИ и проектными институтами, предприятиями, упрощает создание и рост инновационных организаций);

– 34 центра поддержки предпринимательства во всех городах и районах области (создание необходимых условий для полного охвата всех направлений комплексной поддержки малого и среднего предпринимательства на уровне муниципальных образований);

– Центр поддержки предпринимательства Кемеровской области (обеспечение комплексного взаимодействия органов власти, контрольно-надзорных органов, научных и образовательных учреждений, торгово-промышленных палат, общественных объединений предпринимателей, финансовых организаций);

– 6 бизнес-инкубаторов (сопровождение проектов резидентов бизнес-инкубатора, услуги субъектам МСП, развитие многоуровневой инфраструктуры поддержки предпринимательства, взаимодействие с организациями, образующими систему поддержки предпринимательства);

– ЕвроИнфоКорреспондентский Центр (содействие малым и средним предприятиям в установлении и развитии делового сотрудничества с предпринимателями из стран ЕС);

– Общественно-экспертный Совет по малому и среднему предпринимательству Кемеровской области (привлечение субъектов МСП, организаций, к участию реализации государственной политики в сфере развития малого и среднего бизнеса, проведение общественной экспертизы проектов нормативных правовых актов Кемеровской области, регулирующих развитие МСП, выработка рекомендаций исполнительным органам государственной власти области при определении приоритетов в области развития МСП);

– советы предпринимателей при главах в каждом городском округе и муниципальном районе (анализ причин сдерживания развития малого и среднего бизнеса, выработка предложений по развитию предпринимательства, формирование предложений в муниципальную программу по развитию малого и среднего бизнеса);

– 21 муниципальный фонд поддержки предпринимательства (консалтинговые услуги, выдача льготных займов) [3]. Тем не менее, интенсивному развитию малого и среднего бизнеса в регионе препятствуют существенные проблемы.

Основными проблемами являются:

1. Нестабильность федерального налогового законодательства.

Частая смена налоговых условий требует постоянного переучивания

работников финансовых служб малых предприятий и налоговых органов городов, увеличиваются издержки на работу с фискальными службами, растет количество непреднамеренных ошибок со стороны налогоплательщиков и со стороны налоговых инспекций, затрудняется возможность перспективного планирования бизнеса.

2. Административные барьеры в т. ч. коррупционные действия, создаваемые территориальными подразделениями федеральных контролирующих органов и органами местного самоуправления. Выдача согласований органами санитарно-эпидемиологической службы, пожарной охраны, архитектуры и градостроительства, землеустройства и пр. часто обставляется противозаконными требованиями, которые для малых предприятий, особенно начинающих деятельность, такие издержки часто сопоставимы с объемом официально установленной фискальной нагрузки.

3. Недоступность длинных и дешевых кредитов коммерческих банков, обусловленная более высокими рисками кредитования малого бизнеса, чем крупного. Негативную роль для малого бизнеса играют высокие ставки, делающие убыточными любые инвестиционные проекты в случае их финансирования за счет банковских кредитов. При этом, выбора финансовых организаций и услуг в малых городах ограничен - предприниматели сталкиваются с финансовым диктатом со стороны одного-двух банков и отсутствием конкуренции на локальном рынке кредитов.

4. Недостаток взаимопонимания бизнеса и муниципальных властей в вопросах аренды муниципального имущества. Сегодня практикуется краткосрочный характер аренды, облегчающий контроль предпринимателей, повышение арендной платы и введение дополнительных условий при перезаключении договоров.[1]

В связи с этим, мероприятия поддержки МСП должны включать: во-первых, регулярную статистическую и аналитическую поддержку развития малого предпринимательства Администрациями территорий; во-вторых, корректировку местных программ мероприятий поддержки малого бизнеса, с уточнением конкретных сроков; в-третьих, налаживание оперативного контакта с малыми предпринимателями (регулярные «горячие линии», заседания комиссий по преодолению административных барьеров, проведение встреч глав города с представителями бизнеса, организация специализированных коллегий, реальная деятельность советов по предпринимательству); в-четвертых, развитие инфраструктуры поддержки, особенно муниципальных фондов поддержки.

Использованные источники:

1. Баштанов А.Н. Тенденции и перспективы устойчивого развития малого предпринимательства Кемеровской области. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.creativeconomy.ru/mag_rp/archive/6712/
2. Бизнес-портал Кузбасса. Деловые новости от 6 ноября 2013 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://avant-partner.ru/news/7437.html>

3. Государственный фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gfppko.ru/>
4. Департамент по развитию предпринимательства и потребительского рынка Кемеровской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dprpko.ru>
5. Закон Кемеровской области «О налоговых льготах субъектам инвестиционной, инновационной и производственной деятельности, управляющим организациям технопарков, резидентам технопарков» (от 26.11.2008 № 101-ОЗ) - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gdezakon.ru/article/text/id/4158>
6. Решение Кемеровского городского Совета народных депутатов 5 созыва, 13 заседание от 23.12.2011 «О внесении изменений в постановление Кемеровского городского Совета народных депутатов от 27.04.2007 N 137 "Об утверждении концепции развития города Кемерово до 2025 года"» - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/990311960>
7. Совет народных депутатов Кемеровской области. Документ «Программа социально-экономического развития Кемеровской области до 2012 года» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sndko.ru/section/475.html>
8. Федеральная служба государственной статистики по Кемеровской области - [Электронный ресурс] – Режим доступа: kemerovostat.gks.ru
9. Центр поддержки предпринимателей г. Кемерово Постановление от 29 сентября 2008 г. - № 421. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.csbkem.ru/section/131.html>

*Мазько Е.С.
студент
Плакса О.И.
студент
Бруй К.В.
ассистент*

*Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ АУДИТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

В данной статье рассмотрены основные проблемы организации аудита в Республике Беларусь, возникающие при переходе к международным стандартам, а также возможные способы их решения.

Ключевые слова: аудит, аудиторская организация, национальные стандарты аудита, международные стандарты аудита.

Внедрение международных стандартов аудита в настоящее время является необходимым условием активного вхождения Республики Беларусь в мировое бизнес-сообщество. Актуальность данной темы состоит в том, что

экономика любой страны нуждается в инвестициях, для получения которых требуется убедить инвесторов в необходимости и целесообразности вложений. Для этого необходимо предоставить инвесторам полную информацию о финансово-хозяйственной деятельности в виде финансовой (бухгалтерской) отчетности, аудиторского заключения. Следовательно, чем ближе национальные стандарты аудита к международным, тем нагляднее и достовернее будет отчетность для инвесторов.

В настоящее время действуют 37 международных стандартов аудита (далее – МСА), на основе которых разрабатываются национальные стандарты аудита с учетом особенностей законодательства Республики Беларусь (далее – РБ). Разработкой правил аудиторской деятельности в РБ занимается Министерство финансов (непосредственно – специалисты Управления аудита). На данный момент разработано 38 республиканских правил аудиторской деятельности, содержащих соответствующие требования и принципы проведения аудита [1].

Переход к МСА качественно повышает необходимый уровень эффективности аудита, но проблема состоит в том, что МСА, как правило, используются в качестве рекомендательных документов, но не в качестве официальных документов, регламентирующих порядок проведения аудита в целях подтверждения достоверности финансовой отчетности организаций. Соответственно, все аудиторские заключения и отчеты, выполненные аудиторскими организациями и оформленные в соответствии с правилами МСА, не имеют юридической силы и могут быть признаны недействительными в любой момент срока исковой давности. Ситуация усложняется тем, что в случае возникновения конфликтов, касающихся качества аудита или правильности ведения бухгалтерского учета, ни организация, составляющая отчетность по МСФО, ни аудитор, подтверждающий ее по методикам МСА, не смогут доказать в судебных инстанциях Республики Беларусь правомерность использования норм МСА, а система учета и аудиторские отчеты могут быть признаны недействительными [2].

Ещё одна проблема заключается в том, что к аудиторским организациям, проводящим аудит годовой финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО, предъявляются дополнительные требования о наличии в штате не менее двух аудиторов, имеющих документы, подтверждающие знание МСФО и международных стандартов аудита. В нашей стране квалификация работников аудиторских фирм не всегда позволяет им разбираться в тонкостях проведения аудита в соответствии с МСА, а это требует дополнительных затрат для их переквалификации и ведёт к повышению стоимости аудиторских услуг.

К тому же сегодня предприятиям нужен не просто аудит, а соответствующий мировым требованиям, проведенный по международным стандартам с использованием новейших автоматизированных технологий. А

в РБ существует проблема устаревания программ, которые используются для проведения аудита. Такие программные продукты, как 1С-бухгалтерия, обеспечивающая проведение электронных тестов, и дающая возможность на их основании делать достоверные выводы, и программа, используемая сетью Grant Thornton International, - Voyager, которая позволяет документировать весь процесс проведения аудита и сводит к минимуму риск ошибок, что значительно повышает качество аудиторской проверки используются неактивно [3].

Следует также отметить, что отдельные республиканские правила не имеют аналогов в системе международных стандартов, а ряд МСА не имеет аналогов в системе национальных стандартов аудита. Национальные стандарты аудита, принятые во многих странах, различаются по форме и содержанию, а МСА призваны способствовать развитию и совершенствованию регулирования аудиторской профессии, а также унифицировать по мере возможности подход к аудиту в международном масштабе [4].

Для решения возникающих при переходе к МСА проблем необходимо принятие ряда мер по устранению этих препятствий в реформировании системы аудита и ускорению перехода на МСА, в том числе реализации следующих предложений:

- признать МСА документами прямого действия, придать им статус нормативного акта, принять их в качестве официальных стандартов Республике Беларусь по аудиту финансовой отчетности;
- повысить уровень квалификации работников аудиторских организаций, в частности расширить их знания в области применения МСА;
- внедрять новейшие технологии автоматизации аудита.

Таким образом, применение МСА – необходимое условие формирования и развития института аудита, являющегося неотъемлемым элементом инфраструктуры современной экономики. В Республике Беларусь при осуществлении перехода аудиторской деятельности к международным стандартам аудита возникают проблемы несоответствия национальных и международных стандартов аудита, низкой квалификации работников, ограниченного применения программных продуктов. Решение данных проблем позволит повысить качество аудита в РБ и приблизить его к МСА, что даст возможность иностранным инвесторам правильно понимать финансовую отчетность белорусских предприятий и быстрее принимать решение о инвестировании средств в экономику нашей страны.

Использованные источники:

1. Шунько, И.С. Сближение с международными стандартами / И.С. Шунько //Финансы, учет, аудит. - 2012. № 5. С 27-28.
2. Силина, В. Белорусский аудит с мировым именем //Директор. - 2012. № 11 (161).

3. Т.Н. Рыбак, М.С. Лаврентьевой Стандартизация аудиторской деятельности // Главная книга. – 2013. №6.

4. Министерство финансов РБ, аудиторская деятельность [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/auditor_activities/inter_standards/. – Дата доступа: 23.05.2014г.

*Майтесян Т.А.
студент 1 курса
Северо-Восточный федеральный университет
им. М.К. Аммосова
Россия, Республика Саха (Якутия), г. Якутск*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ПРЕДЕЛЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА В РЫНОЧНЫЙ ПРОЦЕСС

Аннотация

В данной статье рассматривается эффективность государственного регулирования экономики РФ и роль государства в регулировании рыночной экономики.

Ключевые слова: Экономическая эффективность, макроэкономические показатели, регулирующая роль государства.

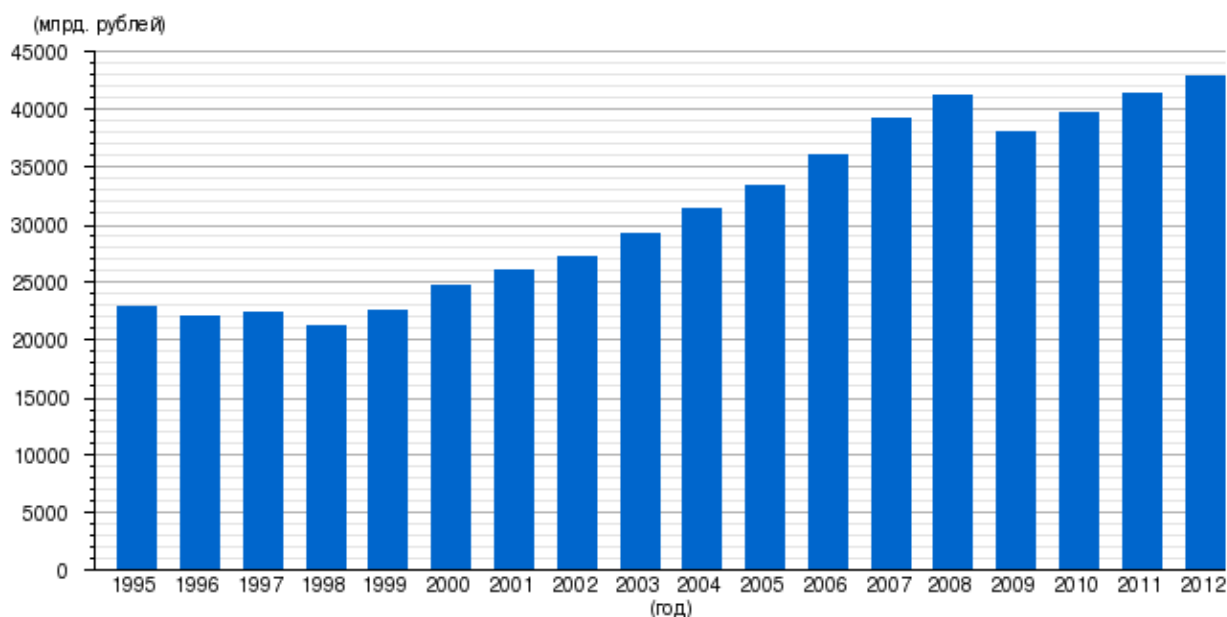
Эффективная рыночная экономика не может быть создана без активной регулирующей роли государства.

Переосмысление роли государства к экономике — явление, характерное не только для России. Оно касается и экономических систем, находящихся на разных ступенях рыночных трансформаций, а также и устойчивых, благополучных стран.

Рыночный механизм развития экономики не может справиться с ростом проблем свободной рыночной системы и что государственное регулирование не ограничивает свободу этого рынка, а ограничивает его анархию и стихию. Возник своеобразный симбиоз рыночной системы и государства на основе признания факта, что рынок, как и любая хозяйственная система, далеко не идеальный механизм.

Многие фундаментальные проблемы современного общества не могут быть решены исключительно рыночными механизмами и нуждаются в государственном участии. К этим проблемам относится, прежде всего, развитие социальной сферы, которая из пассивного элемента экономической системы превратилась в один из важнейших источников экономического роста. В частности, уровень образования, квалификации рабочей силы и состояние научных исследований непосредственно влияют на темпы и качество экономического роста, что подтверждено специальными исследованиями.

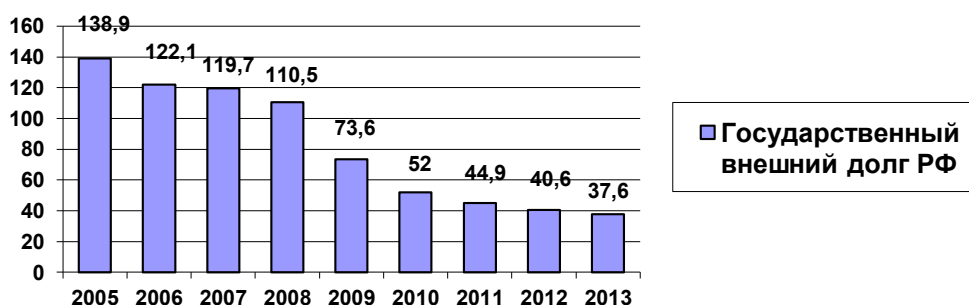
Чтобы определить эффективность или неэффективность государственного регулирования нам нужно посмотреть макроэкономические показатели и реальный уровень жизни населения.



Удвоение ВВП за десять лет считалось одним из основных направлений российской политики. С 2001 по 2010 год рост реального ВВП составил 59,2 процента.

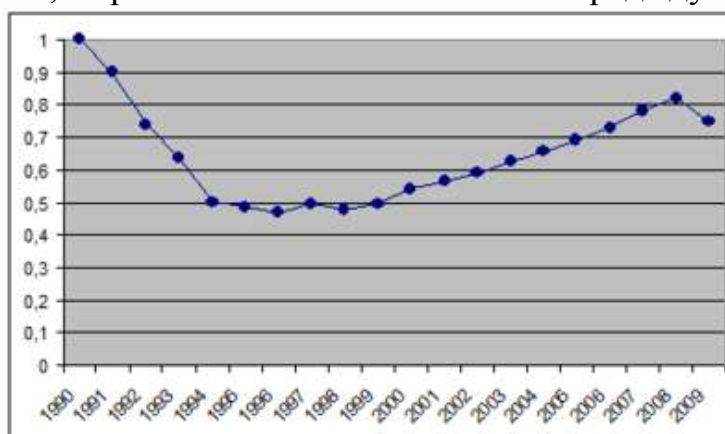
Рост ВВП России в 2013 г. составил 1,3%.

Прогноз МЭР по росту ВВП на 2014 год составляет 2,5%, По неофициальным данным рост ВВП России в текущем году составит 0,6 процента. Такой результат возможен при сценарии с оттоком капитала в 100 миллиардов долларов за год. На 2015 год - 2,8%, на 2016 год - 3,3%. Прогнозы на 2014-2015 годы были ухудшены в конце 2013 года с учетом стагнации в российской экономике. Всемирный банк, в свою очередь, допустил даже падение ВВП на 1,8 процента в случае неблагоприятного развития событий и усиления режима санкций против РФ.



Государственный внешний долг России значительно сократился с 2005 г. по 2011 год. С 2001 года по 2011 год его сокращение составило более 70%, а в абсолютном выражении – 98,3 млрд.\$. В 2012 году его снижение составило 7,5%.

Ниже представлены графики годовой инфляции России с 1990 года по настоящее время, выраженной в % относительно предыдущего периода.



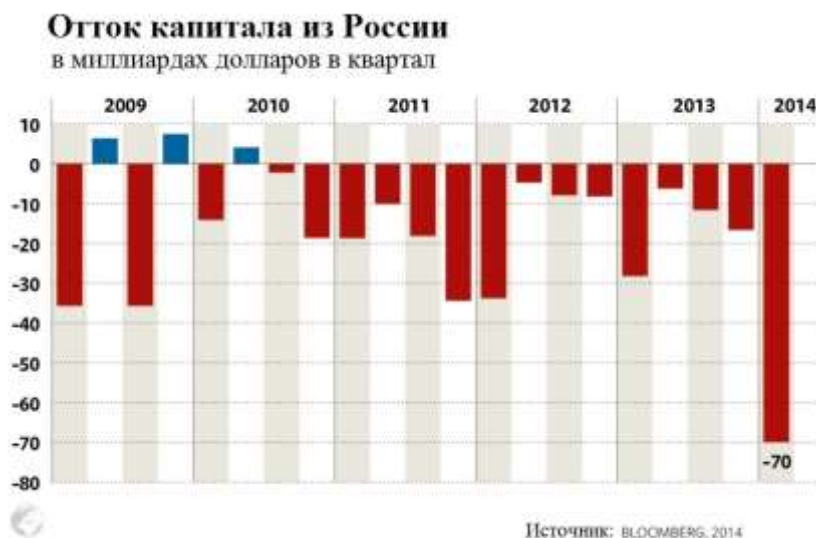
В целом, как легко заметить, прослеживается некоторая тенденция к снижению с пиками по 15-20% годовых в кризисные годы — то есть в начале двухтысячных (последствия дефолта 1998 года) и 2008. В последние же годы уровень обесценивания денежной массы приближается к цивилизованному уровню 5%.

После недавних событий, связанных с Украиной, прогнозы на дальнейшие перспективы развития претерпели изменения. Падение рынков и обвал рубля из-за ситуации с Украиной лишают экономику России и без того слабой возможности роста. Некоторые эксперты утверждают, что страну ждет рецессия. Официальный прогноз ВВП в 2014 г – 2,5%. Однако, этот



показатель, возможно, будет снижен как минимум на 2%. С начала 2014 года статистика демонстрировала падение ключевых макроэкономических показателей до четырехлетнего минимума. Инвестиции в январе упали в сравнении с январем прошлого года на 7%. По оценке Минэкономразвития, рост экономики в годовом сравнении (январь 2014 года — к январю 2013 года) сократился до 0,7%, по отношению к декабрю спад составил 0,5%.

Также, Банк России прогнозирует отток капитала из России по итогам 2014 года на уровне 85-90 миллиардов долларов.



За 1 квартал 2014 года отток составил 63 миллиарда долларов, причем две трети его части пришлось на внутреннюю конвертацию и покупку наличной валюты населением и компаниями.

Активное вмешательство государства в рыночный процесс необходимо, так как без его участия невозможно довести начатые реформы до конца. Поэтому в России, регулирующая роль государства не должно ослабевать.

Россия целеустремленно продвигается вперед, чтобы на уровне ведущих мировых держав войти в новый период экономического развития – инновационный период. Поэтому объединив все свои силы нужно усилить роль всех государственных институтов, отечественного капитала, науки, производства и т.д.

Безусловно, современная рыночная система немыслима без вмешательства государства. Однако существует та самая грань, которую не нужно переходить государству. Существуют важные ограничения для регулирования. Например, недопустимы любые действия государства, которые разрушающие рыночный механизм (тотальное директивное планирование, всеохватный административный контроль за ценами).

На сегодняшний день в России уже действует программа социально-экономического развития до 2020 года, которая была одобрена в ноябре 2008 года. Достигнутые российской экономикой за последние 8 лет результаты оптимистичны. Рост ВВП в целом за весь период составил около 70%, промышленности - 75%, инвестиций - 125%. Благодаря этим показателям Россия вернулась в «десятку» наиболее развитых в экономическом отношении стран мира. В 2000 году в России за чертой бедности находилось более 30% населения, то сейчас этот показатель составляет примерно 14%. Средняя заработная плата за восемь лет выросла с 2,2 тыс. руб. до 12,5 тыс. руб., средний размер пенсий - с 823 руб. до 3,5 тыс. руб.

Напоследок хочется отметить, строя рыночную экономику, Россия должна искать свой путь, учитывающий её особенности и исторические традиции, а не идти по пути других стран. Мы должны разработать абсолютно новую стратегию, взяв все самое лучшее у других стран, не повторяя их ошибки, а также нужно не забывать учитывать особенности экономического положения России.

Макаров В.В.

Саяхова Э.В.

старший преподаватель

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

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

Денежный поток – это совокупность распределенных во времени объемов поступления и выбытия денежных средств в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия. Поступление (приток) денежных средств называется положительным денежным потоком. Выбытие (отток) денежных средств называется отрицательным денежным потоком. Разность между положительным и отрицательным денежными потоками по каждому виду деятельности или хозяйственной деятельности организации в целом называется чистым денежным потоком.

Предложения по совершенствованию управления денежным потоком предприятию могут быть сведены к следующему:

1. Основываясь на результатах прямого анализа движения денежных средств, руководство организации» может корректировать свою финансовую политику в отношении с дебиторами и кредиторами, принимать решения по формированию необходимых объемов производственных запасов, созданию резервов, реинвестированию прибыли, ее распределению и потреблению с учетом имеющихся финансовых возможностей и уровня обеспеченности денежными ресурсами.

На анализируемом предприятии обязательно должна существовать тщательно продуманная политика предоставления товарных кредитов и

рассрочек, основанная на анализе и ранжировании покупателей в зависимости от объемов закупок, истории кредитных отношений и предполагаемых условий оплаты. Тем более это важно, потому что правильное кредитование покупателей не только ускоряет оборачиваемость основных средств, но и способствует увеличению продаж.

Для формирования резерва по сомнительным долгам предприятию целесообразно проанализировать накопленную статистику и вывести средний процент задолженности, не возвращающейся на предприятие.

2. Анализ денежных средств должен проводиться одновременно с анализом долгосрочных и краткосрочных обязательств для представления целостной картины финансового состояния организации.

3. С целью максимизации притока денежных средств предприятию следует разработать системы договоров с гибкими условиями сроков и формы оплаты, такими как:

- предоплата (полная или частичная) - здесь может быть предусмотрена скидка;
- передача на реализацию - предполагает, что предприятие сохраняет право собственности на товары до их полной оплаты;
- выставление промежуточного счета - применяется при долгосрочных контрактах и обеспечивает приток денежных средств после выполнения определенных этапов сделки;
- гарантии третьих лиц.[2]

Необходима оптимизация бизнес-процессов управления денежными средствами. При построении системы управления денежными средствами важно оптимизировать соответствующие бизнес-процессы, для чего необходимо определить:

- состав центров финансовой ответственности (далее ЦФО), по которым формируются и контролируются бюджеты денежных средств;
- участников процесса, то есть сотрудников компании, выступающих в роли инициаторов платежей, контролеров выполнения внутренних регламентов, акцептантов;
- обязанности и полномочия каждого участника бизнес-процесса, в частности по определению платежных лимитов, и ответственных за принятие решений по тем или иным платежам;
- временной график прохождения платежей, в частности установить сроки и последовательность прохождения заявок на оплату.

Предложения по повышению эффективности управления денежным потоком предприятия:

- повышение эффективности использования оборотных фондов за счет оптимизации управления денежными потоками предприятия;
- повышение прибыли и рентабельности продаж за счет сокращения затрат.[3]

Сделаны основные выводы по совершенствованию управления денежными потоками на объекте исследования:

- увеличить коэффициент ликвидности до нормального значения;
- сократить сроки погашения дебиторской задолженности;
- попытаться получить больше прибыли от основной деятельности;
- направлять свободные денежные средства на финансовую деятельность;
- попытаться снизить расходы на содержание помещений и других активов.

В заключении можно сделать вывод об экономической эффективности и целесообразности внедрения на практике предложенных мероприятий по совершенствованию управления денежным потоком на предприятиях.

Использованные источники:

1. Ахмедьянова Ю.А., Саяхова Э.В., Управление денежными средствами на примере ФГУП «УППО»// Материалы научно-практической конференции.- 2012.-№1.-с.26.
2. Илясов Т.Г. Как улучшить финансовое состояние предприятия. / Т.Г. Илясов. // Финансы. – №10. – 2009.
3. Овсийчук М.Ф. Управление денежными средствами предприятия // Аудитор. – 2010.
4. Финансовый менеджмент : учеб. пособие. / Яруллин, Р.Р., Гатауллин, В. З., Загитова, Л. Р., Саяхова, Э. В. – Уфа : Мир печати, 2010. –160 с.

*Макейкина С.М., к.э.н.
доцент*

Суслова Т.А.

студент 5 курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»

Россия, Республика Мордовия, г. Саранск

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ОКАЗАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОМОЩИ НИЖЕСТОЯЩИМ БЮДЖЕТАМ В РМ

Ключевые слова: БЮДЖЕТ, БЮДЖЕТНАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ, ДОТАЦИЯ, ДОТАЦИОННОСТЬ, СУБСИДИЯ, СУБВЕНЦИЯ, МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ, МЕЖБЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ, ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА, ФОНДЫ ОКАЗАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОМОЩИ.

Финансовая поддержка нижестоящих бюджетов в современном мире становится одним из главных стимулов социально-экономического развития соответствующего уровня бюджетной системы РФ. Получая денежные средства, регион или муниципалитет направляет их в соответствующее русло в своем бюджете. С помощью, например, субсидий регион улучшает

социальную инфраструктуру. Тем самым они повышают эффективность вложенных средств и достигают определенные результаты.

В Российской Федерации необходимость финансовой помощи из федерального бюджета обосновывается тем, что 75 субъектов Российской Федерации, или 84,26 % от их общего числа, не располагают на сегодня и в условиях действующей системы распределения налоговых поступлений доходным бюджетным потенциалом, достаточным для финансирования расходных обязательств, закрепляемых за ними на финансовый год (процент аналогичных муниципальных образований, по ряду оценок, колеблется от 85 до 90 процентов).

В современных условиях финансовая поддержка осуществляется в двух направлениях: из федерального бюджета в бюджет субъекта РФ и бюджета субъекта РФ муниципальным образованиям.

Основной объем федеральной финансовой помощи бюджетам субъектов Российской Федерации распределяется через 3 фонда: Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации, Фонд компенсаций, Фонд софинансирования социальных расходов, Фонд регионального развития. Условия предоставления финансовой помощи из конкретного фонда утверждены в соответствующих нормативных актах. При этом перечень фондов представлен на каждом уровне власти в структуре бюджетов (см. таблицу 1.1)

Таблица 1.1 - Фонды оказания финансовой помощи в РФ

Федеральный бюджет	Региональный бюджет	Местный бюджет
Федеральный фонд финансовой поддержки регионов	Региональный фонд финансовой поддержки муниципальных районов	Фонд финансовой поддержки сельских поселений
Федеральный фонд софинансирования социальных расходов	Региональный фонд софинансирования социальных расходов муниципальных районов	Фонд софинансирования социальных расходов сельских поселений
Федеральный фонд компенсаций	Региональный фонд компенсаций	Районный фонд компенсаций

К сожалению, следует признать, что объективные условия социально-экономического развития регионов Российской Федерации не позволяют в средне- и долгосрочной перспективе сократить относительный объем перераспределяемых финансовых ресурсов по уровням бюджетной системы и конкретным территориям. От того, насколько точно и эффективно сформирована и реализуется система межбюджетного регулирования, еще весьма продолжительное время будет зависеть не только положение граждан Российской Федерации, но и решение множества общефедеральных задач, ход и результаты структурных реформ. На сегодняшний день около 80% муниципальных образований РФ являются получателями межбюджетных трансфертов. Сохраняется значительное количество муниципальных

бюджетов, сильно зависящих от финансовой помощи из субфедеральных бюджетов[1].

В данной статье авторами исследуется практика предоставления финансовой помощи на примере Республики Мордовия. В республике Мордовия финансовая помощь на региональном уровне представляется на основе Закона РМ от 21.02.2008 г. «О межбюджетных отношениях».

Основными формами регулирования межбюджетных отношений в Республике Мордовия являются:

- установление нормативов отчислений от федеральных, региональных и местных налогов и сборов, налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, подлежащих зачислению в республиканский бюджет Республики Мордовия и бюджеты муниципальных образований в соответствии с федеральным законодательством;
- предоставление межбюджетных трансфертов из республиканского бюджета Республики Мордовия и местных бюджетов.

Объем финансовой помощи, получаемой регионом за последние 5 лет, представлен в таблице 1.2. До 2013 года наблюдалась высокая дотационность республиканского бюджета, т.к. финансовая помощь формирует львиную долю доходной базы консолидированного бюджета, однако с 2013 года доля межбюджетных трансфертов резко сокращается. Это обусловлено ростом собственной доходной базы, и в целом выходом республики из посткризисного состояния экономики.

Таблица 1.2 – Динамика доходов консолидированного бюджета РМ за 2009–2013 гг., тыс. р.

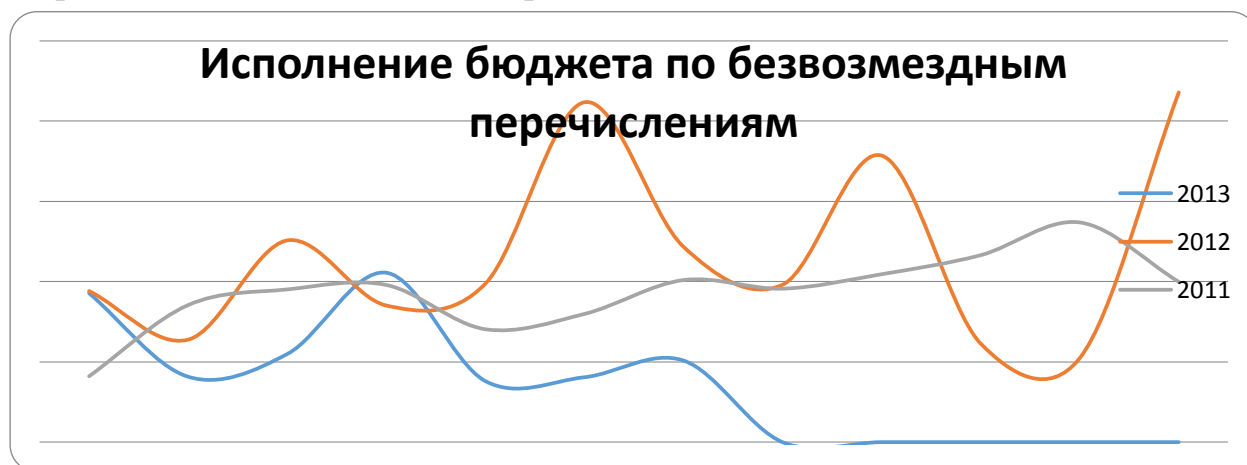
Показатель	2009	2010	Темп роста 2010 / 2009 (%)	2011	2012	Темп роста 2012/ 2009 (%)	2013	Темп роста 2013/ 2009 (%)
Всего доходов	28438902,6	30858812,6	109	33849311,3	41382088,1	146	23 163 086,2	81
Налоговые доходы	805991,2	845454,47	104	1211107,65	1899439,15	236	15581094,7	1933
Неналоговые доходы	27632911,4	859116,7	3	1226805,5	1917601,4	7	7581991,50	27

Безвозмездные перечисления	15808586,9	18176521,5	115	18171902,1	21737012,9	138	7 154 020,0	45

Бюджет РМ характеризуется недостаточной самостоятельностью в формировании доходной части бюджета; высоким уровнем финансовой зависимости от центра и низким уровнем собственных источников формирования бюджета. Расходы на исполнение делегированных полномочий значительно преобладают над расходами на исполнение собственных полномочий, но, тем не менее, на протяжении всего анализируемого периода наблюдается рост в 2 раза доли финансирования переданных полномочий. В общем объеме межбюджетных трансфертов, направляемых РМ из федерального бюджета, значительную часть занимают дотации, предоставляемые из ФФПР на выравнивание бюджетной обеспеченности региона. При этом в РМ за анализируемый период постепенно сокращается доля дотаций из ФФПР РФ в 3 раза. Данное сокращение объема дотаций РМ связано с влиянием ежегодных изменений в федеральном законодательстве на бюджетную обеспеченность региона и существенно повлиял кризис на формирование доходной базы субфедерального бюджета. Происходит рост выделяемых субсидий РМ из ФФССР за исследуемый, что обусловлено ростом делегированных расходных полномочий РМ за данный период. Субвенции из ФФК РМ на меры соцподдержки по оплате жилищно – коммунальных услуг отдельным категориям, на обеспечение мер социальной поддержки для лиц

Исполнение регионального бюджета по безвозмездным перечислениям по Республике Мордовия представлено на диаграмме 1.1.

Рисунок 1.1. – Динамика финансовой помощи бюджету Республики Мордовия за 2011-2013 гг., тыс. р.[2]



Объем фондов оказания финансовой помощи нижестоящим бюджетам в структуре консолидированного бюджета РМ представлен в таблице 1.3. До 2013 года наибольшая доля трансфертов выделялась из РФСР, что обусловлено передачей делегируемых расходных полномочий нижестоящим

бюджетам и необходимостью исполнения федеральных мандатов на местах.

Таблица 1.3 – Объем региональных фондов оказания финансовой помощи нижестоящим бюджетам РМ за 2009–2013 гг., тыс. р.

Наименование фонда	2009	Уд. вес (%)	2010	Уд. вес (%)	2011	Уд. вес (%)	2012	Уд. вес (%)	2013	Уд. вес (%)
Республиканский фонд финансовой поддержки муниципальных районов (городского округа)	56406,6	0,70	60072,8	0,7	64398,1	0,7	67620,0	0,7	71 000,2	1,4
Республиканский фонд софинансирования расходов	5199799,5	64,9	5867965,2	71,7	6690684,3	70,9	6205781,1	67,6	2 170 431,3	43,4
Республиканский фонд компенсации	2749480,4	34,3	2257895,6	27,5	2688287,9	28,5	2905833,5	31,7	2 765 881,1	55,2
Итого	8005686,5	100	8185933,6	100	9443370,3	100	9179234,6	100	5007312,6	100

Исследуем динамику предоставления финансовой помощи из образованных фондов для предоставления финансовой помощи. Для этого, во-первых, проведем анализ предоставления дотаций из фонда финансовой поддержки муниципальных районов (см. таблицу 1.4.)

Таблица 1.4 – Распределение средств из Республиканского фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городского округа) на 2009-2013 гг., тыс. р. [2]

Муниципальный район	2011 год	2012 год	2013 год
Ардатовский	5765,3	6334,0	6 273,8
Атюрьевский	2289,2	2865,3	2 842,0
Атяшевский	2704,6	2185,8	1 823,6
Большеберезниковский	3389,4	2961,3	2 965,2
Большеигнатовский	1597,2	1880,5	1 897,9
Дубенский	2667,2	2119,7	1 815,4
Ельниковский	1947,4	1944,4	1 912,7
Зубово-Полянский	3680,7	7507,8	12 436,7
Инсарский	2679,1	2372,5	2 182,2

Ичалковский	3834,9	3359,0	3 247,2
Кадошкинский	1320,1	911,8	599,5
Кочкуровский	2207,8	2162,9	2 286,6
Краснослободский	4171,8	3846,9	3 951,0
Лямбирский	4815,1	6362,0	5 894,3
Ромодановский	3345,7	3100,2	3 231,5
Старошайговский	2815,9	3022,8	3 188,7
Темниковский	3818,6	3619,5	3 597,2
Теньгушевский	1570,4	1403,2	1 810,0
Торбеевский	2738,2	2816,7	2 218,1
Чамзинский	294,1	6843,7	-
Ковылкинский	6745,4	67620,0	6 826,6
ИТОГО	64398,1	135240	71 000,2

Наглядно изменение распределения дотаций из Республиканского фонда представлено на рисунке 1.2.



Рисунок 1.2 –Динамика финансовой помощи из Регионального фонда финансовой поддержки муниципальных районов Республики Мордовия за 2011-2013 гг., тыс.р.*

*(составлен автором на основе таблицы 1.4)

Следует отметить тенденцию равномерного распределения дотаций. В 2013 году на первом месте стоит Зубово-Полянский район, что составляет 12438,5 тыс. руб или 17,52%; на втором месте – Ковылкинский район (6286,1 тыс. руб или 9,61%) и соответственно на третьем месте – это Ардатовский район (6273,5 тыс. руб или 8,84%) . Эту же картину мы наблюдаем и в последующих годах. Ярких изменений нет.

Проанализировав предоставление финансовой помощи из различных фондов можно сделать следующие выводы:

- 1) происходит неравномерное распределение дотаций между муниципальными районами;
- 2) наблюдается тенденция к снижению выделяемых средств из Республиканского фонда софинансирования расходов в последующие годы;
- 3) субъект замещает межбюджетные трансферты иными источниками пополнения доходной базы бюджета (бюджетные кредиты и ссуды).

Использованные источники:

1. Артемьева С.С., Макейкина С. М. Межбюджетное регулирование: вопросы теории и практики: монография / С.С Артемьева, С. М. Макейкина. – Саранск , 2011. – 112 с.
2. Сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]:– Режим доступа <http://www.minfin.ru>

*Макейкина С.М., к.э.н.
доцент
кафедра финансов и кредита
Дыков И.А.
студент 5 курса
специальность «Финансы и кредит»
очная форма обучения*

ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева»

**К ВОПРОСУ О РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО
ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ ВНЕДРЕНИЯ
БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ
БЮДЖЕТ, БЮДЖЕТНЫЕ СРЕДСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫЕ
ОРГАНЫ, ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ, БЮДЖЕТИРОВАНИЕ,
ОРИЕНТИРОВАННОЕ НА РЕЗУЛЬТАТ, ЦЕЛЕВОЕ
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ, ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНЫЙ НАДЗОР**

Государственный финансовый контроль в современном мире выступает неременным атрибутом всей системы государственного управления и важным направлением политики. Проблемы развития и совершенствования финансового контроля особенно актуальны в Российской Федерации: этот институт требует более четкого нормативного регулирования, создания действенной системы государственных органов финансового контроля.

Внедрение бюджетирования, ориентированного на результат, на современном этапе, вносит определенные изменения в содержание каждой стадии бюджетного процесса. В частности, при переходе от традиционного бюджетирования к бюджетированию, ориентированному на результат, происходит постепенное изменение механизмов контроля над исполнением

бюджета. В конечном итоге на смену контролю за целевым использованием средств должен прийти контроль за соответствием достигнутых результатов установленным целям, позволяющий судить о том, насколько эффективно расходуются денежные средства налогоплательщиков, насколько эффективно работают органы власти.

Переход организации бюджетного процесса в России на принципы результативности бюджетных расходов требует создания адекватных механизмов осуществления контроля в бюджетной сфере и сфере валютного контроля, позволяющих определить степень достижения запланированных социально-экономических результатов и оценивать эффективность использования бюджетных средств.

Государственный финансовый контроль — это финансовый контроль, осуществляемый государственными органами или от имени государства в целях обеспечения единой государственной финансовой политики и финансовых интересов государства и его граждан. Основной целью государственного финансового контроля является контроль за исполнением бюджета, поскольку последний представляет собой форму образования и расходования общественных средств для обеспечения деятельности органов власти по проведению в стране единой финансовой, кредитной и денежной политики, защите финансовых интересов Российской Федерации.

Органами финансового контроля являются органы, специально создаваемые для осуществления контрольных полномочий, либо органы исполнительной власти, на которые наряду с их основными задачами возлагаются контрольные функции в соответствующей отрасли финансовой сферы. Государственный финансовый контроль осуществляют Счетная палата Российской Федерации, Контрольное управление Президента Российской Федерации, Федеральная налоговая служба, Федеральная таможенная служба, Центральный Банк Российской Федерации, Федеральная служба финансово-бюджетного надзора, Федеральное казначейство, финансовые органы субъектов Российской Федерации, главные распорядители, распорядители бюджетных средств.

На современном этапе Президентом и Правительством России ставится задача в максимальной степени реализовать программно-целевой принцип планирования и исполнения бюджета, осуществить переход к утверждению «программного» бюджета и реформированию государственного финансового контроля (далее – ГФК). В процессе государственного управления (в том числе в сфере финансов) осуществляется функция контроля, определяющего степень достижения целей и позволяющего переходить к новому циклу управления – корректировке имеющихся целей или постановке новых, что применительно к целевым программам повышает эффективность последних.

На сегодняшний день система государственного финансово-бюджетного надзора сложилась в примерном соответствии с распределением полномочий

между различными уровнями власти. Так, Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор) согласно российскому законодательству является уполномоченным органом, контролирующим целевой и правомерный характер расходования средств федерального бюджета собственными распорядителями бюджетных средств (министерствами, службами, агентствами и подведомственными организациями), региональными бюджетами (получающими эти средства в виде трансфертов из федерального бюджета), а также расходование средств государственных внебюджетных фондов. Контрольные органы региональных органов исполнительной власти осуществляют в соответствии с региональными законами аналогичные функции в отношении средств региональных бюджетов, а также средств муниципалитетов, полученных в виде трансфертов из региональных бюджетов. На уровне муниципалитетов контрольные функции исполняют органы, создаваемые решениями властей муниципального уровня [3].

Таким образом, базовые предпосылки для формирования интегрированной системы государственного финансового контроля имеются. По нашему мнению, такая задача решена достаточно быстро, за два три года.

Интеграция надзорных органов разных уровней власти, естественно, не означает их слияния или соподчинения конституционное устройство Российской Федерации этого в принципе не допускает. Речь идет о создании условий для более глубокой кооперации органов финансово-бюджетного надзора, в первую очередь для решения уже очевидных проблем.

Сложившаяся система межбюджетных отношений подразумевает существование значительных межбюджетных трансфертов (а межрегиональные различия в Российской Федерации таковы, что межбюджетные трансферты в целях выравнивания бюджетной обеспеченности регионов будут существовать и в обозримом будущем) [1]. Зачисление федеральных трансфертов в доходную часть региональных бюджетов порождает для надзорных органов правовую неопределенность, которая еще более усиливается, когда реализуются проекты, софинансируемые Федерацией и регионами, не говоря уже о так называемом частно-государственном партнерстве, при котором теоретически действует не только бюджетное законодательство, но и хозяйственное право. Дополнительным усложняющим элементом становится и передача средств федерального бюджета непосредственно на муниципальный уровень, при том, что эти средства проходят через счета региональных бюджетов и администрируются региональными органами управления.

Помимо правовой неопределенности тревогу вызывает неполная готовность надзорных органов регионального и муниципального уровней обеспечить финансово-бюджетный надзор как за средствами, передаваемыми из федерального бюджета, так и в целом за расширяющимися бюджетами соответствующего уровня. Дело даже не столько в малочисленности органов финансово-бюджетного надзора регионального и муниципального уровней, дело в первую очередь в отсутствии единых принципов и единой

методологической базы государственного и муниципального финансового контроля. Проведенный нами анализ показывает, что существующие различия в подходах к организации контроля и вынесению санкций настолько велики, что ставят под вопрос сам тезис единства системы государственного финансового контроля.

Исходя из вышеизложенного, задачей особой важности представляется разработка единых стандартов государственного финансово-бюджетного контроля для контрольных органов исполнительной власти федерального, регионального и муниципального уровней. Международные стандарты могут стать в данном случае хорошей исходной базой, однако должны быть существенно дополнены и конкретизированы с учетом специфики бюджетной системы Российской Федерации. Росфиннадзор разработал проект таких стандартов, однако, прежде чем их принять, необходимо внести поправки в Бюджетный кодекс Российской Федерации.

В настоящее время в отечественной науке и практике нет единого понимания государственного контроля, нет его концепции. Дают о себе знать определенная «ведомственность» интересов, отсутствие комплексного подхода к изучению и решению тех или иных вопросов контроля. Требуется законодательного решения и вопрос о необходимости узаконить основные методы осуществления государственного финансового контроля, такие как ревизия и проверка [2].

Анализируя методы и формы организации системы финансового контроля, можно отметить следующие главные недостатки существующей системы:

- отсутствие четкой и полномасштабной нормативно-правовой базы. Государственный финансовый контроль не стандартизирован, нет общих правил контроля. Многочисленные проверки различных контролируемых структур зачастую лишь вносят разлад в функционирование хозяйствующих субъектов. В принципе законодательство о государственном финансовом контроле основывается на соответствующих нормативно-правовых актах об органах государственного финансового контроля, но данные акты формируют только саму возможность разработки некой интегративной правовой базы общей системы государственного финансового контроля (объединяющую и справедливую для органов государственного финансового контроля всех ветвей власти), обеспечивающей ее реформирование и развитие;
- контрольная деятельность государственных органов не отвечает предъявляемым требованиям, существующая система отчетности в некоторых контрольных органах не позволяет судить о реальном исполнении ими своих функций;
- нет достаточно четкого определения места и роли каждого субъекта государственного финансового контроля в целостной системе, что, кроме всего прочего, порождает многочисленные коллизии и перекладывание ответственности;

отсутствие четкого разграничения сфер деятельности и нерациональное разделение обязанностей между субъектами контроля. Деятельность контролирующих структур в значительной мере пересекается, что без соответствующей координации порождает неоправданное дублирование и параллелизм. Вследствие этого несколько размывается ответственность контрольных органов, но и происходит нерациональное расходование выделенных на органы финансового контроля слабо взаимодействующих, коммуникационные системы между ними не отработаны [4].

Таким образом, существующую в настоящее время систему государственного финансового контроля системой как таковой назвать весьма сложно. Существует скорее не система, а некая совокупность разрозненных и слабо связанных между собой контролирующих органов. На наш взгляд, это объясняется тем, что официальная концепция государственного финансового контроля в России до сих пор не сформулирована и отсутствием в настоящее время Закона «О государственном финансовом контроле». Принятие Закона о государственном финансовом контроле, по сути, ознаменовало бы собой начало формирования комплексной системы законодательных и нормативных актов государственного финансового контроля в современных условиях построения развитого демократического правового государства. Закон должен учитывать все экономические и социально-политические условия, сложившиеся в стране в настоящий момент, он должен полностью отвечать требованиям нынешнего этапа государственного строительства и проводимой политике в области финансово-экономической стабилизации в обществе.

Использованные источники:

1. Межбюджетное регулирование: вопросы теории и практики :монография / Артемьева С.С. , Макейкина С.М..- Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2011.- 102с
2. Бурцев В. В., Основные принципы организации государственного финансового контроля в современных условиях / В.В. Бурцев // Финансовый менеджмент. -2014.-№2.- С. 32-25.
3. Воронин Ю. М. Государственный финансовый контроль: вопросы теории и практики / Ю.М. Воронин.-М. :Финансовый контроль, 2013.-174 с.
4. Лаптев С. В. Основы теории государственных финансов: учеб. пособие / С. В. Лаптев, Ф. В. Филина. - М.: Юристъ, 2013. – с. 297.

Малаева В.В.
студент
Казанский федеральный университет
Институт массовых коммуникаций и социальных наук
Россия, г. Казань

МЕХАНИЗМЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО КИНОПРОИЗВОДСТВА: ОТ АПОГЕЯ К СТАГНАЦИИ

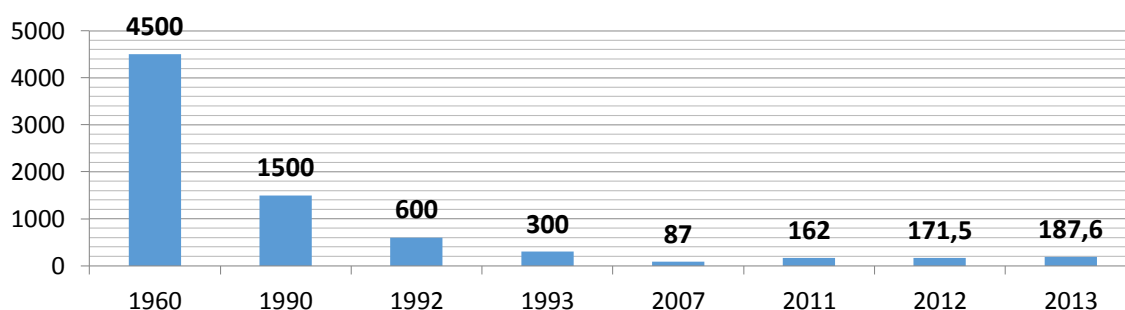
С момента своего возникновения и вплоть до распада СССР советское кинопроизводство относилось к социалистическому типу создания фильмов. Советские режиссеры имели возможность в течение трех лет тщательно обдумывать и осуществлять будущий фильм, получая финансирование от студии. Подобная организация производственно-творческого процесса в корне отличалась от методов западных коллег, предполагающих стремительный, зачастую хаотичный ритм работы. Явное, на первый взгляд, преимущество социалистической системы кинопроизводства, при дальнейшем анализе оборачивается недостатком на уровне административно-властного утверждения фильмов и их допуска в прокат. При такой системе, по словам французского кинокритика Мишеля Симана, многие талантливые творения режиссеров зачастую «исчезают в бездне равнодушия и враждебности» [1]. Тем не менее, он тут же вносит ремарку о том, что и при капиталистической системе кинопроизводства художник не является свободным, завися от частных предпринимателей.

Во времена советской киносистемы отсутствовала та галопирующая на экономическом рынке конкуренция, характерная для кинорынков эпохи глобализации. Осознавая относительную социально-экономическую стабильность кинопроцесса, режиссер мог продолжительно работать над картиной, не подчиняя свое творчество логике опасения вездесущей конкуренции и внезапной нехватки средств. Как говорил в одном из своих интервью Ю. Норштейн, во главе кинопроцесса в СССР всегда лежала ориентация на художественную ценность произведения. Сегодня же большая часть российских фильмов относится к продюсерскому кино, являясь в художественно-ценностном отношении, по выражению Ю. Норштейна, «монтажной шелухой».

Говоря о механизмах и показателях кинопроизводства, целесообразно затронуть экономическую сторону кинопроцесса. В экономике кинопроката СССР весомый процент дохода составляла продажа билетов на старые фильмы, повторно выходящие в прокат (около 60% в 1980-х годах). В настоящее время эта практика в России отсутствует. Что касается цен на билеты, то в Советском Союзе они были демократичными – от 10 до 50 копеек [2]. Снижение потребительской доступности кино начинается в 1990-е годы. Рост цен, начавшийся в то время, эволюционирует и сегодня: по состоянию на 2013 год средняя цена билета в кино составила 233 рубля, что при актуальной материальной обеспеченности населения можно считать

довольно высокой цифрой. Индикатором действенности механизмов отечественного кинопроизводства является и величина годовой продажи билетов. На диаграмме видно, что с распадом Советского Союза продажи билетов в кино резко снизились с 4,5 миллиардов в 60-х годах до 87 миллионов в 2007 году [3]. В то же время нельзя не констатировать позитивные тенденции, произошедшие за последние шесть лет: годовое количество проданных билетов выросло на сто миллионов.

Динамика годовой продажи билетов в России, млн



Однако любая статистика лишь частично отображает явления социальной реальности. Несмотря на скачок в продаже билетов за последние годы, доля российских лент стабильно составляет примерно одну пятую часть российского кинопроката. Может ли репрезентировать себя страна на международном экране, если на внутреннем, отечественном экране мы наблюдаем засилье иностранных кинолент? Схожая ситуация наблюдается и с кассовыми сборами. Отечественные фильмы в российском кинопрокате 2013 года собрали \$257,6 миллионов, но и затраты на их производство составили почти \$250 миллионов. Принесли доход и окупились лишь 16,5% отечественных фильмов. Только одна кинолента заработала в 2013 году более \$50 миллионов – военная драма Ф. Бондарчука «Сталинград» [Там же].

Возможная причина невостребованности российского кино кроется в его зависимости от бюджетных субсидий, несмотря на смену социально-экономической обстановки. Игнорировать и упускать из сферы контроля такой сильнейший инструмент массового воздействия, как кинематограф, было бы опрометчиво со стороны государства. Однако в экономической протекции государства может скрываться причина неэффективности продвижения российского кино. Как отмечает Ю. Гладильщиков, продюсеры, вероятно, работали бы намного продуктивнее, если бы Министерство культуры остановило финансирование фильмов [4]. Тогда бы мышление продюсеров стало бы западным, а их деятельность – более эффективной. Подобное допущение может показаться провокационным, тем не менее, на наш взгляд, доля рациональности в нем есть. Комплексное развитие кинопроизводства возможно лишь при использовании разнообразных частных и общественных источников финансирования. Если во времена Советского Союза отмена государственного субсидирования

кино была бы равносильна краху отечественного кино, то сегодня, в условиях динамичной рыночной экономики, смещение акцента в область негосударственного финансирования – спонсорства, частных инвестиций, фандрайзинга – могло бы повысить заинтересованность кинопроизводителя в успехе его фильма.

В целом российское кино сегодня не интегрировано в мировую киноиндустрию. Эта ситуация обостряется также тем, что категория «национальное кино» трактуется властями в буквальном смысле: российские фильмы, получающие субсидирование государства, сюжетно ориентированы исключительно в область культурно-исторического прошлого России, что резко снижает шансы нашего кино за рубежом. Есть единичные исключения, с интересом воспринятые на западе и принесшие доход, вроде того же «Сталинграда» С. Бондарчука. В целом же стратегия финансирования только культурно-исторического кино о России заключает, на наш взгляд, отечественный кинематограф в «кандалы» российского кинопроката. Безусловно, история – это важнейшая и плодотворная тема для отечественного кинотворчества, однако за бортом остается целый ряд талантливых кинолент, не соответствующих сюжетным требованиям. «Ни одна из тем не касается глобальных проблем и вопросов, мы по-прежнему будем создавать <...> искусство, понятное только своим. Вместо того, чтобы вписываться в мировое киносообщество (хотя бы по примеру Великобритании и Франции), Россия продолжает строить культурную стену вокруг себя» [5].

Резюмируя, отметим, что сегодня главной задачей государства в сфере кино является восстановление и усовершенствование механизмов кинопроизводства. Для этого необходимо создать комфортную социально-экономическую и политическую среду кинороботникам и предпринимателям. До тех пор, пока данная задача не будет решена, любые другие локальные попытки реанимации российского кинематографа бесполезны.

Использованные источники:

- 1) Зоркая, Н. Капиталистический и социалистический путь создания фильмов - достоинства и недостатки [Электронный ресурс]. http://www.kinokadry.com/Sovetskie_filmy_na_zarubejnom_ekrane/p2_articleid/175 (Дата обращения: 11.04.14)
- 2) Кудрявцев, С. Кинопрокат [Электронный ресурс]. <http://megabook.ru/article/Кинопрокат> (Дата обращения: 11.04.14)
- 3) Кинопрокат России: итоги 2013 года [Электронный ресурс]. <http://www.kinobusiness.com/kassa/2013/> (Дата обращения: 15.04.14)
- 4) Гладильщиков, Ю. Из России с УК и любовью. Журнал "Огонек", 2004 г., N 27. С. 49.
- 5) Беляков, И. Финансирование киноиндустрии [Электронный ресурс]. <http://www.actoronline.ru/obshenie/20/> (Дата обращения: 10.04.14)

*Малышева И.Ю., к.э.н.
доцент*

Островская А.С.

*ГБОУ ВПО «Сургутский государственный университет Ханты-
Мансийского автономного округа-Югры»*

Россия, г. Сургут

РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КАК ОСНОВА ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ БИЗНЕСА

Одним из актуальных вопросов современности является интеграционное взаимодействие региональных систем в условиях осуществления глобальных инвестиционных проектов: содержания и форм интеграционного взаимодействия региональных систем современной России, вертикальной и горизонтальной составляющим данного процесса, а также роли фактора участия в реализации глобальных инвестиционных проектов в интенсификации интеграционного взаимодействия регионов.

Интеграционное взаимодействие региональных систем стало одним из императивов развития пространства России, поскольку:

- тенденция к интеграции доминирует на всех уровнях организации социально-экономических отношений;
- вхождение страны в состав мирового хозяйства предполагает формирование как новых возможностей для ее региональных составляющих, так и новых угроз для ее целостности;
- конкурентоспособность огромного пространства России может быть обеспечена только на основе объединения, комбинирования и переплетения потенциалов региональных систем, входящих в это пространство.

Обобщение результатов анализа различных научных позиций по данной проблеме позволяет прийти к выводу о том, что процесс интеграционного взаимодействия региональных систем современной России обусловлен двумя взаимосвязанными группами потребностей развития национальной социально-экономической системы:

- модернизации элементов функционирующего капитала, человеческого фактора и социально-экономической инфраструктуры данной системы;
- о обеспечения целостности общественно-хозяйственного пространства страны и возвышения системного качества отношений, складывающихся в нем.

Формы интеграционного взаимодействия региональных систем представляют собой различные способы проявления содержания данного процесса. Они могут быть классифицированы по следующим признакам:

5. принадлежности к функциональным сферам и отраслям интеграционного взаимодействия (реальному или финансовому

сектору, промышленности или сфере услуг и т.п.); уровню развития отношений интеграционного взаимодействия (первичной или вторичной интеграции, реинтеграции после преодоления последствий обособления и дезинтеграции и т.п.);

6. преобладания одной из двух выделенных выше компонент процесса интеграционного взаимодействия (капитально-воспроизводственной или политико-территориальной).

Рассмотрим особенности функционирования экономики одного из регионов РФ, а именно Республики Мордовия. В данном регионе производится разработка перспективных направлений развития экономики как структурных элементов национальной экономики.

Повышение экономического потенциала республики, увеличение объемов производства, создание новых рабочих мест, рост благосостояния населения – основные задачи инвестиционной деятельности Республики Мордовия. Продуманная социально-экономическая политика и эффективная работа с инвесторами позволили создать в республике благоприятный инвестиционный климат.

В Республике Мордовия сформирована благоприятная нормативно-правовая база для осуществления инвестиционной деятельности и привлечения инвестиций в экономику. Инвесторам предоставляется государственная поддержка в формах:

10. присвоения статуса приоритетного инвестиционного проекта Республики Мордовия - предоставляются налоговые льготы:

1. снижение ставки налога на прибыль, уплачиваемой в республиканский бюджет Республики Мордовия до 13,5 % на период окупаемости приоритетного инвестиционного проекта, но не более чем на 5 лет;

2. освобождение от налога на имущество на период окупаемости приоритетного инвестиционного проекта, но не более чем на 5 лет.

11. государственных гарантий Республики Мордовия;

12. субсидирования части процентной ставки по привлекаемым банковским кредитам и лизинговым платежам по проектам, включенным в Республиканскую целевую программу развития Республики Мордовия на 2008-2012 годы;

13. поручительства и займов юридическим лицам с целью финансирования проектов, включенных в Республиканскую целевую программу развития Республики Мордовия на 2008-2012 годы;

14. освобождения от земельного налога (в ведении муниципальных властей);

15. имущества казны Республики Мордовия в качестве залогового обеспечения под привлекаемые кредиты (сформирован специальный залоговый фонд);

16. поручительства Гарантийного фонда Республики Мордовия;

17. подбора необходимых в строительстве земельных площадок и оказания помощи в части создания необходимых объектов транспортной, инженерной и энергетической инфраструктуры;

18. закрепления за каждым крупным проектом куратора на уровне Заместителя Председателя Правительства Республики Мордовия.

Для решения проблемных интеграционных вопросов, связанных с реализацией инвестиционных проектов, в республике создана Межведомственная комиссия.

В январе-сентябре 2013 года объем инвестиций в основной капитал составил 25046,8 млн. рублей (91,4 % к соответствующему периоду 2012 года).

В структуре инвестиций по источникам финансирования собственные средства предприятий и организаций занимали 37,0%, привлеченные средства – 63,0 %, доля банковской сферы в финансировании реального сектора экономики составила 7,0% против 11,8% в прошлом году, заемные средства других организаций и средства внебюджетных фондов – 7 процентов. При этом средства бюджетов всех уровней в общем объеме инвестиций в основной капитал снизились с 36,4% до 26,3 %. Основным фактором, сдерживающим кредитование экономики, явились высокие ставки банковских кредитов.

Более 23,0 % всех инвестиций направлено на операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг, 22,2 % в обрабатывающие производства, 21,7 % – транспорт и связь и 11,1 % – сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство.

В общем объеме инвестиций, направляемых на развитие обрабатывающих производств, наибольшую долю занимают инвестиции на развитие следующих видов деятельности: «производство прочих неметаллических минеральных продуктов» (8,7%), «производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» (5,4 %), «производство пищевых продуктов, включая напитки» (5,2%), «химическое производство» (0,8%).

В январе-сентябре 2013 года объем иностранных инвестиций составил более 46,0 млн. долларов США (33,4 % к соответствующему периоду предыдущего года). В III квартале 2013 году иностранные инвестиции поступили из 37 стран. Основные страны – инвесторы, осуществляющие значительные вложения – Федеративная Республика Германия, Республика Казахстан, Соединенные Штаты Америки, Королевство Нидерландов, Чешская Республика, Республика Беларусь.

На фоне приведенных выше изменений и интеграционных процессов возникает ряд проблем:

1. Проблема социально-экономического районирования республики Мордовия.
2. Необходимо исследование реакций социально-экономических систем на изменение макроэкономических условий.
3. Необходимо исследование и причисление республики к какому-либо типу регионов (развитый/депрессивный, донор/реципиент и т. п.).
4. Необходим анализ особенностей и оценка эффективности региональной экономической политики.

Использованные источники:

1. Новый профиль // Свой бизнес.-2012.- № 08 (114).- С. 86-89.
2. <http://www.e-mordovia.ru/news/view/9788>

*Малышкина Е.П.
студент-бакалавр, 3 курс*

*Кузьмин К.О.
студент-бакалавр, 3 курс
кафедра «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Российская Федерация, г. Москва*

**АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БЮДЖЕТА РФ ЗА 2011, 2012 И 2013 ГОД
ЧЕРЕЗ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЦЕН НА НЕФТЬ НА ИТОГОВЫЕ
БЮДЖЕТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ**

Аннотация: в данной статье проведен анализ влияния базовой цены на нефть на показатели статей федерального бюджета Российской Федерации. Составлены диаграммы циклической причинности на основании системы бюджетирования и построены корреляционные матрицы зависимости статей бюджета с помощью ориентированных графов и вычисления простых импульсных процессов.

Ключевые слова: федеральный бюджет, базовая цена на нефть, диаграмма циклической причинности.

На сегодняшний день Российская Федерация стоит на пороге введения ключевых преобразований, направленных на создание самых эффективных стратегических целей развития страны, концепций долгосрочного социально-экономического развития, усовершенствования основных направлений деятельности Правительства РФ, а также основных положений бюджетной политики через Бюджетное послание Президента Российской Федерации.

В настоящее время в рамках направления «Новое качество жизни» предусматривается реализация 12 государственных программ Российской Федерации, предусматривающих меры по повышению качества социальной и культурной среды, уровня жизни населения, кадрового потенциала,

конкурентоспособности социальных секторов экономики. В состав каждой из этих 12 программ входят еще множество подпрограмм. Примером одной из них является Государственная программа РФ «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов РФ», которая утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 18 марта 2013 г. № 376-р. В состав этой государственной программы входят 3 подпрограммы: 1. Совершенствование системы распределения и перераспределения финансовых ресурсов между уровнями бюджетной системы РФ, 2. Поддержание устойчивого исполнения бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов, 3. Содействие повышению качества управления региональными и муниципальными финансами. Следовательно, государство работает по направлению совершенствования бюджетного процесса, оптимизации управлению бюджетными средствами на всех уровнях бюджетной системы, и особо важным на сегодняшний день является повышения результативности в бюджетном процессе на федеральном уровне.

Целью работы является - сформулировать пути повышения эффективности бюджетного процесса в РФ на федеральном уровне.

На основе поставленной цели можно определить задачи работы:

Задачами работы являются:

1. проанализировать эффективность бюджетного процесса в Российской Федерации через анализ показателей бюджета РФ за 2013, 2014, плановый 2015 и 2016 года.

2. проанализировать казначейскую систему исполнения бюджета, организацию бюджетного учета и отчетности.

Объектом исследования выступает существующая бюджетная система РФ. **Период исследования** бюджетного процесса 2013-2014 г.

Рассмотрим, как влияют цены на нефть на итоговые показатели федерального бюджета Российской Федерации, и проанализируем, на какой из показателей бюджета цены на нефть влияют больше всего.

Для этого будут использованы **инструменты системного подхода**, а именно:

1) **диаграммы цикличной причинности**, позволяющие описать сложные системы в виде цепочки причинно-следственных отношений;

2) **математические модели динамики системы**, позволяющие изучить зависящее от времени поведение сложной системы, а в данном случае это бюджетный процесс, сделав ряд допущений, к которым в данном случае относятся плановые бюджетные показатели, которые изложены в основных направлениях бюджетной политики на плановые 2015 и 2016 года по основным макроэкономическим параметрам, а конкретно цены на нефть.

Для того, чтобы ответить на вопрос, как рассчитываются цены на нефть для планирования бюджета, стоит обратиться к основным направлениям бюджетной политики. Согласно основным направлениям бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов, существуют «Бюджетные правила», которые основаны на использовании базовой цены на нефть, которая определяется на основании отчетных данных. В 2013 году базовая цена была установлена на уровне средней цены на нефть за пять лет, в последующие годы период для расчета средней ежегодно увеличивается на 1 год до достижения 10-ти летнего периода (см таблицу 1.1)

Таблица 1.1 Расчет базовой цены на нефть долл.США/барр

Базовая Цена на нефть (прогнозна)		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
		94,4	61,1	78,2	109,4	110,5	105	101	100
2013	91	94	61	78	109	112,2			
2014	93	94	61	78	109	110,5	105		
2015	94	94	61	78	109	110,5	105	101	
2016	95	94	61	78	109	110,5	105	101	100

Источник для составления: minfin.ru

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации при расчете базовой цены на нефть на очередной финансовый год цена на нефть в текущем финансовом году принимается равной фактической цене на нефть за первое полугодие. Таким образом, при определении базовой цены на 2013 год использовалась фактическая средняя цена на нефть за первое полугодие 2012 года, которая составила 112,23 долл. США/баррель. Для расчета базовой цены на нефть в последующие годы используется фактическое значение цены на нефть за 2012 год – 110,5 долл. США/баррель.

Таким образом, при формировании федерального бюджета на 2014 год базовая цена на нефть определяется на уровне 93 долл.США/барр., на 2015 год – 94 долл.США/барр. и на 2016 год – 95 долл.США/барр.

Предельный объем расходов федерального бюджета устанавливается исходя из доходов при базовой цене на нефть, увеличенных на 1% ВВП (предельный размер «расчетного дефицита» федерального бюджета).

Таблица 1.2 Основные макроэкономические характеристики

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
	Закон	Закон	Закон	Прогноз
	№ 216-ФЗ*	№ 216-ФЗ*	№ 216-ФЗ*	
Цены на нефть Urals, долл.США/барр..	97	101	104	100
Цены на газ, долл./тыс. куб. м	322,6	315,7	330,5	311,1
ВВП, млрд. руб.	66 515	73 993	82 937	91 205
Рост ВВП, %	103,7	104,3	104,5	104,2
Инвестиции, млрд. руб.	14 054	16 128	18 527	20 489
Объем импорта, млрд. долл. США	356,5	388,3	420,8	385,1
Объем экспорта, млрд. долл. США	494,1	515,8	538,6	517,4
Прибыль прибыльных организаций, млрд. руб.	14 400	16 000	18 585	17 705
Инфляция (ИПЦ), % к декабрю пред. года	05.июня	04.мая	04.мая	04.мая
Курс доллара, рублей за доллар США	32,4	33	33,7	34,9
Фонд заработной платы, млрд. руб.	16 482	18 295	20 269	22 491

Источник для составления: Федеральный закон О федеральном бюджете на 2014 и на плановый период 2015 и 2016 годов

При этом согласно «бюджетным правилам» общий объем расходов на очередной год и 1-й год планового периода не может быть снижен более чем на объем условно-утвержденных расходов (для 1-ого года планового периода – 2,5% от суммы расходов).

Итак, у нас есть показатели прогноза для определения цен на нефть. Для анализа также будем использовать следующие данные:

Исходя из этих данных, отметим наиболее интересующие нас статьи, и выделим данные для анализа. Также для каждого показателя используем аббревиатуру, для последующего использования их в корреляционной матрице. Веденные аббревиатуры выделены в таблице зеленым цветом.

Таблица 1.3 Показатели для проведения анализа степени влияния цены на нефть на показатели статей бюджета

показатель	2013	2014	2015	2016
базовая цена на нефть (БЦН)	91	93	94	95
расходы на национальную оборону, млрд руб (РНО)	2099,6	2528,2	3116	3 447,4
расходы на образование, млрд руб (РОБ)	870,5	3008,7	3313,2	3648,6
расходы на социальную политику, млрд руб (РСП)	28542,8	8700,8	9296,1	10119,7

Нефтегазовые доходы, млрд руб (НФГ)	5 925,5	6 279,3	6 933,9	6 586,7
Ненефтегазовые доходы, млрд руб (ННГ)	6 940,4	7 784,1	8 681,6	9 321,4
Объем государственного внутреннего долга РФ (ВУД)	6053,5	7 590,3	8 313,7	8716,9
Объем государственного внешнего долга РФ (ВНД)	1997,5	2 545,5	2 833,0	2949
Ассигнования на повышение з/п категориям работников (ЗКР)	47,1	76,6	120,5	181,2
Ассигнования на повышение з/п в сфере образования (ЗСО)	29,1	48,3	72,3	93,8
Ассигнования на повышение размера стипендий (ПРС)	7,1	7,5	7,9	8,3

Источник для составления: Федеральный закон О федеральном бюджете на 2014 и на плановый период 2015 и 2016 годов

Таблица 1.4 Макроэкономические параметры, принятые за основу подготовки федерального бюджета на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов

Основные характеристики	2014	2015	2016
	ПЛАН	ПЛАН	ПЛАН
прогнозируемый ВВП, млрд руб	73315	79660	86837
инфляция, %	5	4,5	4,5
общий объем доходов, тыс рублей	13570539450,0	14564940902	15905708733
общий объем расходов, тыс рублей	13960133315,8	15361540902	16392212993
верхний предел гос внутреннего долга, тыс. рублей	7245522353,8	8466494605,0	9335492368,6
верхний предел гос внешнего долга, млрд. Евро	55,3	60,6	88,5
дефицит ФБ, тыс. Руб	389593865,8	796600000	486504260
условно-утвержденные расходы		3840138522,6	16392212993
нефтегазовые доходы	615641127	384911781	381865740
Рез Фонд, тыс руб	5132050000	5576200000	6078590000

Источник для составления: Федеральный закон О федеральном бюджете на 2014 и на плановый период 2015 и 2016 годов

Далее составим таблицу и проверим связи между показателями используя коэффициент корреляции. Матрица будет 11 на 11, так как мы имеем 11 показателей.

Таблица 1.5 Матрица коэффициентов корреляции зависимостей статей бюджета от цен на нефть

	БЦН	РНО	РОБ	РСП	НФГ
БЦН	1	0,96	0,96	-0,85	0,83
РНО	0,96	1	0,88	-0,80	1,00

РОБ	0,96	0,88	1	-0,96	0,82
РСП	-0,85	-0,80	-0,96	1	-0,77
НФГ	0,83	1,00	0,82	-0,77	1
ННГ	0,99	1,00	0,82	-0,76	0,83
ВУД	0,99	0,96	0,98	-0,89	0,87
ВНД	0,99	0,96	0,98	-0,89	0,88
ЗКР	0,95	1,00	0,82	-0,63	0,71
ЗСО	0,98	1,00	0,87	-0,71	0,79
ПРС	0,98	1,00	0,89	-0,74	0,79

источник: собственные расчеты на основании данных федерального закона

Таблица 1.6 Матрица коэффициентов корреляции зависимостей статей бюджета от цен на нефть (продолжение)

	ННГ	ВУД	ВНД	ЗКР	ЗСО	ПРС
БЦН	0,99	0,99	0,99	0,95	0,98	0,98
РНО	1,00	0,96	0,96	1,00	1,00	1,00
РОБ	0,82	0,98	0,98	0,82	0,87	0,89
РСП	-0,76	-0,89	-0,89	-0,63	-0,71	-0,74
НФГ	0,83	0,87	0,88	0,71	0,79	0,79
ННГ	1	0,97	0,97	0,98	1,00	1,00
ВУД	0,97	1	1,00	0,90	0,99	0,96
ВНД	0,97	1,00	1	0,90	0,95	0,96
ЗКР	0,98	0,90	0,90	1	0,99	0,99
ЗСО	1,00	0,99	0,95	0,99	1	1,00
ПРС	1,00	0,96	0,96	0,99	1,00	1

источник: собственные расчеты на основании данных федерального закона

В таблицах зелеными клеточками выделены статьи, имеющие наибольшую связь. Отметим, что наиболее сильную зависимость (коэффициент корреляции = 1) имеют статьи во-первых РНО (расходы на национальную оборону) и:

- 1) НФГ (Нефтегазовые доходы)
- 2) ННГ (Ненефтегазовые доходы)
- 3) ЗКР (Ассигнования на повышение з/п категориям работников)
- 4) ЗСО (Ассигнования на повышение з/п в сфере образования)
- 5) ПРС (Ассигнования на повышение размера стипендий);

во-вторых НФГ (Нефтегазовые доходы) и РНО (расходы на национальную оборону); в-третьих ННГ (Ненефтегазовые доходы) и: 1) РНО (расходы на национальную оборону)

2)_ЗСО (Ассигнования на повышение з/п в сфере образования)

3)_ПРС (Ассигнования на повышение размера стипендий);

в-четвертых ЗСО (Ассигнования на повышение з/п в сфере образования) и:

1) РНО (расходы на национальную оборону)

2) ННГ (Ненефтегазовые доходы)

3) ПРС (Ассигнования на повышение размера стипендий).

Меньшую зависимость, но также очень сильно коррелируют между собой (коэффициент корреляции =0,99) показывают статьи БЦН и ННГ (Ненефтегазовые доходы) ВУД ВНД; ННГ (Ненефтегазовые доходы) и РНО (расходы на национальную оборону); ЗКР (Ассигнования на повышение з/п категориям работников) и ЗСО (Ассигнования на повышение з/п в сфере образования) ПРС (Ассигнования на повышение размера стипендий); ЗСО (Ассигнования на повышение з/п в сфере образования) и ВУД; ПРС (Ассигнования на повышение размера стипендий) и ЗКР (Ассигнования на повышение з/п категориям работников).

Теперь проанализируем связь БЦН со статьями бюджета. Наибольшую корреляцию с базовыми ценами на нефть показали 5 статей бюджета, а именно: ННГ (Ненефтегазовые доходы) ВУД (Объем государственного внутреннего долга РФ) ВНД (Объем государственного внешнего долга РФ) ЗСО (Ассигнования на повышение з/п в сфере образования) и ПРС (Ассигнования на повышение размера стипендий).

Особенно интересным, на наш взгляд, тут является связь с 4 и 5 показателем, то есть прогнозные и затем рыночные цены на нефть, в достаточной степени влияют на ассигнования на повышение з/п в сфере образования и повышения размера стипендий. В качестве вывода для данного исследования можно сказать, что эту тенденцию можно считать не приемлемой, потому что **риск** в данном случае может быть очень большой. Если изменятся прогнозы нефтяных цен в худшую сторону, то работники сферы образования и студенты смогут ощутить это на себе в первую очередь. Это большая зависимость и большой риск. Как было отмечено в статье Кузьмина К.О. и Малышкиной Е.П. «Анализ влияния политического лидерства правящей партии от уровня демократизации общества», ответственность за высокие риски будут нести лидеры страны. Поэму, если риски по какой-то причине оправдаются, люди, в первую очередь, начнут винить правителей Российской Федерации. [1] Поэтому правительству стоит обратить внимание на высокий риск, дабы он не оказал влияние на правящий класс в Российской Федерации.

Повышение эффективности бюджетного процесса в РФ и его реформирование

За последнее время достаточно часто происходит реформирование бюджетного процесса, министерство финансов вносит изменения в

различные правовые акты, принимает разные концепции реформирования бюджетного процесса.

Несовершенство бюджетного процесса можно выразить в следующем:

1) затянутость и громоздкость процедуры рассмотрения проекта бюджета представительными органами власти

2) неясность разграничения полномочий в бюджетном процессе между исполнительными и представительными органами власти

3) отсутствует система оценки финансового результата деятельности органов власти разных уровней

4) ограниченность полномочий и как следствие ограничение ответственности администраторов бюджетных средств при формировании и исполнении бюджета

5) отсутствие конкретных формулировок целей и конечных результатов использования бюджетных средств

И главный недостаток - отсутствие механизма обеспечения результативности использования бюджетных средств.

Всё это ограничивало варианты повышения эффективности управления государственными и муниципальными финансами и для изменения сложившейся ситуации Министерство финансов подготовило «Концепцию реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации на период до 2017 года».

Главной задачей реформирования бюджетного процесса является создание условий для максимально эффективного управления государственными и муниципальными финансами в соответствии с целями и задачами государственной политики. Одной из задач реформы является переход от управления бюджетными ресурсами на управление результатами путём увеличения ответственности и расширения самостоятельности участников бюджетного процесса.

Одним из ключевых элементов реформы бюджетного процесса является распределение основной части средств бюджета принимаемых обязательств только между действующими или вновь принимаемыми бюджетными программами с учётом оценок их результативности. Такой подход создаст для субъектов бюджетного планирования стимулы представлять свои расходы форме бюджетных целевых программ, что будет способствовать общему повышению результативности бюджетных расходов.

В качестве заключения хотелось бы отметить, что финансово-бюджетная политика государства осуществляется в ходе работ, производимых органами власти по мобилизации средств в бюджет и их использованию, т. е. в ходе бюджетного процесса.

Реформирование бюджетного процесса предлагается осуществить по следующим направлениям:

1) реформирование бюджетной классификации и бюджетного учета;

2) выделение бюджета "действующих" и "принимаемых" обязательств;

- 3) совершенствование среднесрочного финансового планирования;
- 4) развитие и расширение сферы применения программно-целевых методов бюджетного планирования;
- 5) упорядочение процедур составления и рассмотрения бюджета.

Главная задача реформирования бюджетного процесса - создание условий и предпосылок для максимально эффективного управления общественными финансами в соответствии с приоритетами государственной политики.

Так же в результате исследования зависимостей прогнозных и затем рыночных цен на нефть было выявлено, что они в достаточной степени влияют на ассигнования на повышение з/п в сфере образования и повышения размера стипендий. Эта тенденция является не приемлемой, потому что риск в данном случае может быть очень большой. Как бы не изменились прогнозы цен или рыночные цены, работники сферы образования и студенты смогут ощутить это на себе в первую очередь. Это большая зависимость и большой риск.

Использованные источники:

- 1) Бюджетный кодекс РФ
- 2) Конституция РФ. 1993 г.
- 3) Основные направления бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов
- 4) Федеральный закон О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов
- 5) Федеральный закон О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов
- 6) “Бюджетная система России”: учебник/ под ред. Г.Б. Поляка.- М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2007.- 703 стр.
- 7) “Международные финансы”: учебник / под. общей редакцией И. Н. Жук.- Мн.: БГЭУ, 2001.- 149 стр.
- 8) 11. В.И. Тресков “От годового бюджета к трёхлетнему” / Финансы №1 2007 г.
- 9) Е-Журнал «Экономика и социум» №2(11)-2014 г., ISSN 2225-1545 / Актуальные вопросы политики и права / URL: http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_iun/Kuzmin%20K.O.,%20Malyshkina%20E.P%20Aktualnye%20voprosy%20politiki%20i%20prava.pdf
- 10) Материалы сети Internet: www.minfin.ru

Манаева И.В.
соискатель
кафедра менеджмент организации
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

МОНОГОРОД: СЦЕНАРНЫЙ МЕТОД РАЗВИТИЯ

На современном этапе социально-экономического развития внимание ученых и органов власти приковывают проблемы моногородов. Под моногородом следует понимать населенный пункт, законодательно имеющий статус города и функционирующий на базе градообразующего предприятия, от финансового состояния которого зависит качество жизни населения и социально-экономическое развитие города в целом. Выше обозначенная зависимость обуславливает необходимость поиска инструментов для минимизации данной связи. Ранее было выявлено многообразие моногородов РФ по ряду критериев [2]: численность населения, уровень социально-экономического развития, наличие/отсутствие потенциалов, географические особенности территории. Данный факт позволяет заключить, что для дальнейшего развития моногорода необходимо разработать индивидуальный подход. Для повышения социально-экономической эффективности целесообразно применять сценарный метод развития. Сценарий социально-экономического развития моногорода – это проработанный вариант его дальнейшего функционирования, разработанный с учетом его специфики. Проанализировав зарубежный опыт модернизации моногородов [1], определили четыре сценария дальнейшего развития (рис. 1):

- смена устаревшей промышленности на стратегическую;
- диверсификация экономики с постепенным преодолением монопрофильности;
- создание туристско-рекреационной зоны;
- расселение моногорода.

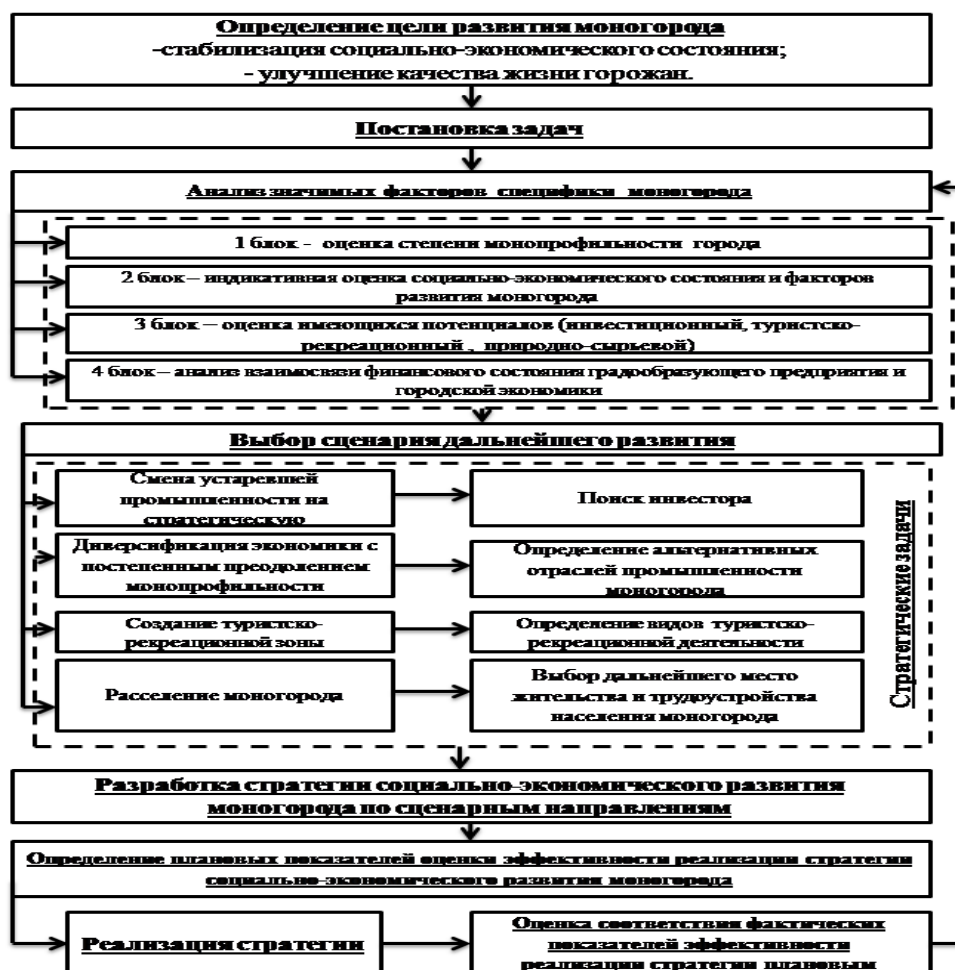


Рис. 1 Схема выбора сценария дальнейшего развития моногорода

Таким образом, процесс определения сценария дальнейшего развития многоэтапный, он должен проводиться с учетом результатов социально-экономического состояния, потенциалов развития, анализа деятельности градообразующего предприятия.

Использованные источники:

1. Манаева И.В. Реструктуризация экономики моногорода: зарубежный опыт / И.В. Манаева // Новый университет. – 2011. – № 5. – с. 36-37.
2. Растворцева, С.Н.. Манаева, И.В. Социально-экономическое развитие моногородов Центрально-Черноземного района: проблемы, пути решения: Монография / С.Н. Растворцева, И.В. Манаева. – М.: Экон-информ, 2013. – 140с.

*Манаенкова К.О.
Николаева А.С.
4 курс, маркетинг
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк*

МУЗЫКАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ И МУЗЫКАЛЬНАЯ СЕМИОТИКА, КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО НАСТРОЕНИЯ

Проблема влияния музыки на человека изучается давно в рамках таких наук, как музыкальная психология и музыкальная семиотика. На сегодняшний день мы живем в эпоху коммерческой музыки, когда подавляющая часть создаваемой музыки служит либо товаром, либо средством продажи других товаров. Вследствие этого сегодня особый интерес вызывает не столько взаимодействие музыки и человека, сколько коммуникация коммерческой музыки и потребителя в маркетинговом пространстве.

Первые исследования, посвященные влиянию музыки на покупателей, были проведены в США в конце 1950-х годов. Выяснилось, что мягкая расслабляющая музыка создает в торговом зале уютную атмосферу, побуждая покупателей не спешить и больше времени посвятить выбору покупок. Быстрая музыка провоцирует противоположный эффект и используется, например, в часы пик, чтобы ускорить движение покупателей. Данный принцип используется и фаст-фудами. К примеру, в «McDonald's» специальный менеджер постоянно анализирует количество посетителей в зале: если их много, ставятся динамичные записи, чтобы поток людей менялся быстрее, если же посетителей мало, включается расслабляющая музыка, чтобы покупатель дольше оставался в магазине и тратил больше денег.

Сегодня на Западе работает много специализированных компаний, не просто подбирающих музыку для магазинов, а формирующих концепции музыкального оформления торговых предприятий. Наиболее известным разработчиком музыкальных решений для магазинов является фирма «Muzak Ltd» (США). В 40-х годах прошлого века фирма работала на правительство - сочиняла музыку для оборонных заводов с целью повысить производительность труда. Нынче «Muzak Ltd» работает на супермаркеты: в 2002 году на выставке «Global Shop» в Чикаго была представлена одна из новейших разработок фирмы - акустическая система, воссоздающая разную музыку в различных отделах магазина. Особые пластиковые купола в проходах между стеллажами подают звук направленно, «точечно», и человек, переходя из одной торговой зоны в другую, слышит совершенно новую музыку. И удивляется, даже не догадываясь, что его «ведут» по специально разработанному маршруту.

Впрочем, и это лишь малая толика «зомбирования» покупателя посредством аудиофона. Обратим внимание на музыку звучащую в торговом зале. Она заставляет посетителей супермаркетов и бутиков тратить больше денег. Одним из самых мощных инструментов, стимулирующих покупательную активность, становится правильно подобранная музыка, звучащая в торговом зале. Под действием ненавязчивых мелодий посетители магазинов, по словам психологов, впадают в «покупательский транс» и собирают с полок обильный урожай часто ненужных вещей. Более того, с помощью аудиофона, разработанного в секретных военных НИИ, посетителей торговых залов могут попросту запрограммировать на покупку того или иного товара.

В погоне за прибылью многие магазины меняют музыку даже в зависимости от времени года. Так, у мелодии больше шансов понравиться покупателю, если она является маркером того или иного месяца или события. К таким знаковым песням можно отнести песни Jingle Bells и Happy New Year. К праздникам, в частности к Новому году, плей-лист многих магазинов серьезно меняется. Основную часть его будут составлять рождественские песни.

«Перемена музыки к праздникам в магазинах совсем не случайна, – пояснила психолог Валерия Микулина. – Дело в том, что рождественские гимны, как ничто другое, помогают стимулировать продажи. Праздничные песни, особенно если они знакомы с детства, настраивают на мысли о вечном. Люди вспоминают о семье, старых друзьях. Появляется желание с головой окунуться в торжество и купить подарок любимым людям. В этот момент категория денег полностью исчезает из их сознания. Покупатель набирает много ненужных мелочей, сувениров, и лишь приходя домой осознает, сколько он потратил денег, не понимая, почему в магазине он не смог остановиться.

Создание особого «покупательного» настроения – целое искусство. Так, например, музыка с рваным ритмом, тревожная, волнующая, заставляет людей беспокоиться.

На ум приходят мысли о не выключенном утюге, недоделанной работе, нехватке денег. Желание приобрести что-нибудь «для души» тут же пропадает. Российская поп музыка также отвлекает от покупки: клиент начинает вслушиваться в слова, пытается понять смысл текста или просто оценивает композицию на свой вкус. Диджейская музыка без пауз и отбивок также мешает торговле. Она сливается в однотонный, раздражающий фон, наподобие тиканья часов в тихой комнате. Особенно такие мелодии давят на психику продавцам и кассирам, которые вынуждены постоянно ее слушать. В итоге они становятся нервными и раздражительными. Лучше же всего люди покупают при звуках плавного джаза, лаунджа, легкой инструментальной музыки, чередующейся с известными англоязычными хитами или шлягерами отечественной эстрады.

Музыка обязательно должна присутствовать в торговом зале. Без нее создается неприятный для слуха вакуум. Фоном будет служить скрип тележек, гул работающих холодильников и ламп, обрывки разговоров. Подобные шумы быстро утомляют людей и заставляют покидать магазин. Аудиооформление призвано сделать обстановку в зале наиболее комфортной, создать определенное ощущение у посетителей, настроить их на покупку. Музыка должна расслаблять, отвлекать от забот и проблем, нравиться, но при этом не вгонять людей в апатию, когда хочется не покупать, а просто слоняться по магазину.

Лучшая фоновая музыка, говорят специалисты аудиобрендинга, – это та, которую не запоминаешь, выходя из магазина. Между тем, действуя опосредованно, она способна фактически манипулировать поведением посетителей магазинов. Так, по данным маркетологов, небystрая (около 60 тактов в минуту) инструментальная музыка способствует тому, что покупатели проводят в среднем на 17% времени больше и тратят примерно на 38% средств больше, чем в том случае, если звучит более динамичная музыка (108 тактов в минуту). Именно поэтому плавные мелодии включают в магазинах среднего и высокого класса, где покупателей не очень много, но при этом практически все посетители могут позволить себе импульсивную покупку, то есть приобрести ненужный в принципе, но желаемый в данную минуту продукт. И напротив, в торговых центрах, ориентированных на дешевые вещи, где всегда большой наплыв посетителей и главная проблема – это очереди в кассу и в примерочные, как правило, заводят динамичную эстрадную музыку. Она не позволяет потратить длительное время на выбор, осмотр или примерку товара, а продавцов заставляет работать более активно.

Особым образом подбирают музыку в зависимости от направленности магазина. Для того чтобы человек раскошелится, необходимо вызывать у него желание измениться, стать лучше, полностью задействовать его ассоциативное восприятие, сыграть на базовых особенностях человеческой психики.

Американские исследования доказали что в продуктовых магазинах чаще всего включают инструментальную, классическую музыку, сыгранную на фортепьяно или скрипке, которая существенно улучшают пищеварение и возбуждают аппетит. Проголодавшийся человек, безусловно, оставит в супермаркете на порядок больше денег, чем сытый.

В спортивных магазинах стараются ставить ритмичную, заряжающую энергией музыку. Клиент, пришедший за шариком для пинг-понга, почувствовав в себе необыкновенный прилив сил, купит заодно и футбольный мяч, и кроссовки для пробежек. В бутиках женской одежды на «ура» воспринимаются французские и итальянские романтические песни, в которых часто повторяется слово «любовь». Находясь под влиянием лирических мелодий, деловая женщина и домохозяйка вспоминают, что одежда нужна не только для работы или похода с детьми в зоопарк, но и для

того, чтобы нравиться мужчинам. В таком порыве женщина легко отважится на покупку дорогостоящего кардигана или юбки, которые в обычном настроении даже и не подумала бы примерить.

Музыка, как один из главных элементов маркетинга, также широко используется во всех видах рекламной деятельности.

Использование звуков при построении брендов еще не доведено до такого уровня, которого удалось достичь в сфере визуального оформления торговой марки. Однако компания Intel выделяется на фоне других четкостью, неизменностью и запоминаемостью своего звукового образа. Мелодия, которая используется в рекламе бренда Intel Inside, знакома потребителям с 1998 года. Эта мелодия делает невидимое (микропроцессор) видимым посредством короткого, ни на что не похожего звукового сигнала, сопровождающего этот бренд во всех рекламных и маркетинговых компаниях. Как показывают результаты проведенных опросов, потребители запоминают рекламную мелодию компании Intel даже лучше, чем ее логотип.

Еще один, почти курьезный пример. Небезызвестная компания Kellogg's на полном серьезе считает, что успех продаж сухих завтраков полностью зависит от их... хруста! В этой компании особое внимание уделяется тому, какой хруст потребитель слышит и ощущает у себя во рту, когда ест хлопья, а не красивым звуковым эффектам в рекламных роликах. Специалисты Kellogg's на протяжении многих лет экспериментировали с рецептами приготовления хлопьев, пытаясь добиться оптимального соотношения между их хрусткостью и вкусовыми качествами. В процессе таких исследований представители компании даже обратились за помощью к датской музыкальной лаборатории, специализирующейся на создании звукового сопровождения рекламы. Там создали особый звук, напоминающий хруст хлопьев. Теперь этот звук запатентован компанией Kellogg's точно так же, как рецепты приготовления хлопьев и логотип компании. Сразу после того момента, когда уникальный хруст был представлен потребителям, бренд Kellogg's начал неуклонно укреплять свои позиции на рынке.

Таким образом, музыка благотворно влияет на покупателя. Она формирует этическую сторону души человека. Правильно подобранная мелодия формирует спрос и стимулирует сбыт, способствует повышению товарооборота торгово-розничного предприятия.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг на предприятии. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2011. – 75 с.
2. Зюзина Н.Н. Современный рынок в описании внешней среды организации / Н.Н.Зюзина// Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы социально-экономического развития современного общества в условиях реформ», Саратов.- 2011.-6 с.

*Мансурова А.Ф.
студент 4 курса
специальность «Мировая экономика»
Северо-Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНЕ

Главным целевым ориентиром регионального развития России в настоящее время признается «стабилизация производства, возобновление экономического роста в каждой территории, повышение на этой основе уровня жизни населения, создание научно-технических предпосылок укрепления позиций РФ в мире» [1]. Не секрет, на сегодня экономическое развитие регионов страны сдерживается множеством факторов, такими как, технологическая отсталость, высокий уровень износа основных фондов, низкий уровень конкурентоспособности продукции производственных предприятий. Следовательно, в числе главных задач, связанных с управлением регионов, стоят задачи производственного и инновационного развития территорий.

Как известно, наивысшего жизненного уровня достигли те страны, которые широко применяют передовые технологии и развивают свой производственный комплекс. Следовательно, одним из ключевых моментов в управлении регионами во всех странах мира является решение вопросов размещения производства с учетом потребностей населения территории.

Производство образует материальную основу экономики как регионов, так и государства в целом. Управленческий процесс, как известно, включает в себя планирование, организацию, мотивацию и контроль, необходимые для того, чтобы достичь определенных целей.

Под развитием принято подразумевать прогрессивное изменение прежде всего в экономической сфере. Количественные изменения связывают с экономическим ростом. Качественные изменения предполагают структурные сдвиги или изменения в содержании развития либо приобретение экономической системой новых характеристик.

Управление развитием производства в регионе – это процесс принятия решений, направленный на гармонизацию основных параметров производственного сектора территории. К таким параметрам можно отнести: объем промышленного производства в регионе, количество производственных предприятий в регионе, качественные характеристики продукции производственных предприятий региона, конкурентоспособность продукции производственных предприятий региона и др.

Основной целью управления развитием производства в регионе является возникновение новых и развитие старых производств. Однако

можно сказать, что эта цель подчинена стремлению к улучшению качества жизни населения в регионе, что в свою очередь подразумевает рост доходов, улучшение здоровья населения и повышение уровня его образования; создание условий, способствующих росту самоуважения людей; увеличение степени свободы людей [2].

Реализация региональной политики в сфере управления развитием производства основывается на выделении нескольких уровней стимулирования развития промышленного производства:

- на первом уровне взаимодействуют самостоятельные предприятия с региональными органами государственного управления посредством стимулирующей бюджетно-налоговой системы, процентно-ссудной политики и других инструментов и формирования на этой основе бюджетных и внебюджетных фондов промышленного развития региона;

- на втором уровне на производственный сектор региона оказывается влияние за счет мер, предусмотренных сформированными и реализуемыми региональными программами промышленного развития, а также посредством выделяемого финансирования из имеющихся бюджетных и внебюджетных фондов;

- на третьем уровне производственные предприятия региона взаимодействуют с федеральными органами государственного управления посредством мер, предусмотренных региональными программами промышленного развития.

Результативность реализации политики в сфере управления развитием производства может быть оценена по следующим параметрам:

- 1) объем поступлений в бюджеты разных уровней;
- 2) пропорции и соотношения параметров развития региональной экономики;
- 3) рост промышленного развития и структурные преобразования, объемы инвестиционной деятельности в промышленном секторе региона.

Управление регионом как единым территориально-хозяйственным и производственным комплексом требует разработки концепции взаимодействия интересов и согласования целей развития территорий на новой методологической основе, учитывающей процессы децентрализации управления, либерализации экономики и развития экономических отношений

В современных условиях существенные изменения происходят в сфере определения механизмов управления развитием производственного сектора территории. В связи с этим основными задачами региона в сфере регулирования развития производства являются:

- определение и обоснование направлений развития производственного сектора;
- выбор основных реальных целей, определяющих производственную динамику территории в текущем плане и на перспективу;

- оценка ресурсных возможностей развития производства;
- выявление резервов необходимых ресурсов для стимулирования и расширения хозяйственной деятельности и повышения благосостояния населения территории;
- регулирование деятельности субъектов в процессе реализации проектов и программ по развитию производства.

Рычагами государственного регулирования развития производства в регионе являются: льготные цены на инвестиционные средства; бюджетное финансирование мероприятий; предоставление налоговых льгот; дополнительное финансирование за счет субсидий, дотаций. В результате такой государственной поддержки социально значимые или экологически важные проекты и мероприятия могут перейти из разряда экономически неэффективных в разряд экономически эффективных [3].

Прямое воздействие на производственный сектор региона осуществляется путем разработки и реализации промышленной политики.

Промышленная политика региона – это комплекс экономических, политических и организационных мер, которые преследуют цель повышения эффективности использования всех имеющихся на территории ресурсов, прямо или косвенно влияющих на решения о вложении факторов производства в отрасли или изъятии их из отраслей.

Результаты промышленной политики в регионе обусловлены уровнем развития регулирования, характером воздействия власти на производственный сектор, а также горизонтом времени. Многообразие форм и методов воздействия правительства на промышленную сферу территории связано также с наличием специфических факторов, связанных с природной, исторической, культурной уникальностью хозяйственных систем регионального уровня.

Следует отметить, что в настоящее время первоочередной задачей органов власти и управления в сфере развития отраслей и комплексов производственного сектора является расширение производственно-экономических процессов на основе традиционных технологий и модернизация производственного сектора экономики на базе долгосрочного инновационного развития.

В целом можно сказать, что обязательным условием гармоничного экономического развития России является развитие производства в регионах страны. При этом органам власти необходимо проводить планомерную и эффективную политику по управлению развитием производственного сектора территории.

Использованные источники:

1. Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации : Указ Президента РФ от 03.06.1996 № 803.
2. Чистникова И.В., Антонова М.В. Государственная политика в сфере технической и технологической модернизации и инновационного развития

сельского хозяйства // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. 2013. № 9–2 (16). С. 59–60.

3. Никулина Е.В. Экономические проблемы регионов ЦФО: угрозы бюджетно-финансовой безопасности // Современная экономика: проблемы и решения. 2012. № 9 (33). С. 32–37.

Мансурова А.Ф.

студент 4 курса

специальность «Мировая экономика»

Северо-Кавказский федеральный университет

Россия, г. Ставрополь

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОСТА КАЧЕСТВА РОССИЙСКИХ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Интеграция мировой экономики способствует тому, что предприятия уже не получают конкурентное преимущество благодаря дешевым сырьевым, энергетическим или трудовым ресурсам. Залогом конкурентоспособности на рынке является не просто инновационный продукт, а качественная инновационная технология, способная не только в краткосрочной перспективе принести ощутимый результат, а которая предполагает длительную отдачу на высоком уровне результативности. Трудовые и материальные затраты, темпы роста общественного продукта, использование основных и оборотных фондов, капитальных вложений - все это тесно связано с повышением качества инновационных разработок и технологических решений. В повышении качества инновационных технологий скрывается один из основных источников экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов [4].

В условиях членства России в ВТО для многих отечественных предприятий доказательства надлежащего качества их инновационных технологий становятся все более необходимыми. К сожалению, приходится констатировать тот факт, что в мире достаточно прочно укоренилось мнение о том, что Россия - экспортёр сырья, и ничего высокотехнологичного, готового к применению произвести не способна. В данном контексте представляется, что рассмотрение проблемы повышения качества российских инновационных технологий имеет высокую значимость как для экспертов в узкой области знаний, так и широкому кругу лиц.

Проблема повышения качества инновационных технологий очень многогранна. Она охватывает технические, экономические, социальные, политические и правовые аспекты. Высокий технологический уровень инноваций и совокупность их полезных потребительских свойств тесно связаны с техническим уровнем производства. А технический и технологический уровень производства, в свою очередь, полностью зависят от того, насколько в орудиях и предметах труда воплощается научно-технический прогресс. Так, по данным официальной статистики, износ

основных фондов на отечественных предприятиях достигает по ряду направлений от 50 до 74%, срок службы эксплуатируемого оборудования насчитывает более 20-ти лет при максимально эффективной норме эксплуатации в 9 лет [2]. Согласно оценкам экспертов, по уровню развития высоких технологий страна откатилась на 15-20 лет назад [6]. К тому же, в результате проведения после развала Советского Союза неэффективной внешнеэкономической деятельности и экономической политики внутри страны были допущены такие структурные перестройки экономики России, в результате которых высокотехнологичные отрасли пришли в упадок, а основную роль теперь играют низкотехнологичные сектора. 75% отечественного научного потенциала используется для поддержания уже достигнутого технического уровня экономики, и лишь незначительная часть ориентирована на обновление с учетом современного уровня научных знаний [5]. Попытки внедрения отдельных элементов инновационной сферы западного образца в отечественных реалиях не увенчались успехом. Отечественным производителям, работающим в условиях режима наибольшего благоприятствования в торговле, явившегося следствием вступления страны в ВТО, приходится конкурировать с зарубежными представителями, которые руководствуются международно-признанными стандартами. При этом промышленному сектору России, при стремлении повысить качество продуцируемых новых технологий, следует принимать во внимание тот факт, что процесс повышения качества инновационных разработок не должен обосновываться только получением продукции, удовлетворяющей общественные потребности в широком смысле слова, его задачей должно стать формирование соответствующего уровня подготовки производителей и потребителей, а результатом – инновационное мышление общества. Американские исследователи, в своем докладе «Глобальные тенденции 2030: альтернативные миры» отметили, что России самостоятельно будет сложно преодолеть разрыв в научно-техническом уровне развития с США, Японией и прочими странами Европы, а также повысить качество инновационных технологий [1].

Интенсивность НИОКР во многом определяет сегодня уровень экономического развития: в глобальной экономической конкуренции выигрывают страны, которые обеспечивают благоприятные условия для научных исследований и научно-технического прогресса. Внедрение новых технологий стало ключевым фактором рыночной конкуренции, основным средством повышения эффективности производства и улучшения качества товаров и услуг [7].

Проблемы низкого качества российских инновационных технологий также обусловлены несбалансированностью сектора исследований и разработок и недостаточной проработанностью механизмов его стратегического развития. Во многом проблемы усугубляются следующими факторами: отсутствием действенных средств государственной поддержки

инновационной сферы; направлением исследований на товарно-продуктовые, а не на ресурсные и технико-технологические новшества; недооценкой роли человеческих ресурсов; низким уровнем рентабельности предприятий; высокой долей убыточности субъектов хозяйствования; неразвитостью институциональных инвесторов; увеличением объемов интеллектуальной миграции и т.д.

Важной проблемой повышения качества российских инновационных технологий остается преобладающая направленность исследований на управление «процессом», а не «конечными результатами» прогрессивных технологических изменений создание и реализацию конкурентоспособных на отечественном и мировом рынках массовых инновационных технологий [3]. А незначительные средства, которые выделяются на реализацию конкурентоспособных на отечественном и мировом рынках инновационных технологий, как правило, «распыляются» и не образуют материально-техническую базу для стимулов и необходимых организационно-технологических условий эффективной работы.

Несмотря на выявленные негативные тенденции научно-технический сектор России имеет и сильные стороны. К ним относятся: масштабный научно-технологический потенциал; значительный кадровый потенциал; наличие по отдельным направлениям уникальной научной, экспериментальной и испытательной базы; существенный задел по отдельным направлениям науки и технологическим разработкам; присутствие в стране практически всех используемых в мире организационных форм поддержки инноваций.

Безусловно, в повышении качества отечественных инновационных технологий важную роль должно играть государство, которому необходимо создать общенациональный спрос на инновационные технологии; внедрять широкий набор инструментов создания инновационных технологий, не требующих значительных расходов из бюджета. Вместе с тем, с целью придания импульса к внедрению отечественных инновационных технологий внутреннему производителю необходимо значительно повысить уровень оплаты труда. Также необходимо отметить роль государства в совершенствовании системы образования. Очевидно, что оно должно стремиться к мотивации и поощрению научных кадров.

Таким образом, для повышения качества российских инновационных технологий должны быть задействованы все сферы социально-экономической жизни общества.

Использованные источники:

1. Дмитриева Е.В. Специфика инвестиционной деятельности промышленных предприятий // Ученые записки Российской Академии предпринимательств. - 2012. - № 33. - С.70-75.
- 3.Кравец Л.Г. Анализ качества патентов при разработке инновационных технологий и новой продукции // Патентное дело. -

2012. - № 10. - С. 44-46.
- 4.Петрова М.В. Перспективы развития рынка инноваций в России // Экономика и управление: научно-практический журнал. - 2013. - № 1(111). - С. 34-38.
- 5.Сироткина Н.В., Ахенбах Ю.А. Многоукладность технологического развития и становления инновационной политики России // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. - 2012. - Т. 1.- № 5-1. - С. 111-121.
- 6.Черкасов М.Н. Эффективные инновационные проекты как необходимое условие развития российских производственных предприятий. // Естественные и технические науки. - 2012. - № 6. - С. 299-301.
7. Широкое внедрение инновационных технологий - основа успешной интеграции России и ВТО // Кондитерское производство. - 2013. - № 1. - С. 32-33.
- «Глобальные тенденции 2030: Альтернативные миры» [Электронный ресурс].Режим доступа. URL: <http://www.ruskiymir.ru> (дата обращения: 20.04.2014).

*Мардаганиева И.Н.
Галлямова Т.Р., к.э.н.
доцент*

*кафедра аудита и налогообложения
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ АПК

Для повышения эффективности сельскохозяйственного производства страны необходимо системное решение технологических, организационно-управленческих, социальных и других проблем хозяйствующих субъектов за счет мобилизации внутренних резервов. Мобилизация внутренних резервов и повышение эффективности системы управления сельским хозяйством в связи с недостаточностью капитальных вложений в сельскохозяйственное производство, а также государственной помощи должны стать приоритетными целями комплексных программ развития отраслей сельского хозяйства. Одним из существенных условий совершенствования управления сельским хозяйством является функционирование эффективного внутрихозяйственного контроля в организациях АПК.

В настоящее время внутрихозяйственный контроль не отвечает информационным потребностям управления и не обеспечивает эффективности прямых и обратных связей в системе управления. Поэтому внутрихозяйственный контроль в сельскохозяйственных организациях требует серьезной модернизации и совершенствования на базе развития

внутреннего управленческого и операционного аудита. Внедрение внутреннего аудита является не самоцелью, а объективной необходимостью для повышения эффективности управления сельским хозяйством. В среднем эффективность системы внутрихозяйственного контроля в сельскохозяйственных предприятиях колеблется от 30% до 40%-го уровня, что ниже принятого аудитором на практике (50%) [4]. Из-за того, что внутрихозяйственный контроль не отвечает требованиям, предъявляемым к нему сегодня, в условиях рыночной экономики и кризисных ситуаций назревает объективная необходимость создания самостоятельной службы внутреннего аудита в средних и крупных сельскохозяйственных организациях.

В многопрофильных предприятиях внутренний аудит призван обеспечивать возможность эффективности функционирования всех видов деятельности организации на различных уровнях управления [2].

Потребность во внутреннем аудите все чаще и чаще возникает в средних и крупных организациях, что связано с усложнением законодательных актов, регулирующих экономические отношения субъектов предпринимательства с их сегментами и государством.

Организацию внутреннего аудита следует рассматривать в пространственном, временном и информационно-технологическом аспектах. Пространственный аспект организации внутреннего аудита включает цель аудита, которая определяется исходя из потребностей в получении соответствующей информации для принятия управленческих решений, объекты аудита, определенные в соответствии с поставленной целью, субъекты аудита [1,3]. Временной аспект аудита включает сроки обработки и предоставления информации для управления. Информационно-технологический аспект аудита включает средства достижения целей управления, источники информации, методы и приемы ее получения, технические средства для ведения аудита.

Вышеприведенные элементы организации аудита при их относительной самостоятельности тесно связаны между собой. Организация внутреннего аудита, предполагает:

- 1) диагностику состояния системы контроля, определение сроков и планов (программ) ее реорганизации;
- 2) формирование рациональной структуры внутреннего аудита, качественное проведение проектных работ в соответствии с организационной структурой и ступенчатостью управления хозяйствующего субъекта;
- 3) рационализацию реализации нововведений и адаптации внутреннего аудита к условиям хозяйства;
- 4) внедрение новых саморегулирующих экспертных систем для проведения аудита, придание аудиту свойств самоорганизации.

При организации внутреннего аудита необходимо обеспечить его относительную дифференциацию в системе внутрихозяйственного контроля. При этом следует учитывать уровень профессиональной подготовки кадров внутреннего аудита, аппарата управления, умение подобрать и принимать на работу высококвалифицированных специалистов. На данной стадии организации необходимо разработать и внедрить функциональную структуру внутреннего аудита, его аппарата. На этом этапе также должна быть обеспечена организация обучения и повышения квалификации внутренних аудиторов, их работа с современными техническими средствами и программными продуктами. Особое значение при рациональной организации внутреннего аудита имеет обоснованная система стимулирования труда.

Организация внутреннего аудита должна предполагать методическое обеспечение контрольных процессов, в частности последовательность этапов выполнения процедур: наблюдения, проверки, сбора, систематизации, группировки информации и т.д.

Таким образом, организации внутреннего аудита представляет собой комплексный многостадийный процесс, включающий неразрывно взаимосвязанные этапы (рисунок 1).



Рисунок 1 Блок-схема организации внутреннего аудита в сельскохозяйственных экономических субъектах

Практическое осуществление рассматриваемой модели организации внутреннего аудита будет способствовать эффективному функционированию системы компонентов внутреннего аудита и, следовательно, обеспечению достоверной информацией лиц, принимающих управленческие решения.

Использованные источники:

1. Алборов Р. А., Галлямова Т. Р. Внутрихозяйственный контроль (аудит) в организациях АПК. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2004. – 80 с.
2. Остаев Г. Я., Концевая С. Р. Организация внутреннего аудита в организациях АПК. – М.: Бухучет в сельском хозяйстве. - №2, 2012. – с.39-42
3. Хоружий Л.И., Поташник Р. И., Бобкова Е. В. Аудит производственных затрат и финансовых результатов в сельском хозяйстве. – М.: Бухгалтерский учет, 2012.
4. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 №307-ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой ФС РФ 24.12.2008 (с изм. и доп., вступающими в силу с 04.03.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

*Мартиросян А.Г.
студент V курса*

факультет «Мировая экономика»

Институт мировой экономики и бизнеса

ГОУ ВПО «Российский университет дружбы народов»

Российская Федерация, г. Москва

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЗИЦИЯ РОССИИ В
ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД**

Аннотация. В статье проведен анализ масштабов и динамики поступления иностранных инвестиций в Россию. Выявлены тенденции, определяющие международную инвестиционную позицию России в посткризисный период.

Ключевые слова: иностранные инвестиции; тенденции в области иностранных инвестиций.

Рассмотрим масштабы и динамику поступления иностранных инвестиций в Россию для выявления тенденций, определяющих ее международную инвестиционную позицию.

1. В последние годы наблюдается тенденция роста объема поступления иностранных инвестиций. Анализ поступления иностранных инвестиций [1; 2] показал, что в 2008 году в Россию поступило 103769 млн. долл. (26%), а в 2009 году – 81 927 млн. долл. (19,4%), что значительно меньше объема иностранных инвестиций, поступивших в 2007 году. Но уже в 2011 году в экономику России поступило 190643 млн. долл. иностранных инвестиций, а в 2012 году их объем составил 154570 млн. долл. На графике (рис.1) представлена динамика поступления иностранных инвестиций в 2008-2012 годах [1; 2].



Рис.1. Динамика поступления в Россию в период 2008-2012 годы иностранных инвестиций

2. Анализ поступления иностранных инвестиций по типам [1; 2] показал, что в 2008 году в Россию поступило 103769 млн. долл., из которых прямых инвестиций поступило на сумму 27027 млн. долл. (26%), портфельных инвестиций – 1415 млн. долл. (1,4%), на долю прочих инвестиций приходится 75327 млн. долл. (72,6%). Но уже в 2009 году объем прямых инвестиций составил 15906 млн. долл. (19,4%), портфельных инвестиций – 882 млн. долл. (1,1%), прочих инвестиций – 65139 млн. долл. (79,5%). При этом вложения в акции и долговые ценные бумаги практически уравнились (0,5% и 0,6%). В 2010 году доля прямых инвестиций в общем объеме составляет 12,1%, а портфельных – 0,9%, из которых в акции и паи было вложено 344 млн. долл., а в долговые ценные бумаги в два раза больше (680 млн. долл.). Что касается 2011 года, то в Россию поступило иностранных инвестиций на сумму 190643 млн. долл., из которых в форме портфельных инвестиций – 805 млн. долл. США. При этом в 2011 году на долю акций приходится 577 млн. долл., а долговых ценных бумаг – 219 млн. долл.

Динамика поступления в Россию в период 2008-2012 годы иностранных инвестиций по типам [1; 2] представлена на графике (рис. 2).

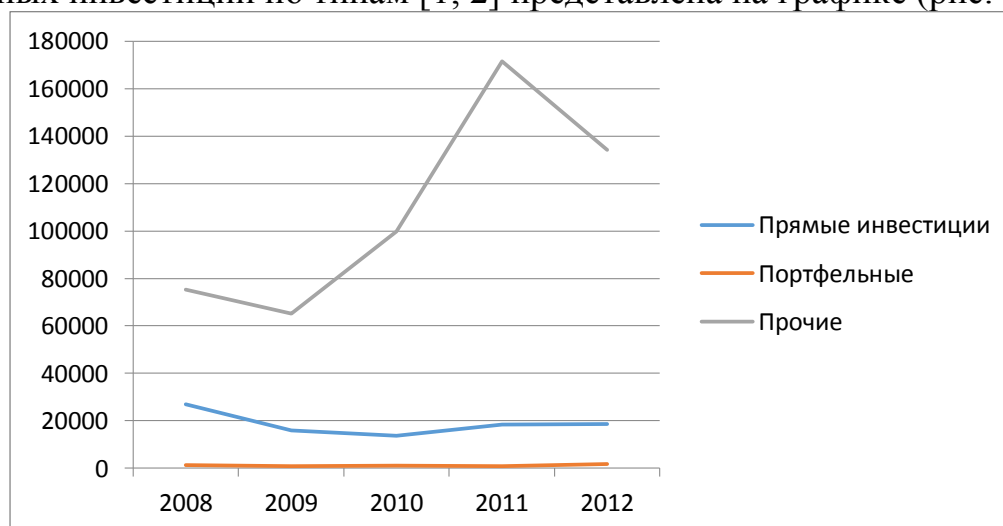


Рис.2. Динамика поступления в Россию в период 2008-2012 годы иностранных инвестиций по типам

иностранных инвестиций по типам

Отметим, что увеличение портфельных инвестиций влечет за собой рост прямых инвестиций, что является важным для экономики России. Анализ поступления портфельных инвестиций в Россию показал, что пик их пришелся на 2007 год [1; 2]. Так, например, если в 2005 году объем портфельных инвестиций составлял 453 млн. долл., в 2010 году – 1076 млн. долл., то в 2007 году сумма денежных вложений в портфельные инвестиции достигала 4194 млн. долл. США. При этом почти вся сумма в 2007 году была вложена в акции и паи (4057 млн. долл.). В 2012 году всего иностранных инвестиций поступило на сумму 154570 млн. долл., из которых 18666 млн. долл. в форме прямых инвестиций (12,1%), 1816 млн. долл. – портфельные инвестиции (1,2%), а 134088 млн. долл. приходится на прочие инвестиции (86,7%), представляющие кредитное направление [1; 2].

Кредитная направленность иностранных инвестиций наблюдается и в 2013 году. На диаграмме (рис. 3) показано процентное соотношение поступивших в январе-сентябре 2013 года иностранных инвестиций по их типам [1; 2].

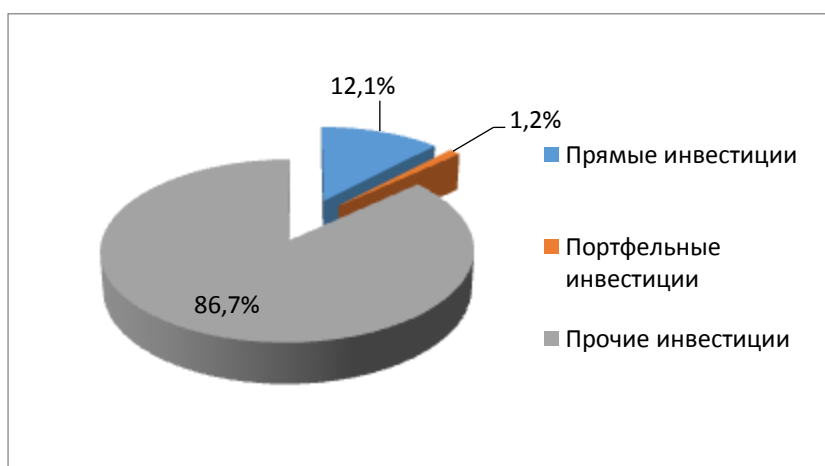


Рис. 3. Диаграмма, отражающая поступление иностранных инвестиций по типам в январе-сентябре 2013 года

Как видно на диаграмме, в иностранных инвестициях преобладают прочие инвестиции, к которым относятся кредиты и займы (86,7%). Прямые инвестиции составляют 12,1%, портфельные 1,2%.

Отметим, что кредитная направленность иностранных инвестиций может негативно сказаться на платежном балансе страны, ужесточатся условия предоставления новых кредитов, возрастут затраты на обслуживание внешнего долга и т.д.

Таким образом, еще одной тенденцией в области иностранных инвестиций является сохранение их кредитной направленности.

3. Рассмотрим динамику поступления иностранных инвестиций в Россию по видам экономической деятельности [1; 2]. В 2008 году основной объем инвестиций приходится на такие виды экономической деятельности

как: обрабатывающие производства (32,7%), оптовая торговля (19,2%), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (14,8%), добыча полезных ископаемых (12%). В 2009 году основная доля иностранных инвестиций также приходится на обрабатывающие производства (27,1%), оптовую торговлю (24,6%), добычу полезных ископаемых (12,6%), операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг (9,7%). Что касается 2010 и 2011 годов, то основная доля инвестиций приходится на финансовую деятельность (33,1% и 45,6% соответственно), обрабатывающие производства (28,9% и 21,6%), добычу полезных ископаемых (12,1% и 9,8%), оптовую торговлю (9,9% и 11,7%). Анализ поступления в 2012 году иностранных инвестиций по видам экономической деятельности показал, что основная их доля приходится на транспорт и связь (27,5%), операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг (15,6%), добычу полезных ископаемых (14,6%) обрабатывающие производства (13,2%).

Что касается 2013 года, то по данным за январь-сентябрь основная доля иностранных инвестиций приходится на обрабатывающие производства (38,4%), оптовую торговлю (18%), добычу полезных ископаемых (17,2%), операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг (10,1%).

Наблюдается незначительный рост инвестиций в человеческий капитал. Так, в 2012 году иностранные инвестиции в образование составили 213 млрд. руб. что составляет 1,7% от общего объема инвестиций, а в здравоохранение и предоставление социальных услуг 255 млрд. руб. (2%) [1; 2].

Таким образом, в России с одной стороны сохраняется тенденция поступления иностранных инвестиций в добывающие и обрабатывающие отрасли, операции с недвижимым имуществом, и наблюдается тенденция роста поступления иностранных инвестиций в финансовый сектор и в человеческий капитал.

4. Сегодня в условиях инвестиционной привлекательности задача перевода России на инновационный путь развития требует укрепления действующих и создания дополнительных институтов развития экономики, в том числе и ускоренного формирования института венчурного финансирования наукоемких и высокотехнологичных отраслей.

До недавнего времени российские высокотехнологические инновационные компании не вызвали интереса у российских и зарубежных инвесторов. Не получая достаточной финансовой поддержки, инновационные проекты не развивались. Однако с 2006 года государство пытается организовать в России систему венчурного инвестирования. Объявление федеральной программы по созданию частно-государственного партнерства в сфере венчурных инвестиций явилось свидетельством участия государства в финансировании инновационных проектов и способствовало

активизации институтов венчурного инвестирования в России. По данным Росстата РФ с 2000 года по настоящее время наблюдается устойчивый рост венчурных инвестиций на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и высокотехнологические работы [1; 2]. Если в 2000 году сумма венчурных инвестиций составляла 164,5 млрд. рублей, то к 2011 году она составила 1593,6 млрд. рублей. При этом общая сумма инвестиций в основной капитал составляла 1053,7 млрд. рублей и 6625 млрд. рублей соответственно.

Таким образом, венчурное инвестирование наукоемких и высокотехнологичных производств – новая тенденция в развитии инвестиционного процесса в России.

5. Динамика поступления иностранных инвестиций в Россию в 2008-2012 годах по 10-ти основным странам-инвесторам свидетельствует о тенденции роста их доли в общем объеме иностранных инвестиций [1; 2]. Так, если в 2008 году доля основных стран-инвесторов в общем объеме иностранных инвестиций в экономику России составляла 78,6%, а в 2009 году 66,8%, то уже в 2011 и 2012 годах – более 80%.

Что касается объема отдельно взятых стран – основных инвесторов, то лидерство меняется. Так, в 2008 году лидером являлся Кипр, на долю которого в общем объеме иностранных инвестиций в Россию приходилось 19,1%, в 2009 году – Нидерланды (14%), в 2010 году – Великобритания (35,5%), в 2011 году – Швейцария (48,2%). В 2012 году Кипр вернул лидерство в объеме поступивших инвестиций (36,6%) и сохраняет его в 2013 году.

Анализ поступления инвестиций из стран СНГ в экономику России показал их рост после небольшого падения, связанного с мировым экономическим кризисом 2008 года [1; 2]. При этом основными инвесторами являются Беларусь, Казахстан, Украина и Киргизия.

Таким образом, наблюдается тенденция роста объема поступления иностранных инвестиций из стран СНГ, в том числе по основным странам-инвесторам.

6. Россия не только привлекает иностранные инвестиции, но является также инвестором для стран ближнего и дальнего зарубежья. Анализ статистических данных за 2008-2012 годы показал, что крупнейшими получателями инвестиций из России являются Швейцария, Кипр, Нидерланды, Виргинские о-ва и Австрия, доля которых в общем объеме инвестиций составляет около (70%).

На диаграмме (рис.4) по статистическим данным 2012 года показано процентное соотношение прямых инвестиций из России по основным странам-партнерам [1; 2].

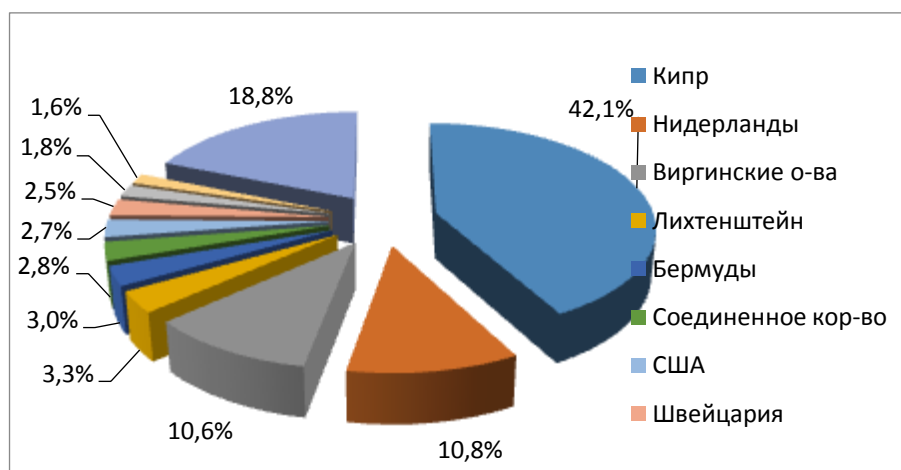


Рис. 4. Диаграмма, отражающая объем прямых инвестиций из России по основным странам-партнерам

Как видно на диаграмме, в 2012 году основная доля инвестиций из России поступила на Кипр (42,1%), в Нидерланды (10,8%) и на Виргинские о-ва (10,6%).

Что касается стран СНГ, то в посткризисный период поток инвестиций из России в эти страны растет, а крупнейшими получателями инвестиций являются Беларусь, Украина, Казахстан, Киргизия. Так, если в 2008 году объем инвестиций из России в страны СНГ составлял 10258 млн. долл., то в 2011 году он достиг 12836 млн. долл.

Таким образом, в результате анализа статистических данных выявлена тенденция роста объема инвестиций из России за рубеж.

7. Привлечение иностранных инвестиций во все регионы России является стратегической задачей, решение которой позволит вывести их на новый уровень экономического развития через пополнение бюджета региона, создание новых рабочих мест и др. Однако сегодня привлечение иностранного капитала в регионы имеет определенные проблемы, связанные с неравномерным их распределением.

Анализ современного состояния регионального распределения в России иностранных инвестиций показал, что они поступают в округа с развитой инфраструктурой и высокой платежеспособностью, а также с богатыми сырьевыми запасами [1; 2]. При этом подавляющий объем инвестиций приходится на Центральный федеральный округ.

Отметим, что дисбаланс в территориальном получении иностранных инвестиций наблюдается и внутри округов. Так, например, на Москву приходится практически весь объем инвестиций, поступивших в Центральный федеральный округ, и более половины от общего объема иностранных инвестиций в Россию. В Северо-Западном федеральном округе основным получателем инвестиций является Санкт-Петербург, в Приволжском округе – Республика Татарстан, а в Дальневосточном – Сахалинская область. Что касается Уральского федерального округа, то лидерами в получении иностранных инвестиций являются Тюменская и

Челябинская области, имеющие предприятия топливно-энергетической отрасли. Кроме того, во всех округах есть регионы, которые практически (в процентном соотношении) не получают инвестиций. Например: Брянская, Костромская, Курская и Тамбовская области в Центральном федеральном округе; Псковская область в Северо-Западном федеральном округе; Астраханская область в Южном федеральном округе, республики Марий Эл и Мордовия в Приволжском округе; Курганская область в Уральском федеральном округе; республики Алтай, Бурятия, Тыва в Сибирском федеральном округе; Еврейская автономная и Магаданская области в Дальневосточном федеральном округе.

Несмотря на то, что в последние годы осуществляются серьезные финансовые вложения в экономическое развитие республик Северо-Кавказского федерального округа, он остается наименее привлекательным регионом для вложения иностранных инвестиций является (0,1% от общей доли инвестиций). Таким образом, следует констатировать тенденцию сохранения дисбаланса в региональном распределении иностранных инвестиций, что требует определенной политики по обеспечению инвестиционной привлекательности федерального округа, республики, области.

Использованные источники:

1. Российский статистический ежегодник, 2012 М.: Финансы и статистика, 2013. – <http://www.gks.ru>.
2. Российский статистический ежегодник, 2013 М.: Финансы и статистика, 2014. – <http://www.gks.ru>.

*Марусенко К.А.
студент 1 курса*

*Северо- Восточный Федеральный Университет Финансово-
Экономический Институт
Россия, г. Якутск*

ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ: ПРИЧИНЫ, ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Проблема снижения темпа инфляции является наиболее актуальной в Российской экономике. Несмотря на улучшение макроэкономических показателей, необходимость дальнейшего снижения темпа инфляции, который значительно выше, чем в ряде зарубежных стран, все же остается.

Многие специалисты, ученые и практики, выделяют следующие проблемы снижения темпа инфляции в России и предлагают пути их решения.

Одной из главных проблем снижения темпа инфляции в российской экономике является зависимость внутренних цен на энергоносители от мировых цен на нефть. Специалистами предлагается не допускать рост внутренних цен на сырье и энергоносители вслед за мировыми ценами путем использования экспортных пошлин и налогов.

Особо выделен фактор формирования инфляции издержек - рост цен на продукцию естественных монополий и тарифов на услуги ЖКХ. В качестве мер борьбы с инфляцией издержек можно использовать: применение антимонопольных мер против естественных монополий и ЖКХ, обеспечение действенного контроля над тарифами.

Ухудшение качества эмиссии денег в связи с преобладанием валютного и снижением кредитного компонента. Специалистами разработаны предложения для решения этой проблемы: разработать программу развития кредита в рамках единого монетарного плана с целью его позитивного влияния на экономический рост и денежное обращение; создать полноценную систему рефинансирования банков; образовать при Банке России научный экспертный совет для обсуждения главных направлений развития и совершенствования деятельности национальных денежно-кредитных институтов.

Ещё одной не менее важной проблемой, влияющей на инфляцию, является изъятие средств в стабилизационный фонд, что в свою очередь снижает рост ВВП и тем самым подхлестывает инфляцию.

В качестве решения данных проблем предлагается: активное участие государства в экономике, как в целях защиты внутреннего рынка, так и для развития экономической активности в сферах, связанных с высокой степенью переработки; необходимо эффективно использовать накопленный инвестиционный потенциал в интересах повышения конкурентоспособности экономики и благосостояния населения. Проблему инфляционных ожиданий предлагается решить путем укрепления доверия российского общества к рублю, властным структурам, участникам рынка, кроме того, предложено ввести мониторинг инфляционных ожиданий.

Рассмотрев проблемы снижения темпа инфляции в России, следует сказать, что это далеко не исчерпывающий их список. При подведении итога вышесказанного следует добавить, что одним из путей решения проблемы инфляции является необходимость перехода от разрозненных мер к комплексной программе по снижению темпа инфляции в целях обеспечения устойчивого развития экономики.

Теперь проведем анализ инфляции в России за период 2011 – 2013 года. Сравнивать будем первый и третий кварталы.

Год	Инфляция в % , 1 квартал	Инфляция в %, 3 квартал
2011	3,8	-0,2
2012	1,5	1,9
2013	1,9	1,1

Из таблицы видно, что в 2011 году в 1 квартале инфляция составила 3,8%, но к 3 кварталу уровень снизился на 0,2%.

В 2012 году инфляция снова начала расти и в 1 квартале составила 1,5%, а в 3 квартале была уже 1,9%.

В 2013 году снова прослеживается снижение, также как и в 3 квартале 2012 года составила 1,9%, но уже к 3 кварталу значительно снизилась и составила 1,1%.

Это доказывает, что инфляция в российской экономике – это закономерный процесс. На основе этого можно сделать некоторые прогнозы уровня инфляции на 2014 год.

1 квартал 2014 года инфляция составила 2,33%. Можно сделать предположение, что как и в 2012 году на 3 квартал инфляция будет иметь тенденцию к повышению.

В Республике Саха (Якутия) темп инфляции ниже, чем в Российской Федерации в целом. По последним данным она составила 1,68%, тогда как по итогам 1 квартала в России инфляция составила 2,33%, что на 0,65% выше.

Одной из главных задач правительства на ближайшие годы, по словам Министра финансов РФ Антона Силуанова, будет снижение уровня инфляции до 4% в год. «Россия остается одной из немногих стран, где темпы роста инфляции в последние годы постепенно снижались.»

По итогам 2013г. рост цен составил 6,5%,. Для снижения инфляции правительство в этом году заморозило тарифы на услуги естественных монополий, цены на газ (одной из антиинфляционных мер является сдерживание роста цен на бензин с помощью акцизных сборов), электроэнергию и железнодорожные перевозки.

Еще одной составляющей инфляции в Российской Федерации является рост цен на продукты питания. Многие эксперты связывают постоянное подорожание продуктов с тем, что малые предприятия не могут войти на рынок из-за обилия ритейлеров. К тому же, появление некоторых эпидемий среди животных также приводит к существенному удорожанию мяса и птицы. Для снижения цен на продукты местные власти организуют. Также на замедление инфляции в 2014г. будет влиять и снижение темпов расходов бюджета. Кроме того, проводятся меры по оптимизации расходов, заморозили заработные платы и снизили темпы индексации зарплат в бюджетном секторе.

Для борьбы с инфляцией Правительством российской Федерации разработан ряд мер, который должен значительно уменьшить этот экономический показатель.

Одной из основных антиинфляционных мер в России является укрепление курса рубля, а также стимулирование сбережений граждан. По мнению специалистов Центробанка, такой способ борьбы с инфляцией малоэффективен, однако Минфин продолжает настаивать на применении именно таких методов.

Еще одной группой антиинфляционных мер, которые будут применяться в России, может стать тщательно взвешенный прирост

государственных расходов, борьба с монополиями, которые действуют на отдельных рынках.

Среди антиинфляционных мер в России также стоит отметить и регулирование таможенных пошлин, благодаря которым можно организовать приток тех или иных товаров в страну или стимулировать отечественного производителя.

При рассмотрении различных антиинфляционных мер в России не стоит забывать, что развитие экономики нашей страны тесно связано с состоянием экономики многих стран, поэтому любые экономические неурядицы, которые происходят на мировых рынках, могут оказать существенное влияние на уровень инфляции в нашей стране.

*Марченко Ю.
студент 3 курс
Ваняшина Е.
студент 3 курс
НИ ТПУ
Россия, г. Томск*

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ-ЕС

Аннотация: актуальность темы связана с развитием торговых отношений России и Европейского союза. На основании этого целью данной работы стал анализ внешней торговли России и ЕС. В статье рассмотрены показатели в динамике и основные статьи экспорта и импорта. Определены наиболее важные факторы, которые оказали влияние на эти факторы.

Ключевые слова: торговля, Россия, экспорт, импорт, товарооборот.

В структуре внешней торговли России особое место занимает Европейский Союз, как крупнейший экономический партнер страны. На долю Европейского Союза в январе-сентябре 2013 года приходилось 49,7% российского товарооборота (в январе-сентябре 2012 года – 48,5%). Россия занимает 7% экспорта и почти 12% импорта ЕС и является третьим по объему торговли партнером Евросоюза после США и Китая.

Импорт из ЕС в Россию сократился в январе-сентябре 2013 г. на 2% по сравнению с предыдущим годом, экспорт из России в ЕС уменьшился на 2,2%. В результате торговый дефицит немного снизился на 3%.

Экспорт и импорт, которые постоянно увеличивались до 2008 г., значительно сократились в 2009 г., а затем начали постепенно восстанавливаться. В 2003-2012 гг. импорт из ЕС в Россию увеличился с 34,5 млрд евро (2002 г.) до 123,4 млрд (2012 г.), экспорт - с 65,2 млрд евро до 215 млрд евро соответственно. Как следствие, торговый дефицит ЕС с Россией увеличился с 30,7 млрд евро (2002 г.) до 91,6 млрд (2012 г.).

Среди 28 стран-членов ЕС в первые девять месяцев 2013 года Германия была крупнейшим импортером в Россию (27,4 млрд евро или

30% импорта ЕС); за ней следуют Италия (8,0 млрд или 9%), Нидерланды и Польша (по 6,1 млрд или 7% каждая) и Франция (6,0 или 7%).

Германия была также и крупнейшим экспортером (28,8 млрд или 19% импорта ЕС); за ней следуют Нидерланды (22,4 млрд или 14%), Италия (14,9 млрд или 10%) и Польша (13,9 млрд или 9%).

Двенадцать стран-членов ЕС имели отрицательный торговый баланс с Россией в первые девять месяцев 2013 года. Самый большой дефицит отмечен у Нидерландов (-16,3 млрд евро), Польши (-7,8 млрд), Италии (-6,8 млрд) и Греции (-4,8 млрд). Положительные торговые сальдо были скромными: наивысший показатель отмечен у Австрии (+1,2 млрд).

В первые девять месяцев 2013 года более 85% импорта ЕС28 в Россию составляли товары промышленного производства, в том время как энергоресурсы составили около 80% импорта [2].

Общий объем экспорта с января по сентябрь 2012 года ЕС с миром составил 1 252 676 млн евро, а в 2013 за тот же период уже 1 299 146 млн евро. Доля России в общем объеме за 2012 год составляет 7,3%, а в 2013 году снизилась до 6.9%. Импорт ЕС с миром с января по сентябрь 2012 года составлял 1 352 098 млн евро, а в 2013 году за тот же период объем торговли с миром составил 1 263 846 млн евро. Здесь доля России в 2012 году в общем объеме больше и составляет 11.8%, а в 2013 процент возрос до 12.3% [4].

Самым вывозимым продуктом из России в Германию стали нефтяные масла, сырые масла, медь, уголь, чугун. Товарами, имеющими наименьший объем экспорта, являются часы, украшения, золото. Самый большой объем импорта составляют транспортные средства, детали к ним и медикаменты.

Основными товарами экспорта в Италию являются нефть, чугун, кожа, растительные масла, жиры. Так же большой объем экспорта у России с Францией, Финляндией, Великобританией и Бельгией. Сюда входит экспорт нефти, угля, дерева, древесной стружки и щепки, спирта.

Основными товарами импорта являются сырые растительные материалы, медикаменты, запчасти для автомобилей. Так же большой объем импорта у России с Польшей, Францией, Финляндией и Великобританией. Это товары парфюмерии и косметики, медикаменты, бумага, картон, сыры и творог, сливочное масло и прочие товары, изготовленные из молока.

Самый маленький объем экспорта в 2012 году был с Мальтой и составил 17, а в 2013 году самые низкие показатели были с Кипром – 20.

По объему импорта показатели этих стран еще меньше, в 2012 году импорт России и Мальты составил 1, а в 2013 году с Люксембургом тоже был равен 1. Это пленки, фольга, бумага и картон, сумки для путешествий и аналогичные емкости. Немного больше объем импорта России с Кипром, в 2012 году был всего 11, в 2013 немного увеличился до 46. Так же это Ирландия, Словения и Дания [1].

Таблица 1. Торговля из России в ЕС.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Оборот	107,9	129,98	169,29	213,20	233,40	283,13	183,7	246,84	308,27	336,47
Экспорт	70,69	83,95	112,59	140,89	144,27	178,29	118,12	160,7	199,92	213,21
Импорт	37,21	46,03	56,7	72,31	89,13	104,84	65,58	86,13	108,35	123,26
Сальдо	33,48	37,92	55,89	68,58	55,14	73,45	52,53	74,57	91,56	89,95

Среди наиболее важных факторов, повлиявших на эти показатели, следует выделить следующие [3]:

1. 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.

2. Присоединение России к ВТО. Данный фактор скорее является «внутренней» причиной уменьшения объемов внешней торговли. Одни эксперты говорят, что ВТО лишь обнажила существующие проблемы, но в дальнейшем она послужит стимулом для развития производств, другие же, наоборот, считают, что механизмы ВТО носят дискриминационный характер и для производителей, и для государства с точки зрения бюджета, нормативно-правовой базы, методов государственного регулирования.

3. Одной из причин снижения экспорта, по мнению экспертов, было повышение курса рубля, из-за чего российские товары, наряду с итак низкой конкурентоспособностью, дорого стоили. Это вызвало падение объема продаж, т.е. экспорта.

4. Отрицательно на экономике сказалось снижение инвестиций в основной капитал крупных государственных компаний.

5. Замедление потребительского спроса, из-за больших долговых нагрузок населения. По данным Центрального банка, кредитная нагрузка на одного работника составляет около 3,7 среднемесячных заработных плат

6. Тем не менее, не смотря на отрицательные факторы, в экспорт и импорт все же увеличились. Во многом это связывают с мерами по девальвации рубля, а также с повышением активности участников внешнеэкономической деятельности России и Европы. Помимо этого, Россия поднялась в рейтинге Doing Business с 112 до 92 места, что также говорит о том, что на фоне остальных стран позиции России укрепились.

На основании данных по экспорту и импорту по годам, в целом показатели увеличиваются в течение последних лет, несмотря на замедленные темпы роста.

Использованные источники:

1. Саммит ЕС-Россия: статистка по торговле товарами между ЕС28 и Россией [электронный ресурс]: Представительство Европейского Союза в России / URL http://eeas.europa.eu/delegations/russia/press_corner/all_news/news/2014/20140124_ru.htm (дата обращения 21.04.2014)
2. European Union, Trade in goods with Russia [электронный ресурс]: URL http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113440.pdf (дата обращения 21.04.2014)
3. Статистика внешней торговли России в 2013 году: цифры и ключевые показатели [электронный ресурс]: журнал / ПРОВЭД – Электрон. журн. – URL <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/analytics/research/10888-statistika-vneshney-topgovli-possii-v-2013-godu-tsifry-i-klyuchevye-pokazateli.html> (дата обращения 21.04.2014)
4. Merchandise trade matrix - product groups, exports in thousands of dollars, annual, 2002-2012 [electronic resource]: UNCTADSTAT / URL <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>

Маскаева С. В.
студент V курса
экономический факультет
ФБГОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск

ПУТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ИМУЩЕСТВЕННЫХ НАЛОГОВ В ЦЕЛЯХ ПОПОЛНЕНИЯ ДОХОДОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ РФ

В статье приводятся причины необходимости реформирования системы администрирования имущественных налогов. Представлены два стратегических направления совершенствования имущественного налогообложения. Раскрыты варианты реализации на практике данных направлений реформирования.

Ключевые слова: налог, имущество, администрирование, реформирование, законопроект, недвижимость, роскошь.

Роль имущественных налогов (налог на имущество организаций, налог на имущество физических лиц, транспортный налог, налог на игорный бизнес, земельный налог) в формировании бюджетной системы России в настоящее время не вполне высока (около 8% от общей суммы налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ). Кроме того, существует ряд проблем в имущественном налогообложении (неэффективность применения инвентаризационной оценки стоимости имущества, широкий перечень налоговых льгот по имущественным налогам, необоснованность действующей налоговой базы по транспортному налогу). Всё это обуславливает необходимость реформирования налогообложения

имущества. В данной работе нами могут быть предложены два масштабных мероприятия, направленные на решение вышеперечисленных проблем:

- введение налога на недвижимость;
- введение налога на роскошь.

Нужно отметить, что в настоящее время идут острые обсуждения необходимости введения налога на недвижимость. Об этом намерении говорилось и в Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов. Следует отметить, что в Твери и Великом Новгороде с 1997 года по 2005 год проводился эксперимент, связанный с введением и взиманием данного налога. Этот эксперимент регламентировался Федеральным законом от 20.07.1997 N 110-ФЗ (ред. от 28.07.2004) «О проведении эксперимента по налогообложению недвижимости в городах Великом Новгороде и Твери». Оказалось, налог на недвижимость довольно прост в администрировании. [1].

Депутатами Государственной Думы Б.В. Грызловым, Г.В. Боосом и др. в 2004 году был разработан проект Федерального закона N 51763-4, который является основополагающим документом в вопросе введения налога на недвижимость и на который ориентируются органы власти и научные деятели. Он предусматривает замену действующей главы 31 НК РФ «Земельный налог» на новую главу «Местный налог на недвижимость». Важно отметить, что в 2013 году Правительством РФ были внесены и направлены в Госдуму поправки данного законопроекта. Таким образом, была подготовлена новая редакция законопроекта, предусматривающая введение новой главы 32 НК РФ «Налог на недвижимое имущество» и замену с 2014 года налога на имущество физических лиц и земельного налога новым налогом. [2].

Таким образом, в настоящее время необходимость введения налога на недвижимость очевидна. Новый налог решит проблемы налогового администрирования не только в части пополнения государственного бюджета, но также — в части простоты и легкости процесса администрирования имущественных налогов. На сегодняшний день законопроектом уже введены основные элементы налога на недвижимое имущество. Поэтому теперь в России все находятся в ожидании введения нового налога. Причина такой долгой задержки заключается в том, что до сих пор не везде завершена оценка кадастровой стоимости объектов недвижимости, а также не все органы местного самоуправления разработали соответствующие нормативно - правовые акты и представили их в налоговые органы.

Теперь перейдем к рассмотрению перспективы введения налога на роскошь в России. Законопроект о введении налога на роскошь был внесен депутатами Госдумы А. М. Бабаковым, И. Н. Харченко, Д. О. Рогозиным, И. Н. Морозовым еще в конце 2006 года. Он предполагает введение новой

главы НК РФ 25.4 «Налог на предметы роскоши». Налоговая база определяется как стоимость указанного имущества, исчисленная исходя из рыночных цен. Налоговые ставки согласно законопроекту от 2006 г. приведены в таблице.

Таблица 1 - Ставки налога на роскошь [3].

Стоимость имущества	Ставка налога
От 15 млн. рублей до 30 млн. рублей	1 %
От 30 млн. рублей до 50 млн. рублей	3 %
Свыше 50 млн. рублей	5 %

Однако введение налога на роскошь в соответствии с данным законопроектом сопряжено рядом недостатков:

- введение налога может привести к тому, что предметы роскоши перестанут регистрировать в России;
- возникает феномен двойного налогообложения;
- появляются проблемы, связанные с оценкой имущества ;
- происходит нарушение конституционных прав (взимание налога с имущества, доставшегося по наследству);
- возникает несовпадение срока исковой давности с НК РФ (по законопроекту – 5 лет; по НК РФ – 3 года). [4, с. 44].

Таким образом, многочисленные недоработки законопроекта не позволяют его принять в том виде, в котором он представлен сейчас. Хотя, не исключено, что через некоторое время этот или подобный ему проект снова будет вынесен на рассмотрение депутатами Госдумы.

Министр финансов России А. Г. Силуанов высказался о налоге на роскошь следующим образом: «Под налогом на роскошь понимается не отдельный налог, а изменения, вносимые в ставки транспортного налога и налога на имущество в отношении роскошных автомобилей и дорогой недвижимости». «Отдельного налога на роскошь не будет», - подчеркивал министр. [5].

Таким образом, в настоящее время реформирование имущественного налогообложения должно протекать по двум обоснованным направлениям: путем введения налога на недвижимое имущество и путем введения дифференцированных ставок по транспортному налогу и налогу на имущество в отношении предметов роскоши. Нужно заметить, что на сегодняшний день в данных направлениях проделано достаточно много работы и на законодательном уровне, и на уровне научной деятельности. Поэтому, на наш взгляд, в ближайшие годы обе эти цели будут реализованы.

Использованные источники:

- 1 Миронов С. А. Налог на роскошь - не роскошь, а необходимость / С. А. Миронов // Вопросы социального обеспечения. - 2013. - № 12. - С. 41- 44
- 2 О проведении эксперимента по налогообложению недвижимости в городах Великом Новгороде и Твери: Федеральный закон от 20.07.1997 N 110-ФЗ (ред. от 28.07.2004) [Электронный ресурс] // [сайт информационно-правовой

компании Консультант Плюс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=48683>

3 О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации: Проект федерального закона N 51763-4 (внесен депутатами ГД Грызловым Б.В., Боосом Г.В., Богомоловым В.Н.) [Электронный ресурс] // [сайт информационно-правовой компании Гарант]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/3976684/>

4 О внесении изменений в часть первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации: Проект федерального закона N 442151-4 (внесен депутатами ГД Бабаковым А.М., Харченко И.Н., Рогозиным Д.О., Морозовым И.Н.) [Электронный ресурс] // [сайт информационно-правовой компании КонсультантПлюс]. – <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=52202>

5 Зыкова Т. И. Налог – не роскошь / Т. И. Зыкова // Российская газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/02/17/roskosh-site.html>

Маскаева С.В.
студент V курса
экономический факультет
ФБГОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск

МЕНТАЛИТЕТ РОССИЙСКОГО НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ В РФ

В данной статье отражена одна из самых главных проблем налогового администрирования – нежелание граждан РФ уплачивать предусмотренные законодательством о налогах и сборах обязательных платежей. Приведены фрагменты опросов налогоплательщиков, касающихся их отношения к существующей налоговой системе в стране, а также зарубежный опыт формирования позитивного мнения у налогоплательщиков о системе налогового администрирования. Предложен ряд рекомендаций, направленных на улучшение социально - психологической ситуации в области администрирования налогов.

Ключевые слова: налог, налоговый орган, налогоплательщик, уклонение, задолженность, администрирование

Известный американский ученый Оливер Уэнделл Холмс-старший однажды выразился о налоговых платежах следующим образом: «Налоги – это цена, которую мы платим за возможность жить в цивилизованном обществе». Данное изречение емко и абсолютно верно отражает сущность налогов, а также необходимость их существования. Однако имеет место и другой подход к пониманию данной категории. Еще в период средневековья

знаменитый учитель церкви Фома Аквинский определил налоги как «дозволенную форму грабежа».[1].

Интересно, если подойти к случайному российскому прохожему на улице и спросить, с каким изречением он больше согласен, что он ответит? Если верить статистике, скорей всего он согласится со средневековым учителем церкви. Это несправедливо, необъективно, но таковы реалии сегодняшнего дня. Показать и доказать это предлагается в данной работе.

В настоящее время в России остается весьма актуальной проблема уклонения от уплаты налогов. По данным ФНС России, по состоянию на 1.01.2014 г. задолженность по налогам и сборам перед бюджетом РФ составила 770308170 тыс.р. (около 8% от общей суммы налоговых поступлений за 2013 год). [4].

Таким образом, государство могло получить на 8% больше средств, а, следовательно, - на столько же увеличить расходы на нужды населения. Но вместо этого, оно должно в лице налоговых органов заниматься урегулированием задолженности, причем не всегда успешно. Чем же можно объяснить подобную тенденцию? Сразу нужно сказать, что это не связано с высоким уровнем налогового бремени в стране. Напротив, российское законодательство и налоговые администрации с каждым годом облегчают участь налогоплательщика, создают наиболее выгодные и комфортные условия для исполнения им своей конституционной обязанности. Основная причина такого высокого уровня уклонения от уплаты налогов кроется внутри самих граждан, - в их сознании и менталитете. В научной литературе такую проблему налогового администрирования называют социально-психологической. [2, с.3].

Сегодня многие граждане не считают уплату налогов своим прямым долгом и конституционной обязанностью. Они находят неоправданным тот факт, что государство «отнимает» у них значительную часть заработанных средств, принуждая платить налоги. Уклонение от уплаты налогов в настоящее время не только не вызывает негативного отношения, но и побуждает остальных граждан последовать примеру правонарушителей.

Для более наглядного отражения взгляда налогоплательщиков на современную российскую налоговую систему целесообразно обратиться к результатам социологического опроса, проведенного на III Всероссийском налоговом форуме «Налоговая система России и развитие предпринимательства. Взгляд бизнеса». Ниже представлены ответы на некоторые из вопросов.

1) Можете ли Вы сказать, что нынешняя налоговая система является социально справедливой?

Да - 1%; отчасти - 29%; нет - 60%; затрудняюсь ответить - 10%.

2) Можете ли Вы сказать, что нынешняя налоговая система является эффективной?

Да - 0%; отчасти - 46%; нет - 52%; затрудняюсь ответить - 2%

3) Отвечает ли нынешняя налоговая система в целом потребностям стимулирования развития отечественного предпринимательства?

В полной мере - 0%; не во всем - 22%; нет - 73%; затрудняюсь ответить - 5% . [5].

Говоря о менталитете общества, интересен опыт Германии как страны с развитой экономикой. «Творцом» этой экономики является немецкий политик, канцлер Западной Германии Людвиг Эрхард. Суть своей социально-экономической политики он характеризовал так: «Ты, Государство, не занимайся моими делами, но дай мне столько свободы и оставь мне от результатов моей работы ровно столько, чтобы я мог сам и по своему усмотрению обеспечить свое существование, свою судьбу и судьбу моей семьи». Он считал, что нельзя допускать никаких неоправданных привилегий и, разумеется, - дискриминации субъектов хозяйствования, а также - что поддерживать нужно не крупных предпринимателей, которые и сами в силах функционировать, а, прежде всего, малый и средний бизнес. [3].

Данная позиция вполне оправдана и справедлива. Поэтому в Германии налоговый закон пользуется большим авторитетом, и, в отличие от российского закона, характеризуется общностью, сравнительным постоянством и беспристрастностью. Следовательно, и отношение к нему со стороны немецкого народа соответствующее.

Что же нужно сделать для того, чтобы среднестатистический гражданин нашего государства понимал слово «налог» как «цену», а не «грабеж»? Абсолютно понятно, что никакими санкциями и угрозами нельзя в раз изменить внутренние устои человека. Однако можно постоянно показывать ему, в какой замечательной стране он живет: какие великие происходят достижения в области технологии, науки, культуры; как стремительно увеличиваются социальные выплаты населению; как эффективно реализуются экологические, жилищные, демографически-ориентированные программы... И все это благодаря добросовестному исполнению обязанности по уплате налогов российскими гражданами. Сейчас я говорю не только о рекламных кампаниях, но и о проведении семинаров на данную тему, о возможности введения основ налоговой теории в состав школьных дисциплин, не говоря уже о вузовских. Ведь каждый гражданин с юных лет должен осознавать всю ответственность и необходимость уплаты налогов, относиться к своей обязанности как к честной плате за возможность жить и процветать в своей любимой и поистине великой стране.

Использованные источники:

1 Леонова Е. Д. Налоговая культура как важный элемент совершенствования налоговой системы России / Е. Д. Леонова, Г. Я. Чухнина // Налоги и налогообложение. – 2008. – № 9. – С. 3-4.

- 2 Эрхард Л. Благосостояние для всех / Людвиг Эрхард – М.: Начала-Пресс, 1991. – 34 с.
- 3 Грицанов А. А. История философии: Энциклопедия// [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.gumer.info/bogoslov_Buks/Philos/Grican/Index.php
- 4 Данные по формам статистической налоговой отчетности // [Электронный ресурс] / Федеральная налоговая служба России [официальный сайт]. – Режим доступа: http://www.nalog.ru/rn13/related_activities/statistics_and_analytics/forms/
- 5 Социологический опрос «Мнение предпринимателей о налоговой системе России» // [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.allbusiness.ru/NewsAM/NewsAMShow.asp?id=793527>

Маскаева С.В.
студент V курса
экономический факультет
ФБГОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ПРЯМЫХ НАЛОГОВ В РФ

В данной статье раскрывается необходимость совершенствования администрирования прямых налогов в РФ. Вся система существующих в России прямых налогов делится на три большие группы, в разрезе которых приводятся пути решения существующих проблем. В заключении говорится о целях, которые удастся достичь в случае применения на практике приведенных рекомендаций.

Ключевые слова: администрирование, прямой налог, доход, прибыль, имущество, ресурс, налоговый орган, налогоплательщик.

Вопрос совершенствования администрирования прямых налогов в России не теряет свою актуальность, ведь именно прямые налоги формируют основную часть бюджетных доходов. Прежде чем давать рекомендации в области администрирования прямых налогов в РФ, необходимо объединить их в три большие группы:

- налоги на доходы (прибыль);
- имущественные налоги;
- ресурсные налоги. [1, с.121]

Теперь можно перейти к рекомендациям в разрезе данных групп. Вначале изучим возможные пути решения проблем администрирования имущественных налогов.

1. Внедрение права самоначисления имущественных налогов физическими лицами.

Очень актуальной стала пропаганда среди налогоплательщиков России принципа и возможностей самоначисления налогов. Так, были озвучены

предложения Минфина России на заседании Правительства РФ перейти на самостоятельное информирование налоговых органов гражданами об имуществе, находящемся в их собственности. А на мартовском съезде Союза налогоплательщиков было заявлено об инициативе, предусматривающей возможность (т. е. право, а не обязанность) самоначисления налогов физическими лицами. Данное право, разумеется, учитывает интересы добросовестных налогоплательщиков. Ведь не секрет, что из-за несовершенства баз данных налоги могут начисляться некорректно. И граждане очень болезненно реагируют на ошибки. Принцип самоначисления даст возможность желающим исчислить и заплатить свои налоги либо самостоятельно, либо с помощью налоговых консультантов.[2, с.52].

2. Введение налога на недвижимость.

Государственная Дума Российской Федерации планирует ввести новый налог на недвижимость, который сейчас находится на стадии разработки. Ранее планировалось введение данного налога уже с января 2011 года, но потом это решение было отложено на 2 года. Об этом налоге сейчас ходит много разговоров, так как официальных заявлений никто не делал. Известно только, что начисляться он будет по процентной ставке от рыночной стоимости жилья. Значение введения данного налога для процесса налогового администрирования велико. Во-первых, должны значительно увеличиться поступления в региональные и местные бюджеты, так как налоговые ставки будут зависеть от рыночной стоимости объектов недвижимости, а она значительно выше стоимости БТИ и кадастровых оценок.

3. Введение налога на роскошь.

Еще в 2012 году, выступая с ежегодным посланием Федеральному собранию, В. В. Путин высказался следующим образом о налоге на роскошь: «Напомню правительству о необходимости уже в первой половине 2013 года реализовать принятое принципиальное решение по так называемому налогу на роскошь, включая элитную недвижимость и дорогие автомобили». [4].

Министр финансов России Антон Силуанов высказался о налоге на роскошь следующим образом: «Под налогом на роскошь понимается не отдельный налог, а изменения, вносимые в ставки транспортного налога и налога на имущество в отношении роскошных автомобилей и дорогой недвижимости». «Отдельного налога на роскошь не будет», - подчеркивал министр.[3]. На наш взгляд, данная мера более рациональна и более адаптированная для действующей системы имущественных налогов.

Далее следует поговорить о совершенствовании администрирования группы «налоги на доходы (прибыль)».

1. Введение системы зачисления НДФЛ по месту жительства налогоплательщика.

Действующая система уплаты НДСЛ организациями по месту их регистрации, а не налогоплательщика по месту проживания создает негативные эффекты «экспорта» бюджетных расходов и «импорта» бюджетных доходов. Характерный пример – крупнейшие промышленные центры Российской Федерации, где работают жители близлежащих областей и откуда фактическое налоговое бремя почти полностью «экспортировано» в другие города и районы. Введение системы зачисления НДСЛ по месту жительства налогоплательщика позволит избежать этого. При этом основная сложность внедрения такой системы состоит в решении «технических» вопросов, один из которых отслеживание налоговыми инспекциями уплаты НДСЛ по отдельным налогоплательщикам. Это требует дальнейшего совершенствования системы администрирования НДСЛ (поддержание баз данных о месте проживания), а также постепенного внедрения принципа налогового резидентства налогоплательщиков.

2. Реформирование специальных налоговых режимов.

Предусмотренные в настоящее время специальные налоговые режимы (упрощенная система налогообложения на основе патента и система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности) нуждаются в реформировании. Сфера применения системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности будет сокращаться, в том числе в целях избежания конкуренции с упрощенной системой налогообложения на основе патента. В перспективе система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности будет отменена.

Наконец, группа ресурсных налогов требует проведения следующих мероприятий в целях совершенствования налогового администрирования.

1. Введение дифференцированных ставок НДСЛ для газовой отрасли.

В настоящее время активно прорабатывается вопрос введения формулы расчёта ставки НДСЛ на природный газ, начиная с 2014 года, учитывающей экономико-географические и геологические факторы месторождений, степень выработанности месторождений, многокомпонентность состава газа, другие параметры, отражающие экономику добычи и реализации газа. Данная мера является весьма рациональной, ведь доля трудноизвлекаемых запасов растёт, а льготы позволят вовлечь в оборот новые залежи.

2. Индексация ставок водного налога.

Действующие ставки водного налога не способствуют заинтересованности хозяйствующих субъектов в организации рационального водопользования (водоемкость производства в России в несколько раз выше в сравнении с промышленно развитыми странами). Таким образом, для приведения уровня налоговой нагрузки пользователей водными объектами к

уровню эффективной налоговой нагрузки необходима индексация ставок водного налога.

Таким образом, в данном исследовании были представлены наиболее рациональные и необходимые, на наш взгляд, пути совершенствования администрирования прямых налогов в РФ, которые не только могут в перспективе принести дополнительные средства в государственный бюджет, но также помогут существенно повысить справедливость существующей налоговой системы, а также – достичь взаимопонимания налогоплательщиков и государства в лице налоговых органов.

Использованные источники:

- 1 Кашин В. А. Налоги и налогообложение. Актуальные проблемы налоговой политики и налогового администрирования: учеб. / В.А. Кашин – М., 2009. – 257 с.
- 2 Озеров Н. В. Совершенствование налогового администрирования как инструмента обеспечения поступления налоговых доходов в консолидированный бюджет РФ / Н. В. Озеров // Проблемы модернизации экономики России в XXI веке. Сборник статей 10-й Международной научно-практической конференции – М.: ВГНА Минфина России. – 2009.
- 3 Зыкова Т. Н. Налог - не роскошь / Российская газета // [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/02/17/roskosh-site.html>
- 4 Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 12 декабря 2012 года // [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.kremlin.ru/news/17118>

Маслов Д.В.

студент 2курса

Высшая школа экономики и менеджмента

Уральский федеральный университет имени первого Президента

России Б.Н. Ельцина

Россия, г. Екатеринбург

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ, КАК ВЕКТОР РАЗВИТИЯ СТРАНЫ.

Аннотация: *В наше время в связи с напряжённой геополитической обстановкой сотрудничества с другими странами, всё сильнее хочется быть независимой от импортной продукции страной. Почему бы не активировать это направление в России, если все возможности для этого имеются.*

Ключевые слова: *Импорт, товар, продвижение, патриотизм, сырьё, производство, импортозамещение, российская экономика*

Россия уже полтора года живет в состоянии экономического спада. Именно полтора года назад из России стали уходить инвестиции. И продолжают уходить сейчас. В феврале 2014 года Росстат опубликовал ряд данных по социально-экономическому положению России в начале года. Статистики зафиксировали обвал инвестиций по сравнению с тем же

периодом предыдущего года на 7 процентов, падение реальных доходов населения на полтора процента и замедление темпов роста розничной торговли до 2,4 процента.

Результаты января оказались близки к наиболее пессимистичным прогнозам. Во многом такая ситуация может объясняться нестабильностью курса рубля на валютном рынке. Многие экономические игроки предпочли операции с валютой какой-либо другой активности. Кроме того, негативную роль могла сыграть и расчистка финансового сектора, затеянная в прошлом году Центробанком. Несколько десятков банков лишились лицензии за сомнительные операции, что привело к сокращению объемов кредитования, особенно мелкими и средними кредитными организациями.

Основные два классических фактора содействующих общему спаду:

1. 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.

2. Присоединение России к ВТО. Данный фактор скорее является «внутренней» причиной уменьшения объемов внешней торговли. Одни эксперты говорят, что ВТО лишь обнажила существующие проблемы, но в дальнейшем она послужит стимулом для развития производств, другие же, наоборот, считают, что механизмы ВТО носят дискриминационный характер и для производителей, и для государства с точки зрения бюджета, нормативно-правовой базы, методов государственного регулирования. Однако факт остается фактом: за прошедший год спад производства наблюдается во многих отраслях, многие предприятия просто становятся нерентабельными, хотя и продолжают работать. Естественно, все это сказывается на их участии во внешнеэкономической деятельности: продажах и покупках товаров из-за рубежа.

Но спад будет продолжаться и дальше. Причин спада много. Одну из которых, отсутствие слажено устроенной и понятной политики импортозамещения, вполне возможно решить. Около 400 млрд. долларов мы отдаем за импорт, чуть меньше половины мы могли бы заместить вообще без проблем. И при правильном подходе Россия могла бы получать 8-10% ежегодного роста. Но, к сожалению, даже те шаги по пути импортозамещения, которые не требуют ни технологий, ни знаний, не реализуются.

Стартовать в решении этой проблемы может комплексная многоплановая государственная политика, скоординированная на всех уровнях от центрального правительства до субъектов федерации.

В жизни её организации уделяется политическое внимание, как на уровне федерального центра, так и в регионах. Но действующая в 2007-2008 годах концепция продвижения национального и региональных брендов

товаров и услуг отечественного производства, не была особо примечательна своей эффективностью.

Можно говорить, что в нынешних условиях выставочно-ярмарочная деятельность фактически уже является самостоятельной отраслью экономики, не связанной непосредственно с продвижением отечественных товаров на внутреннем либо внешнем рынке. Эта деятельность создает налогооблагаемую базу, непосредственно участвует в формировании ВВП и ВРП, создает рабочие места и т.д. То есть, может являться самодостаточной отраслью так называемого постиндустриального уклада. Привнесение же в неё целеполагания в виде продвижения отечественных товаров – это уже задача реализации государственной политики.

Огромную роль дают программы формирования положительного образа отечественных товаров, раскручивание региональных и общегосударственных брендов.

Здесь имеется достаточное количество разработок. Например, "Концепция продвижения национальных и региональных брендов, товаров и услуг отечественного производства".

В этом же направлении реализуются такие проекты, как:

- продвижение бренда "Сделано в России"
- программы "100 лучших товаров России", "Знак качества" и т.д.

Можно вспомнить и целый ряд успешных региональных программ: «Екатеринбургское качество», «лучшие товары и услуги Сибири», «Московское качество» и т.д.

Увеличение спроса на продукцию, производимую российскими предприятиями, может быть обеспечено путем информационного стимулирования потребителей, в том числе через создание положительного имиджа отечественного и регионального продукта. Можно предположить, что жители регионов при прочих равных условиях отдадут предпочтение именно "своей" продукции. Понятно, что при этом "своя" продукция должна быть соответствующим образом брендирована – узнаваема и отличима, а также легкодоступна.

Для определения настроений потребителей при покупке товаров было опрошено около 900 респондентов – жителей Большого Урала, в возрасте от 18 до 65 лет с различным уровнем дохода и социальной активностью.

Распределение ответов потребителей о преимущественном выборе местного бренда при покупке товара, %

■ Ответ: "я бы выбрал местного производителя"

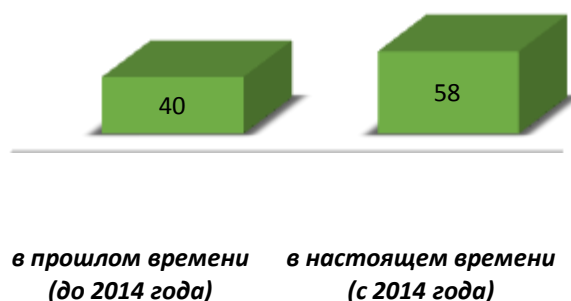


Рис. 1 Результаты опроса респондентов

Проведённый социологический опрос зафиксировал рост «потребительского патриотизма в регионе» и это, несомненно, говорит о положительной тенденции (Рис.1).

Но зайдя в любой торговый центр, мы видим, что зарубежные товары и бренды, активно проводят рекламные акции и занимают значительную часть выставленной экспозиции.

Можно сколько угодно проводить разнообразные конкурсы, присваивать лучшим товарам соответствующие номинации, выставлять и пропагандировать их на выставках, но конечный потребитель ничего не будет о них знать и в момент совершения выбора так их и не увидит.

Развитие торговых сетей идет своей дорогой, продвижение отечественных товаров — своей.

Да, потребительский патриотизм, особенно на фоне Олимпиады в Сочи и последних политических событий набирает обороты, но пока, по данным розничных сетей, это все находится в зоне погрешности оценки. То есть, рост приобретения отечественных товаров в гипермаркетах — до 40% за последний год.

Политика поддержки импортозамещения невозможна без регулирования пошлин, которые должны быть ориентированы на стимулирование экспорта готовой продукции и играть оградительную роль при вывозе первичного сырья. И обратно: способствовать импорту отдельных деталей, запчастей и механизмов, сдерживая приток готовой продукции, если аналогичное производство действует внутри страны.

Важную роль в сегодняшних условиях играет умение использовать правила ВТО. И если на уровне Российской Федерации ВТО предъявляет очень жесткие условия, то на региональных уровнях в них имеется возможность локальной, точечной поддержки. Особенно в рамках регрессивных территорий и на территориях с монопроизводством. А таких

регионов у нас в стране достаточно. Важной задачей в этих условиях представляется выработка условий, на основании которых могут быть внесены изменения в целый ряд кодексов: таможенный, налоговый, бюджетный и административный. И их дальнейшее использование.

Данные процессы требуют государственного участия в подготовке большого количества специалистов, занятых на оформлении международных договоров, их перевода на основные языки, международной системе финансовой отчетности. То есть, речь идет о долгосрочной государственной политике в целом ряде отраслей и направлений.

Опять же, мы прекрасно знаем, что большую часть закупок всех товаров и услуг у нас в стране обеспечивает госзаказ, нормативной базой реализации которого является 44-ФЗ.

Но действующий закон не стимулирует поддержку именно отечественных производителей, не дает возможности выставления для них конкурсных преференций перед зарубежными аналогами, хотя такие возможности были сформулированы еще при его подготовке.

Таким образом, в заключение можно отметить, что программа импортозамещения и продвижение российских товаров выглядит как многоплановая и мноуровневая задача. В этом смысле она должна включать в себя целый набор мероприятий в нескольких областях:

- нормативная поддержка приобретения товаров отечественного производства в рамках государственного заказа;
- создание условий для распространения отечественных товаров в торговых сетях;
- организованная государственная поддержка российского экспорта, а также защита внутреннего рынка от импорта зарубежных товаров в рамках действующих правил ВТО.
- проведение специальных федеральных и региональных кампаний по брендированию качества отечественных продуктов;

Важно, что данные мероприятия должны организовываться на всех уровнях государственного управления, начиная с федерального, на уровне субъектов федераций и заканчивая непосредственно в муниципальных образованиях.

Особую актуальность комплекс данных мероприятий приобретает сегодня, в условиях возможных экономических санкций, вводимых против России. В этих условиях программа импортозамещения становится не просто экономическим фактором дальнейшего развития страны, но является уже обязательным условием её дальнейшего существования.

Использованные источники:

1. Экономическое поведение производителя в условиях совершенной конкуренции [Текст]: учеб. пособие. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2005. — 99 с.;

2. Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 931 с.
3. Ермолаев С.А., Капканщиков С.Г. Структурная политика государства в механизме экономического роста: Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2005. – 72с.
4. <http://www.gks.ru/>

*Масягутов Д.Р.
студент 6 курса 2 группы
Шорохова А.А., к.ю.н.
доцент*

**ФГБОУ ВПО «Башкирский Государственный
Аграрный университет»
Россия, г. Уфа**

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Система управления индивидуальным предпринимательством (ИП) региона один из самых сложных и актуальных вопросов на сегодняшний день. Качественная, разветвленная, адекватно развивающаяся система управления ИП играет большую роль как для национальной и региональной экономики в целом, так и для отдельных ее отраслей [1].

Целью формирования системы управления ИП является обеспечение потребностей индивидуальных предпринимателей, которые возникают в процессе организации, ведения и расширения предпринимательской деятельности [2].

Анализ проблем и тенденций развития комплекса региональной системы управления ИП в течении длительного времени было, в основном, предметом размещения производственных сил и населения. В связи с динамикой роста числа субъектов предпринимательства и вследствие этого изменениями региональной системы управления ИП, происходят активные процессы на региональных рынках товаров и услуг, заставляющие более детально анализировать новые тенденции развития данной системы [3].

Республика Башкортостан (РБ) является регионом, в котором успешно развивается индивидуальное предпринимательство. В республике действует более 101 тысячи индивидуальных предпринимателей. Основной функцией организации системы управления ИП в РБ является создание, прежде всего государством, через государственную инфраструктуру благоприятных условий для начинающего и развивающегося бизнеса, в том числе в области финансирования, обучения, консультирования, имущественного обеспечения, сертификации, информационной поддержки. Государственная поддержка сегодня заключается в [4]:

- действие долгосрочной целевой программы "Развитие и поддержка предпринимательства в Республике Башкортостан" на 2013-2018 годы, в

рамках которой субъекты предпринимательства могут рассчитывать на материальную и имущественную поддержку;

- создании условий кредитования субъектов индивидуального предпринимательства и предоставление микрозаймов;

- доступности разъяснения по видам и формам государственной поддержки субъектов предпринимательства, в том числе крестьянских (фермерских) хозяйств;

- проведении открытых конкурсов по программе «СТАРТ», прежде всего для инновационных предпринимателей при поддержке государственного фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере;

- предоставлении поручительства субъектам предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов предпринимательства, за счет средств гарантийного фонда, который работает при Фонде развития и поддержки предпринимательства Республики Башкортостан;

- предоставлении в аренду рабочие места, оборудованные мебелью, оргтехникой и телефонной связью, в молодежном бизнес-инкубаторе Фондом развития и поддержки предпринимательства Республики Башкортостан.

При развивающихся тенденциях системы управления индивидуальным предпринимательством все же возникают ряд проблем, с которыми сталкиваются ИП.

Банковское финансирование недоступно для большинства предпринимателей, так как у начинающих предпринимателей отсутствует ликвидное имущество, которое может быть представлено в качестве залогового обеспечения.

С точки зрения управления бизнесом актуальной проблемой также является - низкая квалификация предпринимателей. Представители ИП, с одной стороны, имеют недостаточные знания в области финансов и бухучета, что приводит к ошибкам, а часто и к нарушениям, а с другой, они не имеют возможности оплачивать услуги дорогостоящих консультантов по управлению или юридических советников, поэтому профессиональная консультационная поддержка для ИП практически недоступна. Предприниматели не имеют возможности получить профессиональную консультационную поддержку по вопросам развития его бизнеса. До сих пор существуют серьезные административные барьеры, создающие проблемы предпринимателям, как в процессе организации предпринимательства, так и в процессе его функционирования.

Поэтому для усовершенствования системы управления ИП необходимо: совершенствование внешней предпринимательской среды; доступность и концентрация финансовой поддержки в приоритетных сферах

деятельности; совершенствование и развитие материально-технической поддержки; развитие информационной поддержки и лизинга.

Использованные источники:

1. Миндели Л.Э., Пиния Л.К. Малое и среднее инновационное предпринимательство: условия развития и международные отношения – М.: Прогресс, 2013. – 236 с.
2. Родионов И.И. Информационные ресурсы для предпринимателей. - М.: Электронные знания, 2012 .- 173 с.
3. www.minpromrb.ru/innovation/
4. <http://www.mbbash.ru/>

Махмудова К.Н.

студент 4 к.

Магомедова А.И.

студент 4 к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ

Аннотация: В данной статье рассматривается изменение в накоплении пенсии Российской Федерации.

Ключевые слова: Пенсия, накопительная система, пенсионный фонд.

Пенсия (от лат. *pensio*, платёж) регулярное денежное пособие, выплачиваемое лицам, которые достигли пенсионного возраста (пенсии по старости) или имеют инвалидность, потеряли кормильца.[1]

В связи с демографическими проблемами (старение общества) многие государства (Франция, Германия, Россия и другие) в настоящее время пересматривают свою пенсионную политику. В зависимости от организации, выплачивающей пенсию, разделяют государственное пенсионное обеспечение и частное.

В Российской Федерации также изменился порядок накопления пенсии. На данный период времени пенсия все еще формируется из социальных отчислений всех граждан, но эта система плавно переходит в отчисления, накопленные в течение жизни от собственной зарплаты. Людям с невысоким доходом более выгоден первый вариант, с высоким — второй. В конце минувшего года гражданам России предложили выбирать, какая составляющая будут преобладать в их пенсии — распределительная или накопительная.

Первоначально гражданам для самоопределения был отведен весь 2013г. Однако президент Владимир Путин заявил на заседании правительства в конце января, что возможность выбора после 1 января 2014г. необходимо гражданам продлить.

Сегодня от зарплаты каждого гражданина 30% работодатель отчисляет в виде страховых взносов. Из них 22% идут в Пенсионный фонд, 2,9% — в Фонд социального страхования, 5,1% - в Фонд обязательного медицинского страхования. Из тех 22%, которые идут в Пенсионный фонд, у граждан моложе 1967г.р. 6% идет в накопительную часть пенсии, а остальные 16% - в страховую. Накопительная часть пенсии подавляющего большинства граждан ("молчунов" - тех, кто не выбрал, кому он доверяет управление своей накопительной частью) находится под управлением Внешэкономбанка. Небольшая часть граждан все же выбрала негосударственные пенсионные фонды или управляющую компанию, которые и управляют теми самыми 6% зарплаты.[4]

Чтобы решить проблему с дефицитом ПФР, Министерство труда в прошлом году предложило перераспределить страховые взносы, отчисляемые на пенсии, так, что накопительная часть должна сократиться с 6% до 2%, а солидарная — вырасти с 16% до 20%. Однако это предложение вызвало возмущение, как представителей негосударственных фондов, так и министерств экономического блока.

Негосударственные фонды не хотят потерять львиную долю бизнеса, а Минфин с Минэкономразвития считают старую распределительную пенсионную систему нежизнеспособной, не без оснований полагая, что 4% отчислений, которые добавятся к распределительной части, улучшат ситуацию с дефицитом ПФР лишь временно. Потом непременно потребуются непопулярные меры. А отрицательный эффект будет заключаться в том, что столь необходимые экономике "длинные" пенсионные деньги в нее так и не придут.

Чтобы не затягивать споры, дали возможность гражданам выбрать по какой схеме они хотят распорядиться своими пенсионными накоплениями - оставить 6% фонда оплаты труда, как сегодня, либо снизить его до 2%, тем самым увеличив страховой тариф в солидарную часть с 16% до 20%. Для тех, кто свой выбор не сделает, будут действовать правила по умолчанию.

У "молчунов", то есть тех, кто никогда не выбирал управляющую компанию или НПФ для пенсионных накоплений, с 2014г. накопительную часть пенсий снизят до 2%, а солидарную повысят до 20%. У людей, которые ранее передали свои пенсионные накопления в управляющие компании, в НПФы с 1 января 2014г. по умолчанию будет по-прежнему перечисляться 6% от годового заработка в счет накопительной части. Логика понятна: поскольку "молчуны", фактически доверили свою накопительную часть пенсии государству, государство и делает с ней то, что считает нужным. А клиенты НПФ и УК, очевидно, заинтересованы в том, чтобы накопительная часть была побольше, вот ее по умолчанию и не трогают.[3]

Если гражданин все же захотел поменять соотношение своего пенсионного "портфеля" (например, "молчун" решил оставить 6% в накопительной части, либо клиент НПФ вдруг захотел увеличить свою

солидарную часть, оставив "родному" НПФу, который он некогда выбрал, только 2%), надо написать соответствующее заявление и подать их в ПФР. Но на сегодняшний день их форма и порядок подачи пока не утверждены — они находятся на регистрации в Минюсте.

Как пояснила руководитель департамента общественных связей и взаимодействия со СМИ ПФР Маргарита Нагога, пока заявления от граждан принимаются в свободной форме. "Не принять их мы не имеем права, а утвержденной формы пока нет", - сказала она. Она также пояснила, что для подачи заявления не обязательно идти именно в местное отделение ПФР, а передать свое заявление через трансфер-агента. "Трансфер-агенты должны передавать нам заявления граждан, независимо от того, обращаются к нам "молчуны" или граждане, выбравшие НПФ или негосударственную УК", - подчеркивает М.Нагога.[4]

Таким образом, попытка ввести накопительную систему показала, что подавляющее большинство граждан предпочли остаться "молчунами". И хотя ежегодно под управление НПФ и УК передаются накопительные пенсии около 5 млн. граждан, по оценкам ПФР, под управлением государственной УК (Внешэкономбанка) остается более 80% пенсионных средств. Таким образом, хотя гражданам и предоставляют право самим увеличить или уменьшить их накопительную часть, скорее всего, "молчуны" снова никаких заявлений никуда подавать не будут.

По мнению главы МВФ, России не обойтись без повышения пенсионного возраста до 63 лет к 2030г. как для мужчин, так и для женщин. В противном случае пенсионная система обречена на весьма значительный дефицит. При этом сами российские власти тему повышения пенсионного возраста всячески избегают, видимо, опасаясь предлагать непопулярную меру.

Президент, говоря о необходимости продлить гражданам возможность выбирать преобладающий тип пенсионной системы, сказал, "Должны быть гарантии, что средства не исчезнут, не будут растрачены. Не хочу исходить из презумпции виновности бизнеса, но печальный опыт с обманутыми дольщиками у нас есть, и нельзя повторить его в пенсионной системе", - сказал В.Путин.

Исходя из слов президента, граждане смогут решать, какой - большой или маленькой - должна быть накопительная часть их пенсии после 2014г. Однако глава государства умолчал о том, считает ли он нужным вообще как-то ограничивать срок выбора, или же гражданин сможет определяться, а затем менять свое решение вплоть до выхода на пенсию. Как говорится, проживем — увидим. Правда, чем чаще меняются правила игры в пенсионной системе, тем сложнее будущим пенсионерам что-либо решать, ведь вряд ли кто-то может дать гарантии, что принятые правила вновь не изменятся.

Использованные источники:

1. Финансы, деньги, кредит Учебное пособие Под ред. Е.Г. Чернова-М. Проспект, 2005г.
2. Журналы. Пенсионное обеспечение 3 100 2013-2014.
3. Пенсионное обеспечение 5 102 2014.
4. Пенсионное обеспечение 7 104 2013. <http://www.pfrf.ru> Официальный сайт Пенсионного фонда Российской Федерации

*Махмудова С.К.
студент 3к. 1группы
факультет «Экономика и Управление»
направление «Экономика»
профиль подготовки «Менеджмент организации»
ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный Институт
Народного Хозяйства»
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ

В обыденном сознании под термином «инвестировать деньги» мы понимаем «пустить деньги в оборот», «выгодно вложить деньги», предполагая, что через какое-то время они вернутся с прибылью. **Инвестиции** – это вложение свободных денежных средств в различные активы с целью получить прибыль. Инвестиции подразделяются на инвестиции в финансовые активы и инвестиции в материальные активы.

Инвестиции в финансовые активы, или финансовые инвестиции – это вложения во все виды платежных и финансовых обязательств. К ним относятся наличные деньги, вклады на текущих и срочных счетах в банках, иностранная валюта, ценные бумаги (акции, облигации, долговые обязательства государства, векселя).

Инвестиции в материальные активы, или реальные инвестиции – это вложения во все виды материального богатства. К ним относится земля, недвижимое имущество, драгоценные металлы и т.д.

Если же говорить о рынке ценных бумаг, то «инвестиции» приобретают более конкретные очертания. [1]

Инвестиции в ценные бумаги – это покупка ценных бумаг от своего имени и за свой счет, на свой страх и риск. Таким образом, инвестиции в ценные бумаги относятся к финансовым инвестициям.

Инвестор на рынке ценных бумаг – это лицо (юридическое или физическое), покупающее ценные бумаги от своего имени и за свой счет.

Инвестиционная деятельность на рынке ценных бумаг требует специальных знаний не только о фондовом, но и о финансовом рынке в целом, о закономерностях развития экономики и производства, а также навыков экономического и финансового анализа, обработки разнообразной информации. То есть мы можем сказать, что инвестирование в ценные

бумаги требует знаний и профессионализма, но в соответствии с законом «О рынке ценных бумаг» юридически инвестиционная деятельность не является профессиональной. Это означает, что для осуществления инвестиций в ценные бумаги (покупки ценных бумаг) не требуется получения специальной лицензии Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг, как, например, при осуществлении брокерской или дилерской деятельности, поскольку для того, чтобы рисковать своими собственными деньгами, никакого специального разрешения не нужно. Однако было бы неверным думать, что инвестиционная деятельность вообще не регулируется государством. Напротив, для определенных категорий лиц жестко устанавливаются требования по составу и размерам инвестиций в ценные бумаги. Это относится к банкам, компаниям – профессиональным участникам рынка ценных бумаг, инвестиционным фондам и т.д.

Все инвесторы, вкладывая свои деньги в ценные бумаги, преследуют достижение ряда целей. Эти цели инвестирования следующие:

Надежность вложений - неувязимость инвестиций от потрясений на финансовом рынке и стабильность получения дохода, то есть отсутствие риска потерь капитала (под капиталом понимаются и вложенные средства, и предстоящие доходы). Безопасность вложений всегда достигается в ущерб доходности. Самыми безопасными считаются краткосрочные обязательства государства, недаром ставка доходности по ним называется «ставкой без риска». Надежными являются и облигации крупных, хорошо известных компаний. [2]

Доходность вложений, то есть получение текущего дохода на вложенный капитал (дивидендов на акции, процентов на облигации). Более доходными, но не безопасными, по сравнению с государственными ценными бумагами, являются ценные бумаги частных предприятий, банков, компаний.

Рост вложений, то есть увеличение вложенных средств за счет роста курсовой стоимости ценных бумаг. Рост вложений обеспечивают только акции. Выделяют целый класс ценных бумаг, называемых ценными бумагами роста. К ним относятся простые акции быстро растущих компаний, функционирующих в передовых отраслях экономики, акции высокотехнологичных компаний. Как правило, эти компании вообще не выплачивают дивиденды или выплачивают незначительные дивиденды, а всю чистую прибыль направляют на развитие производство. Это обеспечивает быстрое удорожание капитала (рост курсовой стоимости акций). Характерным примером таких акций являются акции компаний, связанных с производством компьютеров и программного обеспечения. Еще 30 лет назад их просто не существовало, а на сегодняшний день, например, капитализация (рыночная стоимость акций) компании «Майкрософт» составляет более 400 млрд. долларов. Акции компаний, ведущих торговлю через Интернет сегодня – другой пример ценных бумаг роста. [3]

Ликвидность вложений, то есть возможность быстро и без потерь продать ценные бумаги, превратить их в деньги.

Кроме этих стандартных целей у инвестора могут быть и специфические цели инвестирования, например, обеспечение доступа к каким-либо видам ресурсов, достижение полного контроля над предприятием и так далее.

Таким образом, можно сделать вывод, что любой инвестор, вкладывающий деньги в ценные бумаги, ищет для себя компромисс между рискованностью и доходностью вложений. Все операции с ценными бумагами связаны с риском, то есть с вероятностью потерь капитала, будущих доходов, упущенной выгоды.[4]

Рискованность и доходность инвестиций в ценные бумаги находятся в обратной зависимости: чем надежнее ценные бумаги, тем они менее доходны, чем выше доходность вложений, тем больший риск инвестора.

Использованные источники:

1. «Операции с ценными бумагами», Е.В. Семенова, «Перспектива», 2006 г.
2. «Анализ и разработка инвестиционных проектов», В.П. Савчук, «Абсолют- В», 1999 г.
3. Журнал «РЦБ»
4. Журнал «Инвестиции плюс»

Махмутова В.М.
студент 5-го курса
Институт экономики, финансов и бизнеса
Рабцевич А.А.
ассистент, преподаватель
БашГУ

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН, Г.УФА К ВОПРОСУ О ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ

Переход к рыночным отношениям привел к изменению устоявшейся системы хозяйствования и механизмов взаимоотношений социально-экономических институтов государства и общества. В связи с этими изменениями, огромное значение получает процесс формирования совершенно нового рынка труда и механизмов движения рабочей силы.

Изучение факторов и условий, а также направлений развития профессиональной мобильности позволяет обеспечивать эффективное управление процессом ее развития на предприятии, которое функционирует в нестабильной среде.

В связи с этим возрастает значимость разработки новых приемов к изучению и регулированию трудовой мобильности работников, являющихся важным стратегическим ресурсом для промышленных предприятий.

Трудовая мобильность формирует кадровый потенциал таким образом, чтобы высокий профессиональный уровень рабочей силы

превышал в сегодняшних рыночных условиях адаптационные возможности и отдельно взятого работника и всей организации в целом. К серьезному дисбалансу кадровой структуры приводит высокий уровень мобильности. Это влияет на снижение производственных показателей и увеличение издержек, которые связаны с адаптацией, обучением, подбором новых сотрудников.

Здесь необходим наиболее глубокий анализ и изучение закономерностей проявления мобильности работников в условиях интенсивных структурных сдвигов и исследования критериев оптимального сочетания стабильности и мобильности рабочей силы на рынке труда.

Теория мобильности рабочей силы имеет давние традиции в экономической науке. Генезис научных идей и взглядов на мобильность рабочей силы, ее роль в формировании рынка труда характеризуется разнообразием взглядов и подходов. Для того, чтобы вникнуть в суть процессов трудовой мобильности, как происходит движение рабочей силы за пределами предприятия, которые приводят к значительному снижению экономического, социального и трудового потенциала предприятия, нужно использовать многоаспектный принцип изучения, таким образом, чтобы начиная с анализа ее места «в экономической жизни общества, постепенно включать в анализ действующий в данной сфере внеэкономические отношения и также изучение влияния, оказываемого на трудовую мобильность типами личности работников, их отношениями с микросредой и прежде всего группами, членами которых они являются». В понятии «мобильность рабочей силы» подразумевается требование к работнику как новое качество профессиональной подготовки и выражается как потенциальная способность и готовность работника к перемене труда.

Всесторонняя подвижность рабочего, как в плане перемены рабочих функций, так и в плане профессионального движения фиксируется понятием «трудовая мобильность».

Довольно подробно рассматривают процесс мобильности работников западные ученые в сфере экономики, такие как К. Маркс, Ф. Энгельс, А. Смит. По их мнению, мобильность рабочей силы может быть представлена в виде экономической категории, которая проявляется в перемене труда, изменении профессий и изменении рабочего места.

Методологические основы исследования перемены труда изложены в «Капитале» К. Маркса и «Анти-Дюринге» Ф. Энгельса. Здесь выявлено содержание этого закона согласно различным этапам исторического развития труда. Суть закона заключается в том, что с развитием разделения труда, с возникновением новых видов и сегментов труда и занятости, усложнением экономической системы и динамики протекающих в ней процессов возрастает общественная потребность в перемене труда и всесторонней подвижности работника. К. Маркс подчеркивает, что перемена труда является «всеобщим законом общественного производства», но с

наибольшей силой данный закон проявился лишь со времени промышленной революции. Проанализировав, можно отметить, что труд ремесленника долгое время был ограничен одной определенной отраслью производства и он не мог поменять свою сферу деятельности. Такому положению можно найти объяснение у Платона, он считал, что если человек занимается несколькими ремеслами, он плохо приспосабливается к какому-либо занятию. Но стоит отметить так же то, что закреплённость за определенным занятием определяла и территориальная оседлость населения. Подобная стационарная система разделения труда, основанная на ограничении трудовой мобильности, сдерживала развитие производителя как экономического субъекта.

С началом промышленной революции под воздействием революционных изменений в техническом аспекте производства появилась объективная необходимость непрерывного движения рабочей силы из одной отрасли промышленного производства в другие. С развитием естественных наук и расширением прикладного их применения, появляются новые виды производства и разновидности труда, которые требуют высокой мобильности труда. Однако новый уровень производства служит основанием для необходимости подготовленной рабочей силы. Увеличивается потребность в работниках, которые могут быстро освоить технические новшества, а также возрастают резервы трудовых ресурсов, т.к. усовершенствованные машинные средства позволяют совмещать простые рабочие функции, заменяя работника.

В процессах трудовой мобильности структурные свойства организации и субъектные характеристики действия работников переплетаются: структурные свойства организации детерминируют действия индивидов, а мобильность работников воздействует на структуру предприятия, на распределение статусов и ролей, на их соответствие современным экономическим и социальным целям и задачам. Иными словами, «деятельность формируется и изменяет структуру в процессе собственного изменения». На основании этого, резюмируем. Во-первых, мобильность предполагает процесс активизации структурообразующих и преобразующих механизмов определенной группы работников. Организационный контекст социального субъекта (работника, группы), предполагающего осуществить трудовое перемещение, является индикатором изменений, которые претерпевает внутренняя структура группы, а также социальные взаимосвязи, в которые вписана группа. Они касаются, главным образом, структуры и объема возможностей действия для каждого из включенных в нее субъектов. Во-вторых, трудовая мобильность предполагает интенсивную деятельность работников, сфокусированную на достижении определенных целей. Это процесс, ориентированный на использование собственных ресурсов (трудового потенциала) и возможностей социальной сети

(информация о более выгодных местах приложения труда), в которую включены сотрудники предприятия.

Работники предприятия, являющиеся субъектом трудовой мобильности, выступают в трех измерениях: как организационный продукт, чьи действия определяются системой непосредственных и опосредованных контактов и рядом структурных детерминант (статусов, ролей, ценностей, норм, правил и т.д.); как организационный агент, чьи действия преобразуют структуру социальных взаимосвязей, а иногда сами правила и принципы ее организации; как субъект социального действия, чья активность проявляется в субъективно оцененном и проинтерпретированном контексте и чье поведение характеризуется интенциональностью и выбором цели и стратегии.

Работники предприятия, являющиеся субъектом трудовой мобильности, выступают в трех измерениях: как организационный продукт, чьи действия определяются системой непосредственных и опосредованных контактов и рядом структурных детерминант (статусов, ролей, ценностей, норм, правил и т.д.); как организационный агент, чьи действия преобразуют структуру социальных взаимосвязей, а иногда сами правила и принципы ее организации; как субъект социального действия, чья активность проявляется в субъективно оцененном и в проинтерпретированном контексте и чье поведение характеризуется интенциональностью и выбором цели и стратегии.

Все что происходит на предприятиях и в социальной жизни воздействует на рабочие места, которые занимают работники, а также на потребности и мотивы поведения работников, которые меняют их характеристики. Несоответствия, которые возникают между рабочим местом и работником и создает предпосылки трудовой мобильности. В том случае, если такое несоответствие не будет применяться внутри организации, то выход из заданной ситуации ведет за его пределы. Следовательно, свободные рабочие места организации составляют спрос на рынке труда, а неудовлетворенные работники составляют предложение. Такое положение достаточно сильно оказывает влияние на движение спроса и предложения трудовых услуг, которые регулируются системой экономических рычагов и правовых форм.

Делая вывод, мы можем определить трудовую мобильность на предприятии как направленное действие на изменение статуса и роли перемещения работников внутри компании и за ее пределами, зависящее от внутриорганизационных способов регулирования, состояния организационной среды, законов спроса и предложения на рынке труда и социально-экономической динамики общества.

Использованные источники:

1. Заславская Т.И. Трудовая мобильность как предмет экономико-социологического исследования. Методологические проблемы

социологического исследования мобильности трудовых ресурсов-М.: Наука, 1994.

2. Мищенко А.В. Профессиональная мобильность в России: история и современность; монография.- Ханты-Мансийск: Информационно-издательский центр ЮГУ, 2010

3. Мухаметлатыпов Ф.У. Трудовая мобильность: методология исследования, реальные тенденции и проблемы управления.- Уфа: Башкнигоиздат, 1991

4. Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество.-М: Политиздат, 1992

5. Жукова С. Трансформация трудовой мобильности// Человеческие ресурсы.2003.-№2

Махонина Д.Д.

студент 5 курса

Институт управления НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗОВ В РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ И ПРОГРАММ

Аннотация: В статье изложено краткое обоснование использования инновационного потенциала вузов в реализации региональных проектов и программ. Проанализированы понятия, отражающие содержание авторской позиции.

Ключевые понятия: программно-целевой подход, проекты, программы, инновации, вузы, инновационный потенциал вузов.

В современных условиях развития рыночной экономики и нарастающих темпов научно-технического прогресса становится важным реализация государственной политики в области развития инновационного потенциала страны. Повышение качества экономического развития предполагает рост конкурентоспособности российской экономики, которая тесно связана с активизацией рынка инновационных процессов. Создание благоприятных условий для инновационного развития и модернизации экономики касается изменений всех сфер деятельности, где осуществляются инновации, и в первую очередь в образовании.

В настоящее время сформировались объективные предпосылки для становления и развития нового типа экономики, основанной на знаниях. Однако необходимо учитывать тот факт, что в настоящее время эффективность экономики определяется, в первую очередь, степенью развития инновационных процессов, для которых в равной мере важными компонентами являются как получение новых знаний, так и передача их в производственные секторы экономики и социальную сферу.

В настоящее время, одним из наиболее эффективных инструментов управления социально-экономическим развитием региона является программно-целевой подход, он опирается на системный анализ и планирование, что позволяет не только находить наиболее оптимальные

варианты региональных преобразований, но и обеспечить их необходимыми ресурсами, а также координацией процессов планирования, управления и принятия решений при постановке задач по управлению изменениями.

Одним из приоритетных направлений программно-целевого управления является разработка и реализация проектов и программ, предполагающих использование инновационного потенциала региона.

Отметим, что в современной российской науке такие понятия как «программа» и «проект» рассматриваются как взаимодополняющие термины. Проект и программа взаимно дополняют друг друга. Формы сочетания проекта и программы могут быть самыми разными: программа может предшествовать разработке проекта (в большинстве случаев), следовать за ним, проводиться в процессе программы, самостоятельно играть роль проекта, особенно в крупномасштабных экономических системах (регион, государство).

Понятие инновационный потенциал является производным от более широкого понятия – инновация. Рассмотрим его подробнее. Инновации (от англ. innovation – нововведение) – внедрение новых форм, способов и умений в сфере обучения, образования и науки. По сути, любое социально-экономическое нововведение, пока оно еще не получило массового распространения, можно считать инновациями.

В контексте данной статьи под инновацией следует понимать превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях.

Высшие учебные заведения уже сегодня могли бы стать центрами системной интеграции инновационной активности в регионах. Инновационный потенциал вуза, отражающий ресурсную и результативную составляющие деятельности высшего учебного заведения, является основой успешного сотрудничества с предприятиями реального и финансового секторов экономики, а так же эффективного участия в разработке и реализации региональных проектов и программ, проявляющееся во взаимовыгодном и результативном сотрудничестве вузов и региональных органов власти.

Основными компонентами влияния вуза на экономику региона являются:

- кадровая составляющая;
- материально-техническая составляющая
- информационная составляющая;
- организационная составляющая;
- финансовая составляющая[1].

Таким образом, анализируя основы использования инновационного потенциала вузов в реализации региональных проектов и программ можно отметить следующее:

1. Получение новых знаний и трансляция их в практику управления регионом, является одной из первостепенных задач современного социально-экономического развития. Реализация данной задачи зависит в первую очередь от формирования эффективной системы использования инновационного потенциала. Важнейшим фактором, определяющим наращивание и использование инновационного потенциала является развитая система высшего профессионального образования как основного научно-исследовательского ресурса региона.

2. Инновационный потенциал вуза представляет собой готовность выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели посредством реализации инновационного проекта или программы инновационных преобразований и внедрения инновации. Как ресурсная составляющая инновационный потенциал вуза, является основой результативного сотрудничества с предприятиями реального и финансового секторов экономики, а так же эффективного участия в разработке и реализации региональных проектов и программ, проявляющееся во взаимовыгодном и результативном сотрудничестве вузов и региональных органов власти.

3. В современных условиях назрела объективная необходимость в формировании результативного механизма взаимодействия вузов и органов регионального управления направленного на использование инновационного потенциала высших учебных заведений в практике реализации региональных проектов программ. Организационный механизм трансляции инновационного потенциала вузов в практику регионального управления включает в себя совокупность методов и приемов организации использования, составляющих потенциала путем специализации труда, оптимального сочетания различных видов труда, управления, планирования и обеспечения трудового процесса.

Использованные источники:

1. Плошкин, А.В. Методологические подходы к оценке влияния инновационного потенциала вуза на экономику региона [Текст] / А.В. Плошкин, Е.С. Погребова // Вестник Ассоциации вузов туризма и сервиса. – 2011. – № 3. – С. 33–39.

Махтибекова М.Э.
студент
экономический факультет
Магомедова З.О., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И СПОСОБЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены основные проблемы повышения финансовой устойчивости предприятия и факторы, влияющие на нее. Также изучены основные способы повышения финансовой устойчивости.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, внутренние и внешние факторы, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, абсолютная устойчивость, кризисное состояние.

Существование организаций в условиях рыночной экономики требует от них постоянного повышения финансовой устойчивости, отражающей состояние финансовых ресурсов компании, при котором есть возможность свободно маневрировать денежными средствами и эффективно их использовать, что позволяет обеспечивать бесперебойный процесс производства и реализации продукции.

Финансовая устойчивость зависит, во-первых, от внешней экономической среды и ее стабильности, а во-вторых, от результатов функционирования предприятия.

Для устойчивого финансового состояния компании характерна способность нормально функционировать, своевременно выполнять свои обязательства по расчетам с персоналом, поставщиками, банками, по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и при этом выполнять свои текущие планы и стратегические программы.

Самым важным фактором обеспечения финансовой устойчивости организации является достаточный объем продаж. Если выручка от реализации продукции или услуг не покрывает затрат и не обеспечивает получения необходимой для нормального функционирования прибыли, то финансовое состояние организации не может быть устойчивым.

Как уже было отмечено, на устойчивость финансового состояния предприятия влияют внутренние и внешние факторы.

К внутренним факторам относятся:

- состав и структура выпускаемой продукции и оказываемых услуг
- соотношение постоянных и переменных издержек
- состав и структура активов
- состав и структура финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактика управления ими

- отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования

К внешним факторам относятся:

- экономические условия хозяйствования
- платежеспособный спрос потребителей
- экономическая и финансово-кредитная политика, проводимая в стране
- законодательные акты по контролю за деятельностью предприятия. [3]

Одним из способов повышения платежеспособности предприятия является использование приемов тактического финансового менеджмента, а именно управление текущими активами и управление текущими пассивами предприятия. Основные элементы включают в себя:

- управление дебиторской задолженностью;
- управление кредиторской задолженностью;
- управление денежными средствами;
- управление запасами предприятия. [2]

Следует отметить, что существуют определенные виды устойчивости.

Внутренняя финансовая устойчивость - это такое общее финансовое состояние предприятия, при котором обеспечивается стабильно высокий результат его функционирования.

Внешняя финансовая устойчивость предприятия обусловлена стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется его деятельность. Она достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой в масштабах всей страны.

Общая финансовая устойчивость предприятия - это такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления средств (доходов) над их расходом (затратами).

Выделяют также четыре типа финансовой устойчивости, исходя из ее видов: абсолютная, нормальная, неустойчивое финансовое состояние, кризисное финансовое состояние.

Абсолютная финансовая устойчивость характеризуется высоким уровнем платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов.

Нормальная финансовая устойчивость характеризуется высокой платежеспособностью, при рациональном использовании заемных средств и высокой доходности текущей деятельности

Неустойчивое финансовое состояние характеризуется нарушением платежеспособности. При этом возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. В этом состоянии возможно восстановление платежеспособности

Кризисное (критическое) финансовое состояние наступает, когда предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства. [4]

Для того чтобы деятельность производственной системы обладала высокой степенью результативности, менеджменту следует придерживаться правильной стратегии, касающейся финансово-экономической устойчивости.

Использованные источники:

1. Крейнина М.Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений. // Издательская группа «Дело и сервис». – Электронный ресурс. URL: <http://dis.ru/library/551/22441/> (дата обращения 23.03.2014)
2. Куценко Елена Николаевна. Направления повышения платежеспособности и финансовой устойчивости промышленных предприятий. // Библиотека диссертаций. – Электронный ресурс. URL: <http://www.dslib.net/finansy/napravlenija-povyshenija-platezhеспособности-i-finansovoj-ustojchivosti-promyshlennyh.html> (дата обращения 23.03.2014)
3. Паршенцев А.С. Финансовая устойчивость предприятия. // Современные наукоемкие технологии. – Электронный ресурс. URL: http://www.rae.ru/snt/?section=content&op=show_article&article_id=3770 (дата обращения 23.03.2014)
4. Финансовая устойчивость предприятия и факторы ее формирующие. // G.GLOBAL. – Электронный ресурс. URL: <http://www.group-global.org/ru/publication/view/1752> (дата обращения 23.03.2014)

Мебадури С.З.

студент

архитектурный факультет

Королева Л.А., д.и.н.

профессор, заведующий кафедрой истории и философии

Пензенский государственный университет архитектуры и

строительства

Россия, г. Пенза

ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ИСТОРИОГРАФИЯ 1990-Х ГГ. О ДИССИДЕНТСТВЕ

Аннотация.

В статье характеризуется отечественная историография, посвященная проблеме диссидентства в СССР.

Ключевые слова: СССР, диссидентство, историография

Одной из первых по хронологии была работа В. Пономарева «Общественные волнения в СССР». В ней не рассматривается непосредственно инакомыслие, однако она близка к исследуемой проблеме. Автор понимает под общественными волнениями всякое социальное возмущение, выраженное в форме коллективных действий. Автор, не претендуя на глобальные концептуальные изыскания, подчеркивает, что данная работа выступает «предварительным сообщением по пока только развертывающемуся исследовательскому проекту» [1, с. 3] и стремится

привлечь внимание к данному вопросу.

Следующей из известных появляется работа Ю.Ф. Лукина «Из истории сопротивления тоталитаризму в СССР». Однако это была, скорее, заявка на новую тему в научных исторических исследованиях. Определяя суть любого протеста как возражение, несогласие и систематизируя формы выражения протеста (опосредованные, прямые), он приводит большой фактический материал, главным образом, публицистического плана, что на тот период являлось актуальным и значимым. Автор исследовал инакомыслие через призму социально-исторического творчества, социально-политической активности субъекта.

Затем было опубликовано учебное пособие А.Б. Безбородова, М.И. Мейера, Е.И. Пивовара «Материалы по истории диссидентского и правозащитного движения в СССР 50-х – 80-х годов». Утверждалось, что диссиденты – граждане, вступившие в открытый конфликт с официальными установками власти в различных сферах жизни в СССР. Авторы объявляли правозащитников «ядром диссидентского движения, полем пересечения интересов всех иных течений – политических, социально-культурных, национальных, религиозных и др.» [2, с. 4]. В работе впервые дается характеристика литературы и источниковой базы по проблеме. Существенным вкладом в разработку темы явилась публикация документов по истории оппозиции: А.Д. Сахарова, Р.А. Медведева, А.И. Солженицына и др.

Позже была опубликована работа А.А. Данилова «История инакомыслия в России. Советский период. 1917-1991», где предлагается определение дефиниций «инакомыслие», «диссидентство», дается классификация оппозиции, характеризуются основные события движения [3].

Изданием данного пособия как бы заканчивалась подготовительно-накопительная стадия, завершившаяся появлением коллективной монографии «Власть и оппозиция. Российский политический процесс XX столетия». В третьей части «Советское общество в 50-х – начале 80-х годов. На путях к новому системному политическому кризису» [4, с. 175-273] параллельно рассматриваются зарождение и эволюция плюрализма в верхах власти и легитимизация инакомыслия внизу. На базе обширного фактического материала, часть которого впервые была введена в научный оборот, выявляется сущность феномена «диссидентство», определяется его специфика, предлагается анализ историографии, дается классификация движения.

Вслед за обобщающими работами логично появились работы по конкретным аспектам проблемы. Так, в коллективной работе «Советская историография» содержалась статья А.Б. Безбородова «Историография истории диссидентского движения в СССР 50 - 80-х гг.». Автор под диссидентами понимает людей, в той или иной форме, проявлявших свой

нонконформизм по отношению к официальным доктринам или политике существующей власти [5]. Безбородов характеризует источниковую базу: самиздат, тамиздат и магнитиздат; архивные документы; опубликованные сборники документов; мемуары. По сравнению с первым опытом историографического анализа [6] данный материал отличается большей глубиной и объемом затрагиваемых вопросов.

В книге А.А. Королева и В.А. Ливцова «Религиозная безопасность России: история и проблемы» [7] затрагиваются вопросы инакомыслия собственно в РПЦ. Значительный интерес представляют статьи Королева «Диссидентство и молодая творческая интеллигенция: К проблеме духовных истоков современных радикально-либеральных реформ» и «Диссидентство как общественно-политический феномен» [8; 9].

Инакомыслию в широком смысле слова, и диссидентству, в частности, посвящена книга Ю.И. Стецовского «История советских репрессий», где предпринята попытка исследования правовой базы репрессий в СССР. Стецовский, не претендуя на серьезные теоретические обобщения, традиционно понимает под диссидентами людей демократических убеждений, сторонников мирных способов изменения положения, исследуя инакомыслие исключительно как объект карательной практики [10].

Роль научно-технической интеллигенции в процессе духовного раскрепощения советского общества исследовал А.Б. Безбородов в работе «Феномен академического диссидентства в СССР» [11]. Взвешенный подход к проблеме, богатый фактический материал позволили автору сделать вывод о не решающем, но косвенном воздействии инакомыслящих на разрушение советской системы.

Довольно неожиданной и резкой выглядит на этом фоне оценка В.А. Козлова в работе «Массовые беспорядки в СССР при Хрущеве и Брежневе (1953 – начало 1980-х гг.)», рассматривавшего диссидентское движение как слабую и маловлиятельную либеральную (интеллигентскую) альтернативу коммунистическому режиму. Диссиденты не «смогли заразить своими идеями массы населения» [12, с. 10].

Одной из последних работ 1990-х гг. по теме исследования появилась книга Ф.М. Бурлацкого «Проблемы прав человека в СССР и России (1970 – 80-е и начало 90-х годов)». Ее значимость заключается в том, что не просто излагаются факты, а предлагаются интервью людей, непосредственно занимавшихся решением данных вопросов на внутреннем и международном уровнях СССР и других государств, комментарии к ним. По мнению автора, в советской оппозиции необходимо различать три основных направления: «собственно диссидентское движение как борьба за политическую свободу, особенно за свободу слова и убеждений; правозащитное движение; движение еврейской, армянской и иной иммиграции» [13, с. 64]. Автор подчеркивает, что голоса диссидентов практически не было слышно; правозащитное движение как бы свелось к одной проблеме – эмиграции.

Особенностью складывания историографической базы по проблеме диссидентства заключается в том, что сначала этой темой занялись публицисты, потом появляются материалы архивного содержания, а затем уже – собственно научные исследования.

Использованные источники:

1. Пономарев В.Н. Общественные волнения в СССР: от XX съезда КПСС до смерти Брежнева. М., 1990.
2. Безбородов А.Б., Мейер М.А., Пивовар Е.И. Материалы по истории диссидентского и правозащитного движения в СССР 50-80-х годов. М., 1994.
3. Данилов А.А. История инакомыслия в России. Советский период. 1917-1991 гг. Уфа, 1995.
4. Власть и оппозиция. Российский политический процесс XX столетия. М., 1995.
5. Советская историография. М., 1996.
6. Безбородов А.Б., Пивовар Е.И. Диссидентское и правозащитное движение в СССР (к историографии проблемы) // Рабочий класс и общественное обновление: итоги и задачи изучения. Уфа, 1991.
7. Королев А.А., Ливцов В.А. Религиозная безопасность России: история и проблемы. М., 1997.
8. Социальные реформы в России: теория и практика. М., 1996. Вып. 2.
9. Проблемы политической и экономической истории России. Сборник статей. М., 1998.
10. Стецовский Ю.И. История советских репрессий. М., 1997. Кн. 2.
11. Безбородов А.Б. Феномен академического диссидентства в СССР. М., 1998.
12. Козлов В.А. Массовые беспорядки в СССР при Хрущеве и Брежневе (1953 – начало 1980-х гг.). Новосибирск, 1999.
13. Бурлацкий Ф.М. Проблемы прав человека в СССР и России (1970 - 80-е и начало 90-х годов). М., 1999.

Мебадури С.З.

студент

архитектурный факультет

Королева Л.А., д.и.н.

профессор, заведующий кафедрой истории и философии

Пензенский государственный университет архитектуры и

строительства

Россия, г. Пенза

**ИСТИННО-ПРАВОСЛАВНЫЕ ХРИСТИАНЕ ПЕНЗЕНСКОЙ
ОБЛАСТИ В 1940-1980 ГГ.**

Аннотация.

В статье раскрываются социально-демографические характеристики пензенских истинно-православных христиан, география их расположения,

исследуется их религиозная практика, раскрываются основные направления советской государственно-конфессиональной политики в отношении сектантства в целом, истинно-православных христиан, в частности, в Пензенской области в 1940-1980 гг.

Ключевые слова: СССР, истинно-православные христиане, Пензенская область

К концу 1940-х гг. по Пензенскому региону насчитывалось 9 групп истинно православных христиан, в которых состояло около 143 человек. Секты функционировали в Пензе, Городищенском (с. Мордовский Ишим), Каменском (с. Ахматовка, с. Пустынь), Мокшанском (с. Варварино, с. Ключи) районах [3. Д. 28. Л. 190; Д. 40. Л. 24]. Начальник управления КГБ по Пензенской области И.В. Лазарев расценивал секту ИПХ как наиболее реакционную, поскольку «вероучение этой секты направлено против советского общественного и государственного строя, а обрядовая сторона носит изуверский характер. Участники указанной секты не признают Советскую власть, объявляя ее властью «сатаны» и «дьявола», они уклоняются от участия в мероприятиях, проводимых партией и правительством, отказываются от участия в выборах органов государственной власти, общественно-полезным трудом не занимаются, оказывают религиозное влияние на других лиц» [2. Д. 4617. Л. 86].

Возраст пензенских сектантов – истинно-православных христиан, по информации Управления КГБ по Пензенской области, был весьма солидным – от 40 до 76 лет, главным образом, это были женщины, нигде не работавшие [2. Д. 4617. Л. 87-89].

В контексте усиления антирелигиозной борьбы в конце 1950-х гг. против пензенских истинно-православных христиан разворачиваются репрессии. В результате слаженных действий уполномоченного, работников партийно-советских органов и сотрудников государственной безопасности на территории Пензенской области в начале 1960-х гг. была в основном прекращена деятельность сектантских групп ИПХ. Многие сектанты начали работать в колхозах, совхозах и на государственных предприятиях. В 1960 г. руководитель пензенской секты истинно-православных христиан М.А. Миронов областными судебно-следственными органами был привлечен к судебной ответственности и осужден за антиобщественную и антисоветскую деятельность на 7 лет лишения свободы [3. Д. 5. Л. 142].

В 1961 г. КГБ направил в ЦК КПСС докладную записку об «изуверской деятельности церковников», предлагая активизировать борьбу с ними. В этом документе шла речь, в том числе, и об истинно-православных христианах. В инструкции по применению законодательства о культах (1961 г.) ИПХ и другие классифицировались как «секты, вероучение и характер деятельности которых носят антигосударственный и изуверский характер» [1. Д. 302. Л. 2-2-об].

Как следствие, в отношении пензенских сектантов – истинно-православных христиан, на которых меры воспитательного характера не оказали позитивного воздействия, были приняты административные и судебные меры: в 1961 г. 5 человек были осуждены за антисоветскую и сектантскую деятельность, 35 человек были привлечены к ответственности по Указу Президиума Верховного Совета РСФСР от 4 мая 1961 г. «О тунеядстве» и высланы за пределы региона [3. Д. 28. Л. 190; Д. 1. Л. 112; Д. 37. Л. 85].

Тем не менее, в 1962 г., по информации местных органов госбезопасности, в Пензенском крае под влиянием пропаганды сектантов – истинно-православных христиан несколько семей Мокшанского района вышли из колхоза [3. Д. 40. Л. 24].

В конце 1960-х гг., отбыв наказание, в Пензенскую область вернулось около 30 сектантов – ИПХ, в том числе и М.А. Миронов. Как отмечал уполномоченный, «все это вызвало некоторую активизацию деятельности сектантов истинно-православных христиан. Особенно неблагоприятное положение создалось в Мокшанском районе, где возвратившиеся из ссылки сектанты вновь отказывались заниматься общественным трудом, регистрировать народившихся у них детей и пытались вновь начать проводить групповые моления» [2. Д. 4681. Л. 50]. По возвращении Миронову неоднократно делались официальные административные предупреждения Ленинского районного отдела милиции Пензы, ему запрещалось устраивать у себя на квартире «сборища» верующих, самовольно выезжать за пределы города и предписывалось раз в 10 дней регистрироваться в органах милиции. Миронов отказывался подписывать предупреждения на основании, что себя советским гражданином не считает и советским законам не обязан подчиняться [2. Д. 4617. Л. 88-89]. Миронов вновь начал организовывать у себя на квартире нелегальные «сборища» единоверцев, которые посещали отбывшие ссылку сектанты А.П. Макарова, А.С. Дозорова, Т.И. Боярова, проживавшие в с. Мордовский Ишим Городищенского района. Но вскоре после многократных предупреждений со стороны органов власти М.А. Миронов скрылся из Пензы, и его местожительство органам власти не удалось установить [2. Д. 4617. Л. 88-89].

В 1968 г. продолжавшие свою антисоветскую деятельность сектанты О.А. Косматова, З.А. Новикова, М.И. Ивлиева за тунеядство были приговорены к 1 году принудительных работ; Н.Д. Кремнев, И.С. Щеглова, Т.И. Рунова и Н.Т. Шалина были оштрафованы. Тем не менее, Щеглова, проживавшая в с. Ключи Мокшанского района, продолжала проводить моления, для чего купила помимо своего собственного еще один дом, куда съезжались единоверцы из соседних сел – Медаевки, Чернозерья, Долгорукова. Вскоре в с. Ключи приобрели себе дома О.А. Косматова, З.А. Новикова, Т.И. Рунова [2. Д. 4681. Л. 57, 88].

В с. Варварино Мокшанского района активизировала свою деятельность группа ИПХ, возглавляемая Н.Т. Шалиной, 1918 г.р. Членами объединения были А.П. Спиркина, 1925 г.р.; Е.А. Спиркина, 1927 г.р.; К.Т. Катышева, 1915 г.р.; Т.Т. Гусева, 1913 г.р.. У Шалиной и Спиркиных имелись дети школьного возраста, «на которых оказывалось религиозное сектантское влияние» [2. Д. 4681. Л. 89].

Группой ИПХ в с. Скачки того же Мокшанского района руководил прибывший из ссылки сектант Н.Д. Кремнев.

В с. Ахматовка и с. Пустынь Каменского района действовала группа ИПХ, в состав которой входили неработавшие верующие разного возраста - М.К. Латышева, А.М. Егорова, О.Ф. Логинова, А.К. Семушкина, З.К. Курбатова, Е. Бычкова [2. Д. 4681. Л. 89].

В конце 1960-х - начале 1970-х гг. после сильного прессинга со стороны советско-партийных органов часть сектантов (Н.Д. Кремнев, Л.И. Новикова, М.И. Якунина и др.) были вынуждены устроиться на работу.

В 1977 г. уполномоченный Совета по Пензенской области С.С. Попов выступил против решения Камешкирского районного народного суда, который по представлению Камешкирского районо 15 декабря 1976 г. без участия ответчиков В.В. Полубаркина и А.А. Черемушкиной вынес решение отобрать у них троих детей: Наталью, 1968 г.р.; Андрея, 1970 г.р.; Ольгу, 1971 г.р.; и передал их на попечение районо. Позже дети были отправлены в школу-интернат. Уполномоченный пишет: «Основанием для вынесения судом этого решения послужил тот факт, что Полубаркин и Черемушкина являлись верующими секты «ИПХ», по своим религиозным убеждениям не разрешали своей старшей дочери Наталье посещать школу...» [3. Д. 91-а. Л. 119]. Исполнение решения суда задерживалось из-за угрозы матери лишить детей жизни в случае их изъятия. Попов потребовал более внимательного рассмотрения вопроса, поскольку насилия со стороны родителей не было, дети очень привязаны к семье, проводилась недостаточная разъяснительно-воспитательная работа. Дело было направлено на доследование.

О существовании общин ИПХ упоминается в докладах уполномоченного по Пензенской области и позже – в 1980-е гг., но без каких-либо деталей.

Использованные источники:

1. ГА РФ. Ф. 6991. Оп. 2.
2. ГАПО. Ф.148. Оп. 1.
3. ГАПО. Ф. 2392. Оп. 1.

*Медовикова Е.А.
преподаватель
кафедра экономики и управления
Подольникова М.Ю.
студент 5 курса гр. МУо-92
филиал КузГТУ*

Российская Федерация, Кемеровская область, г. Прокопьевск
**МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ
ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ НА
ТЕРРИТОРИИ КИСЕЛЕВСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА**
АННОТАЦИЯ

В нынешней сложной социально - экономической ситуации в стране, в условиях все продолжающейся инфляции, роста цен на все без исключения виды товаров и услуг, сокращения производства, роста безработицы, резкой дифференциации общества по уровням доходов военнослужащие и их семьи, в большинстве своем не имеющие сколько-нибудь серьезных накоплений, а часто и жилья, поставлены в крайне тяжелое положение. Это обуславливает необходимость разработки военных законов, регулирующих вопросы пенсионного обеспечения военнослужащих и их семей. Как показывает практика в настоящее время проблемы, связанные с материальным жизнеобеспечением военнослужащих, обусловлены рядом причин: во-первых, по сравнению с советским периодом военнослужащие в обществе стали занимать менее оплачиваемую ячейку; во-вторых, основой семейного бюджета военнослужащих является денежное содержание; в-третьих, система индексации, осуществляемые государством не учитывает инфляционных процессов; в-четвертых, противоречия в пенсионном законодательстве государства.

Объективной потребностью общества на сегодняшний день является создание условий для самореализации бывших военнослужащих, их социально-экономической адаптации после увольнения в запас.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Военная служба – это особый вид федеральной государственной службы, исполняемой гражданами в Вооруженных Силах Российской Федерации, а также в пограничных войсках Федеральной пограничной службы Российской Федерации, во внутренних войсках Министерства внутренних дел Российской Федерации, в Железнодорожных войсках Российской Федерации, войсках Федерального агентства правительственной связи и информации при Президенте Российской Федерации, войсках гражданской обороны (далее – другие войска), инженерно-технических и дорожно-строительных воинских формированиях при федеральных органах исполнительной власти (далее – воинские формирования), Службе внешней разведки Российской Федерации, органах Федеральной службы

безопасности Российской Федерации, органах Федеральной пограничной службы Российской Федерации, федеральных органах правительственной связи и информации, федеральных органах государственной охраны, федеральных органах государственной охраны, федеральном органе обеспечения мобилизационной подготовки органов государственной власти Российской Федерации (далее - органы) и создаваемых на военное время специальных формирований, проходят военную службу по призыву, а также в добровольном порядке (по контракту).

К военнослужащим относятся:

- Офицеры, прапорщики, мичманы, курсанты военных образовательных учреждений профессионального образования, сержанты и старшины, солдаты и матросы, проходящие военную службу по контракту;
- Офицеры, призванные на военную службу в соответствии с указом Президента Российской Федерации;
- Сержанты, старшины, солдаты и матросы, проходящие военную службу по призыву, курсанты военных образовательных учреждений профессионального образования до заключения с ними контракта;
- Офицеры, призванные на военную в соответствии с указом Президента Российской Федерации, по своему правовому положению приравниваются к офицерам, проходящим военную службу по контракту, если иное не предусмотрено федеральными законами и иными нормативно-правовыми актами Российской Федерации.

Каждый гражданин Российской Федерации имеет право на пенсионное обеспечение, которое гарантируется Конституцией РФ.

Для осуществления пенсионного обеспечения военнослужащих, лиц рядового и начальствующего состава и их семей принят Закон РФ «О пенсионном обеспечении лиц, проходивших военную службу, службу в органах внутренних дел, и их семей», который вступил в силу с 1 февраля 1993 года [3].

Условия, нормы и порядок пенсионного обеспечения, предусмотренные Федеральным Законом Российской Федерации «О пенсионном обеспечении лиц, проходивших военную службу, службу в Органах Внутренних Дел, учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы, и их семей» от 12 февраля 1993 года №4468-1, распространяются:

1. На проживающих в Российской Федерации:

- лиц, проходивших военную службу в качестве офицеров, прапорщиков и мичманов или военную службу по контракту в качестве солдат, матросов, сержантов, старшин в Вооруженных Силах Российской Федерации и Объединенных Вооруженных Силах Содружества Независимых Государств, Федеральной пограничной службы и органов пограничной службы Российской Федерации, войсках гражданской обороны,

органах федеральной службы безопасности (контрразведки), органах внешней разведки, других воинских формированиях Российской Федерации, и семьи этих лиц;

- лиц офицерского состава, прапорщиков и мичманов, проходивших военную службу в Вооруженных Силах, войсках и органах Комитета государственной безопасности, внутренних и железнодорожных войсках, других воинских формированиях бывшего СССР, и семьи этих лиц;

- лиц рядового и начальствующего состава, проходивших службу в органах внутренних дел Российской Федерации, бывшего СССР и в учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы, и семьи этих лиц;

- лиц, указанных в ст. 4 ФЗ «О пенсионном обеспечении лиц, проходивших военную службу, службу в Органах Внутренних Дел, учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы, и их семей», проходивших военную службу, службу в органах внутренних дел и учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы в других государствах, и семьи этих лиц – при условии, если договорами (соглашениями) о социальном обеспечении, заключенными Российской Федерацией либо бывшим СССР с этими государствами, предусмотрено осуществление их пенсионного обеспечения по законодательству государства, на территории которого они проживают.

2. На лиц, проходивших военную службу в качестве офицеров, прапорщиков и мичманов или военную службу по контракту в качестве солдат, матросов, сержантов и старшин в Вооруженных Силах, Федеральной пограничной службы и органов пограничной службы Российской Федерации, внутренних и железнодорожных войсках, федеральных органах правительственной связи и информации, войсках федеральной службы безопасности, войсках гражданской обороны, органах внешней разведки, других воинских формированиях Российской Федерации и бывшего СССР и в учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы, созданных в соответствии с законодательством, в Объединенных Вооруженных Силах Содружества Независимых Государств, на лиц рядового и начальствующего состава, проходивших службу в органах внутренних дел Российской Федерации и бывшего СССР и в учреждениях уголовно-исполнительной системы, и семьи этих лиц, которые проживают в государствах – бывших республиках СССР, не являющихся участниками Содружества Независимых Государств, если законодательством указанных государств не предусмотрено осуществление пенсионного обеспечения на основаниях,

установленных для лиц, проходивших военную службу, службу в органах внутренних дел, и их семей [3].

Все указанные военнослужащие и члены их семей приобретают право на пенсию: за выслугу лет, если они имеют предусмотренную настоящим Законом выслугу на военной службе или на службе в органах внутренних дел; по инвалидности, если они стали инвалидами при условиях, предусмотренных настоящим Законом; в случае смерти или гибели военнослужащих пенсионеров из числа военнослужащих, их семьи при наличии условий, предусмотренных настоящим Законом, приобретают право на пенсию по случаю потери кормильца [3].

Право на пенсию за выслугу лет имеют:

- Лица, указанные в ст. 1 ФЗ «О пенсионном обеспечении лиц, проходивших военную службу, службу в органах внутренних дел, учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы, и их семей», имеющие на день увольнения со службы выслугу на военной службе, и (или) на службе в органах внутренних дел, и (или) на службе в учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы 20 лет и более;

- Лица, указанные в ст.1 ФЗ «О пенсионном обеспечении лиц, проходивших военную службу, службу в органах внутренних дел, учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы, и их семей», уволенные со службы по достижении предельного возраста пребывания на службе, состоянию здоровья или в связи с организационно-штатными мероприятиями и достигшие на день увольнения 45-летнего возраста, имеющие общие трудовой стаж 25 календарных лет и более, из которых не менее 12 лет шести месяцев составляет военная служба, и (или) служба в органах внутренних дел, и (или) служба в учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы.

Право на пенсию по инвалидности имеют лица, проходившие военную службу в качестве офицеров, прапорщиков и мичманов или военную службу по контракту в качестве солдат, матросов, сержантов в ВС РФ, ставшие инвалидами, если инвалидность наступила в период прохождения ими службы или не позднее трех месяцев после увольнения со службы, либо если инвалидность наступила позднее этого срока, но вследствие ранения, контузии, увечья или заболевания, полученных в период прохождения службы.

Группа и причина инвалидности, а также время, когда наступила инвалидность, устанавливаются в учреждении государственной службы медико-социальной экспертизы.

В зависимости от степени утраты трудоспособности инвалиды подразделяются на три группы и две категории: «А» – Инвалидность связана с исполнением обязанностей военной службы: 1 группа - 85% соответствующих сумм денежного довольствия; 2 группа -85%; 3 группа - 50%; «Б» – Инвалидность получена в период прохождения военной службы: 1 группа - 75% соответствующих сумм денежного довольствия; 2 группа -75%; 3 группа -30%.

Пенсия по инвалидности назначается на время инвалидности, установленной ВТЭК, а инвалидам-мужчинам, старше 60 лет и инвалидам-женщинам, старше 55 лет - пожизненно. С переосвидетельствованием этих инвалидов только по их заявлению.

К пенсии по случаю потери кормильца, назначаемой детям-инвалидам с детства 1 и 2 групп, потерявшим обоих родителей, либо указанным детям умершей одинокой матери, начисляется надбавка в размере 100% минимального размера пенсии по старости.

Пенсионеры МО РФ, пострадавшие вследствие аварии на ЧАЭС имеют право на получение компенсаций и льгот, предусмотренных Федеральным Законом РФ «О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие катастрофы на ЧАЭС».

Установленные Законом компенсации и льготы распространены на граждан их подразделений особого риска.

Военнослужащим, ставшим инвалидами вследствие увечья или заболевания, связанных с аварией на ЧАЭС, пенсии назначаются по нормам, установленным для инвалидов войны и приравненных к ним инвалидов, а семьям военнослужащих, умерших вследствие указанных причин и семьям умерших пенсионеров из числа военнослужащих, являющихся инвалидами в связи с чернобыльской катастрофой - по нормам, установленным для семей военнослужащих, погибших при исполнении обязанностей военной службы.

Нетрудоспособным родителям и супругу военнослужащих, умерших вследствие увечья или заболевания, связанных с чернобыльской катастрофой, а также умерших пенсионеров из числа военнослужащих, являвшихся инвалидами вследствие указанных причин, пенсия по случаю потери кормильца назначается независимо от нахождения их на иждивении умершего. При этом пенсия назначается по достижении женой возраста - 50 лет, мужем - 55 лет. Супругу, занятому уходом за детьми умершего военнослужащего (пенсионера) не достигшими 14 лет, пенсия выплачивается независимо от возраста и трудоспособности, а также от того, работает или нет.

Пенсии, назначенные лицам, проходившим военную службу и их семьям, а также надбавки к пенсиям, повышения и увеличения пенсий подлежат пересмотру:

а) при повышении стоимости жизни и оплаты труда - в соответствии с законодательством Российской Федерации об индексации денежных доходов и сбережений населения;

б) при увеличении денежного довольствия военнослужащих, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел, состоящих на службе, - исходя из уровня увеличения учитываемого при исчислении пенсии денежного довольствия соответствующих категорий военнослужащих, лиц рядового и начальствующего состава одновременно с его увеличением;

в) при повышении установленного федеральным законом минимального размера пенсии по старости [7].

При одновременном возникновении двух оснований, указанных в пунктах «а» и «б» настоящей статьи, для пересмотра назначенных пенсий перерасчет может быть произведен только по одному из оснований. Порядок пересмотра пенсий по каждому из указанных в настоящей статье оснований определяется Правительством Российской Федерации.

Пенсионное обеспечение в Российской Федерации регламентируется целым рядом законодательных актов. К числу законодательных актов, регулирующих отношения в сфере пенсионного обеспечения, относятся: Конституция Российской Федерации; Трудовой кодекс Российской Федерации; Налоговый кодекс Российской Федерации; Федеральный закон от 15 декабря 2001 г. № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации»; Федеральный закон от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации»; Федеральный закон от 1 апреля 1996 г. № 27-ФЗ «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования»; Закон РФ от 12 февраля 1993 г. № 4468-І «О пенсионном обеспечении лиц, проходивших военную службу, службу в органах внутренних дел, Государственной противопожарной службе, органах по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы, и их семей»; Федеральный закон от 6 марта 2001 г. № 21-ФЗ «О выплате пенсий гражданам, выезжающим на постоянное жительство за пределы Российской Федерации»; Федеральный закон от 17 декабря 2001 г. № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации»; Федеральный закон от 16 июля 1999 г. № 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования»; Федеральный закон от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах»; Федеральный закон от 24 июля 2002 г. № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации».

Конституция РФ является основным законом Российской Федерации. Статья 7 Конституции РФ устанавливает, что в Российской Федерации создаются условия, обеспечивающие достойную жизнь, в том числе

развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные меры социальной защиты. Согласно Конституции России пенсионное обеспечение является важным элементом социальной политики государства. Частью 1 статьи 39 Конституции Российской Федерации гарантировано каждому право на социальное обеспечение по возрасту. В соответствии со статьёй 19 Конституции Российской Федерации, равенство прав гарантируется без какой-либо дискриминации.

Федеральным законом «Об обязательном пенсионном страховании в РФ» устанавливаются обязательные организационные, правовые и финансовые основы обязательного пенсионного страхования в Российской Федерации. Правовое регулирование отношений данного закона направлено на создание правовых, экономических и организационных мер, обеспечивающих компенсацию заработка гражданам, которую они получают до установления им трудовой пенсии.

Согласно статьи 43 Закона Российской Федерации от 12 февраля 1993 г. № 4468-1 «О пенсионном обеспечении лиц, проходивших военную службу», для исчисления пенсии учитываются в порядке, определяемом Правительством Российской Федерации, оклады по должности, воинскому или специальному званию, и процентная надбавка за выслугу лет, включая выплаты в связи с индексацией денежного довольствия. В соответствии со статьёй 49 вышеназванного закона военные пенсии индексируются и подлежат пересмотру:

а) при повышении стоимости жизни и оплаты труда – в соответствии с законодательством Российской Федерации об индексации денежных доходов и сбережений населения;

б) при увеличении денежного довольствия военнослужащих – исходя из уровня увеличения учитываемого при исчислении пенсий денежного довольствия соответствующих категорий военнослужащих;

в) при повышении установленного федеральным законом минимального размера пенсии по старости [6].

Таким образом, увеличение любой составляющей денежного довольствия военнослужащих одновременно влечёт пересмотр размеров военных пенсий.

Статья 1 Федерального закона «О пенсионном обеспечении лиц, проходивших военную службу, службу в органах внутренних дел, Государственной противопожарной службе, органах по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы, и их семей» устанавливает перечень категорий лиц, которым в соответствии с законом может быть установлена пенсия. К ним относятся лица, проходившие военную службу в Вооруженных Силах РФ и объединенных Вооруженных силах Содружества Независимых Государств: лица, которые проходили военную службу в качестве офицеров, прапорщиков, мичманов; лица, которые проходили

военную службу по контракту в качестве солдат, матросов, сержантов и старшин; лица офицерского состава, прапорщики и мичманы, проходившие военную службу в воинских формированиях СССР; лица рядового и начальствующего состава, проходившие службу в органах внутренних дел Российской Федерации, бывшего СССР; лица, проходившие службу в государственной противопожарной службе; лица, проходившие службу в органах по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ; лица, проходившие службу в органах уголовно-исполнительной системы [6].

Трудовой кодекс РФ устанавливает порядок исчисления стажа работы, необходимого для определения страхового стажа, который дает право на трудовую пенсию.

На региональном уровне система пенсионного обеспечения военнослужащих регулируется Законом «О пенсиях в Кемеровской области» принятым Советом народных депутатов от 14 января 1999 года № 8-ОЗ (с изменениями на 20 июня 2013 года).

В ст. 3 данного закона рассмотрены категории граждан, имеющих право на пенсию, среди которых: граждане, имеющие особые заслуги перед Российской Федерацией или Кемеровской областью; граждане, имеющие удостоверение ветерана Великой Отечественной войны; ветераны боевых действий; члены семей военнослужащих, сотрудников органов внутренних дел, органов государственной противопожарной службы, органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, учреждений и органов уголовно-исполнительной системы, федеральных органов налоговой полиции, погибших (умерших, пропавших без вести) при исполнении обязанностей военной службы, служебных обязанностей; члены семей граждан из числа сотрудников органов внутренних дел, удостоенных звания Героя Кузбасса и погибших (умерших) в связи с исполнением ими служебных обязанностей или погибших (умерших) вследствие увечья (ранения, травмы) или заболевания в связи с исполнением ими служебных обязанностей (далее – члены семей погибших (умерших) граждан, удостоенных звания Героя Кузбасса); иные категории.

В статьях 9-13 данного закона устанавливаются размеры пенсий граждан тех категорий, которые отмечены в 3 ст.

В ст. 15 рассматриваются сроки назначения пенсий. Пенсии назначаются со дня обращения за пенсией, но не ранее чем со дня возникновения права на пенсию. Днем обращения за пенсией считается день приема соответствующего заявления со всеми необходимыми документами. Если заявление пересылается по почте и при этом прилагаются все необходимые документы, то днем обращения за пенсией считается дата, указанная на почтовом штемпеле отправления данного заявления.

В ст. 16 отмечены обязанности получателя пенсии, которые выражены в безотлагательном извещении органа, выплачивающего ему пенсию, о наступлении обстоятельств, влекущих прекращение ее выплаты.

Ст. 18 отражает особенности прекращения и восстановления выплаты пенсии [11].

Согласно данной статье выплата пенсии прекращается:

1) в случае смерти пенсионера, а также в случае признания его в установленном порядке умершим или безвестно отсутствующим - с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором наступила смерть пенсионера либо вступило в силу решение об объявлении его умершим или решение о признании его безвестно отсутствующим;

2) при неполучении пенсии в течение шести месяцев подряд - на весь период неполучения указанной пенсии, начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором истек указанный срок;

3) в случае утраты пенсионером права на назначенную ему пенсию (обнаружения обстоятельств или документов, опровергающих достоверность сведений, представленных в подтверждение права на указанную пенсию; истечения срока признания лица инвалидом I или II группы вследствие военной травмы) - с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором обнаружены указанные выше обстоятельства или документы либо истек срок инвалидности.

Выплата пенсии восстанавливается:

1) в случае отмены решения о признании пенсионера умершим или решения о признании пенсионера безвестно отсутствующим - с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором вступило в силу соответствующее решение;

2) по желанию пенсионера в случае наступления новых обстоятельств или надлежащего подтверждения прежних обстоятельств, дающих право на установление пенсии, - с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором органом, осуществляющим ее назначение и выплату, получены заявление о восстановлении выплаты пенсии и все необходимые документы.

3) При восстановлении выплаты пенсии суммы назначенной пенсии, не полученные получателем своевременно, выплачиваются за все прошлое время, но не более чем за три года перед обращением за их получением. Суммы пенсии, не полученные своевременно по вине органов, назначающих или выплачивающих пенсию, выплачиваются за прошлое время без ограничения каким-либо сроком.

Согласно ст. 19 пенсии назначаются и выплачиваются органами социальной защиты населения.

Согласно ст. 20 данного закона споры по вопросам назначения и выплаты пенсий разрешаются департаментом социальной защиты населения Кемеровской области. Решения органов, назначающих и выплачивающих

пенсии, об установлении или отказе в установлении пенсии и выплате могут быть обжалованы в судебном порядке [11].

Местный уровень пенсионной системы составляет ОПФ г. Киселевска, в основном выполняющее функции по назначению и выплате пенсий.

Местные органы пенсионного обеспечения являются правопреемниками органов социальной защиты населения района (города) в части, касающейся назначения, перерасчета и выплаты трудовых пенсий и пенсий по государственному пенсионному обеспечению.

В своей работе с категорией военнослужащих ОПФ г. Кислевска руководствуется Федеральным законом от 15 декабря 2001 г. № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» в частности ст. 2, 3, 6, 8 и 15.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ПФР и система подведомственных ему органов составляют единую, централизованную многоуровневую систему органов управления средствами обязательного пенсионного страхования в России, в которой нижестоящие органы подотчетны вышестоящим органам.

Существующая пенсионная система не удовлетворяет многих: пенсионеров из-за явно низкого размера пенсий; работодателей вследствие непомерно высоких страховых взносов в ПФР РФ; власть - по причине недовольства значительной части населения низким прожиточным уровнем пенсионеров; регионы – поскольку одни из них – доноры должны в существенной мере делиться с другими, а последние считают, что выделяемые им дотации слишком малы.

В рамках решения первой проблемы несовершенства пенсионного законодательства в РФ, в том числе как следствие и в Киселевском городском округе предлагается сотрудникам «ГУ Управление Пенсионного фонда в Киселевском городском округе» изучить действующее пенсионное законодательство, что позволит выделить основные структурные элементы, которые могут быть положены в основу разработки проекта Пенсионного кодекса РФ. Данный кодекс будет принят на уровне Российской Федерации, а предложения по его составлению должны вносить регионы, в том числе города, с учетом индивидуальных особенностей социально-экономического развития.

Кодекс должен иметь следующий вид:

Глава I. Общие положения. (Раздел 1. Законодательство о пенсионном обеспечении в РФ; Раздел 2. Виды пенсий в РФ; Раздел 3. Исчисление стажа).

Глава II. Право на пенсию. (Раздел 1. Право на государственное пенсионное обеспечение; Раздел 2. Право на пенсионное обеспечение по труду; Раздел 3. Право на пенсионное обеспечение военнослужащих и работников правоохранительных органов).

Глава III. Пенсионный процесс. (Раздел 1. Назначение пенсии; Раздел 2.

Выплата и доставка пенсии; Раздел 3. Перерасчет пенсии; Раздел 4. Выплата пенсий гражданам, выезжающим на постоянное место жительства за пределы РФ).

Глава IV. Финансово-организационные основы пенсионного дела.(Раздел 1. Деятельность пенсионных фондов; Раздел 2. Обязательное пенсионное страхование; Раздел 3. Персонифицированный учет в системе обязательного пенсионного страхования; Раздел 4. Инвестирование средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии).

Глава V. Переходные положения.

Эффективность мероприятия: принятие единого кодификационного нормативно-правового акта, регулирующего пенсионные правоотношения, в форме кодекса позволит устранить дублирование нормативного материала, уменьшить количество бланкетных норм, сделать пенсионное законодательство легко обозримым, и в первую очередь для рядового гражданина России, что повысит эффективность всей современной отечественной пенсионной системы.

В рамках решения второй проблемы, заключающейся в *неравномерном реформировании пенсионной системы Российской Федерации* необходимо принимать меры на уровне Правительства РФ, с учетом динамики развития регионов.

Необходимо понимать, что военные пенсионеры отличаются от пенсионеров гражданских не только возрастом, но и той долей ответственности, которая на них возложена за свои семьи. Пенсионеры по возрасту, как правило, уже имеют трудоустроенных детей и даже внуков, а пенсионеры по выслуге лет зачастую на руках имеют несовершеннолетних детей и должны нести бремя по их содержанию. Всё это усугубляет проблему низкого уровня военных пенсий и здесь нельзя ни в коем случае стараться приравнять пенсии военные с пенсиями гражданскими.

Правительство РФ должно принять ряд нормативно-правовых актов, которые приведут пенсионное обеспечение военнослужащих в русло проводимых пенсионных реформ, в процессе которых социальная роль военных пенсий должна сохраниться с учётом особого правового статуса военнослужащих.

Также, необходимо внести изменения в статью 43 Закона РФ № 4468-1 и установить, что для исчисления пенсии учитывается не только оклады по должности, воинскому или специальному званию (без учета повышения окладов за службу в отдаленных, высокогорных местностях и в других особых условиях) и процентная надбавка за выслугу лет, включая выплаты в связи с индексацией денежного довольствия, но и все другие выплаты, которые осуществляются военнослужащим исходя из среднего уровня их доходов за 12 месяцев, предшествующих увольнению.

Эффективность мероприятия: выравнивание системы пенсионного обеспечения военнослужащих, наряду с другими гражданами; повышение

достатка семей военнослужащих, так как они рано идут на пенсию и им приходится в ряду случаев содержать семью (маленьких детей); повышение престижа профессии.

В рамках решения третьей проблемы – *отсутствие видео мониторинга деятельности клиентской службы* в ОПФ Киселевского городского округа внедрить эффективную систему видео мониторинга за деятельностью сотрудников.

Целями внедрения системы видео мониторинга деятельности клиентской службы являются: повышение качества приема пенсионеров (военнослужащих) и застрахованных лиц в клиентской службе ПФР в г. Киселевске; повышения уровня контроля со стороны руководителей Отделения и управлений за работой клиентской службы; анализ загруженности сотрудников клиентской службы и принятие решений о необходимости привлечения дополнительных специалистов в моменты пиковой нагрузки; исключение случаев некорректного отношения к пенсионерам и застрахованным лицам сотрудников клиентской службы; защиты сотрудников клиентской службы от некорректного поведения пенсионеров и застрахованных лиц; анализ работы с клиентами, выработка предложений по улучшению качества приема клиентов (перевести всех военных пенсионеров на обслуживание через пластиковые карточки).

Доступ к системе видео мониторинга необходимо предоставить начальнику управления, заместителю начальника управления, руководителю клиентской службы.

В дополнение к данному мероприятию необходимо разработать план повышения качества работы Управления Пенсионного фонда в г. Киселевске, а именно автоматизировать систему путем: проработки вопроса о создании на базе Отделения или одного из Управлений ПФР в Киселевском городском округе коллцентра по вопросам пенсионного обеспечения для жителей города, в том числе военнослужащих-пенсионеров; разработки плана обучения сотрудников Управлений ПФР, ответственных за взаимодействие с клиентами по вопросам повышения их профессионального уровня и клиентоориентированности; проведения учебно-методических занятий с сотрудниками Управлений ПФР по утвержденному плану мероприятий; разработки и утверждения требований к внешнему виду и поведению сотрудника территориального органа ПФР, осуществляющего взаимодействие с клиентами; анализа информации, размещенной на стендах в территориальных органах ПФР на востребованность, полноту и доступность для клиента; разработки положения о порядке оказания услуги по получению документов в Управлениях ПФР через предварительный заказ по телефону и (или) на портале электронных услуг Отделения; разработки положения о порядке приема клиентов в Управлениях ПФР по предварительной записи по телефону и (или) на портале электронных услуг Отделения; развития электронного документооборота со страхователями,

продвижение услуг бесконтактного взаимодействия со страхователями; анализа информации, размещенной на Интернет странице Отделения на востребованность, полноту и доступность для клиента; проведения работы по актуализации материалов на Интернет сайте Отделения.

Эффективность мероприятий по решению третьей проблемы позволит: четко разделить сферу влияния каждого сотрудника; повысить ответственность и профессионализм сотрудников; повысить качество обращения сотрудников «ГУ Управления Пенсионного фонда в г. Киселевске» с пенсионерами; предоставить пенсионерам-военным удобный (оптимальный) для них способ получения документов в органах ПФР; сократить время приема пенсионеров-военных по вопросам выдачи документов; упорядочить организацию работы органов ПФР по выдаче документов клиентам; улучшить имидж органов Пенсионного фонда РФ области, в том числе как организации с высоким качеством обслуживания клиентов.

Таким образом, в настоящий момент времени имеется большое количество проблем и в законодательстве, и в самой системе пенсионного обеспечения уволенных военнослужащих и их семей. В работе раскрыты наиболее важные проблемы, но, к сожалению, это далеко не весь перечень существующих проблем. Для решения рассмотренных выше проблем потребуется не один год. Важным средством решения данной задачи является совершенствование системы правового регулирования пенсионного обеспечения.

Но все эти проблемы сводятся к самой главной - незащищенность военных пенсионеров, так как существующий уровень пенсионного обеспечения не соответствует требованиям, предъявляемым «жизнью» в настоящее время.

Использованные источники:

1. О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации: [федер. закон: принят Гос. Думой 15 декабря 2001 г.]; № 166 - ФЗ.
2. О негосударственных пенсионных фондах: [федер. закон: принят Гос. Думой 7 мая 1998 г.]; № 75 - ФЗ.
3. О пенсионном обеспечении лиц, проходивших военную службу, службу в органах внутренних дел, Государственной противопожарной службе, органах по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы, и их семей: [федер. закон: принят Гос. Думой 12 февраля 1993 г.]; № 4468-І - ФЗ.
4. О статусе военнослужащих: [федер. закон: принят Гос. Думой 27 мая 1998 г.]; № 176 - ФЗ.
5. Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации: [федер. закон: принят Гос. Думой 15 декабря 2001 г.]; № 167 - ФЗ.

6. О мерах по совершенствованию управления государственным пенсионным обеспечением в Российской Федерации: Указ Президента РФ от 27 сентября 2000 года № 1709.
7. Положение о Пенсионном фонде Российской Федерации: Постановление Верховного совета Российской Федерации от 27 декабря 1991 года № 2122-1.
8. Азарова, Е. Г. Новое в законодательстве о пенсионном обеспечении: [Текст]. – Москва: Юридическая литература, 1993. – 95с.
9. Верховцев, А. В. Реформа пенсионного обеспечения граждан: проблемы и перспективы развития // Юрист. – 2009. – №6. – С. 44-49.
10. О новой системе пенсионного обеспечения военнослужащих <http://www.arms-expo.ru/049057054048124050054048050055.html>
11. Система социального обеспечения военнослужащих Вооруженных Сил Российской Федерации http://goup32441.narod.ru/files/ogp/001_oporn_konspekt/2005/2005-01-3.html

*Медовикова Е.А.
преподаватель
кафедра экономики и управления
филиал КузГТУ*

Российская Федерация, Кемеровская область, г. Прокопьевск
**ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В
РАМКАХ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

АННОТАЦИЯ

В последние годы в современной России возросло внимание общественности к проблемам молодежи, проведены мероприятия по оказанию ей практической помощи в социализации. Однако пока не создано условий для осуществления долговременной эффективной молодежной политики, а влияние государства на ситуацию не носит системного характера. Нынешнее положение большей части молодых россиян вызывает серьезную тревогу. Продолжающееся социальное расслоение в молодежной среде, трудности с трудоустройством и получением достойной и хорошо оплачиваемой работы, утеря равных шансов на получение образовательных, медицинских, социально-бытовых и других социальных услуг, возрастающее различие взглядов среди молодежи по мировоззренческим, политическим и культурным вопросам, рост преступности, распространение наркомании ведут к духовному и экономическому обнищанию части подрастающего поколения, его нравственной и физической деградации. Такая ситуация требует формирования и реализации эффективной молодежной политики, направленной на решение проблем молодежи, обеспечение активного участия молодых граждан в социально-экономическом развитии России.

Объектом исследования является Отдел по молодёжной политике и туризму Прокопьевского городского округа.

Предметом исследования является реализация молодежной политики на уровне муниципального образования.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Государственная молодёжная политика (в широком значении) обозначает целенаправленную деятельность всех государственных (федеральных и региональных) органов власти и муниципальных органов самоуправления по работе с молодёжью в различных сферах жизнедеятельности подрастающего поколения граждан.

Государственная молодёжная политика (в узком значении) является деятельностью государства, направленной на создание социально-экономических, правовых, организационных условий и гарантий для социального становления и развития молодых граждан и молодёжных объединений, наиболее полной реализации творческого потенциала молодежи в интересах общества.

Молодежь – социально-демографическая группа, выделяемая на основе возрастных характеристик, особенностей социального положения и обусловленных теми или другими социально-психологическими свойствами, которые определяются общественным строем, культурой, закономерностями социализации, воспитания данного общества, современные возрастные границы от 14–16 до 25–30 лет, доля в составе населения до 20 %.

Объектом государственной молодежной политики являются граждане Российской Федерации (включая иностранных граждан и лиц без гражданства) в возрасте от 14 до 30 лет, молодые семьи, а также молодежные объединения.

К *субъектам государственной молодежной политики* относятся государственные органы и их должностные лица, молодежные объединения и ассоциации, а также сами молодые граждане.

Важнейшей целью современной России является обеспечение своей глобальной конкурентоспособности, как решающего фактора национальной безопасности и успешного развития. Молодое поколение выполняет особые социальные *функции*, которые никто другой выполнить не может. В большинстве источников выделяют от трех до десяти функций, наиболее актуальными в рамках Российской Федерации являются следующие:

- молодёжь наследует достигнутый уровень развития общества и государства и формирует в себе образ будущего, несёт функцию социального воспроизводства, преемственности развития общества.
- молодёжь имеет собственные цели и интересы.
- молодёжь отличается несформированностью духовно-нравственных, ценностных ориентиров и недостаток жизненного опыта, что увеличивает вероятность ошибочного выбора при принятии ответственных решений. С другой стороны, вступая в трудовую и общественную жизнь, молодёжь является главным

объектом и субъектом образования, социализации, воспитания и адаптации.

- молодёжь является главным участником социальной мобильности и экономической инициативы, ей также присуще неполное включение в существующие социально-экономические и политические отношения.

- молодёжь является социальным слоем общества, который с одной стороны является источником социально-экономического и духовного возрождения России, а с другой – источником увеличения социальной напряжённости.

В зависимости от качества реализации этих функций, молодёжь может явиться *фактором* как ускорения, так и торможения общественного развития. Это зависит от того, насколько молодёжь:

- знает, разделяет и принимает цели и задачи государственного и общественного развития, связывает с ними свои жизненные перспективы;

- обладает необходимыми качествами (физическими, личностными, образовательными, профессиональными) для решения поставленных задач;

- обеспечена необходимыми ресурсами и возможностями для активного включения в решение задач повышения конкурентоспособности страны.

Реализация эффективной молодежной политики в государстве невозможна без четкого уяснения, прежде всего субъектами реализации, самого понятия «молодежная политика».

Система становления и реализации государственной молодежной политики представляет собой специальное законодательство о государственной молодежной политике, государственное регулирование молодежной политики, плановое и финансовое обеспечение государственной молодежной политики, формирование и реализация государственной молодежной политики осуществляется на двух уровнях: федеральном и региональном. На муниципальном уровне происходит реализация муниципальной молодежной политики.

Основными *целями* государственной молодежной политики являются:

- содействие социальному, культурному, культурному и физическому развитию молодежи;

- недопущение дискриминации молодых граждан по возрастному цензу;

- создание условий для полного участия молодежи в социально-экономической, политической и культурной жизни общества;

- расширение возможностей молодого человека в выборе своего жизненного пути, достижении личного успеха;

– реализация инновационного потенциала молодежи в интересах общественного развития и самой молодежи [3].

В современных условиях государственная молодёжная политика должна быть ориентирована на воспитание самостоятельной, ответственной молодёжи, на подготовку молодых граждан к активному участию в социально-экономической и общественно-политической жизни общества.

Муниципальная молодёжная политика– совокупность целей и мер по их реализации, принимаемых органами местного самоуправления для создания и обеспечения условий и гарантий для самореализации молодого человека и развития молодежных объединений, движений и инициатив. Эта политика осуществляется на основе нормативных правовых актов представительных органов местного самоуправления и в русле государственной молодёжной политики, придавая ей логическую стройность, системный и целостный характер и делая демократичными механизмы ее реализации. [10]. Основные полномочия органов государственной власти и местного самоуправления в области молодёжной политики представлены в таблице 1.

Таблица 1 Полномочия органов государственной власти и местного самоуправления в области молодёжной политики

№ п/п	Уровень власти	Основные полномочия в области молодёжной политики
1	2	3
1.	Федеральные органы государственной власти	-определение приоритетов государственной молодёжной политики в Российской Федерации; -разработка и осуществление мер по реализации молодёжной политики;

Таблица 1 (продолжение) Полномочия органов государственной власти и местного самоуправления в области молодёжной политики

1	2	3
		- разработка законодательства Российской Федерации в области молодёжной политики и осуществление контроля за его исполнением; -формирование федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих функции по реализации государственной молодёжной политики в Российской Федерации; -формирование бюджета Российской Федерации в части расходов на государственную молодёжную политику; -взаимодействие с молодёжными общественными объединениями по вопросам разработки и осуществления мер по реализации государственной молодёжной политики; -обеспечение выполнения международных обязательств Российской Федерации в области государственной молодёжной политики и представление интересов Российской Федерации в международных организациях по вопросам государственной молодёжной политики.
2.	Органы	-осуществление полномочий в соответствии с

	государственной власти субъектов РФ	законодательством Российской Федерации; -принятие региональных законов и иных нормативных правовых актов по вопросам государственной молодежной политики; -создание органов исполнительной власти субъектов федерации, осуществляющих функции по реализации молодежной политики; -принятие мер по организационной и финансовой поддержке мероприятий в области молодежной политики.
3.	Участие органов местного самоуправления	Создание условий для деятельности молодежных организаций в муниципальном образовании, разработка местных целевых программ, организация временной трудовой занятости молодежи, подготовка квалифицированных кадров для работы с молодежью и др.

Для реализации молодежной политики в муниципальных образованиях создаются структурные подразделения по делам молодежи, которые в соответствии с задачами, осуществляют определенные функции (см. рис.1).



Рис.1. Основные функции муниципального органа по вопросам работы с молодежью

Практика реализации молодежной политики показывает, что наиболее перспективным является программно-целевой подход к реализации муниципальной молодежной политики. Он предполагает развитие на муниципальном уровне системы ежегодных государственных социальных заказов в сфере молодежной политики, которые распределяются на открытой конкурсной основе по итогам юридической, финансовой и социальной экспертизы.

В структуре муниципальных органов исполнительной власти созданы и функционируют Отделы или департаменты по делам молодежи, которые нуждаются как в координации своей деятельности, так и в методической, кадровой и организационной поддержке со стороны органов государственной власти. На муниципальные структурные подразделения по делам молодежи возлагаются следующие *задачи*: проведение единой молодежной политики в муниципальном образовании; создание социально-экономических и правовых условий и гарантий для самореализации и становления молодого человека; обеспечение соблюдения на территории муниципального образования прав и интересов молодежи; привлечение молодежи к решению социальных, экономических и общественных задач на местном уровне; духовное, патриотическое и интеллектуальное развитие молодежи; поддержка и реализация научно значимых инициатив в области социальной защиты молодежи и развития досуговой сферы; организация научных исследований по анализу положения дел и прогнозированию молодежной среды; осуществление межмуниципального, межрегионального и международного сотрудничества молодежных организаций; координация деятельности муниципальных учреждений, занимающихся решением молодежных проблем.

Не смотря на существующий механизм реализации молодёжной политики на муниципальном уровне сама система построения, механизмы осуществления, и методы оценки эффективности молодежной политики остаются неопределенными. Работа с молодежью подчас проводится ситуативно и противоречиво. Процессы в молодежной среде, являясь частью различных видов общественных отношений, развиваются нелинейно и не могут быть стандартизированы на локальном уровне и перенесены в виде готовых целевых молодежных программ в другие регионы. Очевидна потребность решения проблем методологического, правового и институционального единства молодежной политики как основания практической политики федерального, регионального и муниципального уровней [12].

Всё это отражает то, что в настоящее время реализация государственной молодежной политики в муниципальных образованиях не всегда эффективна. Об этом можно говорить в силу ряда причин, среди которых:

- отсутствие четко обозначенных целей и критериев молодежной политики на государственном уровне, не позволяющее ей занять свою нишу, в результате чего происходит недопонимание роли молодёжной политики со стороны представителей других сфер деятельности;
- недооценка органами муниципальной власти роли молодежи в процессах развития общества, вследствие чего и молодежь не верит в себя и утрачивает желание и способность участвовать в социально-экономических и общественно-политических отношениях территории;
- отсутствие в некоторых муниципальных образованиях учреждений среднего и высшего профессионального образования, ведущее за собой высокую степень миграции молодежи в крупные города, в результате чего происходит усиление дифференциации молодежи не только по социально-экономическим, возрастным параметрам, но и в системах ценностных ориентаций;
- территориальная разобщенность поселений и отсутствие районного центра в некоторых районах, что не позволяет обеспечить единую тактику в реализации молодежной политики;
- отсутствие квалифицированных кадров в поселениях муниципальных образований для работы с молодёжью.

Главным результатом совершенствования молодежной политики должны стать улучшение положения молодежи в Муниципальных образованиях и, как следствие, увеличение вклада молодых людей в развитие своих территорий.

Проведённый анализ показал, что количество молодёжи в Прокопьевском городском округе уменьшается, в будущем это приведет к определенным проблемам, так как молодежь *от 14 до 25 лет* станет основным трудовым ресурсом, их трудовая деятельность – источником средств для социального обеспечения детей, инвалидов и старшего поколения. Поэтому от того, какие в данный момент будут приняты меры для решения данной проблемы и будет зависеть будущее города.

В качестве *предполагаемых причин* уменьшения молодёжи в городе можно выделить следующие:

- Различные отрасли экономики города принимают молодые трудовые ресурсы крайне неравномерно. Если в сфере услуг и предпринимательства молодежь уже сегодня составляет и будет составлять значительный процент работающих, то в социальной бюджетной сфере и сфере государственного и муниципального управления доля молодых работников сегодня незначительна. Это может привести к потере преемственности в кадровом обеспечении, сделать невозможным реформирование и привести к системному кризису в социальной сфере.

– Проблема неполной занятости молодежи из-за отсутствия механизмов, обеспечивающих взаимосвязь между рынком труда и рынком образовательных услуг.

– Серьезной проблемой является состояние здоровья молодежи.

– В современных условиях молодежь не имеет четких нравственных ориентиров, ослаб авторитет семьи. Из этого следует, что рождаемость падает, семья не стала ячейкой общества.

Разработка программ по решению выше обозначенных проблем позволит решить следующие задачи:

– Создать условия для патриотического и духовно-нравственного воспитания молодежи, интеллектуального развития, формирование у молодежи активной жизненной позиции, готовность к участию в общественно-политической и социально-экономической жизни города;

– Сформировать здоровый образ жизни молодежи, что в свою очередь повлечёт профилактику преступности, наркомании и алкоголизма;

– Развить систему информационного, методического и кадрового обеспечения молодежной политики.

Финансирование программ по реализации мероприятий молодежной политики происходит в основном за счет средств местного бюджета и внебюджетных средств (не запрещенным законодательством источников).

Государственная молодежная политика является системой формирования приоритетов и мер, направленных на создание условий и возможностей для успешной социализации и эффективной самореализации молодежи, для развития ее потенциала в интересах России и, следовательно, на социально-экономическое и культурное развитие страны, обеспечение ее конкурентоспособности и укрепление национальной безопасности.

Таким образом, учитывая направления и задачи молодёжной политики на государственном уровне, необходимо уделить внимание на муниципальном уровне следующим направлениям:

1) *Создание условий для патриотического и духовно-нравственного воспитания молодежи, интеллектуального развития.*

2) *Выявление, продвижение и поддержка талантливой молодёжи.*

Для реализации этих направлений в муниципальном образовании были разработаны в рамках программы «Молодёжная политика» на 2012-2014 гг. две подпрограммы:

1) «Развитие гражданственности и патриотизма, нравственное воспитание молодежи».

2) «Развитие молодежных инициатив, молодежного и студенческого движения».

Эти направления являются наиболее приоритетными, так как патриотизм и молодёжная инициатива (поддержка талантливой молодёжи) лежат в основе готовности молодёжи к участию в общественно-политической и социально-экономической жизни города. Развитие данных направлений в контексте реализации молодёжной политики позволит: повысить уровень патриотического воспитания молодёжи; увеличить число молодых людей, участвующих в выборах органов власти всех уровней; увеличить число подростков и молодёжи, включённых в общественно-полезную деятельность; повысить уровень самоорганизации и самоуправления молодёжи в жизни общества; привлечь наибольшее количество молодых людей, занимающихся оказанием помощи одиноким, престарелым гражданам, инвалидам, сверстникам, оказавшимся в трудной жизненной ситуации; снизить уровень правонарушений среди молодёжи.

Актуальность данных направлений заключается в том, что в настоящее время город переживает очень непростую ситуацию – *закрывание угледобывающих предприятий*, как основного места работы жителей города. Следствием этого может стать массовая миграция именно молодёжи в другие города и приостановить этот процесс может лишь чувство привязанности и патриотизма к своему родному городу, а также ощущение поддержки со стороны местных властей. Поэтому данным направлениям необходимо уделять особое внимание.

Для сбора первичной информации, касающейся вопросов *патриотизма* было проведено анкетирование. Респондентами были выбраны молодые люди города Прокопьевска, в возрасте *от 12 до 18 лет*. Целесообразность данной выборки состоит в том, что этот период очень важен для формирования патриотических ценностей среди молодёжи.

Целью данного опроса является получение результата о степени патриотизма среди молодёжи и их отношение к родному городу и стране.

Задачами данного исследования является:

1. Выявления характера представлений школьников о патриотизме и уровень сформированности у них патриотических чувств.

2. Разработка мероприятий по совершенствованию патриотического воспитания молодёжи г. Прокопьевска.

Анкета состоит из 13 вопросов. В опросе принимали участие 78 школьников из разных районов города: Центральный район – школа №71, расположенная по адресу ул. Волжская, 11; Рудничный район – школа №45, расположенной по адресу ул. 10-й микрорайон, 45. Возраст опрошенных от 12 до 18 лет. Категории опрошенных респондентов представлены в таблице 2.

Таблица 2 Категории опрошенных респондентов

№ школы	Всего, чел.	Мальчики, чел.	Девочки, чел.	Возраст
№ 71	28	13	15	12-13 лет
№45	50	10	40	14-18 лет
Всего, чел.	78	23	55	

На основании проведенного исследования были получены следующие результаты.

На вопрос «Как вы понимаете слово «патриотизм»?» большинство опрошиваемых уверены, что патриотизм – это гордость за достижения своей страны (59%), уважение культуры и традиций своего народа (31%) и любовь к своей семье, родным и близким (10%).

Анализируя вопрос № 4 «Как вы понимаете слово «патриот»?» большинство опрошенных ответили, что это человек у которого есть обязанности перед Родиной (72%), человек, который живет в России (28%).

Причем девушки чаще, чем молодые люди, рассматривают понятие «патриот» – это человек, у которого есть обязанности перед Родиной.

В вопросе «Изучали ли Вы историю родного города» половина опрошенных ответила на вопрос отрицательно – это говорит о том, что половина участников не изучала историю города, причем большинство отрицательных ответов среди школьников от 15 до 17 лет.

На вопрос «Где бы Вы хотели жить, когда станете взрослыми?» большинство школьников ответили в «России» (82%), за границей (18%), причем 65% знают в каком именно городе они хотели бы проживать, хотя в Прокопьевске хотели бы остаться всего -18%.

На вопрос «Посещаете ли Вы музей, выставки, посвященные истории и культуре родного города?» респонденты дали положительных ответов – 62 % и 28% ответили отрицательно. Среди юношей было значительно больше отрицательных ответов, чем среди девушек на 15%.

На вопрос №7 «Читаете ли Вы книги о России?» 43% сказали, что читали книги о России, из них 35% ответили положительно девушки и всего 8% ответили юноши.

На вопрос «Знаете ли Вы, что герб и флаг являются государственными символами России» все респонденты дали однозначный положительный ответ (100%). Также в вопросе, «В каком порядке располагаются цвета на флаге России (сверху вниз)?» все школьники дали правильный ответ.

Таким образом, как показывают результаты анкетирования, в понимании сущности патриотизма у большинства опрошенных преобладает гражданско-патриотическое содержание, т.е. патриотизм понимается как – гордость за достижение своей страны, уважение культуры и традиций своего народа. Большинство респондентов ответили, что патриот – это человек, у которого есть обязанности перед Родиной. Родина в понимании школьников – это место где живут, учатся и работают на благо страны. Главным аспектом в данном опросе является то, что 75% опрошенных хотят жить в

России. Это были приведены положительные стороны опроса. Но также в данном анкетировании были выявлены отрицательные моменты. Это, прежде всего то, что 99% учащихся не смогли ответить, на вопрос о символике герба России и города Прокопьевска. Больше половины не изучали историю города, большинство не посещают выставки, музеи, посвященные истории и культуре родного города. Поэтому данное анкетирование позволило сформировать основные направления, по которым необходимо провести работу по патриотическому воспитанию молодежи, с целью решения существующих *проблем* в сфере данного направления:

Проблемы, связанные с патриотическим воспитанием в Прокопьевском городском округе:

- Отсутствие знаний у подростков о символах страны и города.
- Неясность определения о «патриотизме» и его значении для каждого респондента.
- Не полное представление о достопримечательностях и об истории города.

Анализ второго направления: *«Выявление, продвижение и поддержка талантливой молодёжи в Прокопьевском городском округе»* показал, что в городе данному вопросу уделяется мало внимания, об этом говорит сокращение муниципальных программ по сравнению с предыдущим годом. Для более четкого представление о развитии данного направления на современном этапе был проведён *анализ вторичной информации* по наличию мероприятий в городе, направленных на поддержку талантливой молодёжи.

Анализ вторичных источников сети Интернет показал, что в городе существуют следующие *формы поддержки талантливой молодёжи*:

– С 1993 года в городе работает фонд «Юные таланты Прокопьевска», основной целью которого является выявление и разносторонняя поддержка творчески одаренных детей. Фонд функционирует при поддержке Прокопьевска. Глава города является его председателем. Фонд работает под патронатом главы города Валерия Гаранина и давно оправдал статус уникального. Его стипендиаты входят в творческую элиту Кузбасса и России, представляют лучшие оркестры, театры, учебные заведения. Фонд «Юные таланты Прокопьевска» объединяет все детские творческие силы города Прокопьевска. Стипендиаты и учащиеся музыкальных школ участвуют в выездных концертах в детских садах, школах, организациях, а также в городских праздниках.

– На сайте «Духовно-нравственное воспитание молодёжи» существует база талантливой молодёжи города Прокопьевска (с 2006 по 2009 год), то есть уже почти 4 года не было обновления [15].

- В образовательных учреждениях города существуют формы внеурочной образовательной деятельности, а также проводятся Олимпиады и конкурсы, направленные на выявление и поддержку одарённой молодёжи.

- Управлением образованием Администрации г. Прокопьевска проводится мониторинг среди отличников школ.

- С 2000 года и по настоящее время в городе проводится областная акция «Ты – гордость Кузбасса» при поддержке Администрацией города, направленная на выдачу стипендий отличникам учёбы.

Несмотря на, наличие вышеперечисленных форм поддержки молодёжи в городе существует ряд проблем. К наиболее важным *проблемам* работы с одаренными (талантливыми) детьми и молодежью относятся:

- Отсутствие в местных образовательных учреждениях высшего и профессионально образования организационных и кадровых возможностей для поддержки интеллектуально одаренных (талантливых) студентов младших курсов.

- «Утечка талантов» в другие города (Кемерово, Новосибирск, Томск)

- Низкий уровень педагогической и психологической компетентности управленческих и педагогических кадров современной системы общего и дополнительного образования в вопросах развития детской одаренности в городе Прокопьевске.

- Отсутствие специализированного научно-исследовательского центра по проблемам одаренности.

- Отсутствие условий для эффективного организационного и информационного взаимодействия всех участников комплексных программ по выявлению и поддержке талантливых детей и молодежи.

Таким образом, сравнительный анализ программ, результаты анкетирования и анализ вторичных источников информации показали, что в городе не только уменьшилось количество мероприятий, направленных на развитие патриотизма и поддержку талантливой молодёжи, но также в молодёжной среде существуют ряд обозначенных проблем, которые влекут за собой следующие диспропорции в молодёжной среде города:

- 1) в общественном сознании молодежи ослаблены позиции коллективных интересов, низко развито чувство гордости за свое Отечество, молодежь не чувствует себя в полной мере причастной к деятельности городского сообщества на благо города;

- 2) большое влияние на формирование сознания молодых людей оказывают коммерческие досуговые учреждения, которые в своей деятельности ориентируются исключительно на извлечение прибыли, формируя у молодежи стремление к праздному образу жизни, а низкие темпы развития материальной базы муниципальных

досуговых учреждений не позволяют в полной мере использовать их воспитательный потенциал;

3) сохраняется низкий уровень рождаемости, причинами этого являются чувство неуверенности в завтрашнем дне, неудовлетворенность перспективами в поиске места работы, проблема приобретения собственного жилья;

4) серьезной проблемой является состояние здоровья молодежи, в современных условиях молодежь не имеет четких нравственных ориентиров, ослаб авторитет семьи.

5) в общественном сознании молодежи ослаблены позиции коллективных интересов, низко развито чувство гордости за свое Отечество, молодежь не чувствует себя в полной мере причастной к деятельности городского сообщества на благо города [8].

Задача местных властей, а именно Отдела по молодёжной политике и туризму г. Прокопьевска уделить рассматриваемым направлениям особое внимание, так как от их решения зависит судьба города, а значит и страны в целом.

Использованные источники:

1. Европейская Хартия об участии молодежи в общественной жизни на местном и региональном уровне принята Конгрессом местных и региональных властей Европы (10-я Сессия – 21 мая 2003 г. – Приложение к Рекомендации 128).
2. О государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений: [федер. закон: принят Гос. Думой 28 июня 1995 г.], № 98-ФЗ.
3. Об основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации: Постановление ВС РФ от 03.06.93 № 5090-1.
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации 17.11.2008 г. №1662-р.
5. Концепция федеральной целевой программы «Молодежь России» на 2011-2015 годы.
6. Об общих принципах осуществления государственной молодежной политики в Кемеровской области: закон Кемеровской области от 15.02.2001 г. № 21-ОЗ.
7. Об утверждении долгосрочной целевой программы «Молодежь Кузбасса. Развитие спорта и туризма в Кемеровской области на 2012 - 2015 годы»: Постановление Коллегии Администрации Кемеровской области от 10.11.2011 года (ред. от 11.04.2013 г.) № 495.
8. Об утверждении долгосрочной муниципальной целевой программы на 2012-2014гг. «Молодежная политика» Постановление Администрации г. Прокопьевска от 22.11. 2011 года № 115-П.

9. Муниципальная целевая Программа «Молодежь Прокопьевска-2009» от 24.09.2008 № 629.
10. Зотов, В.Б. Система муниципального управления: учебник / В.Б. Зотов. – СПб.: Питер, 2007. – 503 с.
11. Девятков, С.А. Управление муниципальным хозяйством: учеб. пособие / Девятков С.А. – Тюмень : ТюмГУ, 2009 – 291 с.
12. Актуальные вопросы организации работы с молодежью [Текст]: Материалы Всерос. науч.-практ. конф., Екатеринбург, 24 апр. 2009 г. / ГОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун-т»; под ред. Н.Ю. Масленцевой. Екатеринбург, 2009. – 108 с.
13. Белый Олег Игоревич, Определение понятия «молодежь» <http://www.teoria-practica.ru/-12-2012/psychology/belyi.pdf>
14. Виртуально-методическое объединение библиотек и организаций работающих с молодежью <http://www.vmo.rgub.ru/policy/news/index.php>
15. Духовно-нравственное воспитание детей и молодежи <http://dnv-prk.info/index.php?option>
16. Конференции КРИПКиПРО <http://ipk.kuz-edu.ru/>
17. Научная библиотека диссертаций и авторефератов <http://www.dissercat.com/content/sovremennaya-molodezhnaya-politika-v-ko>
18. Официальный сайт Министерства спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации «Росмолодежь» <http://www.fadm.gov.ru>
19. Официальный сайт Федерального Агентства по делам молодежи РФ <http://fadm.gov.ru/>
20. Официальный сайт Департамента молодежной политики и спорта Кемеровской области http://www.dmps-kuzbass.ru/polit/akt_mol/
21. Официальный сайт Администрации Кемеровской области <http://www.ako.ru>
22. Официальный сайт Администрации города Прокопьевска <http://www.pearlkuz.ru/>
23. Положение молодежи в России // Аналитический доклад <http://stat.edu.ru/doc/Youth%20rep.pdf>
24. Прокопьевский городской молодежный Парламент <http://www.newparlament.ru/>
25. РБК РУ Весь мир <http://top.rbc.ru/society/27/09/2013/879230.shtml>
26. Справочный материал <http://vmo.rgub.ru>

Медовикова Е.А.

преподаватель

кафедра экономики и управления

филиал КузГТУ

Российская Федерация, Кемеровская область, г. Прокопьевск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КАДРАМИ НА

МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ

АННОТАЦИЯ

В условиях реформирования местного самоуправления требуется значительное улучшение кадрового обеспечения муниципальной службы, современная практика функционирования которой свидетельствует о сложных процессах и тенденциях.

Повышение эффективности муниципальной службы в ходе перераспределения властных полномочий связано с необходимостью совершенствования регулирующего воздействия на развитие кадровых процессов и отношений в органах муниципальной власти. В связи с реформированием муниципальной службы возникла необходимость оценки состояния кадрового потенциала органов местного самоуправления, обоснования механизмов регулирования кадровых процессов, разработки организационно-нормативных моделей управления ими.

В то же время, как показывает практика, проблема формирования качественного, высокопрофессионального корпуса муниципальных служащих является одной из сложнейших проблем. Здесь поднимаются такие неоднозначные вопросы, как совершенствование системы отбора кадров на муниципальную службу, разработка научных критериев их оценки, научный подход к анализу потребностей в управленческом персонале, формирование эффективных технологий расстановки и продвижения кадров, повышение обоснованности кадровых решений и расширение их гласности и т.п.

Объектом исследования является администрация города Киселевска.

Предметом исследования является управление кадрами в администрации города Киселевска.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Муниципальная служба – это профессиональная деятельность граждан; она осуществляется на постоянной основе на должностях муниципальной службы, замещаемых путем заключения трудового договора (контракта).

Муниципальный служащий – это 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.

Понятие «муниципальная должность в РФ» – это должность, предусмотренная уставом муниципального образования, с установленными полномочиями на решение вопросов местного значения и ответственностью за осуществление этих полномочий; должность в органах местного самоуправления с установленными кругом обязанностей по исполнению и обеспечению полномочий органа местного самоуправления и ответственностью за исполнение этих обязанностей.

Управление персоналом муниципальной службы – это целенаправленное упорядоченное воздействие субъекта на объект, осуществляемое непосредственно субъектом управления.

Управление организацией на любом уровне включает в себя известные функции, выполняемые менеджерами: планирование деятельности, её организация, мотивация людей, реализующих эту деятельность и контроль процессов и результатов. Эти функции связаны в единый цикл так называемого «традиционного менеджмента» процессами коммуникации и принятия решений [6].

Несмотря на это, организация должна относиться к людям, присоединяющимся к ней и проводящим в ней существенную часть своей жизни, так, чтобы не только обеспечить достижение целей организации силами этих людей, но и содействовать хотя бы частичному удовлетворению их собственных интересов и целей [4].

Управление персоналом можно рассматривать и как внутреннее качество системы муниципальной службы, основными элементами которой являются субъект-управляющий элемент (руководитель органа муниципальной власти и кадровая служба этого органа) и объект управляемый элемент (персонал органа муниципальной власти, муниципальные служащие), постоянно взаимодействующие на началах самоорганизации.

Кадровая политика в Киселевском городском округе является одним из основных средств повышения эффективности системы органов местного самоуправления. Она реализуется путем формирования и эффективного использования кадрового состава, обладающего необходимыми качествами и способного ответить требованиям современному уровню развития этих органов власти. В своей деятельности при реализации кадровой политики администрация Киселевского городского округа руководствуется Федеральным законом Российской Федерации от 2 марта 2007 г. N 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации».

Приоритетными направлениями кадровой политики в системе органов местного самоуправления Киселевского городского округа являются: формирование эффективной и оптимальной структуры органов местного самоуправления адекватной поставленным задачам и функциям; повышение эффективности деятельности органов муниципальной власти и управления за счет роста профессионализма муниципальных служащих; повышения

престижа муниципальной службы и авторитета муниципальных служащих; совершенствование системы профессионального развития кадров органов местного самоуправления; создание эффективных механизмов востребованности кадров в муниципальных органах власти и управления. Управление муниципальной службы и кадров Администрации города Киселевска.

Деятельность кадровой службы в рамках администрации Киселевского городского округа основывается на системе правового регулирования трудовых отношений, защите прав и законных интересов работников, соблюдении, исполнении и применении норм действующего законодательства в области труда, трудовых отношений. Эффективность кадрового обеспечения способствует повышению эффективности деятельности Администрации Киселевского городского округа, направленной на защиту социального благополучия граждан и учет интересов общественности.

Кадровая работа в администрации города включает следующие направления деятельности: формирование кадрового резерва для замещения должностей муниципальной службы; ведение трудовых книжек муниципальных служащих; ведение личных дел муниципальных служащих; организация подготовки проектов муниципальных правовых актов, связанных с поступлением на муниципальную службу, ее прохождением, заключением трудового договора, назначением на должность муниципальной службы, освобождением от замещаемой должности муниципальной службы, увольнением муниципального служащего с муниципальной службы и выходом его на пенсию; ведение реестра муниципальных служащих администрации города Киселевска; оформление и выдача служебных удостоверений муниципальным служащим администрации города Киселевска; проведение конкурса на замещение вакантных должностей муниципальной службы и включение муниципальных служащих в кадровый резерв; проведение аттестации муниципальных служащих; организация работы с кадровым резервом и его эффективное использование; организация проверки достоверности представляемых гражданином персональных данных и иных сведений при поступлении на муниципальную службу; организация проверки сведений о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера муниципальных служащих; консультирование муниципальных служащих по правовым и иным вопросам муниципальной службы.

Отдела по управлению персоналом в администрации города нет. Однако система управления персоналом как комплекс определенных функций по руководству персоналом в администрации города существует, т.к. как и любая другая организация, администрация города осуществляет планирование, набор персонала, его обучение и мотивацию.

Кадровое планирование в администрации города необходимо для того, чтобы на постоянной основе, планомерно развивать механизмы управления кадровым составом и добиваться эффективности его деятельности.

Кадровое планирование должно способствовать как улучшению кадрового состава, так и профессиональному развитию служащих.

Одним из наиболее важных проблем, связанных с повышением эффективности муниципальной службы, является применение системы показателей и критериев оценки их деятельности.

Различают следующие виды кадрового планирования в администрации города: планирование потребности в персонале; обучения персонала; расходов на содержание персонала; сохранения кадрового состава и сокращения персонала; расчет финансовых последствий (выходные пособия в случае увольнения, выплата отпускных, расходы на повышение квалификации, образование, переподготовку, семинары, учебные программы, изменение фонда заработной платы и пр.).

Проблемы кадрового планирования обусловлены рядом трудностей.

Трудность процесса планирования кадров обусловлена сложностью прогнозирования трудового поведения, возможностью возникновения конфликтов и так далее.

Возможности использования кадров в будущем и их отношение их к работе прогнозируется, если это вообще возможно, с высокой степенью неопределенности.

В отличие от коммерческих организаций фонды оплаты труда в администрации города устанавливаются в зависимости от количества населения, проживающего в конкретном муниципальном образовании.

Анализ нормативных правовых актов муниципальных образований позволяет сделать о том, что в основном руководители администраций предпочитают руководствоваться положениями о формировании кадрового резерва, разработанными на уровне субъектов РФ.

Проанализировав управление персоналом в администрации города Киселевска можно сказать о не четко выраженной кадровой политике.

Основные проблемы, связанные с тем, что аппарат управления не в состоянии охватить мотивы индивидуального работника, не способен своевременно реагировать на неизбежные конфликты интересов в определенных ситуациях взаимоотношений работников организации, в силу того, что коллектив в основном женский; данный подход к управлению может нанести ущерб эффективному разрешению споров и конфликтов.

Проблема преобладания молодых специалистов, со стажем работы до пяти лет порождает ряд проблем, а именно:

1. Недостаток опыта в данной сфере деятельности существенно снижает требования к качеству оказываемых населению услуг.

2. Низкий уровень знаний и опыта приводит к перегрузке более квалифицированных работников. От этого не только страдает качество услуг, снижается их удовлетворенность. Неудовлетворенная часть сотрудников становится малоуправляемой, теряет социальные и профессиональные ориентиры деятельности, которые подменяются необходимостью выполнить максимальный объем работы.

3. Перегруженность работников не оставляет времени для развития и обучения.

4. Разнородность персонала препятствует формированию коллективных ценностей, созданию единой команды.

Помимо этих факторов, существует объективная трудность работы с людьми, которая требует специфического подхода к организации труда и психологической разгрузке персонала. Наличие перечисленных проблем порождает необходимость их преодоления путем удержания опытных сотрудников, создания положительной мотивации привлечения и труда.

Привлечение и удержание персонала – это процессы, имеющие высокое взаимное влияние.

С переходом к рыночной экономике происходят принципиальные изменения в системе управления предприятиями и организациями. Следствием таких изменений становятся новые подходы к качеству управлению персоналом.

Для повышения качества управления персоналом необходимо решить ряд проблем, связанных с изменением в системе управления персоналом. В силу этого особую важность и практическую значимость приобретает повышение эффективности управления персоналом.

В настоящее время возрастает значимость деятельности муниципальных служащих, которые решают сложные задачи муниципального управления. Поэтому проблемы, связанные с управлением персоналом муниципальной службы, приобрели особую актуальность. Вопросы управления персоналом касаются каждого руководителя независимо от того, какие задачи и функции он выполняет в учреждениях и организациях муниципального образования.

Рассматривая управление персоналом в администрации города Киселевска можно выделить такие положительные моменты, как исполнение законодательства, учреждение резерва управленческих кадров, консультирование работников, проводиться аттестация и поощрение работников за хорошие показатели в работе. Но на фоне положительных аспектов существуют такие проблемы, как большая текучесть кадров, старение кадров, не выраженная кадровая политика.

Проблемы, связанные с управлением персонала можно решить при помощи хорошо выраженной и эффективной кадровой политики. Кадровая политика администрации города Киселевска должна являться одним из основных способов повышения эффективности управления персоналом. Она должна реализоваться путем формирования и эффективного использования кадрового состава, обладающего необходимыми качествами и способного ответить требованиям современному уровню развития и потребностям населения.

В ходе формирования кадровой политики, в идеальном случае, необходимо согласование следующих аспектов:

- разработка общих принципов кадровой политики, определение приоритетов целей;
- организационно-штатная политика - планирование потребности в трудовых ресурсах, формирование структуры и штата, назначение, создание резерва, перемещение;
- информационная политика - создание и поддержка системы движения кадровой информации;
- финансовая политика - формулирование принципов распределения средств, обеспечение эффективной системы стимулирования труда;
- политика развития персонала - обеспечение программы развития, профориентация и адаптация сотрудников, планирование индивидуального продвижения, формирование команд, профессиональная подготовка и повышение квалификации;
- оценка результатов деятельности - анализ соответствия кадровой политики и стратегии организации, выявление проблем в кадровой работе, оценка кадрового потенциала.

Кадровая политика администрации города должна решать следующие задачи:

1. Разработка и внедрение системы отбора наиболее квалифицированных и опытных специалистов на основе объективной и комплексной оценки их профессиональных и личностных качеств.
2. Профессиональное развитие персонала посредством проведения аттестации и квалификационных экзаменов, стимулирования творческого труда.
3. Обеспечение правовой и социальной защиты муниципальных служащих.
4. Обеспечение морального и материального стимулирования.
5. Обеспечение роста профессионализма и эффективности труда муниципальных служащих.

6. Внедрение современных технологий управления персоналом, направленных на формирование высококвалифицированного персонала, более эффективное и оперативное решение кадровых проблем сотрудников.

7. Улучшение материального обеспечения и нематериального стимулирования сотрудников.

В реализации кадровой политики нельзя руководствоваться лишь одним или несколькими принципами. Только руководствуясь совокупностью основных принципов, можно рассчитывать на успех. Но, безусловно, важно не механическое их соблюдение, а осознанное руководство ими при принятии решений по подбору, расстановке и использованию кадров в каждой конкретной ситуации.

Основные характеристики кадровой политики:

1. Социальное развитие и обеспечение благоприятных условий труда.

Цель: создание условий для труда и отдыха, развитие социальной поддержки сотрудников.

Механизмы: обновление содержания Коллективного договора. При его разработке сделать акцент на соблюдении норм охраны труда и противопожарной безопасности, аттестации рабочих мест по факторам неблагоприятных условий труда; разработка программы по поддержке сотрудников в решении жилищных вопросов.

2. Отбор кадров для замещения муниципальной должности.

Цель: совершенствование и стандартизация процедур, содержания отбора.

Механизмы: при замещении должностей должны учитываться и применяться квалификационные требования для замещения должностей муниципальной службы в администрации города. Для более эффективного оценки кандидата на должность муниципальной службы применять тестирование и анкетирование. Критерий качества кадрового состава лежит в основе оценки работы руководителей соответствующих структурных подразделений. Для оценки муниципальных служащих, также применяется квалификационный экзамен, который проводится раз в три года, кроме этого квалификационный экзамен может быть сдан не позднее трех месяцев спустя после поступления заявления от служащего.

3. Стимулирование и оплата труда.

Цель: разработка принципов и создание системы стимулирования, интегрирующих принципы управления по целям и принципы равной оплаты за равный труд.

Механизмы: Увеличение оплаты труда должно напрямую зависеть от качественного развития технологий и методов работы, от качества обслуживания населения. При сокращении ставок в структурном подразделении высвобожденный фонд оплаты труда может служить источником надбавок и доплат за совмещение функций.

Администрация города проводит программу нематериальной поддержки сотрудников, включающую мероприятия по представлению к наградам, почетным званиям и другие мероприятия нематериального стимулирования.

4. Совершенствование структуры управления персоналом.

Цель: создать систему процедур и правил, способствующих эффективному и оперативному обслуживанию муниципальных служащих по кадровым вопросам.

Механизмы: Перераспределение функциональных обязанностей с концентрацией всех кадровых функций. Автоматизация работы по кадровому делопроизводству и ведению баз данных. Повышение квалификации и переподготовка специалиста по кадрам. Включение вопросов управления персоналом в программы повышения квалификации руководителей структурных подразделений администрации города.

На кадровую политику в целом, содержание и специфику конкретных программ и кадровых мероприятий будут влиять факторы двух типов: внешние по отношению к организации и внутренние.

Высвобождение персонала - вид деятельности, предусматривающий комплекс мероприятий по соблюдению правовых норм и организационно-психологической поддержке со стороны администрации при увольнении сотрудников.

Высвобождение персонала – комплекс мероприятий по соблюдению правовых норм и организационно-психологической поддержке со стороны администрации при увольнении сотрудников.

Одним из видов увольнения работника и относительно беспроблемным с точки зрения организации (если абстрагироваться от последующих проблем по найму и адаптации новых сотрудников) является уход работника по собственной инициативе. Этот переход в большинстве случаев рассматривается самим сотрудником позитивно. Его профессиональная деятельность и социальная среда либо не изменяются существенным образом, либо сотрудник практически готов к подобным изменениям. Поэтому необходимость поддержки со стороны администрации города, как правило, мала.

Отделом кадров администрации может быть предложен в этой ситуации один инструмент, который позволяет сотруднику и организации более взвешенно оценить происходящее событие. Таким инструментом является «заключительное интервью». При его проведении сотруднику предлагается назвать истинные причины увольнения, а также оценить различные аспекты производственной деятельности. Сюда можно отнести такие общие моменты, как психологический климат, стиль руководства, перспективы роста, объективность деловой оценки и оплаты труда. Кроме того, могут быть рассмотрены специальные стороны трудового процесса - такие, например, как требования к рабочему месту и условия труда на нем.

Помимо этого, в процессе «заключительного интервью» могут решаться более «практические» вопросы, например, информирование работника о его правах и обязанностях при увольнении, возврат инвентаря и т.п.

Главными целями «заключительного интервью», как правило, являются: анализ «узких мест» в организации; попытка, при необходимости, повлиять на решение сотрудника об увольнении.

При проведении «заключительного интервью» увольняющийся по собственному желанию сотрудник уже не связан с администрацией какими-либо «тактическими» условиями, которые помешали бы ему высказывать свое мнение достаточно откровенно. Поэтому возможность получения дополнительной информации о состоянии дел в организации через «заключительное интервью» должна рассматриваться администрацией как значимый канал обратной связи. Информация, получаемая из «заключительного интервью», может служить основой для формирования определенного круга задач и мероприятий в области развития организации, персонала и т.п. «Заключительное интервью» может также рассматриваться в качестве инструмента развития увольняющегося сотрудника. В процессе «заключительного интервью» могут быть частично или полностью сняты различные претензии двух сторон друг к другу. Это помогает либо сохранить конкретного сотрудника для организации, либо не допустить дальнейших ошибок во взаимоотношениях администрации и сотрудников.

Для «заключительного интервью» возможны различные формы его проведения и структуризации. Нежелательно, чтобы в качестве интервьюера выступал непосредственный руководитель или сотрудник подразделения, где работает увольняющийся. Предпочтительно, чтобы интервью проводило «независимое» третье лицо, например, специалист кадровой службы.

«Заключительное интервью» возможно проводить как в устной, так и в письменной форме. Допускается различная степень структуризации интервью - оно может быть структурировано полностью или частично. Ход интервью может в ряде случаев диктовать необходимость использования комбинированной формы.

Проведение «заключительного интервью» сопряжено с немалыми проблемами. Одна из них заключается в том, что во многих случаях при увольнении сотрудник либо вообще не склонен давать каких-либо оценок, либо делает это с большой долей субъективности. В этой связи возможны два выхода из положения: проведение беседы на высоком уровне психологической компетентности; перенос беседы на более поздний срок, когда причины увольнения и общая ситуация в организации будут восприниматься бывшим сотрудником объективнее.

В данной ситуации «заключительное интервью» поможет выявить причины текучести кадров в администрации города.

Процесс увольнения оказывает влияние не только на высвобождаемых сотрудников, но и на тех, кто остается работать в организации. Они наблюдают

за процессом управления высвобождением, за взаимоотношениями администрации, непосредственных руководителей и сотрудников в процессе увольнения и сравнивают реальные действия с официально провозглашаемой политикой. Полученные за счет такого наблюдения сведения влияют на дальнейшую трудовую мотивацию. Благодаря профессиональным действиям в процессе высвобождения персонала администрация пытается в максимально возможной для данной ситуации степени увязать интересы кадровой политики с интересами работников.

Для более эффективной реализации кадровой политики в администрации города необходимо выделить отдел кадров в самостоятельное подразделение.

Помимо выделения отдела кадров в самостоятельное подразделение улучшить эффективность кадровой политики поможет программное обеспечение. Для отдела кадров администрации города можно порекомендовать программу «1С: Зарплата и Кадры».

Программа «1С: Зарплата и Кадры» предназначена для расчета заработной платы и кадрового учета, может использоваться как на хозрасчетных предприятиях Российской Федерации, так и в организациях с бюджетным финансированием. Она позволяет не только автоматизировать расчет заработной платы, но и организовать учет сотрудников, регистрировать служебные перемещения, получать статистические справки по кадровому составу. Универсальность системы позволяет реализовать любой подход к решению этих задач и получать любые отчетные документы.

Основные функциональные возможности: первоначальные возможности; разнообразные возможности, поддерживаемые конфигурацией; все необходимые отчеты и документы; различные системы и формы оплаты труда; учет отработанного времени; учет северных и районных особенностей; кадровый учет и штатное расписание; автоматизация кадрового учета и штатного расписания; особенности бюджетных организаций; учет специфики бюджетных организаций; дополнительные возможности системы; разнообразные возможности настройки конфигурации; работа с распределенными информационными базами; администрирование, работа в сети и права доступа; дополнительный сервис.

Программа позволит использовать все богатство оформительских возможностей Windows при оформлении отчетов и стандартных документов по результатам расчета.

Отработанное время у работников с повременной оплатой труда определяется как разность между нормой рабочего времени (в соответствии с табель-календарями работников) и отклонениями от обычного графика работы (т.е. отпусками, болезнями, прогулами и т.п.), пришедшимися на текущий расчетный период.

Работающим по сдельной форме оплаты труда или оплачиваемым на комиссионной основе работникам отработанное время рассчитывается аналогично «повременщикам», но используется только при расчете отпусков и больничных листов, собственно же зарплата таких работников рассчитывается по введенным на них документах о выработке (сдельным и бригадным нарядам, о комиссионной выручке и т.п.).

Если на предприятии применяется суммированный учет рабочего времени для отдельных категорий работников, для автоматического учета отработанного времени таких работников можно использовать описываемые пользователем многосменные графики работы.

При этом если для некоторых работников нет возможности указать установленный график работы при помощи календарей, то учет отработанного времени таких сотрудников можно ввести вручную в табелях отработанного времени.

Программа позволяет регистрировать прием, увольнение и перемещения сотрудников, автоматически создавать стандартные формы кадровых приказов и получать отчеты по кадровым данным сотрудников.

Программа позволяет вести штатное расписание предприятия, включая список подразделений и должностной состав каждого подразделения.

Использование штатного расписания позволит:

- Проводить автоматическую проверку соответствия кадровых документов (таких как приказ о приеме на работу и кадровое перемещение) заполненному штатному расписанию. Например, при проведении приема на работу, система будет проверять соответствие количества штатных единиц для заданного подразделения и должности данным очередного приказа.

- Производить автоматический расчет должностных надбавок. Если при заполнении штатного расписания задать должностные надбавки (до трех штук), это приведет к тому, что помимо основного начисления согласно форме оплаты труда сотруднику будет производиться начисление надбавок согласно штатному расписанию. При этом программа будет автоматически отслеживать как изменения в должности и подразделении сотрудника, так и в списке надбавок из штатного расписания. Например, если в течение месяца изменилась должность сотрудника, то с момента изменения должности будет производиться начисление тех должностных надбавок, которые соответствуют новой должности. С другой стороны, если в течение месяца не происходило перемещения сотрудника (не изменялось ни подразделение, ни занимаемая должность), но при этом с какого-то момента изменился состав надбавок согласно штатному расписанию, с этого момента будет произведено начисление надбавок по новым условиям.

Использование настоящей программы не требует обязательного использования, как понятия штатного расписания, так и понятий

подразделение и должность. Для небольшого предприятия, на котором не сложилась практика ведения штатного расписания, вполне достаточно просто вести список сотрудников, не сопоставляя заданные для сотрудников подразделение, должность и оклад со штатным расписанием. Более того, можно не задавать сотруднику подразделение или должность.

Программа позволяет рассчитывать заработную плату не только в хозрасчетных организациях, но в бюджетных. В программе предусмотрены присущие бюджетным организациям специфические начисления, такие как надбавка за выслугу лет, надбавки за работу с секретными материалами и т.д.

В программе реализована возможность расчета надбавок за выслугу лет. В организации может использоваться несколько шкал процентов надбавки в зависимости от стажа.

Для некоторых стандартных отчетов, особенно при расчете заработной платы в бюджетных организациях, важно учитывать начисленные суммы в разрезе категорий должностей сотрудников. В предлагаемой конфигурации принят следующий состав категорий должностей сотрудников: руководители; специалисты; прочие служащие; рабочие; научные и педагогические работники.

В программе имеется возможность расчета сумм денежного довольствия и денежного содержания для военнослужащих и государственных служащих. Данная функциональность обеспечивается специализированными кадровыми документами и видами расчетов.

Наиболее характерная особенность расчета денежного содержания государственных служащих (в том числе военнослужащих) - это наличие оклада денежного содержания, состоящего из должностного оклада и надбавки за квалификационный разряд (для военнослужащих - оклада по воинскому (специальному) званию), наличие надбавок, процент которых исчисляется исходя из определенного стажа. Должностной оклад военнослужащего может быть назначен ему в соответствии с одной из трех разрядных сеток (6-ти, 9-ти или 51-но разрядной).

Есть определенные отличия в начислении некоторых доплат, в частности некоторые надбавки начисляются в текущем месяце за истекший. Кроме того, денежное довольствие военнослужащих имеет особенности при налогообложении налогом на доходы физических лиц и единым социальным налогом. Все эти особенности учтены в программе.

Должности государственных служащих имеют специфическую классификацию по группам и категориям. Эта классификация используется также в специфической сводной отчетности по формам 14-БЮДЖ и 14-СВ.

Для кадрового учета военнослужащих используются следующие специфические документы: Приказ о зачислении в списки части; Приказ об исключении из списков части; Приказ о кадровое перемещение военнослужащего.

Выплата начисленного денежного довольствия военнослужащих оформляется специальными расчетно-платежными ведомостями по формам 13-ФО и 15-ФО.

Система «1С: Зарплата и Кадры» может быть адаптирована к любым особенностям расчета заработной платы и учета кадров конкретного предприятия. В режиме конфигурирования системы можно: редактировать существующие и создавать новые документы и справочники произвольной структуры; изменять экранные и печатные формы документов и справочников; редактировать свойства справочников, например, изменять состав реквизитов, количество уровней, тип кода, диапазон проверки уникальности кода; создавать любые отчеты и процедуры обработки информации; описывать поведение элементов системы на встроенном языке.

Пользователь может самостоятельно описывать новые виды начислений и удержаний, изменять встроенные расчетные базы начислений и удержаний и т.п.

Основное назначение средств работы с распределенными информационными базами-организация единой системы кадрового учета и расчета зарплаты на предприятиях, имеющих территориально удаленные филиалы, не связанные локальной сетью с основным офисом.

Компонента «Управление распределенными информационными базами» поставляется отдельно.

Система включает средства, позволяющие администратору системы: вести список пользователей системы; назначать пользователям пароли для входа в систему; назначать пользователям права на выполнение тех или иных операций и доступ к данным системы; формировать индивидуальные пользовательские интерфейсы.

Первоначально программа предлагает несколько интерфейсов, определяющих доступ к тем или иным возможностям и очерчивающих набор используемых при работе с программой возможностей (Бюджетный, Хозрасчетный, Военнослужащие и т.п.).

Сетевой вариант программы позволит работать с единой информационной базой с нескольких рабочих мест. Кроме того, система включает средства, которые позволят администратору: просматривать список работающих пользователей; получать историю работы пользователей.

Система содержит такие сервисные средства, как: числовой и формульный калькуляторы; календарь; настройка просмотра текстовых документов; настройка некоторых элементов интерфейса без редактирования конфигурации системы администратором; настройка панелей инструментов.

Набор «помощников» позволит быстро освоить такие операции, как прием сотрудников на работу или описание дополнительного начисления. Система снабжена «стартовым» помощником, который в режиме диалога произведет первоначальную настройку параметров системы. Вам

необходимо будет лишь указать название и тип финансирования вашего предприятия, а также определить, какими возможностями системы вы собираетесь пользоваться. Помощник произведет первоначальное заполнение параметров работы системы.

Также на помощь всегда может прийти Путеводитель. Путеводитель предназначен для самостоятельного изучения программы начинающими пользователями. Страницы Путеводителя содержат описание объектов программы с точки зрения их использования для расчета заработной платы сотрудникам в программе «1С: Зарплата+Кадры».

Стоимость программы базируется от 4600 руб. до 14500 руб., но для администрации установка программы может стать без затратной, т.к. бухгалтерия администрации работает с этой программой.

Реализация кадровой политики не предусматривает дополнительных затрат, финансироваться будет обучение и повышение квалификации муниципальных служащих администрации города Киселевска из регионального и местного бюджета, т.к. это запланированные расходы.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 21.02.2007 № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации»
2. Федеральный закон от 06.10.2003 №131-ФЗ «Об принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»
3. Устав муниципального образования «Городской округ «Город Киселевск» от 27.12.2006
4. Глазов, М.М. Управление персоналом: учебник/ М.М. Глазов, И.П. Фирова. – Санкт – Петербург: Андреевский издательский дом, 2007. –191 с.
5. Долбунов. А. А. Текучесть кадров-основная проблема предприятий// Маркетинг. – 2006. – № 12. – С.57-64
6. Статьи «Управление персоналом»<http://www.ahrm.ru/article>
7. Взаимодействие государственных и муниципальных органов власти <http://www.eduhmao.ru/info>
8. Менеджмент организации <http://www.aup.ru/books>

*Медовикова Е.А.
преподаватель
кафедра экономики и управления
филиал КузГТУ*

Российская Федерация, Кемеровская область, г. Прокопьевск
**РАЗВИТИЕ ФОРМ СВЯЗЕЙ ОРГАНОВ МЕСТНОГО
САМОУПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ С
НАСЕЛЕНИЕМ**

АННОТАЦИЯ

Во всём мире признано, что информация является важнейшим средством организации и регулирования частной и общественной жизнедеятельности, одной из форм закрепления и распределения имеющихся и приобретаемых знаний.

Информационная система муниципального управления предназначена для удовлетворения потребности пользователей в информации, необходимой для осуществления деятельности муниципальной органов власти и управления в сферах, определенных актами законодательства или иными нормативными правовыми актами.

Информационное обеспечение органов местного самоуправления в настоящее время является одной из самых насущных в то же время одной из самых сложных задач. Связано это с несколькими причинами. Во-первых, за последнее время резко увеличился поток информации, как внешней, так и внутриотраслевой. Во-вторых, в связи с постоянной потребностью улучшения эффективности управления, растет необходимость более качественной обработки информации. Все это заставляет искать новые пути и методы организации обработки информационных потоков.

Объектом исследования является Управление социальной защиты населения Киселёвского городского округа.

Предметом исследования является информационное обеспечение Управления социальной защиты населения Киселёвского городского округа.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Информационное обеспечение муниципального управления – это система концепций, методов и средств, предназначенных для обеспечения пользователей (потребителей) информацией.

Достоверность информации определяется ее способностью схватывать и отражать факты, события и особенно их причины и взаимосвязи.

Аутентичность обуславливает текстуальное и словесное выражение информации в понятной людям форме, соответствие их познаниям в области языка.

Общественная информационная компания является элементом воспитания, обучения и просвещения, поскольку нацелена на то, чтобы

граждане в определенных ситуациях сознательно вели себя тем или иным предсказуемым образом.

Местное управление – процесс выполнения комплекса операций, ориентированных на достижение определенных целей.

Связи с общественностью (далее СО) являются дисциплиной, которая соединяет в себе как социологические, так и экономические аспекты. Основная задача СО заключается в налаживании отношений между различными аудиториями, зачастую противоположными по своим интересам и задачам.

Сегодня предметом связей с общественностью как науки являются: особая область деятельности (поведение людей в реальных социально-экономических процессах); коммуникационные процессы (принятие решений в сфере коммуникативного пространства, социально-психологическая деятельность); функции менеджера по связям с общественностью (создатель концепции управления коммуникативной сферой, инициатор, организатор, эксперт, консультант, принимающий решения); структура его профессиональных качеств (коммуникативность, лидерство, ответственность, гибкость мышления, высокая общая культура)[3].

Целью связей с общественностью как науки является разработка и применение на практике различных подходов и методов, обеспечивающих установление взаимоотношений между различными социальными группами, основанных на информированности и, как следствие, доверии.

Формирующееся информационное общество базируется на следующих принципах: регулирование общественных процессов на информационной основе; возрастание роли информационного воздействия на ход исторического процесса; осуществление прямой демократии вместо представительной.

Реализация данных принципов возможна только в том случае, когда активно задействован весь инструментарий связей с общественностью[3].

Таким образом, деятельность по связям с общественностью необходима в следующих случаях: установление и поддержание внешних общественных отношений и коммуникаций; развитие внутрикорпоративных отношений; создание имиджа компании, поддержка и сохранение ее репутации; увеличение спроса за счет возрастания степени осведомленности; разработка и реализация системы антикризисных коммуникаций; создание и продвижение имиджа конкретного лица; продвижение компании в условиях сильной конкуренции; поиск оптимальных выходов из конфликтных ситуаций, решение конфликтов с минимальными потерями [3].

Информационное обеспечение муниципального управления – это система концепций, методов и средств, предназначенных для обеспечения пользователей (потребителей) информацией. К пользователям информацией относятся любые субъекты, обращающиеся к средствам информационного

обеспечения за необходимой им документальной, аналитической и другой информацией и пользующиеся ею. Такими общепризнанными средствами являются системы информационного обеспечения различных классов и видов, средства телерадиокомпаний, массовой информации.

Итак, управленческая информация непременно должна соответствовать требованиям актуальности, достоверности, достаточности, доступности и аутентичности и конечной ее целью должно стать принятие правильных управленческих решений.

Муниципальное управление реализуется муниципальными органами. Как у заказчика, так и у разработчиков систем информационного обеспечения наибольшие методологические трудности возникают при детализации самого этого понятия для конкретного того или иного органа муниципальной власти и определении составляющих его процессов, процедур. Объясняется это тем, что хотя функции и компетенция конкретных властных органов определены Конституцией, законами и другими нормативными правовыми актами, но сформулированы они, как правило, на достаточно общем языке концептуального уровня. Концепция информационного обеспечения органов муниципальной власти и управления основана на идее представления их как развивающихся операционных систем.

Количество различных видов услуг велико, получение каждого вида помощи имеет свои правила оформления. В этой связи информированность жителей города становится одной из важнейших задач социальной защиты населения:

1. Оперативное получение гражданами социальной информации, вне зависимости от места их нахождения.
2. Уменьшение количества граждан, остро нуждающихся в оказании помощи, но не получающих ее в связи с отсутствием информации о своих правах либо о том, куда им следует обратиться.
3. Снижение числа обращений граждан непосредственно в органы социальной защиты по вопросам справочного или консультационного характера, а также их обращений не по назначению.
4. Совершенствование работы органов социальной защиты населения на основании анализа причин обращения граждан.
5. Реализация первого этапа развития системы государственной социальной помощи населению.

Сегодня хорошо известны те принципы, которыми должны руководствоваться органы местного самоуправления, выстраивая взаимоотношения с населением: своевременное предоставление достоверной информации в форме, понятной для населения; открытый характер деятельности муниципальной власти, проведение «прозрачной» политики во всех сферах жизнедеятельности; создание условий для того, чтобы население имело возможность выражать свое мнение по поводу

деятельности органов власти; умение выстроить диалог с представителями активного населения и общественных объединений и использовать результаты диалога при принятии решений; наличие «обратной связи» и умение трезво оценить информацию о том, как принятые решения повлияли на ситуацию в муниципалитете; наличие общественного контроля за деятельностью властей; возможность для населения сравнить местную ситуацию с другими близкими по типологии муниципальными образованиями.

В основе работы по любому из этих направлений лежит, во-первых, информирование, а, во-вторых, обучение [3].

Система информирования, реализация прав граждан на получение информации, в том числе, на местном уровне, получают развитие с момента принятия в 1995 году первого ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ».

Информирование граждан о принимаемых властями решениях, о правах и обязанностях сегодня предусматривается законодательством. Каждое муниципальное образование имеет свой печатный орган, многие имеют сайт, издаются целые сборники муниципальных актов и т.д.

Однако для того, чтобы местное самоуправление развивалось, недостаточно только исполнять закон в части обнародования актов или предоставления информации по требованию, необходима продуманная система мер, направленных на информирование граждан. В муниципалитетах нарабатан богатый опыт: встречи с избирателями, конференции жителей, отчеты должностных лиц, прямые линии, горячие телефоны и т.д.

Во многих муниципальных сообществах уже осознали необходимость достижения «информированного согласия» в муниципалитете между властью, жителями, бизнесом и общественными организациями.

К числу основных задач информирования относятся следующие:

- создание благоприятного общественного мнения о работе органов муниципального управления и доверия к ним на основе полной информации об их деятельности;
- активизация деятельности местных органов исполнительной власти относительно информационных каналов, совершенствование методов и средств их взаимодействия с населением;
- выявление и распространение положительного опыта работы органов местного самоуправления в области информирования населения.

Политика достижения информированного согласия должна предусматривать просветительскую деятельность, то есть, любая программа по информированию должна предусматривать обучение жителей навыкам управления.

Информационная система муниципального управления предназначена для удовлетворения потребности пользователей в информации, необходимой для осуществления деятельности муниципальной органов власти и управления в сферах, определенных актами законодательства или иными нормативными правовыми актами.

Помимо информирования граждан о принимаемых властями решениях, о правах и обязанностях, в органах местного самоуправления политика достижения информированного согласия должна предусматривать просветительскую деятельность, то есть, любая программа по информированию должна предусматривать обучение жителей навыкам управления.

Если говорить, в общем, то информационная система в органах местного самоуправления предназначена для удовлетворения потребности пользователей в информации, необходимой для осуществления деятельности муниципальной органов власти и управления в сферах, определенных актами законодательства или иными нормативными правовыми актами. А правовой режим определяется системой прав, обязанностей и ответственности в сфере его создания, использования и актуализации (сопровождения).

Для решения финансовых и социально-экономических проблем развития муниципальных образований необходима комплексная многоплановая информация, включающая взаимоувязанные характеристики земельных и природных ресурсов, элементов градостроительства и региональной инфраструктуры, сведения о деятельности хозяйствующих субъектов, экологическую и социально-демографическую информацию, топографические планы территорий.

Органы местного самоуправления, являясь основными пользователями территориальных информационных ресурсов, в тоже время, являются их источниками, формирующими и накапливающими информацию, так как значительная часть территориальных информационных ресурсов содержит документы, отражающие деятельность органов власти и организаций в той или иной сфере управления муниципальным образованием. Исходя из конституционно закрепленного права граждан на информацию и гарантии предоставления информации в соответствии со статьей 13 п. 1 и статьей 10 п. 3 Федерального закона «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» №149-ФЗ от 27.07.03 г., органы государственной власти и органы местного самоуправления создают доступные для каждого информационные ресурсы по вопросам деятельности этих органов и подведомственных им организаций, по вопросам использования бюджетных средств и других государственных и местных ресурсов, о состоянии экономики и потребностях населения, а также, в пределах своей компетенции, осуществляют массовое информационное обеспечение пользователей по вопросам прав, свобод и обязанностей граждан, их

безопасности и другим вопросам, представляющим общественный интерес [5].

В настоящее время в органах управления районов и городов субъектов Российской Федерации созданы разнообразные информационные ресурсы в виде баз данных и информационных массивов на автоматизированных рабочих местах (управленческих работников и в различных функциональных автоматизированных информационных системах. Задачей информатизации на муниципальном уровне является интеграция этих информационных ресурсов в единую систему. Сложность этой задачи связана с тем, что в состав информационных ресурсов, необходимых муниципальным органам управления, входят информационные ресурсы различных форм собственности (государственные и негосударственные), различной степени обобщения (первичные и производные, агрегированные), различных предметных областей.

Для реализации своих функций каждое ведомство собирает и накапливает информацию об объектах и субъектах социально-экономических отношений и о процессах, происходящих на территории муниципального образования, создавая свои ведомственные информационные ресурсы, затрачивая значительные финансовые и материальные средства на создание автоматизированных информационных систем. Различие структур форматов представления данных в ведомственные автоматизированные информационные системы, а также отсутствие нормативной правовой базы не позволяют органам местного самоуправления использовать ведомственные информационные ресурсы даже для осуществления государственных полномочий, определенных федеральными законами [7].

Система отношений органов местного самоуправления с территориальными органами государственных органов исполнительной власти в области создания и использования информационных ресурсов должна быть определена и закреплена законодательно.

Для реализации целей социально-экономического развития муниципального образования необходимо объединение целей и координация деятельности всех органов государственной власти и органов местного самоуправления (экономических, финансовых, правовых и других служб и органов управления) при четком разделении функций и ответственности за принимаемые решения. Решение этой задачи возможно только на основе информационного взаимодействия и согласованности действий органов исполнительной власти всех уровней [7].

Таким образом, весь спектр принципиальных общесистемных проблем информационного обеспечения деятельности органов местного самоуправления можно разделить на два блока:

- проблемы формирования информационных ресурсов, необходимых для обеспечения органов местного самоуправления (муниципальных информационных ресурсов);

- проблемы использования муниципальных информационных ресурсов как в интересах органов местного самоуправления, так и в интересах других пользователей (органов государственной власти, хозяйствующих субъектов и населения).

Цель информационного обеспечения муниципального управления состоит в том, чтобы на базе собранных исходных данных получить обработанную, агрегированную информацию, которая должна служить основой для принятия управленческих решений. Достижение этой цели складывается из решения ряда частных задач, таких как сбор первичной информации, ее хранение, распределение между структурными подразделениями государственного органа и их работниками, подготовка к переработке, собственно переработка, предоставление органу управления в переработанном виде, анализ, обеспечение прямых и обратных связей в ее циркуляции и так далее [5].

Наличие достоверной и оперативной информации является необходимым условием для принятия обоснованных управленческих решений в масштабах организации, предприятия или города в целом. Поэтому деятельность управленческих структур сопряжена с необходимостью обработки и анализа большого объема разнородной информации. Эта информация содержится в финансовых, нормативно-правовых и справочных документах, отчетах и базах данных департаментов самой администрации, а также различных служб: УВД, налоговой инспекции, органов социального обеспечения, управлений жилищно-коммунального хозяйства, земельного кадастра, здравоохранения и так далее. В связи с этим при рассмотрении информационного обеспечения муниципального управления большое значение имеет вопрос об источниках управленческой информации. Наиболее общим источником информации является общество в целом. Это может быть территориальная подсистема в его рамках (республика, область, край, город и так далее), сфера общественной жизни (политическая, экономическая, социальная и так далее). Это могут быть различные организации, предприятия, учреждения. И наконец, это могут быть население и отдельная личность.

Помимо названных в состав информационного обеспечения муниципального управления входят также и внутренние источники информации. Внутренняя информация возникает как результат описания состояния и деятельности организации (в данном случае администрации города) и используется внутри ее для осуществления процессов принятия решений, оперативного управления, формирования учетно-статистической документации, для выдачи информации во внешнее окружение.

Информационное обеспечение органов местной власти основывается на ряде принципов, важнейшие из которых: объем и каналы информации, поступающих к органу государственной власти должны определяться функциями, возложенными на этот орган; принцип разграничения компетенции между различными структурами государственной власти, и организация их взаимодействия.

Муниципальное управление в своей сущности есть непрерывно осуществляющийся процесс целесообразного воздействия субъекта на объект управления, эффективность которого обеспечивается непрерывностью движения и качеством информации. Следовательно, одной из важнейших составляющих повышения эффективности функционирования органов муниципального управления является обеспечение эффективной работы с информацией. От того, насколько развиты и эффективно взаимодействуют информационные сферы государства и гражданского общества, во многом зависят действенность общественного мнения, открытость общественного устройства, степень зрелости и развитости общества в целом.

Итак, наличие достаточной по объемам, объективной и разносторонней информации о происходящих экономических, социальных и иных процессах является необходимым условием качественного проведения аналитической работы и, как следствие, принятия правильных управленческих решений.

Информационное обеспечение становится настолько насущным условием функционирования любых субъектов государственного и муниципального управления, что позволяет говорить об «информационном статусе». Информационный статус закрепляется в Федеральном законе «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». Все процессы информатизации органов муниципального управления должны быть регламентированы Законом.

Таким образом, информационное обеспечение муниципального управления – это система концепций, методов и средств, предназначенных для обеспечения пользователей информацией. Ее структурными элементами являются, финансовые, нормативно-правовые и справочные документы, отчеты и базы данных администрации и различных служб, общество, организации, предприятия, учреждения, население, отдельная личность, внутренняя информация.

Успешная работа городской администрации всех уровней, развитие местного самоуправления во многом зависят от эффективности их информационного взаимодействия с населением.

Первой проблемой стоит отметить оценку взаимодействия администрации и населения, и повышение показателей: уровня информированности населения о событиях городской и местной жизни, работы самой администрации по решению социальных проблем,

интенсивность использования для этой цели многообразных источников информации и оценки местным сообществом работы администрации по информированию населения.

Отдельная проблема – отказ в предоставлении информации. 90% опрошенных журналистов отметили, что регулярно сталкиваются с ситуацией, когда им отказывают в предоставлении информации. На первом месте по отказам опять же оказались органы местной исполнительной власти. Здесь требуется отдельное исследование, и разработка отдельной концепции решения проблемы:

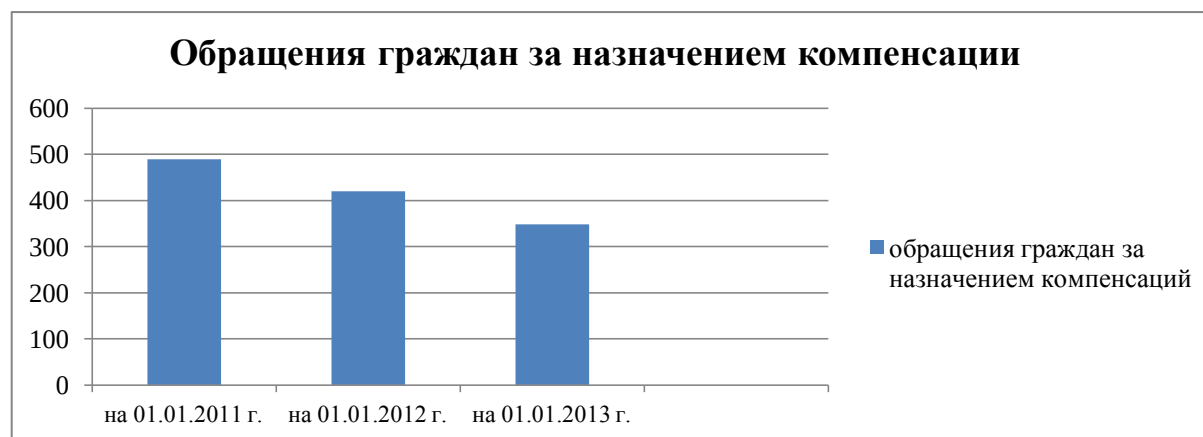
1. выяснить уровень информированности населения о деятельности администрации органов местного самоуправления;
2. установить источники информирования населения о деятельности администрации;
3. узнать оценку местного сообщества работы администрации по информированию населения.

Рассмотрев структуру Управления социальной защиты Киселевского городского округа, выявлено, что в Управлении отсутствует единая клиентская служба Управления социальной защиты. Главная задача данной службы состоит в обеспечение своевременного и полного рассмотрения поступивших в УСЗН письменных и устных обращений граждан.

Основные вопросы, которые затрагиваются в обращениях граждан: санаторно-курортное лечение, приобретение лекарственных препаратов; оказание материальной помощи в связи с трудной жизненной ситуацией; оказание материальной помощи на приобретение угля; оказание материальной помощи после возвращения из мест лишения свободы; оказание материальной помощи погорельцам и т. д.

За последние годы резко сократилось количество обращений граждан в Управление социальной защиты населения за назначением и выплате компенсаций (см. рис.1).

Рис. 1. Обращения граждан в Управление социальной защиты населения Киселевского городского округа за назначением компенсаций



При всем многообразии вопросов, с которыми обращаются граждане, большую долю составляют устные обращения, а не эффективная работа с пенсионерами при использовании современных средств передачи информации.



Рис.2 Количество устных обращений граждан в Управление социальной защиты населения Киселевского городского округа

Таким образом, количество устных обращений в течение последних трех лет имеет тенденцию к снижению.

Количество письменных обращений граждан тоже резко сократилось, что может быть причиной неосведомленности граждан в своих правах на назначение и выплате компенсации.

Таким образом, на сегодняшний день главной формой связи населения с Управлением социальной защиты города является обращение граждан, как устные, так и письменные, на которые и реагирует Управление, что говорит о большей заинтересованности граждан в своих правах.

Но, в Управлении отсутствует четкая проработанная «обратная связь» с населением, которая должна осуществляться систематически, достоверно и открыто.

Также, политика достижения информированного согласия должна предусматривать и просветительскую деятельность, то есть, любая программа по информированию населения должна предусматривать обучение жителей навыкам управления.

Соответственно, на примере анализа работы Управления социальной защиты населения Киселевского городского округа, можно сделать вывод, что на сегодняшний день УСЗН имеет ряд проблем как внешнего, так и внутреннего характера, которые необходимо своевременно решать для дальнейшей эффективной работы.

Во-первых, анализ форм связи Управления социальной защиты и населения выявил, что преобладающей является обращение гражданина. *Проблемой является отсутствие «обратной связи», суть которой заключается в своевременном предоставлении достоверной информации в форме, понятной для населения.*

Во-первых, учитывая эффективность работы Управления социальной защиты населения Киселевского городского округа, а также степень снижения уровня обращений населения за последние три года, отчетливо наблюдается *проблема отсутствия единой клиентской службы в Управлении, а также видео мониторинга деятельности данной службы.*

Во-вторых, учитывая процент преобладания устных обращений граждан над письменными (электронными), возникает проблема *низкого качества работы Управления социальной защиты населения Киселевского городского округа,* а именно уровня автоматизации всей системы, и дополнительного обучения сотрудников для отлаженного механизма работы с гражданами.

Таким образом, решение данных проблем позволит улучшить качество деятельности Управления социальной защиты населения в Киселевском городском округе, а также повысит уровень знаний у населения.

Исходя из того, что жители испытывают недостаток в организованной и достоверной информации о деятельности Управления, для решения первой проблемы:

- Важно поднять уровень районных и городских газет, сделав их для населения столь же значимыми, как и федеральная пресса.

- Необходимо дальнейшее расширение и насыщение сети информационных стендов, выпуск информационных бюллетеней и листовок, регулярность поступления в почтовые ящики нужной для жителей информации.

- Следует перевести на регулярную основу и в строго установленное время выступления администрации города и районов в прямом эфире (радио, телевиденье), использование «горячей линии» для связи с жителями.

- Требуется наладить постоянное информирование начальников отделов Управления, для того чтобы повысить их осведомленность и желание активно информировать жителей о своей деятельности.

- Создание доступной (Глобальная Компьютерная сеть ИНТЕРНЕТ) электронной базы данных событий, принятых решений и результатов деятельности Управления, их оценка жителями. Также, возможно по средствам сети интернет, следует обеспечить полную прозрачность деятельности Управления.

- Провести научно-практический семинар по обозначенной проблеме, с приглашением специалистов этой области, а также всех желающих жителей местного сообщества.

- Перенять и использовать опыт повышения уровня информированности населения о деятельности местного

самоуправления других муниципальных образований, где рейтинг информированности заметно выше среднего.

При выполнении всех шагов необходимо не забывать о том, что информация должна исходить не только из официальных источников СМИ принадлежащей частично или полностью администрации Киселевского городского округа, а в основном из независимых газет, телеканалов, Интернет-сайтов. Ведь только таким образом можно получить независимую точку зрения, реальную оценку событий, и анализ предпринятых или не предпринятых действий.

Источники властных структур чаще всего скрывают от журналистов факты, документы и статистические материалы. Чуть чаще делятся планами и значительно чаще - оценками и мнениями. О достоверности информации при таких условиях говорить не приходится, а о информированности населения и подавно.

Главным шагом на пути реализации программы повышения информированности населения города, будет в первую очередь изменение отношения самой власти к проблеме необходимости информирования местного сообщества о своих действиях и планах. А также понимания и представления о современных методах управления и требований времени.

Для решения второй проблемы необходимо создать на базе Управления социальной защиты населения единой клиентской службы с эффективной системой видео мониторинга за деятельностью сотрудников. Данная служба позволит оформить льготы без очереди и лишней суеты для населения. Быстро и хорошо работать поможет разделение клиентов по залам. В одном - ветераны, в другом - инвалиды, в третьем - мамы, оформляющие детские пособия. Более того, это создаст дополнительные рабочие места для молодых специалистов. Связь между подразделениями будет осуществлять оптоволоконная связь, мини АТС и единая компьютерная база данных.

Целями внедрения системы видео мониторинга деятельности клиентской службы являются: повышение качества приема граждан в клиентской службе УСЗН в г. Киселевске; повышения уровня контроля со стороны руководителей Управления и отделений за работой клиентской службы; анализ загруженности сотрудников клиентской службы и принятие решений о необходимости привлечения дополнительных специалистов в моменты пиковой нагрузки; исключение случаев некорректного отношения к гражданам сотрудниками клиентской службы; защиты сотрудников клиентской службы от некорректного поведения обратившихся; анализ работы с клиентами, выработка предложений по улучшению качества приема клиентов.

Доступ к системе видео мониторинга необходимо предоставить начальнику управления, заместителю начальника управления, руководителю клиентской службы.

В рамках решения третьей проблемы необходимо разработать план мероприятий по повышению качества работы Управления социальной защиты населения в г. Киселевске, а именно автоматизировать систему путем: проработки вопроса о создании на базе Управления коллцентра по вопросам назначения компенсаций для жителей города; разработки плана обучения сотрудников Управления, ответственных за взаимодействие с клиентами по вопросам повышения их профессионального уровня и клиентоориентированности; проведения учебно-методических занятий с сотрудниками Управлений по утвержденному плану мероприятий; разработки и утверждения требований к внешнему виду и поведению сотрудника Управления, осуществляющего взаимодействие с клиентами; анализа информации, размещенной на стендах в здании Управления на востребованность, полноту и доступность для клиента; разработки положения о порядке оказания услуги по получению документов в Управлении через предварительный заказ по телефону и (или) на портале электронных услуг; разработки положения о порядке приема клиентов в Управлении по предварительной записи по телефону и (или) на портале электронных услуг Отделения; развития электронного документооборота, продвижение услуг бесконтактного взаимодействия с другими службами; анализа информации, размещенной на Интернет странице Управления на востребованность, полноту и доступность для клиента; проведения работы по актуализации материалов на Интернет сайте Управления.

Данные рекомендации на Управления социальной защиты населения позволят: омолодить коллектив и снизить субъективность в общении сотрудников; четко разделить сферу влияния каждого сотрудника; повысить ответственность и профессионализм сотрудников; повысить качество обращения сотрудников Управления социальной защиты населения с гражданами; предоставить клиентам удобный (оптимальный) для них способ получения документов в Управлении социальной защиты; сократить время приема клиентов по вопросам выдачи документов; упорядочить организацию работы отделов УСЗН по выдаче документов клиентам; улучшить имидж органов Управления социальной защиты населения в Киселевском городском округе, в том числе как организации с высоким качеством обслуживания клиентов.

Использованные источники:

1. Закон РФ «Об информации, информатизации и защите информации» от 20.02.1995 №24-ФЗ
2. Глазунова, Н. И. Система государственного управления: учебник для ВУЗов / Н. И. Глазунова – М.: ЮНИТИ, 2004. – 551 с.
3. Емельянов, Н.А. Местное самоуправление: проблемы, поиски, решения: учебник / Н.А. Емельянов – М.:Тигимус, 2009. – 280 с.
4. Игнатов, В.Г. Местное самоуправление в современной России: учебник / В.Г. Игнатов, В.В. Рудной – Екатеринбург, 2010. – 149с.

5. Никитов, В.А. Информационное обеспечение муниципального управления: учебник / В. А. Никитов, Е. И. Орлов, А. В. Старовойтов, Г. И. Савин – М.: Славянский диалог, 2000. – 415 с.
6. Атоян, А. В. Информационная культура в условиях информатизации общества: учеб. пособие / А. В. Атоян – М.: ИЦ Владос, 2008. – 390 с.
7. Демьяненко, А.Н., Обушенков, А.Л. Муниципальное управление: учеб. пособие / Нижний Новгород. – 2010. – 148 с.
8. Иванов, В.В., Коробова, А.Н. Муниципальный менеджмент: справочное пособие / В.В. Иванов, А.Н. Коробова – М.: Инфра-М, 2005. – 719 с.
9. Васильев, А.А. Муниципальное управление: Конспект лекций / <http://www.aavasilev.narod.ru/>

Медовикова Е.А.

преподаватель

кафедра экономики и управления

филиал КузГТУ

Российская Федерация, Кемеровская область, г. Прокопьевск

**ФОРМИРОВАНИЕ ПРОГРАММЫ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА
ПРОКОПЬЕВСКА**

АННОТАЦИЯ

Разработка программ социально-экономического развития является одним из основных элементов регионального планирования экономики, а также средством реализации политики государства.

В настоящий момент в нашей стране наблюдается тенденция к усилению самостоятельности регионов. Регион стал субъектом экономических отношений, начал формировать свою самостоятельную региональную политику, реализация которой в значительной степени определяет уровень экономического развития и качество жизни населения.

Программы экономического и социального развития субъектов Российской Федерации представляют собой увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, инициируемых, разрабатываемых и осуществляемых органами государственной власти субъектов Российской Федерации и обеспечивающих эффективное решение задач в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития субъектов Российской Федерации.

Объект исследования – разработка управленческого решения по формированию концепции социально-экономического развития города на примере города Прокопьевска.

Предмет исследования – разработка управленческого решения по формированию концепции социально-экономического развития города.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Принятие решения – выбор определенного действия из множества возможных вариантов (альтернатив).

Интуитивные решения– это выбор, сделанный только на основе ощущения того, что он правилен. Лицо, принимающее решение, не занимается при этом сознательным взвешиванием «за» и «против» по каждой альтернативе и не нуждается даже в понимании ситуации.

Решение, основанное на суждении,– это выбор, обусловленный знаниями или накопленным опытом. Опираясь на здравый смысл, он выбирает альтернативу, которая принесла успех в прошлом.

Стратегическим целеполаганием социально-экономического развития региона называется системный процесс разработки, согласования и выбора стратегических целей по их содержанию, измерителям и количественным значениям.

Социально-экономическое развитие города во многом определяется воздействием внешних факторов: социально-экономической ситуацией в стране, политикой федерального центра по отношению к регионам и местному самоуправлению, полнотой и качеством нормативно-правовой базы, муниципальной политикой органов государственной власти Кемеровской области, системой внутриобластных межбюджетных отношений и др. Изучение и оценка условий внешней среды позволяют диагностировать и учитывать факторы, которые могут оказать влияние на выбор концепции развития г. Прокопьевска.

К числу положительных внешних факторов для социально-экономического развития г. Прокопьевска можно отнести:

1) Принятие и реализация приоритетных национальных проектов, в рамках которых за счет средств федерального и областного бюджетов осуществляется поддержка жилищного строительства, здравоохранения и образования на территории города.

2) Формирование государственной политики, направленной на поддержку инновационных технологий, разработка и осуществление федеральных целевых программ: «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 годы и до 2015 года)», «Жилище», «Социальная поддержка инвалидов на 2006-2010 годы», «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006-2015 годы» и др. Реализация этих программ создаст дополнительные возможности для наращивания экономического потенциала г. Прокопьевска, решения его социально-экономических проблем.

3) Поддержка развития города со стороны органов государственной власти Кемеровской области.

4) Возможности организации экономически эффективной хозяйственной кооперации г.Прокопьевска с соседними муниципальными образованиями в рамках Южно-Кузбасской агломерации.

Вместе с тем, прогнозируемые изменения в российской и мировой экономике, а также проводимые на федеральном уровне реформы создают для города целый ряд серьезных ограничений и факторов риска социально-экономического развития:

1) Вступление России в ВТО может привести к снижению конкурентоспособности обрабатывающих отраслей экономики, включая предприятия г. Прокопьевска, к спаду производства и сокращению занятости.

2) Сохранение преимущественно сырьевой специализации экономики Кемеровской области будет сдерживать рост налогооблагаемой базы областного бюджета и возможности увеличения доходов местных бюджетов за счет межбюджетных механизмов.

3) Федеральные реформы (в первую очередь административная и налоговая) связаны с потерей доходов и ростом расходных обязательств региональных бюджетов, особенно в социальной сфере, что также будет ограничивать возможности поддержки местных бюджетов.

4) Реформирование ЖКХ, переход его на самоокупаемость неизбежно связано с ростом тарифов на жилищно-коммунальные услуги и ростом бюджетных расходов на выплату жилищных субсидий.

5) Правовая база местного самоуправления несовершенна и находится в стадии непрерывных изменений. Во многом несовершенен и требует корректировки базовый Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ.

6) Частая смена собственников основных угольных предприятий города и отсутствие ясной перспективы их развития. Все это позволяет сделать вывод о том, что внешние условия для социально-экономического развития г. Прокопьевска в основном неблагоприятны и содержат большой элемент неопределенности и риска. Тем не менее, использование благоприятных внешних факторов может дать позитивные результаты.

На Юге Кузбасса исторически сложилась одна из крупнейших в России и самая крупная в зоне восточнее Урала городская агломерация с центром в Новокузнецке. Агломерация состоит из 7 близлежащих городов (Новокузнецк, Прокопьевск, Киселевск, Осинники, Калтан, Мыски, Междуреченск) с практически единой пригородной зоной Новокузнецкого и Прокопьевского районов и общей численностью населения около 1,5 млн. человек. К этой агломерации примыкает территория Таштагольского района, которая является общей туристско-рекреационной базой Южного Кузбасса. В составе агломерации город Прокопьевск является третьим по численности населения и наиболее крупным центром машиностроения. По границам

городской черты Прокопьевск находится в 10 км.от Новокузнецка и не имеет разрыва с территорией Киселевска.

Все это предопределило возникновение между Прокопьевском и другими территориями, входящими в агломерацию, многочисленных экономических, культурных, человеческих и других кооперационных связей с появлением соответствующего интеграционного эффекта.

Коксующийся уголь, добываемый в Прокопьевске, используется на металлургических предприятиях города Новокузнецка. Продукция машиностроительных предприятий Прокопьевска используется на угольных предприятиях всего Южного Кузбасса, а подшипники во многих отраслях экономики. Жители соседних территорий отдыхают в Зенковском парке, в санаториях города Прокопьевска проходят лечение жители всего Юга Кузбасса.

В Новокузнецке многие жители Прокопьевска получают специализированные медицинские услуги, услуги учреждений культуры (например, цирк, кукольный театр, художественный музей), молодежь обучается в вузах Новокузнецка. В Новокузнецке построен сервисный центр для автомашин марки Форд, которым пользуются автовладельцы г. Прокопьевска. От водозабора Новокузнецка поступает часть воды для г. Прокопьевска.

На территории Прокопьевского района находится общий для Южного Кузбасса Новокузнецкий аэропорт. Здесь расположены угольные предприятия Ерунаковского месторождения, на которых работает часть шахтеров, освободившихся в результате закрытия ряда шахт в г. Прокопьевске, автоцентр «Toyota», Прокопьевский свалочный полигон твердых бытовых отходов, дачные участки жителей Прокопьевска, базы отдыха. Прокопьевский район является поставщиком картофеля, овощей и молочной продукции для города.

Многообразные связи имеются между Прокопьевском и Киселевском, однако достаточно полная информация по данному вопросу отсутствует. Например, г. Киселевск снабжается водой от сетей г. Прокопьевска, а из тепличного хозяйства Киселевска для г. Прокопьевска поступает цветочная рассада.

Имеет место также ежедневная маятниковая миграция рабочей силы г. Прокопьевска и соседних территорий. Становится привычным, что некоторые жители Прокопьевска ежедневно ездят на работу в Новокузнецк.

В результате анализа были выявлены основные риски, определенные существующими тенденциями социально-экономического развития.

Риски градообразующего предприятия: закрытие предприятий с учетом фактора отработки запасов на действующих горизонтах и рыночной конъюнктуры угля; ухудшение финансово-экономического положения предприятий угольной отрасли в связи со снижением спроса и цен на уголь, и, как следствие, рост убытков; снижение объемов инвестиций в

реконструкцию и техническое перевооружение действующих производств; высокий травматизм и аварийность в угольной отрасли в связи с высокой степенью износа основных фондов и внезапными выбросами метана (более 70%); конфликт интересов собственников, банкротство собственников.

Риски непрофильных видов экономической деятельности и малого бизнеса: обострение проблем взаимных неплатежей в результате ухудшения финансово-экономического положения предприятий угольной отрасли; сокращение объемов производства в результате снижения спроса и заказов со стороны предприятий угольной отрасли; сокращение объемов строительства из-за отсутствия предприятий, производящих большинство видов строительной продукции; потеря молодых квалифицированных кадров в связи с миграцией в другие муниципальные образования.

Риски инфраструктуры: ограниченность транспортных коммуникаций и энергетических мощностей; существенное повышение цен и тарифов на услуги естественных монополий; низкий уровень развития инженерной инфраструктуры для подключения новых объектов и реконструкции существующих.

Риски населения: несвоевременная выплата заработной платы работодателями, снижение уровня доходов; повышение уровня безработицы вследствие высвобождения к 2025 году более 10 тыс. человек с предприятий угольной отрасли, что составляет 18 % от занятых в экономике города; проблема дальнейшего трудоустройства на территории города работников угольной отрасли; возникновение социальной напряженности, так как в результате возможного высвобождения занятых в угольной отрасли социально незащищенными могут остаться более 30 тыс. человек (семьи шахтеров); ухудшение экологической обстановки.

Риски органов местного самоуправления: потеря налоговых и неналоговых источников бюджета – 20 % (от всех поступлений); в том числе в местный бюджет – 20 % (250 млн. рублей) всех налогов (1110 млн. рублей), из них НДС – 30 % (140 млн. рублей), земельный налог, аренда земли и другие; потери источников финансирования в виде оказания спонсорской помощи в софинансировании городских мероприятий (22,5 млн. рублей) и объектов социальной инфраструктуры города (около 50 млн. рублей в год), сноса ветхого жилья (125 млн. рублей в год), оздоровления трудящихся и детей (45 млн. рублей).

Исходя из проведенного анализа, социально-экономическое состояние города Прокопьевска требует принятия кардинальных мер по решению выявленных проблем и снижения рисков дальнейшего развития, диверсификации структуры экономики, развитию малого бизнеса.

В ходе анализа социально-экономического положения Прокопьевска были выявлены следующие резервы и потенциальные возможности развития города (таблица 3):

1. Выгодное географическое положение в центре области, хорошие транспортные связи

Город Прокопьевск расположен на юге Кемеровской области, на расстоянии 203 км от областного центра. Город находится на расстоянии всего 10 км от г. Новокузнецка (по границам городской черты). Непосредственно граничит с г. Киселевском (территориально города практически слились) и Прокопьевским муниципальным районом. Внутригородское сообщение осуществляется автомобильным и трамвайным транспортом. Для сообщения с другими городами и пригородной зоной имеются железнодорожный и авто- вокзалы, на границе города расположен аэропорт Новокузнецк.

2. Наличие свободных территорий и производственных площадок

В городе имеются свободные производственные площади и резерв производственных мощностей: ООО НПО «Развитие», ООО «НПО «Прокопьевский шарикоподшипниковый завод», на бывших заводах (Рудоремзавод, Мясокомбинат, Пивзавод, Комбинат хлебопродуктов).

3. Наличие научной базы и интеллектуального потенциала в ряде отраслей

В городе имеется серьезный научный и проектный потенциал. Научно-исследовательские, опытно-конструкторские и проектные работы осуществляют ООО «СибНИИ Углеобогащение», ЗАО «Научно-производственная корпорация «Кузнецкий научно-исследовательский угольный институт» (КузНИУИ), ООО «Прокопьевский горный проектный институт», ЗАО «Научно-исследовательский испытательный центр КузНИУИ». Финансируются НИИ по договорам с угольными компаниями – заказчиками работ.

4. Деловой климат

В городе созданы благоприятные условия для ведения бизнеса. Имеется развитая сеть страховых и кредитно-финансовых учреждений, которые оказывают весь спектр услуг в этом секторе экономики.

Все перечисленные организации имеют высококвалифицированный кадровый состав и конкурентоспособны на российском и частично на внешнем рынке. По уровню развития научной и проектной базы угольной промышленности Кузбасса Прокопьевск является бесспорным лидером.

Проведенный анализ социально-экономической ситуации, а также резервов и возможностей развития города показал, что Прокопьевск обеспечен ресурсами, позволяющими ему сформировать диверсифицированную экономику, хотя имеет достаточно низкий потенциал для самостоятельного развития. Таким образом, необходимо сформировать комплексную программу социально-экономического развития города Прокопьевска с целью устойчивое социально-экономическое развитие города, на основе диверсификации экономики.

Рассмотрение перечисленных направлений развития Кемеровской области показало, что город Прокопьевск мог бы внести существенный вклад в их реализацию. Для этого имеются следующие благоприятные предпосылки.

1. Выгодное географическое положение в центре области, наличие удобных транспортных связей: железная дорога, выходы на магистральную автотрассу 1 категории Новокузнецк – Ленинск-Кузнецкий с ожидаемым ее продолжением до Кемерово.

2. Наличие площадок для размещения новых наукоемких производств. В случае строительства Прокопьевской ТЭЦ будут надежно решены проблемы обеспечения района тепло- и электроэнергией.

3. Наличие развитой научной и проектной базы в сфере углеобогащения и возможностей ее дальнейшего развития (кадровый потенциал, производственные площади).

4. Наличие производственных площадей, научного и кадрового потенциала в машиностроительной отрасли, в частности, в НПО «Развитие», ООО «Электропром», ООО «Подземтрансаш».

5. Предполагаемое существенное улучшение экологической ситуации в городе после замены многочисленных устаревших котельных на более крупные и экологически безопасные.

6. Наличие избыточной рабочей силы (в отличие от Кемерово и Новокузнецка), которая в настоящее время частично трудоустраивается на соседних территориях.

7. Следует также отметить наличие в г. Прокопьевске областной клинической ортопедо-хирургической больницы восстановительного лечения, на базе которой ведутся научные исследования в соответствующей сфере медицинских услуг.

Исходя из указанных предпосылок, предлагается рассмотреть другой, инновационный путь развития города Прокопьевска. При этом в силу ограниченности инвестиционных ресурсов целесообразно сконцентрировать усилия на опережающем развитии ограниченного числа наукоемких технологий и производств, конкурентоспособных во внешней среде, которые могут стать «точками роста», своеобразными «локомотивами», способными вывести город из кризисной ситуации и перевести его на путь инновационного развития. К их числу относятся:

1. Формирование машиностроительного кластера в городе является основным и наиболее перспективным направлением, которое способно обеспечить диверсификацию экономики и уход от монозависимости.

2. Создание новых инновационных производств обеспечит уход от моноструктуры промышленности, создаст более безопасные условия труда; улучшит экологическую ситуацию в городе.

3. Разработка и выпуск новых наукоемких видов машиностроительной продукции для нужд угольной промышленности и других отраслей

экономики. Некоторые виды производимой в городе такой продукции уже сейчас конкурентоспособны на общероссийском и внешнем рынке.

4. Предоставление некоторых видов высокотехнологичных медицинских услуг.

Таким образом, из всех выявленных проблем для разработки концепции целесообразно остановится на проблемах монопрофильной структуры экономики города, недостаточного удельного веса малого бизнеса в производстве продукции и услуг, и занятости населения, и низкой инвестиционной привлекательности города, решение которой будет предложено в виде концепции (программы) социально-экономического развития города Прокопьевска.

Для разработки концепции целесообразно остановится на проблемах монопрофильной структуры экономики города, недостаточного удельного веса малого бизнеса в производстве продукции и услуг, и занятости населения, и низкой инвестиционной привлекательности города, решение которой будет предложено в виде концепции (программы) социально-экономического развития города Прокопьевска (см. табл.1).

Таблица 1. Программа социально-экономического развития города Прокопьевска

Наименование Программы	Программа социально-экономического развития города Прокопьевска
1	2
Цели Программы	Уход от монопрофильной структуры экономики города, увеличение удельного веса малого бизнеса в производстве продукции и услуг, и занятости населения и повышение инвестиционной привлекательности города

Таблица 1. (продолжение) Программа социально-экономического развития города Прокопьевска

1	2
Стратегические направления развития города Прокопьевск	1) Уход от монопрофильной структуры экономики города 2) Увеличение удельного веса малого бизнеса в производстве продукции и услуг, и занятости населения 3) Повышение инвестиционной привлекательности города

Исполнители основных мероприятий	▪ Структурные подразделения Администрации города Прокопьевска; ▪ Промышленные предприятия; ▪ Бизнес структуры; ▪ Общественные организации; Учреждения социальной сферы
Источники финансирования	Финансирование программы социально-экономического развития региона планируется из средств федерального бюджета, областного бюджета, местного бюджета, собственных и привлеченные средств, а также за счет субвенций федерального бюджета
Ожидаемые результаты реализации Программы	▪ Переход к диверсификационной экономике ▪ Развитие разных видов экономической деятельности ▪ Рост объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг ▪ Рост индекса промышленного производства ▪ Рост доходов муниципального бюджета Рост среднедушевых доходов населения
Механизм управления реализацией Программы	▪ Общее управление реализацией Программы возлагается на Главу города Прокопьевска. ▪ Текущее управление – заместитель Главы города Прокопьевска по экономике, финансам и налоговой политике. ▪ Мониторинг реализации Программы - общественный совет с привлечением местных экспертов: специалистов городской Администрации, городских предприятий и организаций.

Экономика города Прокопьевска имеет ярко выраженный моноотраслевой характер. Основной вид экономической деятельности – добыча топливно-энергетических ресурсов. Удельный вес угольной промышленности в общем объеме отгруженной продукции по крупным и средним предприятиям за 2012 год составил 62,8%. Доля занятых на предприятиях угольной промышленности в 2012 году составляет 10,9 % (8,7 тыс.чел.).

Сворачивание угледобывающего производства неизбежно повлечет за собой, по сути, ликвидацию промышленности города и резкое снижение уровня жизни населения. Поскольку все предприятия профильной отрасли в настоящее время признаны нерентабельными, прекращение финансирования, направленного на поддержание деятельности градообразующих предприятий, окажет резко негативное влияние на состояние рынка труда.

В рамках Программы социально-экономического развития города Прокопьевска предусматривается уход монопрофильной структуры экономики города к диверсификационной экономике, что подразумевает под собой реализацию мероприятий, позволяющих достичь сбалансированного развития экономики, повышение удельного веса производств с высокой добавленной стоимостью, развитие сферы услуг. При этом особое внимание уделяется инновационному характеру производства, повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции, повышению инвестиционной привлекательности города Прокопьевска.

В пользу успешной реализации Программы социально-экономического развития может сыграть стремление региональных и муниципальных властей к созданию на территории города Прокопьевска условий для развития благоприятного бизнеса и инвестиционного климата.

В Кемеровской области уже создана законодательная база, охватывающая инвестиционную, инновационную, производственную деятельность, а также деятельность технопарков и резидентов технопарков.

В частности, на территории города Прокопьевска действуют законы № 102-ОЗ от 26 ноября 2008г. «О государственной поддержке инвестиционной, инновационной и производственной деятельности в Кемеровской области», № 55-ОЗ от 25 июня 2008 г. «О технопарках в Кемеровской области», № 66-ОЗ от 25 июня 2008 г. «Об инновационной политике Кемеровской области».

Законами от 26 ноября 2008г. № 97-ОЗ «Об основаниях и условиях предоставления отсрочки, рассрочки, инвестиционного налогового кредита по региональным налогам», № 100-ОЗ «О дополнительных налоговых льготах для отдельных категорий налогоплательщиков», № 101-ОЗ «О налоговых льготах субъектам инвестиционной, инновационной и производственной деятельности, управляющим организациям технопарков, резидентам технопарков» установлены конкретные формы государственной поддержки – снижение региональная ставки налога на прибыль до 13,5 %

для предприятий в сфере обрабатывающей промышленности, строительства, сельского хозяйства; полностью освобождены от налога на имущество и снижены ставки по налогу на прибыль до 13,5 % для предприятий, которые вкладывают инвестиции в новые, конкурентоспособные технологии (углехимия, подземная газификация, наукоемкие отрасли); расширен перечень оснований и изменены условия предоставления отсрочки, рассрочки и инвестиционного налогового кредита по региональным налогам в пользу налогоплательщика; предоставляются государственные гарантии юридическим лицам. Для субъектов малого бизнеса в 3 раза снижена ставка налога по упрощенной системе (с 15 % до 5 %). Реализуется специальная дополнительная грантовая поддержка молодых предпринимателей в размере до 300 тыс. рублей и 500 тыс. рублей (в том числе студенты, выпускники вузов, бывшие военнослужащие, инвалиды, женщины, имеющие детей до 14 лет) на начало собственного дела, аренду помещений, закупку оборудования. Организована выдача льготных займов начинающим предпринимателям – 1 млн. рублей на 3 года. Организована поддержка действующих предпринимателей в виде льготных займов на реализацию инвестиционных проектов – 2 млн. рублей под 5 % годовых на срок до 2-х лет. Предусмотрена компенсация 50 % затрат предпринимателям при технологическом подключении к электросетям.

В качестве предложения можно использовать механизм софинансирования муниципальных программ за счет местного бюджета. Кроме того, Прокопьевский городской Совет народных депутатов установил льготу в размере 25 % от суммы земельного налога для субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих свою деятельность на территории города Прокопьевска (Решение Прокопьевского городского Совета народных депутатов от 20.04.2009 № 128).

Численность занятых на крупных и средних предприятиях по данным межрайонного отдела статистики за 2012 год составила 44,076 тыс.чел. Однако наблюдается снижение численности по таким видам деятельности как производство пищевых продуктов на 15,7% по отношению к 2011 году, производство машин и оборудования на 15,1%, производство электрических машин и электрооборудования на 6 %, строительство на 19,7%.

Таким образом, необходимо, в рамках ухода от монопрофильной структуры экономики, развивать такие сферы деятельности как строительство, производство пищевых продуктов, производство машин и оборудования, производство электрических машин и электрооборудования.

В рамках этой этого можно предложить следующие мероприятия как возрождение таких предприятий города как Подшипниковый завод, Рудоремонтный завод, Известковый завод, Кирпичный завод, а также создавать условия для развития предпринимательства в сфере производства пищевых продуктов. Кроме того необходимо продолжать развивать сферу услуг и повышать ее качество.

Принятие Программы обусловлено необходимостью комплексной увязки мероприятий по социально-экономическому развитию в городе Прокопьевске, а также консолидации усилий органов местного самоуправления и бизнеса.

Главной целью Программы является уход от монопрофильной структуры экономики города.

Дополнительными (промежуточными) целями Программы являются:

- увеличение удельного веса малого бизнеса в производстве продукции и услуг, и занятости населения;

- повышение инвестиционной привлекательности города.

Задачами Программы, обеспечивающими достижение поставленных целей, являются:

- развитие таких сферы деятельности как строительство, производство пищевых продуктов, производство машин и оборудования, производство электрических машин и электрооборудования;

- возрождение ранее закрытых предприятий на территории города Прокопьевска (Подшипниковый завод, Рудоремонтный завод, Известковый завод, Кирпичный завод);

- создание условий для развития малого и среднего предпринимательства в сфере производства пищевых продуктов;

- развитие сферу услуг, повышение ее качества и кадрового потенциала;

- привлечение инвестиций в развитие города.

Реализация задач Программы должно поспособствовать развитие разных видов экономической деятельности, тем самым повысить рост индекса промышленного производства и среднедушевых доходов населения, увеличить объемы отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг, а также увеличить доходы муниципального бюджета. В совокупности, достижение этих задач позволит перейти от монопрофильной структуры экономики к диверсификационной, что положительно скажется на доле удельного веса малого бизнеса в производстве продукции и услуг, и занятости населения и повысит инвестиционную привлекательность города Прокопьевска.

Технология разработки управленческих решений является важной составной частью любой управленческой деятельности. Это сложный технологический процесс. Решение можно рассматривать как продукт управленческой деятельности, а его разработку и принятие – как процесс, ведущий к появлению этого продукта.

Подход к методологии стратегического целеполагания регионального развития основывается на методологических принципах стратегического развития, а также междисциплинарной методологии исследования региона как субъекта целеполагания. Он учитывает закономерности целеобразования на основе системного анализа и специфику региона как организационной системы. Стратегическим целеполаганием социально-экономического развития региона называется системный процесс разработки, согласования и выбора стратегических целей по их содержанию, измерителям и количественным значениям. Реализация целей осуществляется одновременно с внедрением стратегий и называется целеосуществлением. При формировании концепции социально-экономического развития региона можно использовать три основных методических подхода:

- 1) от будущего, желаемого состояния региона, его миссии во внешней среде;
- 2) от стратегических проблем региона, которые необходимо решить;
- 3) совмещение первого и второго подходов.

При разработке стратегического целеполагания применим метод SWOT-анализа, когда при выборе целей опираются на сильные стороны, потенциал региона, преодолеваются слабости, определяются возможности использования факторов внешней среды, учитываются и предупреждаются нарождающиеся угрозы.

Проведенный анализ социально-экономической ситуации, а также резервов и возможностей развития города показал, что Прокопьевск обеспечен ресурсами, позволяющими ему сформировать диверсифицированную экономику, хотя имеет достаточно низкий потенциал для самостоятельного развития. Необходимо сформировать комплексную программу социально-экономического развития города Прокопьевска с целью устойчивое социально-экономическое развитие города, на основе диверсификации экономики.

Таким образом, необходимо, в рамках ухода от монопрофильной структуры экономики, развивать такие сферы деятельности как строительство, производство пищевых продуктов, производство машин и оборудования, производство электрических машин и электрооборудования.

В рамках этой этого можно предложить следующие мероприятия как возрождение таких предприятий города как Подшипниковый завод, Рудоремонтный завод, Известковый завод, Кирпичный завод, а также создавать условия для развития предпринимательства в сфере производства пищевых продуктов. Кроме того, необходимо продолжать развивать сферу услуг и повышать ее качество.

Реализация задач Программы должно поспособствовать развитие разных видов экономической деятельности, тем самым повысить рост индекса промышленного производства и среднедушевых доходов населения, увеличить объемы отгруженных товаров собственного производства,

выполненных работ и услуг, а также увеличить доходы муниципального бюджета. В совокупности, достижение этих задач позволит перейти от монопрофильной структуры экономики к диверсификационной, что положительно скажется на доле удельного веса малого бизнеса в производстве продукции и услуг, и занятости населения и повысит инвестиционную привлекательность города Прокопьевска.

Использованные источники:

1. Балдин, К.В. Управленческие решения: учебник для вузов/ К.В. Балдин, С.Н. Воробьев, В.Б. Уткин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005. – 496 с.
2. Баттрик, Р. Техника принятия эффективных управленческих решений: пер. с англ.; под ред. В.Н. Фунтова - 2-е изд./ Р. Баттрик. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.
3. Иванов, А. И. Разработка управленческих решений: учебное пособие/ А. И. Иванов, А. В. Малявина. – М.: Калита, 2000. – 112 с.
4. Смирнов, Э.А. Разработка управленческих решений: учебник для вузов / Э.А. Смирнов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 271 с.
5. Фатхудинов, Р.У. Управленческие решения: учебник/ Р.У. Фатхудинов. – 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2002. – 314с.
6. Социально-экономическое развитие Прокопьевского городского округа за 2012 год
7. Официальный Интернет-ресурс Министерства экономического развития Российской Федерации <http://www.economy.gov.ru/>
8. Официальный сайт Министерства Регионального развития Российской Федерации <http://www.minregion.ru/>
9. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области <http://kemerovostat.gks.ru/>
10. Официальный сайт Администрации города Прокопьевска <http://www.pearlkuz.ru/>
11. Долгосрочные муниципальные целевые программы города Прокопьевска <http://www.pearlkuz.ru/index.php/home/eco/munitsipalnye-programmy>
12. Журнал «Менеджмент в России и за рубежом» <http://www.mevriz.ru/>

*Медяник Н.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра государственного и муниципального управления
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский государственный университет»
Россия, г. Пятигорск*

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ СИСТЕМЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация: Ориентируясь на предложенные мировой наукой и практикой экосценарии развития, предлагается авторское видение интеграции экологического фактора в хозяйственную деятельность регионов.

Ключевые слова: природопользование, экологическая безопасность, экологический менеджмент, рациональное использование ресурсов.

Объявленное в настоящее время приоритетным инновационное развитие регионов России оценивается только с точки зрения экономических показателей и никак не охватывает показатели экологически устойчивого развития. Доля расходов консолидированных бюджетов РФ и ее регионов на охрану окружающей среды оставляет желать лучшего: в 2011 году они составили мене 1%, но, по мнению специалистов, оптимальная доля экологической составляющей должна быть 3-6 % от ВРП, что характерно для зарубежных развитых стран [1].

Напомним, что в России институциональное обоснование экологизации экономического развития закреплено в Концепции перехода РФ к устойчивому развитию, Экологической доктрине РФ, Законе РФ «Об охране окружающей среды», однако, стратегические цели, провозглашенные в этих документах, достаточно декларативны и, как показывает практика, трудно достижимы. Тем не менее, считаем, что в регионах РФ экономический рост допустим только в том случае, если он поддерживает и обогащает целостную эколого-экономическую систему, а не только его экономическую составляющую.

Для реализации указанного качества экономического роста целесообразно развитие предприятий либо максимально соответствующих ассимиляционным свойствам природных ландшафтов региона, либо структур, активно применяющих экологоориентированные модели управления. Все эти факты заставляют задуматься о том, что, выбирая модель развития сегодня, Россия не может идти в фарватере мировой экономики, слабо учитывая экологический фактор. В посткризисный период остройшим образом обозначилась потребность сформировать стратегию действительно эколого-ориентированной экономики.

Какие первоочередные шаги России необходимо предпринять в этом направлении? Обращаясь к мировому опыту развития экономики в условиях эколого-ресурсных ограничений, следует обратить особое внимание на весьма содержательный доклад «Перспективы глобальной окружающей

среды» (GEO-4), подготовленный в рамках специальной программы ООН по окружающей среде (UNEP). В нем дается развернутый прогноз изменений окружающей среды в мире и предлагаются гипотетические сценарии эколого-ориентированного развития. Например, один из сценариев – это приоритет рынка, исходящий из предположения, что частный сектор при активной правительственной поддержке может добиться максимального экономического роста с одновременным осуществлением лучших путей поддержания качества природной среды. Или сценарий приоритета устойчивости, учитывающий необходимость сотрудничества гражданского общества и частного сектора в природоохранном деле.

Полагаем, что Россия, добиваясь быстрого завоевания высоких экономических позиций на основе интенсивного перехода на инновационный экологичный тип развития и ориентируясь на предложенные мировой наукой и практикой экосценарии, может в будущем решать как свои внутренние экологические проблемы, так и экологические проблемы глобального масштаба. Но на первоначальном этапе разработки подобного сценария эколого-экономического развития страны, на наш взгляд, можно подойти к проблеме локально, подробно разрабатывая эколого-экономический механизм для отдельных территорий, но в тесной увязке с существующим в РФ законодательством.

Поясним, почему нам видится именно мезоэкономический уровень экономики пригодным для начала разработки сценария экоразвития в России.

Как известно, региональные формирования в условиях рынка стали одним из субъектов экономических отношений. Активная роль регионов в системе общественных отношений несомненна, а федеральная политика, проводимая в РФ, предполагает сочетание целостности федерального экономического пространства с относительной обособленностью регионов в рамках экономического, политического и правового единства российского общества. Исходя из такого понимания роли регионов России, формирование эколого-ориентированного сценария развития предполагает тщательный учет региональных особенностей страны - экономических, социальных, экологических, политических и пр., а также функциональную ориентированность каждого из регионов.

Нельзя не отметить и тот факт, что каждый регион имеет свой набор и комбинацию природных ресурсов, уровень вовлеченности их в хозяйственную деятельность и состояние окружающей естественной среды обитания, свой ассимиляционный потенциал. Следовательно, не может быть универсального для всех регионов механизма построения рационального природопользования.

В связи с этими обстоятельствами вполне логично предположить, что одним из основных составляющих элементов сценария экологически ориентированного развития страны может стать территориальный

экологический менеджмент с учетом хозяйственной специализации и функциональной ориентированности.

Следует заметить, что в экономической теории и экономических прикладных дисциплинах в настоящее время не существует концепции экологического менеджмента ни на макроуровне, или государства в целом, ни на мезоуровне, или отдельных регионов, а рассматриваются лишь вопросы хозяйственного механизма природопользования. Более того, чаще всего исследователи рассматривают экологический менеджмент применительно к микроуровню экономики, то есть по отношению к предприятиям различных форм собственности, и понимают его как совокупность усилий и действий фирм и предприятий, направленных на контроль загрязнений и снижение антропогенной нагрузки, производимой на окружающую природную среду [2, С.21-44; 3, С.45].

Итак, если понятие «экологический менеджмент» на микроуровне не вызывает дискуссий и является вполне устоявшимся, то относительно мезоуровня, то есть территорий и регионов, оно является достаточно сложным, как в аспекте формирования, так и реализации, и зачастую приобретает несколько своих содержательных значений. Например, под экологическим менеджментом территорий иногда понимается система строго управленческих рычагов, включающих анализ, планирование и реализацию природоохранной деятельности ради достижения определенных целей, таких, как получение экономической прибыли в условиях поддержания экологически безопасного развития территорий [4,С.4]. Иногда специалисты представляют экологический менеджмент территорий как самостоятельную профессионально осуществляемую деятельность в области охраны природы, направленную на достижение в условиях рынка целей экологически устойчивого развития [5].

Однако очевидно, что экологический менеджмент на мезоуровне является не автономным образованием, а результатом целевого включения в общую федеральную систему управления природопользованием и охраной природы эколого-экономической модели управления отдельными территориями в условиях роста локальных, страновых и глобальных экологических проблем. Следовательно, можно уточнить, что экологический региональный менеджмент – это совокупность экономических, управленческих, социальных и иных воздействий федерального, регионального и муниципального уровней на совокупность природопользователей отдельно взятой территории в целях ее устойчивого эколого-экономического развития с учетом хозяйственной специализации и функциональной ориентированности.

Использованные источники:

1. Кушлин В. Выбор модели развития в условиях ужесточения эколого-ресурсных ограничений / Экономист. - 2008. - №3. - С.3-13.

2. Пахомова Н., Эндарс А. Рихтер К. Экологический менеджмент. – СПб, Питер, 2003. -283 с.
3. Наголова А.Д, Довготько Н.А. Проблема формирования экономического механизма рационального природопользования в России (на примере Ставропольского края) // Наука Парк. - 2013. - №4(14). -С.103-106.
4. Рогожина Н. Г. Новые тенденции в экологической политике развивающихся стран / Мировая экономика и международные отношения. - 2009. - №4. - С.81-89.
5. Довготько Н.А., Щеглова Н.Р. Стимулирование рационального природопользования и экологически устойчивого развития в рекреационных системах // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского Серия: Экономика и финансы.- 2005. - №1. - С.576-584.

*Медяник Н.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра государственного и муниципального управления
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский государственный университет»
Россия, г. Пятигорск*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В РФ

Аннотация: В статье анализируется существующий в РФ экономический механизм природопользования и обосновываются направления его совершенствования.

Ключевые слова: природопользование, экономический механизм, стимулирование

Основными действующими элементами экономического механизма природопользования в РФ являются природоресурсные налоги и платежи за использование природных ресурсов. Как показывает практика, они не выполняют функцию поощрения рационального природопользования и играют, в основном, бюджетообразующую роль. Так, в 2011 году поступления в консолидированный бюджет РФ от природно-ресурсных платежей, налогов и сборов составили 2319 млрд. руб., в том числе поступления в федеральный бюджет - 2130 млрд. руб. (что на 29% и 31%, соответственно больше, чем в 2010 г.); но в структуре федеральных налоговых платежей данные платежи в совокупности составляют лишь 19% и этого явно недостаточно для стимулирования рационального природопользования при сохраняющемся сырьевом векторе развития страны [1]. Заметим еще одно обстоятельство: в общем объеме поступлений платежей за пользование природными ресурсами в консолидированный бюджет РФ 88% (или 2043 млрд. руб.) составляет налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), причем 97% поступлений приходится на налоги на добычу нефти и горючего природного газа [1], а все другие виды платежей

настолько незначительны, что не приходится даже вести речь об их бюджетообразующей и, тем более, стимулирующей роли.

В связи с этим полагаем, что при сохранении общей суммы налогов (соблюдения принципа фискальной нейтральности) целесообразно изменить пропорции в сторону увеличения удельного веса налогов, связанных с природопользованием, что позволит, с одной стороны, снизить темпы разрушительного изымания ресурсов из природной среды, а, с другой, стимулировать природопользователей к использованию энерго- и материалосберегающих технологий [2].

Другой действующей формой экономического механизма природопользования являются платежи за загрязнение окружающей среды. Но они не являются налогами, их ставки достаточно низкие, в пределах нормативов выбросов относятся на себестоимость продукции, а не к прибыли предприятия и, как следствие, не оказывают влияния на экономические интересы предприятия. Фактическое поступление в федеральный бюджет платы за негативное воздействие на окружающую среду за 2011 год по данным Федерального казначейства составило 4,430 млрд. руб. (в консолидированный бюджет РФ - 22,151 млрд. руб.), или 115,86 % от спрогнозированного объема поступлений, и есть обоснованные резервы для увеличения поступления этих платежей [3].

Казалось бы, поступающие платежи за загрязнение окружающей среды должны быть направлены на решение проблем экологически безопасного развития. Но, из более чем 3 млн. хозяйствующих субъектов России, оказывающих то или иное экологически негативное воздействие, только немногим более 10 тыс. обеспечивают 99% выбросов и сбросов, в отношении же остальных предприятий предусматривается не ужесточение требований, а снятие административных барьеров. Таким образом, 2700 тысяч предприятий РФ предлагается перевести на декларирование воздействия на окружающую среду, а 290 тысяч предприятий с умеренным воздействием переходят на установление нормативов по факту сбросов и выбросов. Будет ли способствовать такая «реформа» ответственности природопользователей действительно рациональному природопользованию, если акцент смещается в сторону декларирования воздействия на окружающую среду? Полагаем, что нет.

На наш взгляд, целесообразно совершенствовать экономический механизм природопользования в направлении изменения действующей системы платежей за загрязнение окружающей среды, относя их к экологическим налогам. Так, размер налоговых платежей необходимо повысить до уровня, стимулирующего природопользователей не только к снижению загрязнений, но и к внедрению экологически безопасных техники и технологий. Одновременно следует поощрять природопользователей, проводящих активную экологическую политику.

Отметим и тот факт, что существующие глубокие противоречия экономических интересов в сфере природопользования РФ не устраняются, а усугубляются в связи с отсутствием целостной научно обоснованной системы стимулирования рационального природопользования, которая в настоящее время характеризуется применением в основном мер негативного стимулирования – платежей за использование природных ресурсов и платежей за загрязнение окружающей среды. Предполагаем, что уже в ближайшей перспективе стимулирование рационального природопользования должно стать «сердцевиной» экономического механизма природопользования и представлять собой единство противоречивых сторон - поощрения и ответственности.

Если формами ответственности являются эмиссионные и ресурсные платежи, штрафы, нормативы, то к формам поощрения относятся кредитные льготы, системы премирования, налоговые льготы, экологические трансферты и другие преференции, которые применяются в РФ недостаточно. Например, финансирование Минприроды России природоохранной деятельности и природоохранных мероприятий в 2011 году составило более 5 млрд. руб., [4], но велось оно по целевым экологическим направлениям, таким как мониторинг состояния окружающей среды, лесоохранные и лесовосстановительные мероприятия на особо охраняемых природных территориях. Одновременно экономическое стимулирование самих природопользователей практически не осуществлялось.

С учетом указанных недостатков в действующем в РФ экономическом механизме природопользования, попытаемся теоретически обосновать наше представление о его концептуальной версии.

По нашему мнению, в целом можно выделить три типа экономического механизма природопользования: 1) мягкий, 2) стимулирующий, 3) жесткий.

Думается, что в регионах РФ предпочтение следует отдать именно стимулирующему типу хозяйственного механизма природопользования, центральное место в котором должны занять налоговые и кредитные методы. В связи с этим предложением уместно напомнить, что в задаче экологической реструктуризации налоговой системы в рамках всей экономики можно выделить два важных аспекта: увеличение удельного веса "природных" налогов и налогового стимулирования рационального природопользования. В этих целях следует повысить долю налогов с природоэксплуатирующего сектора экономики в общей их сумме.

Кроме того, с учетом европейского опыта [5], где наблюдается тенденция более жесткого обложения налогами экологически деструктивной деятельности, а также введение налогов с учетом особенностей стран: за превышение потребления воды, использование сельхозземель не по назначению, за вырубку деревьев, применение

пестицидов, следует подобную практику использовать в российском природопользовании с учетом региональной дифференциации.

Наконец, что касается кредитного механизма, то одной из центральных проблем в стимулирующем типе хозяйственного механизма природопользования может стать системное финансирование мероприятий по рациональному природопользованию, прежде всего, при активном участии банковского сектора.

В конечном результате применение экономического стимулирования природопользования в современной России, с ее огромными диспропорциями в развитии и институциональным вакуумом, должно создать условия односторонности экономических интересов субъектов рынка, и способствовать формированию экологоориентированной инновационной экономики.

Использованные источники:

1. Бобылев С. Россия на пути антиустойчивого развития? //Вопросы экономики. - 2005. - №2. -С.53.
2. Наголова А.Д, Довготько Н.А. Проблема формирования экономического механизма рационального природопользования в России (на примере Ставропольского края) // Наука Парк. - 2013. - №4(14). - С.103-106.
3. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды РФ в 2011 году [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.mnr.gov.ru/regulatory/list.php?part=75> (дата обращения: 05.04.2014).
4. См.: Министерство финансов РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.minfin.ru (дата обращения 23.03.2014)
5. Министерство финансов Российской Федерации // официальный сайт [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.minfin.ru (дата обращения 25.04.2014).

*Медяник Н.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра государственного и муниципального управления
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский государственный университет»
Россия, г. Пятигорск*

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ПАРАДИГМЫ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье показана принципиальная важность учета экосистемных факторов в экономическом развитии территорий и необходимость формирования пространственной парадигмы «зеленой» экономики.

Ключевые слова: природопользование, зеленая экономика, экосистемы.

Как известно, формирование и реализация «зеленой экономики» в современных странах в настоящее время жизненно необходимы для перехода к устойчивому развитию, в рамках которого принципиально важное значение приобретает поиск путей рационального использования природного капитала и сохранения свойств эколого-экономических систем и территорий. Как следует из статьи ведущих американских экологов «Воздействие человека на мировые экосистемы», человек изменяет биосферу быстрее, чем ее понимает [1]. Но очевидно, что только достижение экологически безопасного развития и сохранение природного капитала обеспечивает перспективный вариант устойчивого развития экономических сообществ. В современных странах с рыночной экономикой сохранение экосистем и предоставляемых ими услуг является приоритетным направлением «зеленой» экономики [2]. Однако за последние полвека около 60% мировых экосистемных услуг, включая 70% регулирующих и культурных услуг, подорваны в результате антропогенного воздействия [3]. Так, один из ведущих экономистов-экологов мира Герман Дейли образно обрисовал современные тенденции как движение от экономики «пустого» мира, где созданный человеком капитал был невелик, а природный имелся в сверхизобилии, к экономике «насыщенного» мира, где все обстоит наоборот [4]. В научной литературе отмечается, что в настоящее время происходит экологическая деградация стран и отдельных территорий в результате нерационального природопользования, отсутствия эффективных стимулирующих к экологически безопасным производствам мероприятий со стороны государства и муниципалитетов [5]. В этих условиях весьма актуальным представляется формирование и реализация пространственной парадигмы зеленой экономики стран с учетом специфики и функциональной ориентированности их территорий.

Указывая на важность исследования проблемы формирования зеленой экономики, напомним, что начавшийся в 2008 году мировой экономический кризис показал исчерпание потенциала экспортно-сырьевой экономики России и острой необходимости озеленения экономик для ведущих стран мира. Показательно, что формирование «зеленой» экономики стало одним из приоритетных направлений в национальных программах антикризисных мер и финансирования. Так, по оценкам Экономической экспертной группы, Россия затратила на антикризисные мероприятия больше всех в мире - более 11% ВВП, а оказалась ниже всех в «двадцатке» - на -7-9% ВВП. По сравнению с этими показателями, например, США затратили на антикризисные мероприятия 8,4 % ВВП, а весь мир в целом - 7% [6]. Но, очевидно, что усилий правительств явно недостаточно: за последние 50 лет около 60% мировых экосистемных услуг подорваны в результате антропогенного воздействия, и их скоро будет явно недостаточно при сохраняющихся темпах экономического роста и исчерпания природных ресурсов [7]. Известный американский эколог Л.Браун в качестве примера

данного утверждения приводит Китай [8]: для достижения стандартов жизни населения США этой стране понадобится нефти и бумаги больше, чем все их мировое производство (и это без учета 3 млрд. людей, живущих в развивающихся странах - Индии, Бразилии и др).

Очевидно, что мировая экономика оказывается в затруднительном положении в рамках имеющихся экологических ограничений и современной модели неустойчивого развития. Поэтому важной чертой новой модели мировой экономики должна стать именно экологическая устойчивость и стимулирование интеграции экологического фактора в процесс природопользования. То есть, по сути, речь идет о формировании экономики, которую мы называем «зеленой». Справедливости ради отметим, что многие государства в последние годы активно включились в процесс формирования зеленой экономики. Так, суммой в 10 миллиардов долларов оцениваются расходы федеральных агентств США даже в период кризиса на сохранение и восстановление экосистемных услуг, проводя необходимые сокращения бюджета за счет расходов на оборону и социально-экономические программы [9].

Полагаем, что для поддержки функций природного капитала и формирования, в конечном счете, зеленой экономики, очевидно, необходимы системные и активные действия на региональном уровне с учетом состояния экологических систем, профилизации хозяйства и экологических проблем.

Отметим, что формирование пространственной парадигмы зеленой экономики в региональном контексте является важной методологической задачей не только в связи с необходимостью более глубокого научного осмысления экологической ориентации общественного производства, но также в плоскости решения проблем регионального развития, в том числе рекреационных территорий. Именно регионы РФ становятся ныне главными субъектами различных общественно-политических и социально-экономических преобразований, нуждающиеся в конструктивной региональной политике, создающей экологические ориентиры экономическому росту и устойчивому развитию, адекватные специфике хозяйственного уклада и структурно-функциональным параметрам региональных экосистем. Состояние последних, в условиях жестких природно-ресурсных ограничений, деградации жизнеобеспечивающих и экосистемных функций окружающей природной среды все в большей мере детерминирует региональное развитие.

На наш взгляд, в этой связи правомерно рассматривать каждый регион страны в качестве региона-экосистемы с уникальным набором экосистемных функций (благ, услуг), позволяющим реализовать конкурентный экологический (природно-ресурсный и экосистемный) потенциал, а также расширить научные представления региональной экономики о содержании и специфике развития экологически ориентированных пространственных

социально-экономических систем в хозяйственном комплексе страны в условиях стремительно растущей экологической ориентированности общественного производства.

Использованные источники:

1. Vitousek P. M., Money H.A., Lubchenco J., Melillo J. M. Human Domination of Earth's Ecosystems // Science. 277.
2. Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности - обобщающий доклад для представителей властных структур. ЮНЕП, 2011.
3. Экосистемы и благосостояние людей. Оценка экосистем на пороге тысячелетия. Island Press, Вашингтон, Ковело, Лондон, 2005.
4. Daly H. Economics in a Full World. Policy Issue Briefs: Economic Growth and Development. United States Society for Ecological Economics. Burlington, VT, 2005
5. Dovgot'ko N.A., Kusakina O.N., Skiperskaja E.V. Use of Natural Resources as an Object of Economic Incentive. Life Sci J2014;11(1s):166-170.
6. Бобылев С.Н., Захаров В.М. Модернизация экономики и устойчивое развитие. - М.: Экономика, 2011.-295с.
7. Millennium Ecosystem Assessment. UNEP, 2005.
8. Brown L.R. Eco-Economy. Building an Economy for the Earth. Earth Policy Institute. New-York. London: W. W. Norton & Company, 2001.
9. The President's Council of Advisors on Science and Technology Executive Report «Sustaining Environmental Capital: Protecting Society and the Economy». July, 2011.

*Медяник Н.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра государственного и муниципального управления
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский государственный университет»
Россия, г. Пятигорск*

ФОРМИРОВАНИЕ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕКРЕАЦИОННОМ СУБРЕГИОНЕ РОССИИ

Аннотация. Раскрываются возможные пути формирования и реализации зеленой экономики в отдельно взятом субрегионе России - Кавказские Минеральные Воды.

Ключевые слова: природопользование, зеленая экономика, экосистемы, рекреационный субрегион, стимулирование рационального природопользования, декарпинг.

Несомненно, города-курорты Кавказских Минеральных Вод (КМВ) играют особую и весьма значимую роль в социально-экономической жизни российского общества, успешно решая на протяжении более чем двухсот лет важную государственную задачу повышения качества здоровья россиян, восстановления трудового потенциала страны. Подобная роль городов-

курортов в общегосударственной системе санаторно-курортного лечения в очередной раз нашла подтверждение в Постановлении Правительства РФ от 17 января 2006 года № 14 «О признании курортов Ессентуки, Железноводск, Кисловодск и Пятигорск, расположенных в Ставропольском крае, курортами федерального значения и об утверждении положений об этих курортах» [1].

В силу наличия уникальных лечебных факторов и ресурсов основное назначение экосистемы территории КМВ состоит в оказании обществу рекреационных услуг и, прежде всего, курортных. Позиционирование КМВ в качестве региона-экосистемы с уникальным набором рекреационных функций (благ, услуг) позволяет субрегиону мобилизовать внутренние источники экономического роста, максимально реализуя эколого-ресурсные «сравнительные преимущества» в оказании курортных услуг и актуализирует необходимость наращивания и эффективного использования экосистемного потенциала. Подобный сценарий развития способствует озеленению регионального хозяйства, вписывая КМВ в общемировой и национальный тренды «озеленения», о чем автором сказано ранее в ряде опубликованных статей [см, например, 2, 3].

Если обратиться к мировому опыту, то в последние годы рассмотрение экосистем, в том числе и рекреационных, как капитала получило свою практическую интерпретацию в проектах и разработках. Среди перспективных научных работ в области подходов к оценке развития использования различных экосистем следует также отметить Доклад «Об измерении экономического развития и социального прогресса» [4]. В частности, в нем отмечается, что ВВП не охватывает различные социальные процессы, изменения в окружающей среде, некоторые явления, которые принято называть «устойчивостью» развития. Следовательно, создание на уровне федеральных и региональных органов власти эффективных косвенных и прямых экономических инструментов и регуляторов для развития эколого-адаптированных видов деятельности, предпринимательства будет способствовать адекватной оценке экоресурсов и экосистем.

Так, на КМВ экологические инициативы муниципального уровня реализуются в рамках специализированных муниципальных программ. В частности, в субрегионе повсеместно реализуются энергосберегающие проекты и программы. Например, в городе-курорте Пятигорске реализуется муниципальная программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности города-курорта Пятигорска на 2011 - 2015 годы», в Кисловодске - «Энергосбережение на территории городского округа города-курорта Кисловодска Ставропольского края на 2010-2013 годы», а в городе-курорте Ессентуки - «Комплексное развитие систем коммунальной инфраструктуры города Ессентуки на 2012-2017 гг» [5].

Важное место в «зеленом» развитии КМВ отводится решению задач в области водоснабжения и водоотведения. В частности, в рамках Стратегии

развития субрегиона предполагается строительство инженерной инфраструктуры всеобщего канализования населенных пунктов и очистных сооружений, обеспечивающих нормативную очистку сточных вод и увеличивающих ее производительность с 360 до 550 тыс.м³/сут. Зеленые перспективы развития транспортного комплекса в субрегионе КМВ связываются с осуществлением технического перевооружения транспортных средств для обеспечения выхода на уровень стандартов ЕВРО-4 и ЕВРО-5 по выбросам загрязняющих веществ, в городе-курорте Кисловодске предполагается выделение района с ограничением въезда личного легкового автотранспорта, оснащенного двигателем, не соответствующим стандарту евро-3 и выше к 2033 г., а также развитие электромобилей, включая автобусы.

Отметим, что большинство зеленых инициатив в городах-курортах КМВ предусмотрены в рамках реализации стратегий их развития. Так, в Стратегии развития города-курорта Пятигорска до 2020 года экологические ориентиры города тестируются в формате парка «Экология жизни», включающего направления: «Экология человека» - создание экологически безопасной и комфортной среды проживания населения, мест его работы и отдыха, иной социальной активности; «Экология природной среды» - сохранение и защита природной среды, поэтапное сокращение уровней воздействия на окружающую среду от всех антропогенных источников; «Экологический бизнес» - создание эффективного экологического сектора экономики; «Экологические инновации» - разработка и внедрение экологически-чистых и ресурсосберегающих технологий и инновационных методов курортного, реабилитационного и иных видов медицинского лечения [6].

Рассматривая планируемые и уже реализуемые мероприятия в рамках создания зеленой экономики рекреационного региона, отметим, что для здесь критически важным является достижение эффекта «декаплинга» (decoupling) [7]. В лексиконе ученых и политиков термин «декаплинг» стал в последнее время общеупотребимым, много внимания уделяют ему и международные организации. Так, часто отмечается, что декаплинг является стратегической основой движения к экологически устойчивой экономике, позволяющий рассогласовать темпы роста благосостояния людей, с одной стороны, и потребления ресурсов и экологического воздействия, с другой [8]. Считаем, что на Кавказских Минеральных Водах обеспечение экологической безопасности и развитие «зеленой» экономики с помощью декаплинга является крайне важным, поскольку рекреационные территории требуют особого режима природопользования.

Итак, сохранения экологических систем можно достичь только при условии формирования и реализации «зеленой» экономики, способствующей действительно экологически безопасному развитию как стран в целом, так и территорий с учетом их функциональной ориентированности. Вектор

реализации зеленой экономики следует направить на разработку моделей эколого-экономического развития территорий, сочетающей различные формы и методы государственного и муниципального регулирования сферы природопользования, а также частной инициативы [9].

Использованные источники:

1. Стратегия социально-экономического развития особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации - Кавказские Минеральные Воды до 2020 года. Часть 1. - Ессентуки, 2006. - С. 30.
2. Довготько Н.А., Щеглова Н.Р. Стимулирование рационального природопользования и экологически устойчивого развития в рекреационных системах // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского Серия: Экономика и финансы. -2005.-№1.-С.576-584.
3. Наголова А.Д, Довготько Н.А. Проблема формирования экономического механизма рационального природопользования в России (на примере Ставропольского края) // Наука Парк.-2013.-№4 (14).-С.103-106.
4. Медяник Н.В. Государственное и муниципальное управление природопользованием в контексте экономических интересов / Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2012. № 5. С. 36-40.
5. Об утверждении Муниципальной программы «Комплексное развитие систем коммунальной инфраструктуры города Ессентуки на 2012-2017 годы». Решение Совета города Ессентуки от 14.03.2012 г. №11 // Официальный портал органов местного самоуправления [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.adm-essentuki.ru/gorsovvet/doc>
6. Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. J.E. Stiglitz, A. Sen and J-P. Fitoussi (www.stiglitz-sen-fitoussi.fr)
7. Решение думы города Пятигорска № 84-86 ГД от 24.09.2009 года «Об утверждении Стратегии развития города-курорта Пятигорска до 2020 года» [Электронный ресурс]. URL: http://www.pyatlgorsk.org/city/business/strategiya-razvitiya-goroda-kurorta-pyatigorska-do-2020_goda/
8. Decoupling natural resource use and environmental impacts from economic growth. UNEP, 2011.
9. Бюллетень Института устойчивого развития Общественной палаты РФ «На пути к устойчивому развитию». - № 60. - 2012. - Режим доступа: www.oprf.ru

*Медяник Н.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра государственного и муниципального управления
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский государственный университет»*

Россия, г. Пятигорск

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРНЫХ ПРОПОРЦИЙ ПРОБЛЕМНЫХ РЕГИОНОВ

Аннотация. Показана важность формирования структурных пропорций в региональной экономической политике.

Ключевые слова: структурные пропорции, региональная экономическая политика, проблемные регионы

Структурные пропорции отражают соотношение между различными, обеспечивающими участие региона в национальном разделении труда, элементами системы регионального воспроизводства.

Оценка состояния данного вида пропорций может быть проведена на основе анализа структуры валового регионального продукта в разрезе основных секторов отраслей народного хозяйства. При этом виды экономической деятельности логично распределить по секторам отраслей следующим образом: 1) первичный сектор: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство; добыча полезных ископаемых; 2) вторичный сектор: обрабатывающие производства; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; 3) третичный сектор: строительство; оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; гостиницы и рестораны; транспорт и связь; финансовая деятельность; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение; образование; здравоохранение и предоставление социальных услуг; предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг [1].

Лидерами по доле вторичного сектора в общем объеме ВРП по данным 2010 года являются Ивановская область, Ставропольский край, Карачаево-Черкесская (КЧР) и Кабардино-Балкарская Республики (КБР), Республика Адыгея демонстрирующие значения от 24,8% до 13,7%. Гораздо ниже удельный вес промышленности в ВРП Республик Дагестан (РД), Ингушетия (РИ), Чеченской Республики (РЧ) – 5,6%, 4,7%, и 3% соответственно [2, с.366].

Несомненный интерес в контексте данного исследования представляет анализ динамики отраслевой структуры ВРП проблемных регионов. В целях агрегирования общих для проблемных регионов тенденций при сопоставлении со среднероссийским уровнем, был проведен анализ отраслевой структуры ВРП регионов СКФО.

Согласно данным таблицы 1, отраслевая структура регионов СКФО несколько отличается от средних по регионам России. Гораздо ниже уровень развития отраслей вторичного сектора, при некотором опережении первичного и третичного. Это объясняется аграрной специализацией регионов СКФО и низким уровнем их индустриализации.

Таблица 1 – Секторальная структура ВРП регионов СКФО и РФ в 2005-2010 годах, % [2, с.357-367]

		Первичный сектор	Вторичный сектор	Третичный сектор
2005	РФ	18,3	22,3	59,4
	СКФО	21,3	15,4	63,3
2007	РФ	15,3	23,1	61,6
	СКФО	17,5	14,1	68,4
2008	РФ	14,7	22,8	62,5
	СКФО	16,3	13,2	70,5
2009	РФ	14,9	21,3	63,8
	СКФО	14,9	12,4	72,7
2010	РФ	15	22,2	62,8
	СКФО	15,5	12,9	71,6

Следует отметить, что высокая доля третичного сектора в ВРП достигается во многом за счет отраслей нерыночных услуг. Так, по данным 2010 года, доля услуг, связанных с государственным управлением, обеспечением военной безопасности и обязательным социальным обеспечением превысила 20% ВРП в РФ и РИ и 10% ВРП в КЧР и Республике Северная Осетия-Алания (РСО-Алания) [2, с. 366]. Подобная картина наблюдается и в экономике других проблемных регионов.

Обращает на себя внимание снижение доли первичного сектора в экономике регионов СКФО, которое достигается за счет сокращения доли в ВРП сельского хозяйства и добычи полезных ископаемых. Крайне негативной тенденцией является уменьшение в анализируемом периоде в ВРП регионов СКФО доли отраслей вторичного сектора.

Рост доли третичного сектора в ВРП регионов СКФО происходит преимущественно за счет строительства, оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; гостиниц и ресторанов. Данные тенденции не позволяют говорить о наличии выраженных предпосылок к развитию четвертичного сектора в экономике исследуемых регионов.

Изменения в отраслевой структуре ВРП сопровождаются перераспределением занятых по видам экономической деятельности. Данный процесс протекает под воздействием ряда факторов, многие из которых формировались еще в период трансформации экономики. Среди наиболее важных следует отметить резкое сокращение объема производства материальных благ; поиск людьми новых областей приложения труда, в том

числе и вследствие развития рыночных отношений; расширение поля занятости в сфере услуг [3, с. 103].

Структура расходов регионального бюджета предопределяет характер регионального регулирования социально-экономического развития. Согласно данным таблицы 2, подавляющая часть расходов бюджетов рассматриваемых проблемных регионов в 2010 году была направлена на нужды социальной сферы. Доля расходов на национальную экономику в структуре расходов регионального бюджета превысила среднероссийский уровень только в Республике Калмыкия, КБР и КЧР.

Таблица 2 – Структура расходов бюджетов проблемных регионов России в 2010 году [2, с. 54, 844]

Регион	Объем расходов бюджета на душу населения, тыс. руб.	Общегосударственные вопросы, в % к итогу	Национальная экономика, в % к итогу	Жилищно-коммунальное хозяйство, в % к итогу	Социально-культурные мероприятия, в % к итогу
РД*	22	7,0	14,0	11,3	57,6
РИ	42	8,6	12,5	23,7	47,3
КБР	27	10,0	16,9	7,6	54,5
КЧР	31	6,6	16,9	11,6	54,5
РСО-А	28	7,7	12,1	16,1	52,4
ЧР	52	9,0	12,7	16,1	53,6
СК	26	7,5	12,9	9,3	60,4
ИО	24	7,9	11,0	12,2	61,9
РТ	50	10,0	13,1	4,7	61,5
РА	30	8,2	14,3	10,5	56,5
РК	29	8,6	19,7	7,3	57,1
РФ	46	7,3	16,6	12,6	54,9

* РД – Республика Дагестан, КБР – Кабардино-Балкарская Республика, КЧР – Карачаево-Черкесская Республика, РСО-А – Республика Северная Осетия-Алания, ЧР – Чеченская Республика, СК – Ставропольский край, ИО – Ивановская область, РТ – Республика Тыва, РА – Республика Адыгея, РК – Республика Калмыкия, РФ – Российская Федерация.

Физический объем расходуемых бюджетных средств на душу населения невелик и приближается к среднероссийскому лишь в Чеченской Республике, Республиках Ингушетия и Тыва.

Несомненный практический интерес в контексте исследования представляет анализ структуры расходной части регионального бюджета в динамике. В таблице 3 приведены данные о состоянии структуры расходов бюджета Ставропольского края за шесть лет. Согласно данным таблицы 8, удельный вес большинства укрупненных статей расходов в бюджете Ставропольского края за период с 2005 по 2010 год сократился. При этом доля расходов на национальную экономику упала почти на треть на фоне без малого двукратного роста расходов на нужды социальной политики. Практически неизменной оставалась доля средств на образование.

**Таблица 3 – Динамика структуры расходной части бюджета
Ставропольского края в период с 2005 по 2010 год, в % к итогу [4, с. 234]**

Доля укрупненной расходной статьи в общем объеме расходов регионального бюджета	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Расходы на национальную экономику	17,9	14,6	14,6	13,6	13,2	12,9
Расходы на жилищно-коммунальное хозяйство	13,3	8,7	10,1	11,5	9,3	9,3
Расходы на охрану окружающей среды	0,4	0,7	0,3	0,3	0,2	0,2
Расходы на образование	24,2	26,3	26,0	25,3	25,1	25,3
Расходы на здравоохранение и спорт	15,4	17,0	16,4	12,7	11,5	10,0
Расходы на социальную политику	11,9	14,5	15,2	16,3	20,7	22,0

Таким образом, региональное регулирующее воздействие в проблемных регионах направлено преимущественно на социальную подсистему общественного воспроизводства. Не умаляя значимости данного направления, следует отметить, что в условиях выявленного отставания исследуемых территориальных экономических систем от среднероссийских экономических результатов и отсутствия выраженных предпосылок к экономическому росту, сложившаяся модель регионального регулирования экономики усугубляет финансово-экономические диспропорции воспроизводства, стимулируя суженный тип

Использованные источники:

1. Киселева Н.Н. Траектории изменения территориально-экономической системы хозяйства // Философия хозяйства. 2005. №3. С.74-75
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. / Росстат. – М., 2012.
3. Киселева Н.Н. Устойчивое развитие социально-экономической системы региона (методология исследования, модели, управление): диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2008.
4. Ставропольский край в цифрах, 2011. Статистический ежегодник / Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю. – Ставрополь, 2011.

*Медяник Н.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра государственного и муниципального управления
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский государственный университет»
Россия, г. Пятигорск*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Аннотация. Предпринята кластеризация муниципальных образований Ставропольского края по основным социально-экономическим показателям, позволившая выявить особенности развития сельских территорий.

Ключевые слова: сельские территории, кластеры, социально-экономическое положение.

Сельские территории являются важнейшей для экономики России формой территориальной организации производства и населения, поскольку выполняют ряд народнохозяйственных функций: производственную, социально-культурную, природоохранную, пространственно-коммуникационную, рекреационную и функцию контроля над территорией.

Разделяя позицию Н.Н. Киселевой относительно того, что особенности территориальной организации населения и хозяйства в экономике сельской местности, во многом обусловленные спецификой агропромышленного производства, предопределяют неэффективность обобщенной оценки уровня развития сельских территорий на уровне региона [1, с. 19], проведем исследование уровня социально-экономического развития сельских муниципальных районов Ставропольского края.

Для осуществления анализа уровня социально-экономического развития сельских территорий используем следующие показатели: объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами на душу населения; объем производства продукции сельского хозяйства на душу населения; среднемесячная начисленная заработная плата работающих; объем инвестиций в основной капитал на душу населения; оборот розничной торговли на душу населения; объем доходов муниципального бюджета на душу населения; плотность населения; сальдо миграции по отношению к численности населения.

Данные таблицы 1 позволяют утверждать, что только два муниципальных района Ставропольского края – Буденновский и Изобильненский – по результатам социально-экономического развития за 2010 год уверенно опережают среднекраевой уровень.

Таблица 1 – Средние показатели развития муниципальных районов Ставропольского края по выделенным кластерам в 2010 году [2]

Показатель		Число районов в кластере	Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами на душу населения, в % к среднему по региону значению	Объем продукции сельского хозяйства на душу населения, в % к среднему по региону значению	Среднемесячная начисленная заработная плата, в % к среднему по региону значению	Инвестиции в основной капитал на душу населения, в % к среднему по региону значению	Плотность населения, в % к среднему по региону значению	Сальдо миграции по отношению к численности населения, %
Кластеры	I	2	287,2	105,1	105,1	99,5	84,1	-0,4
	II	3	96,7	102,4	97,3	56,9	53,1	-0,2
	III	2	71,6	151,0	76,3	49,8	65,4	-0,5
	IV	7	35,2	225,8	78,4	76,4	78,8	-0,1
	V	12	8,5	219,5	69,2	66,5	49,1	-0,4

Районы второго кластера демонстрируют примерно равные средним по краю тенденции социально-экономического развития. Соответственно уровень развития двадцати одной субрегиональной территории, отнесенной к трем остальным кластерам, не достигает среднекраевых значений. Вышесказанное приводит к выводу о высокой степени поляризации экономики Ставропольского края, на средние показатели развития которой оказывают значительное воздействие результаты экономической деятельности крупных городов-центров.

Данные таблицы 1 обнаруживают обратную зависимость между результатами промышленного производства на душу населения и среднедушевой величиной объема продукции сельского хозяйства. Это приводит к выводу о том, что одним из факторов отставания муниципальных районов является низкая степень диверсификации экономики, приводящая к невысоким объемам производства валовой добавленной стоимости.

В первый кластер были выделены Буденновский и Изобильненский районы, лидирующие по показателям развития обрабатывающих производств и производства и распределения электроэнергии, газа и воды. Это объясняется тем, что города Буденновск и Изобильный являются одними из немногих относительно крупных городов края, не имеющих статуса городского округа. В отличие от городских округов, статистический учет по которым ведется обособлено, результаты экономической деятельности городов Буденновска и Изобильного суммируются с показателями муниципальных районов, в состав которых они входят.

Следует также отметить, что сравнительно высокий уровень развития отраслей вторичного сектора в экономике анализируемых районов достигается в сферах, альтернативных агропромышленному производству. В

экономике г. Буденновска сконцентрированы предприятия краевой химической промышленности, в Изобильненском районе – предприятия отраслей производства и распределения электроэнергии, газа и воды. Объем поступающих инвестиций на одного жителя, а также доходы работающего населения на данных территориях балансируют на уровне среднекраевых.

Второй кластер образуют Андроповский, Минераловодский и Нефтекумский районы, значение величины объема промышленного производства на душу населения которых достигается на уровне среднего по региону значения. Для Минераловодского района это также объясняется тем, что город Минеральные Воды, имеющий относительно высокий уровень развития промышленности, является городским поселением в составе муниципального района. Кроме того, Минераловодский район может считаться сравнительно индустриальным, являясь в 2010 году муниципальным районом края, с самым низким объемом производства продукции сельского хозяйства на душу населения.

Лидирующие позиции Нефтекумского района достигаются вследствие концентрации запасов топливных ресурсов, однако его экономика является малодиверсифицированной, плотность населения составляет 43% от среднекраевого уровня, а среднемесячная заработная плата – 90%.

Тревожным явлением в развитии районов данного кластера является невысокий объем инвестиций в основной капитал, составляющий около половины среднерегионального значения. Этот показатель ниже только для районов третьего кластера.

В третий кластер вошли два района: Благодарненский и Советский. Этот результат стал возможным преимущественно за счет развития промышленных отраслей. Районы кластера отличаются более высокой степенью диверсификации экономики, уступая однако районам четвертого кластера по показателям объема инвестиций в основной капитал на душу населения, плотности населения и среднемесячной начисленной заработной платы. Это объясняется тем, что в третий кластер вошли территории, удаленные от крупных городов региона, являющихся центрами притяжения факторов производства.

Четвертый кластер образуют семь районов: Ипатовский, Кировский, Кочубеевский, Красногвардейский, Шпаковский, Новоалександровский и Петровский. Более высокие значения характерны для последних двух, поскольку по данным 2009 года данные территории входили в состав третьего кластера. Данные муниципальные районы не отличаются высокими экономическими результатами, но их экономика более диверсифицирована, чем в случае сельских территорий пятого кластера. Тем не менее, производство сельскохозяйственного сырья все же преобладает в Ипатовском, Красногвардейском и Кочубеевском районах.

В состав пятого кластера выделены двенадцать районов: Александровский, Апанасенковский, Арзгирский, Георгиевский,

Грачевский, Левокумский, Курский, Труновский, Предгорный, Новоселицкий, Степновский и Туркменский. Для каждого из районов данной группы величина объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами на душу населения не превышает 15% среднекраевого уровня. Причем для каждого из последних трех значение ключевого показателя кластеризации не превосходит 5% среднекраевого уровня. Отток населения в 2010 году из районов пятого кластера составил 0,4% жителей, а для Апанасенковского и Степновского районов – 0,9%.

В целом, исследование социально-экономического положения сельских территорий Ставропольского края в муниципальном разрезе подтверждает основные характеристики соответствующей региональной модели развития сельской местности. Несмотря на то, что Ставропольский край, идентифицирован как социально-депрессивный регион по степени социального благополучия населения сельских территорий, положение отдельных ареалов вызывает особую обеспокоенность.

Использованные источники:

1. Киселева Н.Н. Управление социально-экономическим развитием сельских территорий аграрного региона / Н.Н. Киселева, А.А. Орлянская, О.С. Русинова. Пятигорск: РИА КМВ, 2011.
2. Ставропольский край и его регионы: Статистический сборник/ Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю. 2011 . – 252 с.

*Мезяева Л.В.
студент 5 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П.Огарева»
Россия, г. Саранск*

ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ И ЗНАЧИМОСТИ НАЛОГОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ФОРМИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

В данной статье рассматривается значение налогов и производных от них инструментов в создании благоприятной инвестиционной среды на региональном уровне. Приводятся аргументы, подтверждающие необходимость усиления роли налогов в формировании инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: налогообложение, инвестиция, привлекательность, регион, инструмент, стимулирование, льгота

Существенное значение в создании благоприятной инвестиционной среды принадлежит налогам. Совершенствование налогообложения является одним из ключевых инструментов косвенного государственного регулирования. Именно косвенные методы, создающие адекватные

поставленным задачам системы экономических стимулов получили преимущественное использование в условиях рыночного хозяйства.

Налоговая политика государства как форма косвенного регулирования и стимулирования инвестиционной активности определяет возможности финансирования расширенного воспроизводства хозяйственной деятельности предприятий за счет их собственных источников. Стимулирование инвестиционной активности предполагает, с одной стороны, снижение общего уровня налоговой нагрузки, а с другой стороны – использование эффективных инвестиционных налоговых льгот.

В современных условиях одним из наиболее актуальных направлений повышения инвестиционной привлекательности является формирование оптимальной структуры и уровня налогов, стимулирующих модернизацию, диверсификацию экономики и обеспечивающих инвестиционную конкурентоспособность российских регионов, и при этом гарантирующих необходимый уровень бюджетных поступлений.

На наш взгляд, сегодня перед российской экономикой главным является не снижение уровня налоговых изъятий, а именно избирательное воздействие налогов и их уровня на отдельные отрасли, сферы деятельности, стимулируя реальное производство и тем самым наращивая ВВП, а, следовательно, и объем налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Точечное, целенаправленное снижение налогового бремени предприятий, улучшая инвестиционный климат и стимулируя приход новых инвестиций, должно привести к увеличению налоговых поступлений в бюджеты разных уровней, поскольку увеличится выпуск продукции, возрастет налогооблагаемая база, предприятия станут более привлекательными для инвестиций, у них появятся оборотные средства на инновации и повышение зарплаты.

Для инвестиционной привлекательности территории необходимо создать такой налоговый климат, который обеспечивал бы максимальное привлечение инвестиций в экономику и в дальнейшем служил росту объемов финансовых ресурсов региона.

Оптимизация структуры и уровня налогов, реально стимулирующих модернизацию и обеспечивающих конкурентоспособность российской юрисдикции, требует налогового маневра. Суть такого маневра в переносе нагрузки с налогообложения заработной платы, высокотехнологичного оборудования, интеллектуальной собственности (источников инновационного, модернизационного развития) и добавленной стоимости, прибыли на налогообложение дорогой земли и недвижимости, предметов роскоши, табака, крепкого алкоголя – продуктов, не имеющих решающего значения для инноваций и модернизации [2].

Государственная поддержка инвесторов на территории региона может осуществляться в форме предоставления налоговых льгот, что служит важным фактором повышения инвестиционной привлекательности региона,

так как наличие налоговой льготы увеличивает чистый доход инвестиционного проекта и сокращает сроки его окупаемости, а это особенно важно для инвестора.

Нами представляется необходимым определять экономический эффект от использования налоговых преференций, целевое назначение, установление предельных величин, а также контроль за порядком и условиями их предоставления.

В целях предупреждения безосновательного пользования налоговыми льготами предлагаем дополнить положения статьи 23 части первой НК РФ и отдельных статей части второй НК РФ нормой, обязывающей налогоплательщиков представлять документы, подтверждающие правомерность применения налоговых льгот, одновременно с подачей налоговой декларации. И отметить условие, согласно которого при непредставлении одновременно с декларациями (расчетами), в которых заявлены льготы, подтверждающих документов, налогообложение производить в общем порядке. Это позволит своевременно контролировать сведения, предоставляемые для обоснования права на льготы.

Помимо внесения изменений в «техническую» сторону, которая затрагивает и налогоплательщиков, и налоговые органы, предлагаем внести изменения и в экономическую сторону налогового регулирования, которая раскрывает само назначение механизма регулирования инвестиционной деятельности и, в первую очередь, должна «просчитываться» налогоплательщиком.

Учитывая, что в настоящее время массовое старение основных фондов приобретает масштабный характер и является характерным для всех отраслей экономики целесообразно дополнить статью 259 Налогового Кодекса нормой, предписывающей налогоплательщикам направлять средства, высвобождаемые в результате применения ускоренной амортизации, на обновление активной части основных средств [3]. Кроме того, в случае несоблюдения указанного порядка, изменить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, включив в нее неиспользуемые по назначению средства от амортизационных отчислений. Это позволит государству, сознательно, через амортизационную политику, сокращающему поступления по налогу на прибыль в бюджет, быть уверенным в расширении и модернизации основных фондов [1].

Считаем, что налоговые льготы должны рассматриваться как меры по поддержке и созданию эффективных предприятий, имеющих стабильную прибыль и являющихся стабильными налогоплательщиками. В целях повышения инвестиционного и производственного потенциала различных отраслей (например, сельского хозяйства) целесообразно предоставлять льготы не напрямую, а через поддержку контрагентов (например, производителей техники), предоставляя им налоговые льготы. Также целесообразно предоставлять льготы банкам, готовым и способным

заниматься долгосрочным кредитованием капиталовложений, и лизинговым компаниям, т. к. организация, вступая в лизинговые отношения и выплачивая арендные платежи, включаемые в издержки производства, снижает налогооблагаемую прибыль и получает эффект.

Таким образом, акценты в правовом регулировании инвестиционной деятельности в последнее время были смещены на региональный уровень. Это связано с усилением роли регионов в экономической и правовой сферах, с острой потребностью регионов в инвестиционных ресурсах.

В настоящее время государство, в том числе и региональные органы власти и управления, должно более активно и целенаправленно использовать инструменты экономического регулирования. Это диктует необходимость формирования налоговой политики на уровне региона, направленной на повышение эффективности инвестиционной привлекательности территории. Система стимулирования должна строиться таким образом, чтобы эта политика была выгодна как экономическим субъектам, так и регионам и государству в целом.

Использованные источники:

- 1 Кузьмина Н. А. Налоговое регулирование инвестиционной деятельности: Автореф. ... дис. канд. экон. наук. – М., 2011. – 20 с.
- 2 Модернизация экономики России: кардинальное улучшение инвестиционного климата. Экономический доклад Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» // Вопросы экономики. – 2010. – № 10. – С. 68–89.
- 3 Соколов М. Амортизация и как ее использовать для подъема экономики / М. Соколов // Экономист. – 2014. – № 2. – С. 24–42.

Мекумянова Ч.Н.

магистрант 1 курса

кафедра социологии и управления персоналом

финансово-экономический институт

Северо-Восточный федеральный университет им.М.К.Аммосова

Республика Саха (Якутия), г. Якутск

УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ПРОЦЕСС СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ: ПРАВОВЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Аннотация: В статье рассмотрена история российской благотворительности в контексте ее правового регулирования следующими источниками права: указ, устав, временные правила, циркуляры. Приводится периодизация благотворительной деятельности в российской истории дореволюционного периода и ее различные виды: частная, общественная, земская, церковная, благотворительность царской семьи. Рассмотрена система регулирования деятельности благотворительных обществ со стороны государственных органов в XIX - н. XX. вв. В статье

проанализированы причины широкого распространения благотворительной деятельности в России в к. XIX - н. XX вв. Региональные аспекты благотворительности этого периода представлены известными благотворителями: С.И.Мальцов, П.И.Губонин, П.С. и С.С.Могилевцевы, М.К. и В.Н. Тенишевы, отражен их вклад и значимость их деятельности в масштабах России. В статье предложены меры по возрождению традиций благотворительности в современной России.

Ключевые слова: благотворительность, меценатство, правовое регулирование, государственность, традиции, предпринимательство, общественное признание, благотворительные общества, законодательство, система поощрения.

Введение

Благотворительность - это эффективный инструмент социальной политики России на протяжении столетий. В связи с тем, что социальное законодательство в Российской империи было практически не развито, вместо системы социальной помощи существовала система благотворительности. История благотворительности в России берет начало с возникновением первых форм государственности. Во все времена она была тесно связана с царствующими особами, церковью. Началом благотворительной деятельности в России принято считать 988 год - дату крещения Руси. С принятием христианства с одной из его основных заповедей «о любви к ближнему» на Руси впервые заговорили о призрении бедных, что тогда нашло свое выражение в раздаче милостыни «сырым и убогим». [1]

Благотворительность – состоявшееся явление в жизни общества, в ее истории насчитывающий более тысячи лет можно выделить 3 периода:

- **Первый период** благотворительности связан с деятельностью церкви, монастырей, первых русских князей – Владимира Мономаха, Ярослава Мудрого, Александра Невского. Сформированная на идеях христианства, благотворительность проявлялась в раздаче милостыни и пожертвований церкви. Одновременно развивалась народная традиция взаимопомощи, которая основывалась не только на моральных и религиозных воззрениях, но и здравом смысле и помощи ближнему.

- **Второй период** связан с деятельностью императорской семьи. Основы благотворительности здесь заложил Иван IV, продолжил Петр I и Екатерина II, но особую роль в развитии благотворительности сыграла императрица Мария Федоровна, которая возглавила созданные ей воспитательные дома, коммерческое училище, учредила несколько женских институтов в столице и провинции, положила начало широкому бесплатному образованию женщин в России.

- **Третий период** благотворительности связан с деятельностью предпринимателей и купцов прежде всего Шереметьевых, Третьякова и Бахрушина. Но наряду с благотворительностью особого размаха достигло

меценатство. Ведущую роль здесь играли промышленные династии: Щукины, Морозовы, Рябушинские, Мамонтовы, Мальцевы. [2]

Правовое регулирование благотворительной деятельности в дореволюционной России

Правовые нормы по регулированию благотворительной деятельности формировались одновременно с ее развитием. Своим Уставом 996 г. князь Владимир официально вменил в обязанность духовенству заниматься общественным призрением, определив десятину на содержание монастырей, церквей, богаделен и больниц. Великий князь Ярослав Владимирович, вступивший на престол в 1016 году, внес в Церковный и Земский уставы специальные разделы, связанные с благотворительностью. Древнерусские летописи сохранили множество свидетельств широкой благотворительности русских князей и княгинь.

Длительное время на Руси функции органов общественного призрения выполняли монастыри. Однако по мере укрепления государственности, расширения размеров страны все острее ощущалась потребность в государственном регулировании общественного призрения. На необходимость подобной меры указывал еще Стоглавый собор, установивший классификацию нищенства. Указ Алексея Михайловича 1682 г. – дифференцировал нищих, предлагал занять их трудом. Петру Великому досталось тяжелое наследство: сильно распространенное нищенство и неправильно поставленная благотворительность, развивающаяся в одном направлении. При Петре I во всех губерниях предписано было создать государственные структуры общественного призрения и строго наказывать за «притворное лукавство» в «нищенском образе» (указ от 30 ноября 1691 года). Прошение милостыни и подача таковой была запрещена.

По сути 20 указами Петра I закладывались основы государственной системы общественного призрения, создавались предпосылки для профессионализации деятельности в ее учреждениях. Благотворительность развивалась, почти исключительно в устройстве богаделен. При Елизавете вопрос о благотворительности освобождался от влияния церкви и вошел в круг общественно - государственных задач.

В 1775 году Екатерина II, одобрив «Учреждения для управления губерний Всероссийской империи», ввела в состав губернских органов власти особые приказы общественного призрения. Именно тогда в России возникло понятие общественного призрения как «культурной формы благотворительности». Создается целая система благотворительных учреждений, отсутствие централизованного начала, способствовало возникновению соревнования одних губернских властей с другими и тем самым способствовало эффективному развитию дела благотворительности.

Государство в лице российских государей, со времен Петра I стремилось к поощрению благотворителей, за полезную благотворительную деятельность производились награждения орденскими знаками, которые в то

же время обязывали к благотворительности. Уже тогда, в какой-то степени, государство навязывало нормы поведения индивидам, как раз, об этом говорит Васильева Елена Александровна: «Социология с момента своего зарождения фиксировала внимание на властных полномочиях государства, причем власть понималась как легитимизированное насилие, т.е. закрепленное в общественных установлениях, одобренное обществом право навязывать нормы поведения отдельным людям и группам людей». [3]

Много сделала для расширения и укрепления традиций благотворительности супруга Павла I императрица Мария Федоровна. В ноябре 1796 года она встала во главе Воспитательного общества благородных девиц - так в стране появилась одна из крупнейших филантропических организаций дореволюционной России, вошедшая в историю под названием «Учреждения Императрицы Марии». Основными направлениями деятельности «Учреждений» и самой императрицы были помощь детям, инвалидам, вдовам и престарелым.

При Александре I благотворительность в сфере образования стала координироваться Министерством народного просвещения, учрежденным в 1802 году. Появилось «Императорское человеколюбивое общества» на попечении которого были дешевые квартиры, приюты, народные столовые, швейные мастерские, дома призрения. Многим деятелям общества Александр присваивал государственные знаки отличия. Самые достойные члены и сотрудники общества носили именные знаки с девизом: «Возлюби ближнего как самого себя».

Во второй половине XIX века стала развиваться земская благотворительность. К 1890 году земства расходовали на нее 10% своего бюджета, а в целом по Российской империи 3 млн. рублей в год. Они создавали профессиональные школы, строили помещения для бездомных с раздачей пищи - «питательные станции», странноприимные дома для переселенцев и др.

К концу XIX века благотворительность в России стала настолько масштабным общественным явлением, что в 1892 году была создана специальная комиссия, в ведении которой были законодательные, финансовые и даже сословные аспекты благотворительности. Важнейшим итогом работы комиссии можно считать обеспечение прозрачности благотворительной деятельности в России, открытости и доступности всей информации (включая финансовую) для всех слоев общества. С конца XIX века в стране устанавливается общественный контроль над благотворительностью, результатом чего явился рост доверия в обществе к деятельности благотворителей и, как следствие, новый небывалый рост числа жертвователей.

В пореформенной России, наряду с системой общественного призрения, существовало значительное число частных благотворительных обществ, созданных на добровольной основе. Их открытие требовало общего

законодательного разрешения, и специального царского указа. Процесс создания таких обществ во многом осложнялся традиционной бюрократией и волокитой (нередко ответ на прошение приходил через 2-3 года). Правовой основой их деятельности служил Устав общественного призрения, представлявший собой кодификацию всего действовавшего законодательства в области призрения и благотворительности. Согласно статье первой Устава, главное заведование делами общественного призрения принадлежит Министерству внутренних дел, заведование общественным призрением в губерниях и уездах поручается земским учреждениям. Призрение в городах принадлежит к предметам ведомства городских общественных управлений. Общий надзор за всеми благотворительными заведениями принадлежит губернаторам и градоначальникам. Устав регулировал возникновение и деятельность частных благотворительных обществ. Открытие нового благотворительного общества разрешалось лишь при условии наличия необходимых средств. Министерство внутренних дел утверждало уставы общественных и частных благотворительных заведений, и таким образом определяло порядок их деятельности и могло налагать на нее ограничения. Все благотворительные общества, подведомственные МВД, обязаны были присылать в это министерство краткие годовые отчеты о своей деятельности. В отчетах общество указывало размер своего капитала, доход, расход, имущество, количество заведений и число призреваемых в них. Кроме Устава общественного призрения, вопросы деятельности частных и общественных благотворительных учреждений регулировались гражданским законодательством (Том X Свода законов), которое определяло порядок приема пожертвований с благотворительной целью, правила распоряжения пожертвованным имуществом в тех случаях, когда не представлялось возможным выполнить завещание жертвователя.

Анализ законодательства Российской империи по общественному призрению позволяет сделать вывод, что нормы, определяющие формы и пределы осуществления благотворительной помощи и призрения определены не были. Несоввершенство законодательной базы на этом этапе стало тормозить развитие благотворительности, снижать эффективность проводимых в рамках системы общественного призрения мероприятий. Неполное, не отвечавшее потребностям жизни законодательство восполнялось административной практикой. Вместо законов издавались циркуляры МВД и других ведомств. Нередко практикам благотворения было крайне сложно отыскать эти циркуляры, поскольку они рассылались губернаторам и пылились в их канцеляриях среди груды других постановлений и распоряжений. Одним из наиболее значимых для правового статуса благотворительных обществ стал циркуляр хозяйственного департамента МВД губернаторам от 16 июня 1897 г. № 5398 «Примерный устав обществ пособия бедным». В нем проявилось стремление государства одновременно и поощрять, и контролировать частную благотворительность,

создавать для добровольных обществ такие условия, при которых они не пересекали бы границ филантропии. В этот период разрешительный порядок создания благотворительных обществ был заменен явочно-нормативным порядком.

В начале XX века важным правовым документом, регулировавшим создание и деятельность благотворительных обществ, стали «Временные правила об обществах и союзах» от 4 марта 1906 г. В этих Правилах благотворительным обществом признавалось «соединение нескольких лиц, которые, не имея задачей получение для себя прибыли от ведения какого-либо предприятия, избрали предметом своей совокупной деятельности определенную цель», а союзом – «соединение двух или нескольких таких обществ». При этом создание обществ и союзов дозволялось без испрашивания разрешения властей. Достаточно было подать в присутствие заявление установленного образца. Если в течение двух недель заявитель не получал обоснованного отказа, общество имело право начать свою деятельность. Регистрация общества производилась путем внесения его в специальный реестр, информация об этом публиковалась в местной прессе. После этого общество считалось созданным, и ему предоставлялось право приобретать и отчуждать недвижимое имущество, образовывать капиталы, заключать договоры в соответствии с целями общества, устраивать различные мероприятия, проводить сбор пожертвований. Создание, регистрация и прекращение деятельности обществ поручались губернским и городским присутствиям.

Региональные аспекты благотворительности

Подлинный расцвет благотворительности во второй половине XIX века был связан с частной благотворительностью купечества и нарождавшегося нового класса российских предпринимателей. Причины этого явления: экономический рост, громадные состояния, позволившие тратить на развитие культуры значительные средства и серьезные изменения в образовательном и культурном слое российских предпринимателей. [4] В конце века в их среде становится модным вкладывать деньги в развитие культуры и искусства. Музеи, библиотеки, школы, картинные галереи, выставки - вот спектр благотворительной деятельности русских меценатов, фамилии которых навсегда вошли в историю России.

Смена гедонистических наклонностей общества на новые общественные духовные ценности выразилась в обострении гражданственности и в престижности идеи общественной пользы. В этот период беспрецедентная поддержка российским предпринимательством деятелей искусства и науки стала нравственным украшением истории культуры дореволюционной России.

Уникальное явление российской истории благотворительность, имело давние традиции на брянской земле, основываясь на таких именах

российских благотворителей, как супруги Тенишевы, братья Могилевцевы, Петр Губонин и Сергей Мальцов.

В судьбе Сергея Ивановича Мальцова символично преломилась история всей мальцовской династии. Династии, установившей свои семейные традиции и свою систему ценностей, особое место в которой принадлежало благотворительности. Врожденный дух созидания и осознание социальной ответственности перед обществом позволило создать на предприятиях уникальную социальную систему жизни рабочих, аналогов которой не было в России. Провозгласив лозунг «Россия должна освободиться от иностранной зависимости! Все свое!», С.И.Мальцов создал отечественную промышленную империю со столицей в г.Дятьково. Фамилия Мальцовых стала маркой качества продукции, хорошо известной не только в своем Отечестве, но и за его пределами.

Выходец из крепостных крестьян, Петр Губонин прошёл блистательный путь от крепостного до одного из самых успешных российских промышленников второй половины XIX века. В конце XIX в. говорили, что Москва держится на трех китах: политическом в лице губернатора Долгорукова, артистическом в лице талантливого пианиста Рубинштейна и денежном в лице тайного советника Губонина. [5] Созданные им железные дороги и заводы и в наше время успешно работают на благо России и стран ближнего зарубежья. Видя в православии одну из главных опор России, Губонин построил немало церквей, участвовал в ремонте и реконструкции храмов и соборов. Значительную часть своих доходов Пётр Ионович тратил на благотворительную помощь, строил школы, училища, музеи, учреждал стипендии. На деньги Губонина была построена первая очередь Политехнического музея, Комиссаровское техническое училище в Москве.

Одним из множества славных дел Губонина было создание в 1870-х годах Брянского машиностроительного завода. Одно из крупнейших в России предприятий выпускало рельсы, паровозы, вагоны, сборные элеваторы. На территории завода кроме цехов была больница из 5 павильонов, мужская и женская школа, церковно-приходская школа и ремесленное училище, народная столовая и заводской магазин, детский сад. Для церкви Преображения Господня, в 1884 г. Губонин пожертвовал иконостас. Его главным жизненным девизом были слова «Не себе, а Родине!», начертанные рукой императора Александра II при утверждении дворянского герба Губониных. Этому девизу он следовал всю свою жизнь.

«Гордостью всей России» современники называли Марию Клавдиевну Тенишеву. Вступив в брак с крупнейшим российским промышленником, князем Вячеславом Николаевичем Тенишевым, Мария получила возможность в полную меру проявить свои творческие способности и таланты в сохранении культурного наследия русского народа. После замужества М.К. Тенишева с 1892 по 1896 гг. жила в Бежице, где находились

заводы мужа. Бежица стала для нее поистине «боевым крещением». [6] В 1893 году она открыла при заводе ремесленно- духовное училище, ремесленную школу для девочек. Учредила благотворительное общество для оказания помощи сиротам и вдовам, организовала народную столовую, открыла в Бежице театр и Дом общественного собрания. Бежица – стала стартовой площадкой для Тенишевой во многих ее начинаниях. Круг деятельности М.К.Тенишевой с течением времени расширялся, охватывая не только Россию, но и Италию, Францию, включая в себя просвещение, искусство, науку, пропаганду российской культуры за рубежом. Как меценат она поддержала целую плеяду русских художников и ряд ученых, способствовала развитию музеев в стране. Ее по праву можно назвать «великим гражданином» мира.

Князь В.Н.Тенишев серьезно занимался наукой, являлся основателем и попечителем престижного учебного заведения (Тенишевское училище), организатором научного центра (Этнографическое бюро). Направления их благотворительной деятельности были разные, но они прекрасно понимали, поддерживали и дополняли друг друга.

Наиболее известны своей благотворительной деятельностью в Брянске купцы братья Могилевцевы. Имена Павла и Семена Могилевцевых тесным образом связаны с историей города, в дар которому они преподнесли: 7 образовательных учреждений, 2 больницы и родильный приют, Спасо-Гробовскую церковь, провели в городе первый водопровод и электроосвещение. За свои заслуги они получили звание почетных граждан города, их портреты украшали здание Городской Думы, гласными которой долгое время они являлись. Построенные братьями Могилевцевыми здания, две линии водопровода, а также электростанция носили их имена. Гласные Думы предложили установить памятник Павлу Могилевцеву, назвать одну из улиц города его именем. [7] В 1915 году такой памятник был установлен за счет средств его брата Семена, красноречивая надпись на нем гласила: «Благодарный город Брянск своему Почетному гражданину Павлу Могилевцеву» [8].

В 1909 году брянская городская управа подвела итог всему, что построили и подарили Могилевцевы городу Брянску. Оказалось, общая сумма пожертвований составила 1 млн. 28 тыс. рублей. [9] Для продвижения своего дела Семен Могилевцев переехал в Киев, где прожил сорок лет, 11 лет состоял гласным Киевской городской Думы, активно занимаясь благотворительностью, входил в Попечительские Советы разных учреждений. В памяти киевлян он остался как создатель Педагогического музея, вложив в его строительство 500 тыс. руб. [10]

В начале XX века благотворительность в России переживала пик своего развития. На каждые 100 тысяч жителей Европейской части России приходилось 6 благотворительных учреждений. По данным на 1900 год 82% благотворительных заведений были созданы и состояли под патронатом

частных лиц, затем следовали сословные заведения (8%), городские (7%), земские (2%). Всего в 1902 году в Российской империи было зарегистрировано 11040 благотворительных учреждений (в 1897 году - 3,5 тысячи) и 19108 приходских попечительских советов. К 1900 году только в Москве производилось больше пожертвований, чем в Париже, Берлине и Вене вместе взятых. [11] В 1910 году состоялся первый всероссийский Съезд русских деятелей по общественному и частному призрению, который констатировал, что 75% средств на благотворительные цели формировались из частных добровольных пожертвований и лишь 25% поступали от государства. По самым приблизительным подсчетам, в стране ежегодно раздавалось в виде милостыни не менее 27 миллионов рублей.

Однако, в целом сферу благотворительности в дореволюционной России нельзя назвать стройной системой. Не были установлены категории лиц, которые подлежат общественному призрению, не разграничены обязанности органов государственной власти и местного самоуправления. Помощь оказывалась через множество не скоординированных между собой организаций: земских, ведомственных, городских учреждений, благотворительных обществ, церковно-приходских попечительств, приказов общественного призрения.

Заключение

Таким образом, в конце XIX - начале XX века в России имелась необходимая законодательная база для создания и функционирования благотворительных обществ. Вместе с тем, правовая регламентация данного вопроса была далека от совершенства. Но это компенсировалось сложившейся традицией публичного признания заслуг благотворителей, в которой гармонично сочетались нравственные мотивы и государственные интересы. В дореволюционной России быть благотворителем было почетно. Их деятельность была отмечена высшими государственными наградами, званиями и привилегиями.

В современной России благотворительность должна стать фактором консолидации гражданского общества. Следует возродить традиции российской благотворительности, которые складывались на протяжении веков. Сегодня нужна система федеральных, региональных и муниципальных форм морального поощрения благотворителей (в виде соответствующих почетных званий, премий, дипломов, наград) и общественно-государственная система благотворительной деятельности в Российской Федерации, включающая Концепцию развития благотворительности и Национальную программу благотворительной деятельности.

Использованные источники:

1. Бахарева Л.И. Традиции российской благотворительности: история и современность//М.К.Тенишева и ее время: сборник материалов научно-практической конференции. Брянск, 2008. С. 50.

2. Кеня И.А. Благотворительность в России: традиции и современность // С.И. Мальцов и история развития мальцовского промышленного района: сборник материалов научно-практической конференции. Брянск, 2010. С. 4.
3. Васильева Е.А. Власть в системе государственного и муниципального управления: научная статья. Якутск, 2014. С.3.
4. Володихин Д.М., Федорец А.И. Традиции православной благотворительности. М., 2010. С. 52.
5. Исторические даты торгово-промышленного мира России 2010 г. М., 2010. С. 168.
6. Тенишева М.К. Впечатления моей жизни. М., 2008. С. 154.
7. Государственный архив Брянской области (ГАБО). Ф.2. Оп.1. Д.997. Л.1-2.
8. Государственный архив Брянской области (ГАБО). Ф.2. Оп.1. Д.997. Л.81.
9. Полозов И.М., Исайчиков Ф.С. Братья Могилевцевы – Брянску. Брянск, 1999. С.17.
10. Ковалинский В.В. Меценаты Киева. Киев, 1998. С. 424.
11. Шарапов С.А., Улыбышева М.А. Бедность и богатство. Православная этика предпринимательства. М., 2011. С. 260.

Мельникова Т.А.
студент 4 –го курса
направление подготовки «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВПО Орел ГАУ
Россия, г. Орел

АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ОРЛОВСКОЕ» ОРЛОВСКОГО РАЙОНА, ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В данной статье раскрывается сущность анализа кредитоспособности, а так же рассчитываются показатели кредитоспособности предприятия.

Ключевые слова: кредитоспособность, состояние, предприятие, активы, коэффициент.

Кредитоспособность – состояние предприятия, при котором есть уверенность в эффективном использовании заемных средств, а так же способность и возможность вернуть кредит в срок, предусмотренный договором. Иными словами это возможность, имеющаяся у предприятия для своевременного погашения кредитов.

Кредитоспособность характеризует финансовое положение клиента, которое дает возможность банку сделать правильный вывод об эффективности его работы, способность погасить кредит в установленные кредитным договором сроки.

Перечень показателей, которые характеризуют кредитоспособность предприятия, зависит от его целей, задач анализа, сроков кредитования, состояния кредитных отношений банка с заемщиком.

Анализ сроков кредитования предполагает изучение:

- 1) способность заемщика производить конкурентоспособную продукцию;
- 2) его прибыльности (доходности);
- 3) цели кредита;
- 4) величины кредита с учетом ликвидности баланса кредита.

Рассмотрим показатели кредитоспособности, представленные на рисунке.

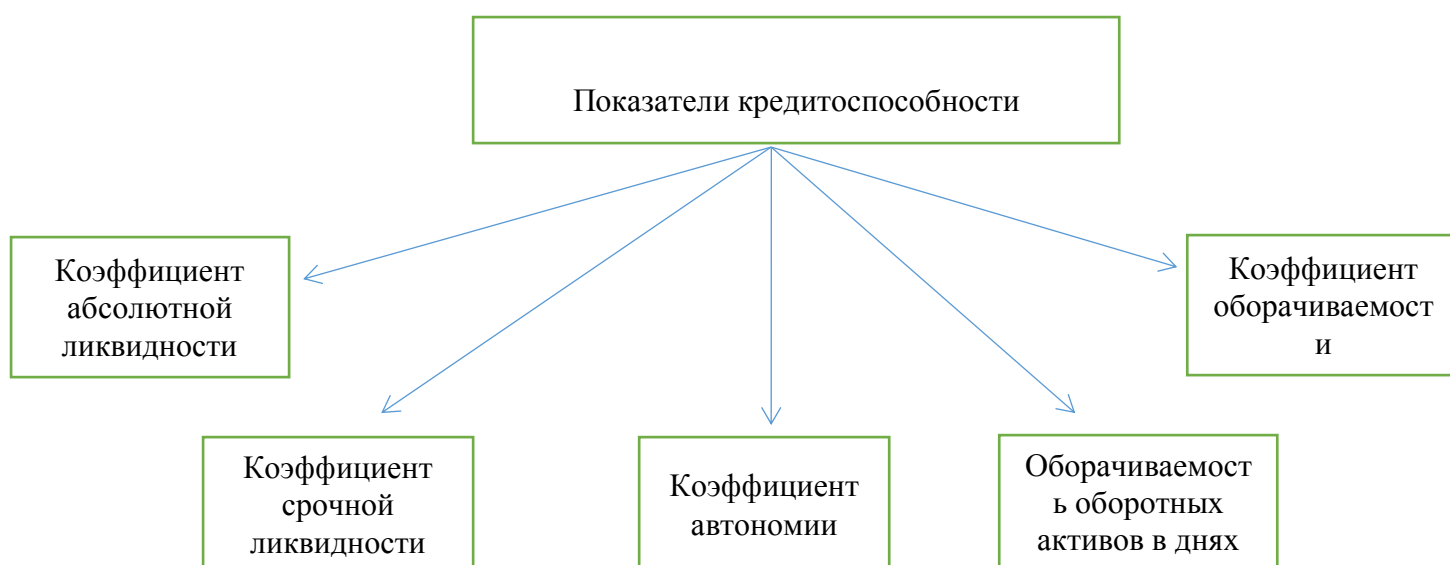


Рисунок 1. Показатели кредитоспособности предприятия.

Далее целесообразно провести анализ кредитоспособности ОАО «Орловское» по племенной работе.

Таблица 1 – Анализ кредитоспособности предприятия ОАО «Орловское» по племенной работе.

Показатели	2011г.	2012 г.	2013 г.	Среднее допустимое значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,73	1,62	1,86	0.2 - 0.5.
Коэффициент текущей ликвидности	32,6	38	110	-
Коэффициент автономии	0,8	0,8	0,9	0,4-0,6
Коэффициент оборачиваемость оборотных активов в днях	182,5	202,7	173,8	-
Коэффициент оборачиваемости активов	2,0	1,8	2,1	-

Получившиеся значения коэффициента абсолютной ликвидности свидетельствует о нерациональной структуре капитала, о слишком высокой доле неработающих активов в виде наличных денег и средств на счетах.

Рассчитанные значения коэффициентов автономии свидетельствуют о высокой независимости деятельности предприятия от заемных средств.

Следует отметить, что определенного норматива для показателей оборачиваемости не существует, поскольку они зависят от отраслевых особенностей организации производства. Желательна более высокая оборачиваемость активов, так как низкая оборачиваемость может свидетельствовать о недостаточной эффективности использования активов.

Использованные источники:

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – Москва: Проспект: Велби, 2008. – 420с.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности под редакцией Васильев, Малеева, Алексеева. - Издательство Кнорус 2013г.
3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / под редакцией проф. Войтоловского Н.В., проф. Калининой А.П. Издательство СПбГУЭФ, 2010.– 264 с.
4. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / [М. А. Вахрушина]. – Москва: Вузовский учебник, 2009. – 461 с.

*Мельникова Т.А.
студент 4 –го курса
направление подготовки «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВПО Орел ГАУ
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ОРЛОВСКОЕ» ОРЛОВСКОГО РАЙОНА, ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В данной статье раскрывается сущность анализа основных средств, методы его проведения, а также необходимость оценки эффективности использования основных средств.

Ключевые слова: основные средства, анализ, коэффициент, эффективность, оснащенность.

Основные средства представляют собой средства труда, которые принимают участие во многих производственных циклах, но при этом сохраняют свою натуральную вещественную форму, а их стоимость переносится на вновь созданную продукцию частями по мере износа.

В своей совокупности основные средства представляют техническую базу организации и определяют ее производственную мощь.

Таким образом, обеспеченность организации основными средствами и уровень их использования оказывает огромное влияние на производительность труда, объемы производства продукции, и в итоге на прибыль организации.

Анализ эффективности использования основных производственных фондов проводится в несколько этапов, в ходе которых следует решить определенные задачи:

- 1) Расчет и оценка частных показателей, которые характеризуют использование основных средств;
- 2) Комплексная оценка использования основных средств;
- 3) Оценка влияния частных показателей использования основных средств на результаты хозяйственной деятельности предприятия;

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что значение анализа использования основных средств заключается в оценке и выявлении резервов улучшения структуры основных средств, а так же эффективности их использования.

Уровень оснащенности организации основными средствами характеризуется такими показателями как фондовооруженность, фондооснащенность, фондоотдача, фондоемкость.

Рассмотрим уровень оснащенности основными средствами ОАО «Орловское» по племенной работе (таблица 1).

Таблица 1 – Оснащенность ОАО «Орловское» основными средствами.

Показатели	2011г	2012 г.	2013 г.	Абсолютное отклонение
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	20773	20834	20736	-37
Энергетические мощности, л. с.	3940	3940	3940	0
Количество тракторов, зерноуборочных комбайнов	-	-	-	-
Среднегодовая численность работников, чел.	54	49	47	-7
Площадь сельхозугодий, га, в т.ч.:	348	348	362	14
Валовая продукция, тыс. руб.	16166	13915	14144	-2022
Приходится тракторов на 100 га с/х угодий, Зерноуборочных комбайнов на 100 га	-	1,3	-	-

Фондооснащенность, тыс. руб. на 100 га с/х угодий	59,6	59,8	57,2	-2,4
Энергооснащенность (на 100 га с/х угодий), л.с.	11,3	11,2	10,0	-1,3
Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	384,6	425,1	441,1	56,5
Энерговооруженность, л.с./чел.	72,9	80,4	83,8	10,9
Фондоотдача, руб./ 100 руб.	0,77	0,66	0,68	-0,09
Фондоемкость, руб./100 руб.	1,28	1,49	1,46	0,18

Исходя из полученных данных можно сделать вывод о том, что фондооснащенность сократилась на 2,4 тыс. руб., за счет сокращения среднегодовой стоимости основных средств и увеличения площади сельскохозяйственных угодий; фондовооруженность возросла на 56,5 тыс. руб., в связи с сокращением среднегодовой численности рабочих, а так же основных производственных фондов.

Показатели фондоотдачи так же сократились, за счет сокращения показателей валовой продукции и показателей среднегодовой стоимости основных средств.

Данные о наличии, износе и движении основных средств служат основным источником информации для оценки производственного потенциала предприятия.

Анализ движения основных средств проводится на основе таких коэффициентов как:

- 1) Коэффициент роста;
- 2) Коэффициент выбытия;
- 3) Коэффициент обновления;
- 4) Коэффициент износа;
- 5) Коэффициент годности;
- 6) Коэффициент прироста.

Проведем анализ движения основных средств ОАО «Орловское» по племенной работе (таблица 2).

Таблица 2 – Анализ движения основных средств.

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	Абсолютное отклонение
Стоимость ОПФ на начало года	19901	20773	20834	933
Поступило в отчетном году тыс. руб.	1584	735	1327	-257
Выбыло ОПФ в отчетном году	563	833	991	428
Стоимость ОПФ на конец года тыс. руб.	20773	20834	20736	-37
Износ основных фондов тыс. руб.	12453	13884	14412	1959
Коэффициент роста	1,04	1	0,99	-0,05
Коэффициент прироста	0,05	0,03	0,06	0,01

Коэффициент выбытия	0,02	0,04	0,04	0,02
Коэффициент обновления	0,07	0,03	0,06	-0,01
Коэффициент износа	0,6	0,66	0,7	0,1
Коэффициент годности	0,4	0,34	0,3	-0,1

По данным представленным выше целесообразно сделать следующие выводы: коэффициент роста имеет тенденцию к сокращению, за счет сокращения стоимости основных производственных фондов на конец года и увеличения стоимости основных производственных фондов на начало года.

Коэффициент прироста имеет тенденцию к увеличению за счет уменьшения поступивших основных производственных фондов и увеличения выбывших основных производственных фондов.

Коэффициента выбытия увеличился за счет увеличения выбывших основных средств и сокращения количества поступивших основных средств.

Основные фонды занимают, как правило, основной удельный вес в общей сумме основного капитала предприятия. От их количества, стоимости, технического уровня, эффективности использования во многом зависят конечные результаты деятельности предприятия: выпуск продукции, ее себестоимость, прибыль, рентабельность, устойчивость финансового состояния.

Для обобщающей характеристики эффективности использования основных средств служат показатели:

- 1) Рентабельности;
- 2) Фондоотдачи;
- 3) Фондоемкости;
- 4) Фондоотдача в процессе реализации, руб., выручки на 100р ОПФ;
- 5) Фондоотдача по финансовому результату, руб., прибыли на 100 р ОПФ;
- 6) Фондоемкость по выручке;
- 7) Фондоемкость по финансовому результату.

Рассмотрим анализ эффективности использования основных средств ОАО «Орловское» по племенной работе (таблица 3).

Таблица 3 – Анализ эффективности использования основных производственных фондов.

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	Абсолютное отклонение
Среднегодовая стоимость ОПФ с/х назначения, тыс. руб.	19901	20773	20834	933
Выручка от продажи продукции тыс. руб.	16166	14144	15872	-294
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	1007	1736	2414	1407
Фондоотдача в процессе				

реализации, руб. выручки на 100руб ОПФ	81,2	68	76,1	-5,1
Фондоотдача по фин. результату, руб. прибыли на 100 руб ОПФ	5,06	8,3	11,5	6,44
Фондоемкость (по выручке) руб.	0,81	0,68	0,76	-0,05
Фондоемкость по фин. Результату руб.	0,05	0,08	0,11	0,06

Проанализировав данные сделаем следующие выводы о том, что фондоотдача в процессе реализации выручки на 100р основных производственных фондов сократилась на 5,1 руб. за счет сокращения выручки от продажи продукции на 294 тыс. руб., и среднегодовой стоимости основных производственных фондов на 933 тыс. руб.

Фондоотдача по финансовому результату прибыли увеличилась на 6,44 руб., за счет увеличения прибыли от продаж на 1407 тыс. руб.

Фондоемкость по выручке уменьшилась на 0,05 руб., однако Фондоемкость по финансовому результату увеличилась на 0,06 руб.

Далее целесообразно провести факторный анализ фондоотдачи ОАО «Орловское» по племенной работе (таблица 4)

Таблица 4 – факторный анализ фондоотдачи

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	Отклонения		
				Всего	В том числе за счет	
					ОПФ	Выручки
Фондоотдача в процессе реализации, руб. выручки на 100руб ОПФ.	81,2	68	76,1	225,3	-3,7	-1,4
Фондоотдача по фин результату руб. прибыли на 100 руб ОПФ	5,06	8,3	11,5	24,86	-0,26	7

Анализ использования основных средств позволяет дать комплексную оценку интенсивности использования основных средств, оценить влияние изменения в динамике частных показателей использования основных средств на результаты деятельности организации, а так же способствовать разработке конкретных мероприятий, направленных на повышение эффективности использования основных средств.

Использованные источники:

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – Москва: Проспект: Велби, 2008. – 420с.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности под редакцией Васильев, Малеева, Алексеева. - Издательство Кнорус 2013г.

3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / под редакцией проф. Войтоловского Н.В., проф. Калининой А.П. Издательство СПбГУЭФ, 2010. – 264 с.

4. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / [М. А. Вахрушина]. – Москва: Вузовский учебник, 2009. – 461 с.

*Мешкова Ю.О.
студент 3 курса
ЮИМ*

Россия, г. Краснодар

РАЗВИТИЕ СЕКТОРА ВИРТУАЛЬНЫХ УСЛУГ

Ключевые слова: сфера услуг, виртуальная экономика.

Сектор интеллектуальных услуг является одним из ключевых секторов «новой экономики», который благодаря генерированию и распространению опыта и знаний способствует более динамичному и инновационному развитию не только самого сектора, но и внешней для него среды. Возможность сопроизводства увеличивает инновационные компетенции самого заказчика.

В настоящее время пришло понимание того, что виртуальная экономика пришла на смену «реальной». Особого внимания заслуживает сфера услуг, которая в своем понимании полна всеми характеристиками и составляющими виртуальной экономики [2].

Развитие экономики, основанной на знаниях, предъявляет определенные требования обладания ключевыми компетенциями, обеспечивающими способность компаний адаптироваться к изменяющимся условиям среды. В целом способность конкретного региона адаптироваться к национальным и глобальным тенденциям развития рынка зависит от комплекса связей между компаниями различных сфер и форм собственности и фирмами, оказывающими интеллектуальные услуги. В свою очередь, способность этих связей приобретать внешнюю информацию и обмениваться внутренними знаниями оказывает влияние на производственные, торговые, потребительские рынки. Для возникновения такого комплекса взаимосвязей необходимы следующие условия:

- наличие качественно обученной и опытной рабочей силы;
- эффективное разделение этой рабочей силы между специализированными организациями, включая компании, оказывающие интеллектуальные услуги и компании, оказывающие другие коммерческие услуги;
- перемещение навыков между этими организациями для поддержки изменяющихся потребностей;

- наличие высококачественной региональной инфраструктуры;
- развитость предпринимательства;
- многообразие потребителей и креативная среда;
- поддерживающие институциональные и политические структуры.

Безусловно, данный перечень представляет собой некую идеальную модель регионального развития, которая может обеспечить наличие полного комплекса взаимосвязей и эффективное развитие сектора интеллектуальных услуг. Однако, в реальности регионы не всегда располагают достаточным количеством ресурсов, чтобы обеспечить все эти условия, поэтому выстраивают собственные модели экономического взаимодействия, на основе приоритетных направлений развития.

Индивидуализация сферы услуг обеспечила рост потребности в рабочей силе, что потребовало увеличения инвестиций, прежде всего в систему образования, подготовку и переподготовку кадров. В результате сфера услуг стала самовоспроизводиться, а объем производства, и соответственно потребления услуг стал смещаться от утилитарных и простых к сложным информационным услугам [1].

Конкретизируем основные тенденции в развитии экономики сервиса:

1. Рост спроса на услуги не зависит от масштабов промышленности производства.

2. Глобализация мирового хозяйства вызывает непрерывное возрастание роли и масштабов сервисной деятельности, а также приводит к разнообразию услуг.

3. Переориентация на рынок потребителей, активное участие услуг в создании потребительной стоимости и дополнительной стоимости различных продуктов существенно изменяет приоритетность материального производства и инфраструктуры в достижении конечных результатов как общественного производства.

4. Фактор управления и сопутствующие ему информационные системы становятся одной из главных производительных сил экономики сервиса.

5. Облик сферы услуг определяет группа наукоемких отраслей, которые составляют динамичное ядро постиндустриальной экономики.

6. Потребности в развитии услуг выходят за рамки сугубо экономических потребностей и сопровождаются ростом услуг, направленных на совершенствование самого человека, его интеллектуальных и физических возможностей и социальных запросов.

7. На основе компьютеризации, информационных технологий, новых средств коммуникации возник и стремительно утвердился на рынке спектр новых услуг, радикально обновляются их традиционные виды, повышаются качественные показатели обслуживания[3].

Заметим, что вместе с сервизацией экономики происходит ее виртуализация, принципиально не меняющая устоявшихся законов экономического взаимодействия и лишь переводящая их в интерактивный режим. В число основных понятий, включенных в пространство виртуализации, входят:

1) Виртуальная реальность - отображение и имитация реальных разработок и производства в кибернетическом пространстве, которое одновременно является и инструментом, и средой.

2) Виртуальный рынок - рынок товаров и услуг, существующий на основе информационных и коммуникационных возможностей глобальной сети – Интернет.

3) Виртуальные организационные формы - новые бизнес-структуры, устанавливающие партнёрские отношения между географически разрозненными экономическими агентами с помощью единого информационного пространства, что дает им возможность создавать единый уровень компетенции и разрабатывать эффективные технологические процессы производства товаров и услуг на основе кооперации для осуществления полного воспроизводственного цикла [4].

Виртуальную услугу необходимо рассматривать не в качестве процесса, а в качестве результата трудовой творческой деятельности людей в рамках виртуальных сетей в нематериальной форме. Основным источником творческой энергии виртуальных услуг являются виртуальные (неосязаемые) активы - специфические активы сектора виртуальных услуг, которые в свою очередь, состоят из инновационных нематериальных активов, человеческого и организационного капитала. Следовательно, сохраняя все общие признаки непроеизводственной деятельности, виртуальные услуги, направленные на разнообразные объекты обслуживания с целью изменения их состояния или поведения, отличаются от всех других услуг целым рядом дополнительных характеристик, вытекающих из их особенностей: не являются частью информационных услуг; являются отраженным продуктом человеческой деятельности; носят интеллектуальный характер, определенный их когнитивной природой; адресны и неоднородны по своей сути; неотделимы от производителя; изменчивы по оценкам различных групп потребителей; дают возможность удаленного доступа к услуге и наличие сетевых контактов между участниками процесса ее оказания; облегчают доступ потребителя к информации и расширяют возможности ее выбора; расплывчаты и ориентированы на заказчиков и анонимных пользователей.

Таким образом говоря о разработке виртуальных услуг, необходимо подчеркнуть уровень предлагаемой инновации. Обычно чем выше уровень инновации, тем больше связанные с ней риски и затраты. Виртуальные услуги, возникающие на основе внедрения новых технологий, могут подпадать под любую из категорий инноваций продуктов в зависимости от степени влияния таких технологий на сам продукт или каналы его

дистрибуции. Они выступают в качестве продуктов умственного труда, сохраняемых и распространяемых преимущественно в цифровом виде. Отличительной особенностью такой услуги является высокая стоимость изготовления и низкая стоимость хранения и передачи. Такая структура расходов предполагает значительный эффект масштаба в производстве. Отметим, что виртуальные услуги отличаются тем, что это почти всегда новый продукт, приобретаемый впервые.

Вышеперечисленная специфика, выделяющая виртуальные услуги из сферы общих услуг, позволяет определить чрезвычайно обширные зоны их продуцирования и потребления, которые преобладают в таких сферах, как образование, здравоохранение, рекреация, научно-исследовательская, финансовая и издательская деятельность и др. Это позволяет предопределить ведущую роль виртуальных услуг в развитии постиндустриального общества.

Использованные источники:

1. Ключко Е.Н. – Сектор виртуальных услуг в современной экономике сервиса: функциональное содержание, принципы управления, социальная инфраструктура. Монография. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2012.
2. Дорошенко М.Е. Интеллектуальные услуги в России. //Дорошенко М.Е., Виноградов Д.В., Березин И.С., Сидорова Н.Б., Суслов А.Б. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009.
3. Ставцева Т.Н. – Место и роль информационных ресурсов в современной экономике. Серия: гуманитарные и социальные науки. – 2010.
4. Электронный журнал (Электронный ресурс) – <http://www.CNews.ru>.

*Мешикова Ю.О.
студент 3 курса
ЮИМ*

Россия, г. Краснодар

ВИРТУАЛЬНЫЕ УСЛУГИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Ключевые слова: интернет, интернет-банкинг, банки, электронный кошелек, виртуальный бизнес.

Глобализации мировой экономики привела к серьезным изменениям в банковской сфере, в том числе в обслуживании организаций и частных лиц – клиентов банка. Отсутствие ограничений на выполнение отдельных операций или на «прозрачность» государственных границ для деятельности банков – это основное требование, которое предъявляет банкам глобализация экономики.

Рост мирового платежного оборота и обусловленный им рост издержек обращения диктует необходимость создания нового механизма безналичного и наличного денежного обращения, обеспечивающего быстро растущие потребности в платежах и ускорение оборачиваемости денежных средств при одновременном снижении издержек обращения и сокращении трудовых

затрат. Данная проблема не может быть решена при массовом использовании существующих форм денег, поскольку в силу своей физической природы они имеют предел подвижности, обуславливают высокую трудоемкость финансовых расчетов, не обеспечивают непрерывность цепи расчета и затрудняют контроль за своим движением. Основной путь ее решения – это использование так называемой безбумажной технологии на основе передового опыта экономически развитых стран в сфере широкого применения на практике заменителей наличных денег и платежных инструментов средств, создания технологий и технических устройств для их автоматической обработки [1].

Несмотря на рост популярности интернет-банкинга, этот вид услуг уступает традиционным методам работы банков с клиентами. Одним из основных факторов, тормозящих распространение интернет-банкинга, является психологическая неготовность населения осуществлять крупные финансовые операции без живых денег и бумаг. Клиенты активно интересуются наличием услуг интернет-банкинга, но на деле продолжают оформлять крупные сделки при личном визите в банк, не доверяя виртуальной транзакции.

В ряде развивающихся стран услуги интернет-банкинга также довольно популярны, хотя и в меньшей степени, чем в развитых странах Запада. По данным мексиканских СМИ количество клиентов интернет-банкинга в стране в период с 2008 по 2009 годы увеличилось с 1200 тыс. чел. До 3,4 млн. чел. По прогнозам к концу 2009 г. их количество может вырасти до 4,5 млн. чел [2].

В России интернет-банкинг очень медленно процветает. Основные причины отставания от экономически развитых стран следующие:

- незначительное число пользователей Интернет;
- отсутствие законодательной базы повышает риск банков при проведении электронных операций;
- недостаточно развито карточное обращение;
- недоверие к коммерческим банкам, особенно усилившееся после кризиса 1998 и 2008 гг.;
- российские банки не могут конкурировать с иностранными банками, т.к. основным гарантом безопасности вкладов выступает капитал банка.

Тем не менее, по оценкам специалистов Гута-банка, число людей, подготовленных для того, чтобы воспользоваться платежными Интернет-системами в России, достаточно велико – только в Москве оно измеряется сотнями. Каждый десятый москвич готов пользоваться Интернет-банкингом и оплачивать его. так что Интернет-банкинг в России все же имеет неплохие шансы на распространение при условии поступательного развития экономики, роста сферы услуг и благосостояния людей [3].

Говоря об интернет-банкинге, необходимо дать краткую характеристику российских платежных систем. В настоящее время на территории в России действуют более 100 платежных систем. В данной работе рассмотрены лишь некоторые из них.

Сегодня российский потребитель может осуществлять следующие виды Интернет-платежей:

- с помощью кредитных карт;
- с помощью цифровых денег;
- с помощью электронных виртуальных карт (Eurocard, Mastercard Virtual и др.).

В настоящее время существует 3 базовых вида «Интернет-банка», которые используются на рынке России:

- базовый уровень «Интернет-банка» - информационный. Банк имеет маркетинговую информацию о банковских продуктах и услугах на выделенном сервере. Поиск является относительно небольшим, т.к. банковская внутренняя сеть и сервер не связаны. Этот уровень может быть обеспечен самим банком или поручен внешней фирме.

- Коммуникационный тип системы «Интернет-банк», позволяющий осуществлять взаимодействие между банковской системой и клиентом. Это взаимодействие может ограничиваться электронной почтой, запросом о состоянии счета, заявкой на кредит или обновление статистических данных (изменение имени или адреса). Поскольку эти серверы могут иметь доступ к внутренней сети банка, риск в этой конфигурации выше, чем на информационном уровне. Нужен соответствующий контроль для отслеживания и предотвращения любой неавторизованной попытки получить доступ к внутренним компьютерным системам и сетям банка.

- Транзакционный уровень «Интернет-банка», позволяющий клиентам выполнять транзакции. Поскольку, как правило, между сервером и внутренней сетью банка есть связь, эта архитектура является наиболее рискованной и должна усиленно контролироваться. Транзакции клиентов могут включать доступ к счетам, оплату счетов, перевод средств и т.д [4].

Степень использования той или иной системы зависит от. Некоторые российские банки все же внедрили системы дистанционного управления счетом через Интернет. Основной аргумент в пользу создания интернет-банкинга стало его удобство.

Таблица 1 – Системы интернет-банкинга России на начало 2010г.

Система	Банк
Ibank	ОАО Банк Дорожни
Ibank	Банк «Югра» (СПб ф-л)
Interbank	-
Sbank	Судостроительный банк
БАНК ++	Межтопэнергобанк

Банк-Клиент	ОАО «Акционерный банк «РОССИЯ»
Домашний Банк	Автобанк
ИнтернетБанк	Банк «Северная казна»
КОРТИС	АКБ «БИН»
Телебанк	Гуга Банк
Телебанк-НН	КБ «Эллипис Банк»

В настоящее время система «ibank» функционирует уже в 7 банках, среди которых Сбербанк России. Реально обслуживаются несколько сот клиентов – юридических лиц. Юридическое лицо может работать со следующими документами: платежные поручения, письмо, заявление на перевод в иностранные валюты, поручение на обязательную продажу валюты и др.

Система Sbank предназначена для юридических лиц клиентов банка. Намечено развитие системы в сторону обеспечения сервиса также и для физических лиц. Для обеспечения большей надежности система работает на двух идентичных серверах, подключенных через разных провайдеров. Интерактивность системы дает возможность клиенту отслеживать этапы обработки в банке отправленного им документа. Система предлагает стандартный набор услуг: вкладные операции, денежные переводы, оплата коммунальных услуг, валютные операции, кредитование, операции с ценными бумагами, услуги инкассации.

Система Автобанка «Домашний банк» рассчитана на физических лиц, позволяет управлять счетами круглосуточно. Предлагает своим клиентам полный пакет банковских услуг. «Кортис» - информационная система управления товарно-финансовыми потоками предоставляет участникам торговую площадку B2B, на которой осуществляется процесс маркетинговой деятельности, торговля и заключение сделок.

С 2003г. на территории России была введена специальная программа «Электронный кошелек», установив которую на компьютере можно оплачивать товары и услуги через Интернет. Для этого необходимо зарегистрироваться в одной из платежных систем, например, «Яндекс. Деньги», «Кредит. Пилот». Положить деньги в электронный кошелек можно через банк. Такую услугу сейчас оказывают «Сбербанк», «Импэксбанк», Банк «Таврический», «Первое О.В.К.». через виртуальные кошельки можно осуществлять денежные переводы, оплачивать услуги сотовой связи, пользоваться Интернетом. Любой виртуальный кошелек позволяет хранить, получать, перечислять из платежной системы на традиционные банковские счета цифровую наличность, не беспокоясь о ее сохранности [5].

Электронный кошелек – защищенная программ. Все данные о счете и хранящейся на нем виртуальной наличности шифруются. Все операции обмена виртуальными деньгами происходят таким образом, что ни один пользователь платежной системы не может обмануть другого.

Более половины банков, оказывающих интернет-услуги в России, предпочитают активно развивать услуги исключительно для юридических лиц, считая позиционирование на клиентов – физических лиц неоправданным в настоящее время. Причины такого выборочного подхода заключаются в «прохладных» отношениях между банками и частными клиентами, которые сложились после 2008г.

На текущий момент большинство потребителей услуг Интернет-банкинга в России – бухгалтеры предприятий, которые ведут расчеты, получают выписки, отправляют платежные поручения через Интернет. В дальнейшем ожидается более широкое вовлечение топ-менеджеров различных компаний в использование данных систем [6].

В настоящий момент в набор услуг интернет-банкинга обычно входят: перевод денег со своего счета на любой счет в любом банке; продажа и покупка иностранной валюты; пополнение или снятие денежных средств с дебитных и кредитных пластиковых карт; открытие различных типов счетов и перевод на них денежных средств. Клиенты могут получить выписку о состоянии счета за определенный период в различных форматах, отчеты о прошедших платежах в режиме реального времени, а также информацию об уже осуществленных платежах. Им доступны оплата коммунальных услуг и счетов за связь, перевод средств в оплату счетов за товары, а также дополнительные услуги – подписка на газеты или журналы, брокерское обслуживание на валютных и фондовых биржах.

Уход банка в виртуальный бизнес сопряжен с рядом трудностей. Проведение онлайн-операций требует наличие мощных внутренних информационных систем. К тому же требуется немедленное осуществление операций, инициированных клиентом, а при значительном увеличении скорости производимых клиентами операций, являющимся одним из положительных моментов использования системы интернет-банкинга для клиентов, это создает немалые трудности далеко не только технического характера. Например, обналичивание крупной суммы средств приводит к дисбалансу средств в банке, и без скоординированных действий банк не сможет их быстро аккумулировать.

Важнейшим сдерживающим фактором развития интернет-банкинга в России являются:

- малое число и ограниченное количество пользователей Интернет. Об этом свидетельствуют оценки РОЦИТ. Собранные данные свидетельствуют о том, что в России на начало 2009г. на работе или дома Интернетом пользовались приблизительно 1,5 млн. чел. Наиболее активно имеет дело с Интернетом жители Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска и Екатеринбурга.
- Отсутствие развитой системы электронных платежей, имеющей выходы на зарубежные платежные системы.

- Невысокая пропускная способность существующих средств связи. Существующие массовые коммуникационные каналы имеют недостаточную пропускную способность, поскольку до сих пор их роль в основном выполняют аналоговые телефонные линии. Для перехода пользователей Интернета к инфраструктурам с большей пропускной способностью требуется существенное снижение платы за пользование скоростными каналами связи.

- Недоверие к банкам и коммерческим структурам со стороны пользователей.

Использованные источники:

1. Ключко Е.Н. Сектор виртуальных услуг в современной экономике сервиса: функциональное содержание, принципы управления, социальная инфраструктура. Монография. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2012.
2. Боункен Р.Б. Стрoение организационного знания на виртуальных предприятиях // Проблемы теории и практики управления. – 2008. - № 6.
3. Сосунова Л.А. Услуги и их инфраструктурная сущность. Самарская государственная экономическая академия. – Самара, 2010.
4. Мурадян А. Виртуальный офис: организация [Электронный ресурс]. URL: <http://www.finmarket.ru>.
5. Орлов А.И. Информационные системы управления предприятием. Административно-управленческий портал [Электронный ресурс]. URL: <http://www.aup.ru>.
6. Бурдимский А. Какой интернет - банкинг нам нужен? // [Электронный ресурс] URL: <http://e-Finance.ru/>

Мешкова Ю.О.

студент 3 курса

факультет Экономики, управления и права

Южный институт менеджмента

КРИПТОВАЛЮТА

За последние месяцы платежная система Bitcoin привлекла к себе большое внимания: курс виртуальных денег резко подскочил с 200 долларов в сентябре до 1200 долларов к концу ноября 2013-го, чтобы потом вновь упасть ниже 1000. Однако после новогодних праздников курс стабилизировался, и на протяжении нескольких недель биткойны торгуются в достаточно узком диапазоне между 900 и 1000 долларов. Кто-то считает, что деньги, существующие только в киберпространстве, — это очередной "пузырь", и доверять им не следует, другие — что за ними будущее электронных платежей. Попробуем разобраться как устроена "криптовалюта" и рассмотрим фактамы о "биткойнах" [1].

Биткойн - это цифровая валюта, которую называют также виртуальной или криптовалютой. Проще говоря, это защищенные от подделки цифровые

монеты, которые можно хранить в электронных кошельках, а также переводить из одного кошелька в другой.

Внешне биткоин выглядит как обычная электронная платежная система, но внутренности у этой криптовалюты принципиально иные. Главное отличие - пиринговая архитектура, отсутствие централизованности. По такому же принципу функционируют торрент-сети, с которыми, без сомнения, многие хорошо знакомы. Так же как в торрентах, работоспособность системы биткоин поддерживается общими усилиями владельцев кошельков биткоин по всему миру, которые участвуют в процессе распространения информации, тем самым образуя гигантский распределенный банк, работающий круглосуточно и полностью автоматически.

В отличие от "бумажных" денег, которые выпускают правительства разных стран, биткоины неподконтрольны ни одному регулятору. Валюта не имеет администратора и полностью автономна, поэтому и запретить ей пользоваться никто не может. Можно сказать, что Bitcoin — это набор чисел, который может передаваться от одного компьютера к другому, причем информация о транзакциях хранится в зашифрованном виде у всех участников системы. Так, именно поэтому биткоины часто называют "децентрализованной криптовалютой"[3].

Функционирование крипто-валюты гарантируется только правильностью их алгоритма, заложенного в программу, исходные тексты которой открыты, и нет никаких "ответственных сторон", всё работает автоматически. Если пользователь ошибся и отправил деньги не туда, то отозвать их назад невозможно. Если пользователь стёр свой крипто-кошелёк, не сделав никаких резервных копий, то деньги ему уже никак не вернуть. В крипто-валютах нет улыбающихся банковских клерков, с которыми можно было бы о чем-то договориться. Есть только алгоритм, работающий надёжно, но ошибок он не прощает, и жаловаться некуда.

Единого центра, отвечающего за "эмиссию" виртуальных денег, также нет. Отсюда вытекает вторая особенность Bitcoin: пользователи системы могут самостоятельно "добывать" монеты, задействуя для этого видеокарты в собственных компьютерах, которые рассчитывают хэши заголовков блока. "Майнинг" — то есть получение денег фактически из воздуха — происходит очень медленно и требует огромных вычислительных возможностей, а также расходов электричества. Надо сказать, что сложность этого процесса автоматически возрастает с каждым новым участником, так что если к добыче присоединится суперкомпьютер, об этом скоро узнают все участники системы. Впрочем, некоторых это не останавливает: отдельные энтузиасты продолжают создавать целые "фермы" для производства биткоинов [2, 67].

Чтобы начать работать с биткоинами, нужно скачать и установить одну из программ-кошельков. Биткоины можно купить у знакомых, на сайте

localbitcoins.com или же на одной из нескольких специализированных бирж, крупнейшей из которых является MtGox.com. Биткоин-биржи - это сайты в сети, на которых может зарегистрироваться любой желающий. Эти сайты позволяют также обменивать биткоины на другие валюты, в том числе на рубли. Курс определяется исключительно спросом и предложением и никем намеренно не устанавливается. Чтобы приобрести биткоины в России, удобнее всего использовать биржу btc-e.com.

Каждый желающий может установить себе дома «монетный двор», достаточно мощный компьютер или специализированную плату, которая будет добывать (на сленге пользователей любой криптовалюты «майнить») эти цифровые монетки. И ценность их при этом будет такой же, как и у всех других криптографических «дензнаков».

Использованные источники:

1. Ключко Е.Н. Сектор виртуальных услуг в современной экономике сервиса: функциональное содержание, принципы управления, социальная инфраструктура. Монография. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2012. – 330 с.
2. Новые деньги: криптовалюта шагает по планете. Электронный журнал [Электронный ресурс] <http://lf.rbc.ru/recommendation/other/2014/02/03/236192.shtml>
3. 12 удивительных фактов о "криптовалюте" Bitcoin. Статья. [Электронный ресурс] <http://hitech.vesti.ru/news/view/id/3771>

*Мешкова Ю.О.
студент 3-го курса
Южный институт Менеджмента
Россия, г. Краснодар*

КАДРОВЫЙ АУТСОРСИНГ И ЛИЗИНГ ПЕРСОНАЛА

Кадровый аутсорсинг и лизинг персонала – это передача предприятием всех организационных моментов, связанных с кадровым делом фирме-подрядчику, занимающейся подбором и наймом персонала на временной и постоянной основе.

Другими словами аутсорсинг – это аренда персонала. Ведь слово «лизинг» применяют в большинстве случаев по отношению к предметам. Аренда персонала редко используют, так как понятие аренда больше подходит к неодушевленным предметам, но не как к людям. Поэтому и ввели такое понятие как кадровый аутсорсинг.

Аутсорсинг кадров обычно используют для увеличения количества работников в сжатые сроки. Когда идет набор работников в штат организации процесс может растянуться на длительное время, поэтому передать весь этот процесс проще другой организации, которая самостоятельно подберет рабочих по вашим требованиям, оформит их в свой штат и весь документооборот их оформления возьмет на себя. При этом весь подобранный персонал перейдет к вам по договору аутсорсинга и будет

выполнять поставленные вами им цели. В результате численность сотрудников у вас увеличится только фактически [1].

Лариса Куприянчик, специалист в области кадрового аутсорсинга выдвинула следующие преимущества при заключении аутсорсингового договора:

1. **Экономия средств.** Стоимость услуг аутсорсинга гораздо ниже, чем затраты на построение собственного отдела кадров. Вы отчисляете налоги и взносы в фонды с зарплаты своих работников, но оплата услуг аутсорсера является вашими затратами и сокращает налогооблагаемую базу. К тому же вам не придется вкладывать средства в дополнительную оргтехнику, канцовары, специализированное лицензионное ПО.

2. **Постоянную безотказную работу.** Ваши наемные работники время от времени уходят в отпуск, вы оплачиваете им больничные листы, у них случаются непредвиденные обстоятельства. Фирма-аутсорсер работает безотказно.

3. **Гибкость в управлении численностью персонала.** Вам не придется набирать новых сотрудников при расширении фирмы или увольнять старых - например, при закрытии филиала.

4. **Гарантированное качество услуг.** Подбор грамотного персонала - длительная и сложная задача. Фирма-аутсорсер уже имеет в своем штате команду специалистов высокого класса и обладает богатым опытом в сфере ведения кадрового делопроизводства.

5. **Гарантированное соответствие вашего кадрового делопроизводства трудовому законодательству.**

6. **Вашим сотрудникам не придется работать с государственными органами!** Вопросы взаимодействия с ними возьмут на себя специалисты фирмы-аутсорсера.

7. Ваши специалисты в сфере управления человеческими ресурсами смогут акцентировать свое внимание на решении более важных, стратегических задач: обучение и мотивация персонала, работа с молодыми перспективными сотрудниками, планирование их карьерного роста[2].

Отдел кадров на протяжении долгого времени был одним из основных подразделений любого предприятия. Наравне с бухгалтерией и юридическим отделом, он имелся непременно, как значок у октябрёнка. Прошли годы, настало новое время. Эпоха торжества высоких технологий и прогрессивных идей. Время напряжённого развития бизнеса, и в процессе этого развития одно за другим отмерли устаревшие стереотипы организации офисной работы. Оказалось, что ведение кадрового учёта вовсе не обязательно вести силами именно штатных сотрудников. В словари и повседневную речь вошло новое слово: аутсорсинг.

Кадровый аутсорсинг на основании договора о кадровом обслуживании подразумевает, что всю организацию кадрового учёта,

контроль за соблюдением формальностей в отношениях работодателя и его подчинённых, возьмёт на себя отдельная специализированная компания. Сотрудники такого предприятия профессионально занимаются ведением кадрового учёта, во всех деталях изучили все тонкости своей работы. Аутсорсинг кадрового делопроизводства немыслим без соприкосновения с юридическими вопросами, а так же финансовой и налоговой отчётностью. Все эти три сферы потребуют от одного человека, занимающегося кадрами, большой внимательности к деталям и огромного опыта работы. В противном случае небольших неточностей и нестыковок не избежать. Они обнаружат свои острые углы в конфликтных ситуациях с сотрудниками или контролирующими организациями.

Кадровый аутсорсинг от специализированной организации способен предотвратить многие конфликтные ситуации между руководством компании и его работниками. Бывает так, что чтобы прийти к общему знаменателю, конфликтующим сторонам необходимо деликатное посредничество третьей стороны, которая смогла бы максимально эффективно разрешить имеющийся трудовой спор к обоюдному согласию. Кадровый аутсорсинг подразумевает также защиту интересов своего клиента в досудебных и судебных урегулированиях трудовых споров. К сожалению для работодателей, новый Трудовой кодекс призван защищать интересы прежде всего работников, а потом уже работодателей. Все больше работников, которые занимаются изучением своих трудовых прав, используют свои знания для того, чтобы максимально прибыльно их реализовать.

Затянувшийся выход из кризиса нашей экономики ставит перед предпринимателями сложные задачи по выживаемости бизнеса. Предприниматели в очередной раз анализируют статьи затрат и ищут возможные пути их сокращения. Один из реальных путей экономии – аутсорсинг бухгалтерского учета и кадрового делопроизводства. Это одно из немногих направлений, которое можно без существенного ущерба в оперативности отдать во внешнее управление.

В пользу аутсорсинга говорит многолетняя зарубежная практика: в Европе и США подавляющее число компаний малого и даже среднего бизнеса отдают функции бухгалтерского учета специализированным фирмам. Давайте посчитаем возможную экономию от перехода на аутсорсинг, рассмотрев основные затраты на содержание бухгалтерской службы малого предприятия с одним бухгалтером, совмещающего обязанности по кадровому делопроизводству. Главный бухгалтер с хорошим образованием и опытом работы «стоит» не меньше 45 - 50 тыс. рублей. Найти профи - сложно. А правильно оценить квалификацию специалиста, претендующего на должность бухгалтера или правильность выбранных им методов бухгалтерского и налогового учета, предпринимателю, не имеющему достаточных знаний в этой области, непросто.

Использованные источники:

1. VLS Versed in labor supply/ Аутстаффинг и аутсорсинг персонала [Электронный ресурс] код доступа <http://www.vlspro.ru/baza-znanij/autsorsing>
2. Российский экономический журнал / Кадровый аутсорсинг [Электронный ресурс] код доступа http://www.re-j.ru/kadrovyy_autsorsing
3. Elantra consulting company/ Актуальность аутсорсинга кадров [Электронный ресурс] код доступа <http://elantra-consult.ru/aktualnost-autsorsinga>

Мешкова Ю.О.

студент 3-го курса

Южный институт Менеджмента

Россия, г. Краснодар

АУТСОРСИНГ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В наше время организации в сложившихся современных условиях выступают одним из главных институтов, которые способствуют развитию нашей экономики, а также обеспечивают снижение безработицы, однако большинство организаций оказываются неустойчивыми и нестабильными. Это объясняется тем, что необходимой составляющей предприятий являются затраты не только на введение основной хозяйственной деятельности, но и управление непрофильными функциями, которые не приносят никакой прибыли, но являются крайне необходимыми для стабильного функционирования предприятия.

В результате рассмотрению работ Кузьменко Д., Левина И. и Матвий И. посвященных аутсорсингу, как одной из форм введения бизнеса, достаточно раскрыты положения, которые говорят о проблеме применения аутсорсинга, его применении в условиях российской экономики [1-3].

В наше время уже более точно дано понятие что представляет термин «аутсорсинг» - это передача части функций организации другой. Под аутсорсингом также понимается передача другому предприятию различные элементы хозяйственной деятельности.

Некоторые ученые, такие как Левин И. негативно высказываются в отношении прогрессивных внедрений аутсорсинга в экономические отношения между организациями. По его мнению аутсорсинг «отводит малому предприятию только и единственно вспомогательную роль, не говоря уже о том, что служат способами перекладывания на него издержек крупного предприятия и ограничивает его самостоятельность» [2].

Период трансформации национальной экономики и необходимость в то же время соответствия динамике прогрессивных мировых тенденций обуславливают ускоренную адаптацию западных технологий и вновь

открываемых формул бизнеса (аутсорсинг, франчайзинг и т.п.) к национальным условиям.

Насыщенность зарубежных рынков товарами и услугами, усиление конкурентной борьбы между товаропроизводителями на национальном и международном рынках стимулирует активные поиски минимизации собственных затрат и концентрации внимания интеллектуальных ресурсов на стратегических направлениях бизнеса, отдавая при этом вспомогательные составляющие жизнедеятельности предприятий сторонним исполнителям на условиях аутсорсинга. Аутсорсинг предполагает более глубокие формы партнерских отношений между головным предприятием и исполнителями отдельных функций для этого предприятия, нежели традиционные контрактные соглашения. Для исполнения функций со стороны заказчика аутсорсинговой компании могут быть переданы определенная часть активов в форме долговременной аренды либо продажа их на льготных условиях с обязательным исполнением договорных положений. Аутсорсинг в интеллектуально-творческих видах деятельности непременно связан с размыванием, диффузией прав собственности на интеллектуальный продукт юридическими или физическими лицами, выступающими аутсорсерами, поскольку такой продукт согласно действующему законодательству принадлежит заказчику.

Неоспоримые преимущества, заложенные в идее аутсорсинга, отвечают сложившимся реалиям в национальной экономике и поэтому со стороны региональных властей и инфраструктурных подразделений предпринимательства необходима всесторонняя пропаганда аутсорсинговых технологий в организации бизнеса [4-5]. К преимуществам аутсорсинга относят следующие:

1. Возможность для руководства сосредоточиться на основном направлении бизнеса.
2. Уменьшение операционных затрат за счет передачи ряда функций внешнему подрядчику.
3. Оптимизация численности персонала.
4. Минимизация собственных рисков и возможность перераспределения своих ресурсов на основные направления бизнеса.
5. Использование высококвалифицированных специалистов, найм которых был бы слишком дорогим или нерациональным.
6. Внедрение передовых технологий через специализированную аутсорсинговую компанию.
7. Сокращение объемов инвестиций не в основные фонды.

Аутсорсинг можно рассматривать как очередную, более высокую ступень в сравнении с предыдущими формами развития отношений субъектов предпринимательства, которая при профессиональном управлении может значительно повысить рентабельность бизнеса. Ведение хозяйственной деятельности с элементами натурализма, когда все функции

жизнедеятельности выполняются внутри границ субъекта, должно в перспективе развиваться в сторону выделения и исполнения их специализированными сторонними организациями [4].

Преимущественное развитие аутсорсинг получает между крупными и малыми специализированными предприятиями, реже между средними и малыми. В качестве головного предприятия – заказчика могут выступать и малые предприятия, получившие юридические права на ведение определенных лицензионных видов деятельности, но не имеющие при этом собственных средств производства.

Существенной проблемой, препятствующей становлению аутсорсинговых отношений, с одной стороны, является отсутствие информации для крупных предприятий о потенциальных возможностях малых предприятий, с другой стороны, большинство малых и средних предприятий не могут самостоятельно выйти на уровень высшего менеджмента крупных предприятий для обсуждения перспектив сотрудничества. Наиболее эффективным связующим звеном между различными экономическими агентами может выступать местная или региональная власть и авторитетные объединения предпринимателей.

Аутсорсинг позволяет предприятиям-заказчикам вести хозяйственную деятельность более прогнозируемо по качеству, срокам исполнения и с элементами гарантии.

Перераспределение экономических рисков между участниками, объединение потенциала активов предприятий, оптимизация производственных процессов и вследствие этого – снижение себестоимости продукции, концентрация усилий и ресурсов головного предприятия на основном направлении бизнеса – неоспоримые преимущества аутсорсинга как формы взаимодействия различных предприятий.

Использованные источники:

1. Кузьменко Д. На грани стратегии и операционной эффективности / Компаньон. Стратегии. – 2012. - №5. – 11-16с.
2. Левин И. Средний класс, малый бизнес и власть/ Мировая экономика и международные отношения. – 2011. - №7.
3. Матвій І.Є. Аутсорсинг в діяльності промислових підприємств: основні переваги та загрози / І.Є. Матвій // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – Донецьк: ДЕГІ, 2008. – № 1 (25).
4. Клименко В.В. Аутсорсинг как средство повышения конкурентоспособности промышленных предприятий / В.В. Клименко // Труды Одесского политехнического университета. – 2012. – Вып. 2(24). – С. 257-259.
5. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов, О. Микало // Економіка України. – 2010. – № 8.

*Мешикова Ю.О.
студент 3-го курса
Южный институт Менеджмента
Россия, г. Краснодар*

АУТСОРСИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ОПЛАТУ ТРУДА

При приеме работника на предприятие трудовые взаимоотношения отражаются в системе кадрового делопроизводства. В процессе выполнения работником должностных функций возникают взаимоотношения, связанные с оплатой труда, компенсационными выплатами, социальными гарантиями, а главное неизбежны расходы на охрану труда и технику безопасности. Наряду с этим, для иностранных сотрудников необходимо получить разрешение на работу. Вышеуказанные проблемы можно преодолеть, используя лизинг персонала. В Российской практике лизинг персонала – это условное понятие для трудового законодательства. Оно заимствовано из зарубежного гражданского законодательства при поиске эффективных форм управления персоналом и управления затратами на оплату труда.

Развитие рыночных отношений, совершенствование принципов и методов управления влечет за собой преобразования в информационных системах, обеспечивающих менеджеров предприятия необходимой информацией для принятия эффективных управленческих решений. Широкие возможности совершенствования управления предприятием заложены в совершенствовании методов в системе управления его затратами. Эффективное управление затратами предприятия, на наш взгляд, способно:

- улучшить экономические показатели деятельности предприятия, показатели его деловой активности и платежеспособности, а также финансовые результаты;
- снизить финансовые риски, расширить круг потенциальных и реальных инвесторов, кредиторов, поставщиков и потребителей;
- повысить уровень мотивации работников в результатах труда обеспечить высокий уровень социальной защиты работников.

Среди затрат предприятия затраты на оплату труда несомненно представляют научный интерес. Их доля в общей сумме затрат по экономическим элементам, согласно статистических данных в Российской Федерации, варьируется по годам от 17 до 20 %. Затраты на оплату труда занимают второе место среди пяти экономических элементов (наибольший удельный вес принадлежит материальным затратам). Наряду с этим, затраты на оплату труда имеют огромное социальное значение, так как оплата труда является основным источником дохода работников (по статистическим данным находится на первом месте среди всех остальных видов дохода населения). Тем самым подтверждается, что затраты на оплату труда являются важным объектом управления. Проблемы формирования

эффективной системы управления затратами предприятия на оплату труда мотивируются необходимостью.

Аутсорсинг в России как метод управления затратами на оплату труда находится в начальной стадии развития. Интерес к нему возник несколько лет назад. Несмотря на это, в России существуют компании, занимающиеся этой формой организации бизнеса. К наиболее часто используемым формам аутсорсинга в России относятся услуги в сфере бухгалтерского учета, юриспруденции, а также консалтинговые фирмы, PR-агентства, ИТ-компании.

Периодические издания, предоставляя информацию о наиболее часто подлежащих аутсорсингу формах организации бизнеса, отмечают информационные технологии, ведение бухгалтерии, административную поддержку, обслуживание корпоративной собственности, службу безопасности. При этом локомотивом аутсорсинга выступает сфера информационных технологий.

Термин «аутсорсинг» переводится с английского языка как «заключение договора подряда с внешними компаниями». Таким образом, аутсорсинг - это передача сторонней компании различных элементов деятельности, которая ранее осуществлялась в рамках данной компании. Поэтому одной из быстро развивающихся форм аутсорсинга является предоставление бухгалтерских услуг. Главным преимуществом делегирования бухгалтерских функций аутсорсеру является фактор ответственности за возможные штрафные санкции и пени, возникающие как результат ошибок в учете, которую несет главный бухгалтер в рамках своего трудового договора.

Эффективность применения такого метода управления затратами на оплату труда характеризуется снижением их уровня и качественным улучшением показателей эффективности их использования. Снижение затрат на оплату труда обуславливается тем, что:

- сокращается численность работников, в том числе и административно-управленческого персонала;
- сокращается потребность в осуществлении расходов на предоставление социальных гарантий (оплаты отпуска, пособий по временной нетрудоспособности, компенсационных выплат в соответствии с трудовым законодательством).

Снижение уровня затрат на оплату труда неизбежно приведет к изменениям в значениях экономических показателей: себестоимость продукции, прибыль, зарплатоемкость, зарплатоотдача и др. Поэтому в результате применения аутсорсинга промышленное предприятие способно:

- сократить себестоимость продукции, зарплатоемкость и др.;
- увеличить прибыль предприятия, зарплатоотдачу и др.

В результате получаем зависимость уровня экономических показателей от используемых на промышленном предприятии методов

управления затратами на оплату труда. Таким образом, на промышленном предприятии наряду с существующими методами управления затратами на оплату труда (нормирование, планирование, прогнозирование, бюджетирование, учет, анализ, контроль) следует применять метод аутсорсинга.

Подводя итог отметим, что фактором привлекательности аутсорсинга является то, что внешний поставщик услуг способен обеспечить экономию затрат, более высокий уровень услуг за счет специализации, более дешевой рабочей силы или эффекта масштаба. Однако, аутсорсинг – это значительно больше, чем еще один способ сокращения затрат и повышения эффективности производства. Используя услуги фирм-профессионалов, организация может направить свои ресурсы на более выгодные направления деятельности.

Использованные источники:

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
2. Гайсин Ф.М. Стратегическое управление затратами / Ф.М. Гайсин // Экономические науки. – 2010. – № 9. – С. 170-172.
3. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / В.Б. Ивашкевич. – М.: Экономистъ, 2004. – 618 с.
4. Управленческий учет: учебник / А.Д. Шеремет, О.Е. Николаева, С.И. Полякова; под ред. А.Д. Шеремета. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2005. – 342 с.

*Мешкова Ю.О.
студент 3-го курса
Южный институт Менеджмента
Россия, г. Краснодар*

ФИНАНСОВЫЙ АУТСОРСИНГ В РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ

Аутсорсинг в России появился в 90-х годах XX века. Первыми аутсорсинговыми компаниями были частные охранные предприятия, так как зарождавшийся бизнес в России нуждался в качественной и профессиональной охране не только предприятий, но и информации, поэтому популярностью пользуется аутсорсинг информационных услуг. Большое количество компаний разного уровня прибегают к услугам call – центров или заказывают техподдержку корпоративных информационных систем. Такими услугами сегодня активно пользуются телекоммуникационные страховые и банковские компании.

Основные виды аутсорсинга:

Аутсорсинг бизнес – процессов характеризует комплекс второстепенных технологических процессов, состав которого постоянно меняется. Обычно в этот комплекс входят финансы и бухгалтерия, трудовые ресурсы, снабжение, начисление и учет заработной платы, внутренний

аудит, исчисление налогообложения, центры обслуживания потребителей и ряд специфических процессов, характерных для данной отрасли.

ИТ-аутсорсинг – передача исполнения каких – либо ИТ-процессов внешним компаниям. К ИТ-процессам относятся процессы проектирования, разработки, внедрения, сопровождения и развития ИТ – инфраструктуры компании. К аутсорсингу ИТ-услуг можно отнести самую различную деятельность – от разработки ПО и ИТ-консалтинга до обслуживания принтеров компании внешними подрядчиками.

Промышленный (или производственный) аутсорсинг используется, когда предприятию выгоднее привлечь аутсорсера, чем вести производственный процесс своими силами. Так часто поступают производители электроники и телекоммуникационные компании. Основные преимущества промышленного (производственного) аутсорсинга – снижение себестоимости производственного процесса, повышение качества и надежности переданных функций, доступ к новым ресурсам.

Аутсорсинг маркетинга – это передача функций маркетинга компании, специализирующейся в конкретной области. Этот вид используется тогда, когда компании выгоднее для решения маркетинговых задач пользоваться услугами сторонней специализированной компании. Выбор направлений маркетинговой работы для передачи на аутсорсинг уникален для каждой компании. Он зависит от специфики деятельности компании, наличия в штате предприятия достаточного количества собственных маркетологов и уровня их квалификации.

Бухгалтерский аутсорсинг – один из вариантов обеспечения бухгалтерского учёта на предприятии, за которое несёт полную ответственность, в соответствии с законодательством РФ, руководитель предприятия. В данном варианте в целях обеспечения бухгалтерского учёта на своём предприятии и предоставления необходимой отчётности ФНС и внебюджетным фондам используется специализированная компания. Теоретически и практически, бухгалтер-ская компания может полностью выполнять все функции бухгалтерии предприятия вплоть до исполнения банковских платежей и выставления первичных документов контрагентам.

Зачастую, в российских корпорациях используют финансовый аутсорсинг. Финансовая служба корпорации заменяется на внешнего консультанта по договору. Такой вид аутсорсинга применяют тогда, когда анализ в сфере финансов может проводить небольшое количество персонала; качественная работа выполнена не штатным сотрудником. При этом самой главной задачей остается конфиденциальность. Она является основой для сохранения в бизнесе стабильности, а также защиты от внешних факторов – конкурентов.

В настоящее время в России на рынке аутсорсинга действует некоммерческое объединение «Астра», миссия которой заключается в оказании содействия становлению и динамичному развитию цивилизованного рынка

аутсорсинга в России путем формирования правового и информационного поля аутсорсинга, а также налаживания эффективного взаимодействия между всеми профессиональными участниками рынка: поставщиками и потребителями услуг, регулятором, российскими и зарубежными общественными и индустриальными объединениями[5].

В рамках существования данного партнерства профессионалов аутсорсинга, оказание услуг в сфере финансов осуществляют группы компаний: компания BDO и UCMS Group Russia.

Консалтинговая компания BDO в России осуществляет следующие услуги по аутсорсингу:

1. аудит;
2. консультирование по налогообложению и праву;
3. финансовое консультирование;
4. бизнес – консультирование;
5. системная интеграция.

Компания UCMS Group Russia оказывает услуги по аутсорсингу:

1. расчета заработной платы
2. кадрового делопроизводства
3. бухгалтерского учета.

По данным ведущих исследовательских агентств, UCMS Group является европейским лидером в области аутсорсинга.

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» каждый год проводит исследования в различных сферах деятельности предприятий, изучает финансовые рынки [4].

Таким образом, залог успеха на рынке аутсорсинга возможен лишь при установлении партнерских отношений, что обеспечит получение успешных заказов и удовлетворение требований руководителей, бизнесменов и работников, производящих товары и предоставляющие услуги обществу.

Использованные источники:

1. Котляров И. Д. Сущность аутсорсинга как организационно-экономического явления // Компетентность. – 2012. – № 5. – с. 28-35.
2. Котляров И. Д. Экономическая сущность аутсорсинга // Сибирская финансовая школа. – 2010. – № 2. – с. 24-26.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп, М.: ИНФРА-М, 2011.
4. Электронный ресурс [<http://raexpert.ru>] – сайт Рейтингового агентства «Эксперт РА».
5. Официальный сайт Некоммерческого Партнерства «АСТРА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.astra-partners.ru>
6. Сайт UCMS Group Russia [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ucmsgroup.ru>
7. Сайт BDO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bdo.ru>

ИНФРАСТРУКТУРА ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

Ключевые слова: электронное правительство, инфраструктура, федеральный сегмент, системы инфраструктуры

Под электронным правительством понимается новая особая форма взаимодействия людей и организаций с органами государственной власти с применением информационных технологий, при котором почти прямая связь между заявителем и госслужащим минимизирована.

Основными целями для формирования электронного правительства относятся:

- повышение доступности информации о деятельности органов государственной власти и расширение возможности доступа к ней, непосредственное участия организаций, граждан и институтов гражданского общества в процедурах формирования и экспертизы решений, принимаемых на всех уровнях государственного управления;

- повышение качества и доступности предоставляемых организациям и гражданам государственных и муниципальных услуг, упрощение процедуры и сокращение сроков их оказания, снижение административных издержек со стороны граждан и организаций, связанных с получением государственных и муниципальных услуг, а также внедрение единых стандартов обслуживания граждан [2].

Инфраструктура электронного правительства - это региональный центр обработки данных и сеть передачи данных регионального масштаба, к которой подключены все государственные органы и учреждения, а так же центры общественного доступа, многофункциональные центры, центры телефонного обслуживания и портал государственных услуг.

Создание инфраструктуры электронного правительства связано с выбором регионального оператора электронного правительства и значительными финансовыми затратами [1].

Для определения региональных операторов инфраструктуры электронного правительства необходимо проводить аукцион, правила, проведения которых регулируются требованиями 94 ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Таким образом, для проведения аукциона надо подготовить проектную документацию, то есть детальную смету, техническое задание с указанием цен и общей суммы контракта.

В следствие этого следует, что для начала работ требуется определить и выбрать специализированную проектную организацию, выполнить подготовительные работы. Результатом этих работ будет техническое

задание и смета на проектирование, на основании полученных данных выполняется проектные работы по инфраструктуре электронного правительства. После готовности проекта можно объявлять конкурс на привлечение инвесторов по выполнению конкретных мероприятий.

Практически весь федеральный сегмент электронного правительства России располагается в двух центрах обработки данных «Ростелекома» в Москве. Информационные системы и оборудование не полностью принадлежат Минкомсвязи, частично арендуются у «Ростелекома».

Программно-аппаратная инфраструктура ключевых систем электронного правительства, это прежде всего Единый портал государственных услуг (ЕПГУ) и Системы межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ).

Для ЕПГУ было куплено более 20 серверов HP, приобретено и арендовано несколько маршрутизаторов Cisco и систем хранения Hitachi. Для СМЭВ использовались четыре блейд-сервера и ленточная библиотека Sun, сервер HP, дисковый массив Hitachi и коммутатор Brocade. В качестве программной шины было приобретено решение Oracle [5].

Федеральная инфраструктура электронного правительства также не полностью принадлежит государству, ранее рассказывали CNews в Минкомсвязи. Например, «Ростелеком» является владельцем системы автоматизированных рабочих мест Центров продаж и обслуживания клиентов (АРМ ЦПОК). С ее помощью осуществляется выдача кодов активации гражданам, зарегистрировавшимся на портале государственных услуг, через офисы оператора [3].

Самые важные системы, входящие в инфраструктуру электронного правительства:

1. Единый портал государственных и муниципальных услуг (ЕПГУ) - расположен по адресу www.gosuslugi.ru. Обеспечивает доступ физических и юридических лиц к сведениям о государственных услугах и функциях, а также предоставление их в электронной форме. Количество поданных заявлений на оказание услуг (федеральных, региональных, муниципальных) фиксируется до 19 млн. Среднесуточное количество пользователей, посетивших ЕПГУ – до 500 тыс.

2. Государственная электронная почтовая система (ГЭПС) - доступна на ЕПГУ. Служит для юридически значимого обмена электронными сообщениями между гражданами и частными организациями с одной стороны и госорганами с другой. Количество отправляемых сообщений – до 170 тыс.

3. Единая система идентификации и аутентификации (ЕСИА) это база идентификационных и персональных данных пользователей – физических лиц, индивидуальных предпринимателей и уполномоченных представителей юридических лиц. Также в состав ЕСИА входят программные и технические средства, обеспечивающие идентификацию и аутентификацию

пользователей при доступе к различным государственным информационным системам (в частности, ЕПГУ).

4. Система контроля и мониторинга функционирования электронного правительства (СКиМ) - обеспечивает гарантированную фиксацию сведений об электронных сообщениях в СМЭВ, действиях пользователей, системных событиях, как при взаимодействии внутренних компонент системы, так и при взаимодействии с внешними информационными системами, а также поиск зарегистрированных сервисов по набору признаков. Количество регулярных отчетов – до 10 и др [4].

В числе требований это необходимость подключения Информационных Технологических систем организаций, использующихся для предоставления государственных услуг в электронной форме, к сетям передачи данных, обеспечивающим скорость передачи не менее 1 мегабита в секунду.

ИТ-системы, подключенные к инфраструктуре взаимодействия, должны поддерживать языки, спецификации и протоколы HTTP 1.2, IPSec, SSL 3.0, OAuth 2.0, UDDI 3.0, XML 1.1, XSL 1.1, SAML 2.0, WSDL 1.1, WS-Policy 1.2 и Rest-API.

Стоит отметить, что в утвержденную версию документа не вошли требования к объему баз данных таких систем, содержащиеся в тексте проекта приказа. Так, изначально предлагалось установить требование по наличию у использующихся для электронных государственных услуг систем объема баз данных, достаточного для хранения всех электронных документов, обрабатываемых в них, за период не менее хотя бы 5 лет.

Использованные источники:

1. Ключко Е.Н. Сектор виртуальных услуг в современной экономике сервиса: функциональное содержание, принципы управления, социальная инфраструктура. Монография. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2012.
2. Сосунова Л.А. Услуги и их инфраструктурная сущность. Самарская государственная экономическая академия. – Самара, 2010.
3. Ставцева Т.Н. Место и роль информационных ресурсов в современной экономике. Серия: гуманитарные и социальные науки. – 2010.
4. ФЗ РФ (Электронный ресурс) - <http://www.consultant.ru/popular>.
5. Электронный журнал (Электронный ресурс) – <http://www.CNews.ru>.

Мешкова Ю.О.

студент 3 курса

факультет Экономики, управления и права

Южный институт менеджмента

МОДЕЛЬ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

На современном этапе многие виды социальных услуг уже перешагнули свои территориальные границы, и перешли на более новый этап в его развитии. Начало этого процесса принято считать середину 90-х

годов. Новые информационные интегративные технологии получают все более широкое распространение, они становились основой глобализации, чем существенно стали влиять на общественное развитие. Также быстро возрастает количество лиц и институтов, использующих Интернет. В этих условиях чрезмерно централизованные структуры оказываются не в состоянии реагировать с необходимой определенной скоростью на многообразные изменения окружающего мира. Возрастают потребности в большей мобильности государственных служб на принципах гибкости и прозрачности для общества.

В целом электронное правительство определяется как специализированная комплексная система взаимодействия определенных структур исполнительной власти с гражданами, гражданским обществом и бизнес - структурами посредством сети Интернета[1, 32].

Электронное правительство придает такое качество управленческим институтам, их институализации. Для его анализа необходимо использовать неоинституциональные подходы, потенциал концепций нового государственного управления, теорию сетей и другие аспекты коммуникативистики, качественные (ценностные и целевые) подходы, экспертные оценки качества государственных политик и управления. Граждане рассматриваются как потребители электронных услуг государства с соответствующими правами и обязанностями.

Образованное новое пространство всемирной информационно-цифровой (виртуальной) реальности, сосуществующей с обычной физической реальностью и изменяющей и дополняющей традиционные международные отношения. Фактически мир освоил новый блок международных экономических отношений в рамках виртуального мира [2, 126].

Основная проблема создания электронного правительства состоит в том, что территориальные и отраслевые информационные системы и ресурсы не интегрированы, а соответствующие ведомственные сети не сопряжены с Internet и между собой. Следствиями дезинтеграции становятся дублирование, «кусочная» автоматизация, закрытость информационных ресурсов, наличие восходящих не взаимосвязанных информационных потоков, отсутствие упорядоченных горизонтальных связей. Построенные и используемые с огромными бюджетными затратами ведомственные сети закрыты друг от друга, не сформирована единая среда электронного обмена документами. Так же обстоит дело с отраслевыми базами данных, прежде всего — с земельно-имущественными и относящимися к системе регистрации прав. В конечном счете, часто требуется значительная доработка их технических составляющих, а совокупная стоимость владения информационными системами и ресурсами существенно повышается [3].

Модель электронного правительства естественна и привлекательна для тех стран и культур, в которых государство воспринимается как социальная

структура, обслуживающая интересы граждан. Российская же политическая культура базируется на укоренившемся в массовом сознании и политическом мышлении патерналистском стереотипе восприятия государства. Различие весьма существенное. Однако, несмотря на эту и другие национальные специфики политических культур, все государства исполняют, в общем-то, схожие функции и имеют достаточно стандартный набор обязанностей перед обществом. Во многом схожи и механизмы государственного управления. Если рассматривать органы власти как структуры по оказанию специфических государственных услуг населению, то влияние информационно-коммуникационных технологий на повышение эффективности административного управления за счет повышения качества аппаратной работы и действенности регулирования общественных процессов представляется достаточно очевидным. Очевидны и такие последствия информатизации, как более эффективное расходование бюджетных средств и сокращение издержек на содержание государственного аппарата. Поэтому технологические перспективы создания “электронного правительства” в России, несмотря на определенную специфику, вписываются в общую логику глобальных процессов информатизации и мало чем отличаются от стратегий информационно-коммуникационного развития других государств. По указанной причине нарабатываемый в мире практический опыт информатизации государственной сферы представляется весьма полезным и поучительным для России.

Внедрение технологий электронного правительства направлены на:

- упрощение для граждан доступа к информации;
- повышение прозрачности и контролируемости власти со стороны общества;
- сокращение влияния человеческого фактора в деятельности исполнительного аппарата государства;
- привлечение широких слоев граждан к управлению.

В технологическом плане электронное правительство представляет собой сетевую информационно-коммуникационную инфраструктуру, поддерживающую процесс выполнения федеральными органами исполнительной власти своих функций в обществе. В структурном отношении электронное правительство состоит из двух взаимосвязанных подсистем:

- внутренней правительственной информационной инфраструктуры, построенной по аналогу корпоративной сети;
- внешней информационной инфраструктуры, взаимодействующей с гражданами и организациями.

Серьезного внимания заслуживает еще одно важное обстоятельство. Существующие до сих пор многочисленные ограничения доступа к статистическим данным и деловой информации не только наносят ущерб

бизнесу, но и мешают развитию частного сектора вторичных услуг, направленных на информирование общественности. Поэтому в качестве первоочередной задачи создания “электронных правительств” выступает упрощение доступа ко всему объему государственной информации, что, в свою очередь, стимулирует развитие секторов услуг, основанных на введении в гражданский оборот новых источников общественно значимых сведений [4].

Лунная модель электронного правительства - описывает общую информационную конструкцию, в которой выделены такие объекты, как: институты власти, бизнес структуры и общество. С точки зрения информатизации власти можно выделить сферу электронного правительства, где есть освещенные аспекты электронного правительства (Front office) и внутренние аспекты (Back office). Как правило, большинство источников, определяющих понятие электронного правительства, фокусируются лишь на «освещенной» стороне электронного правительства, на конечном продукте – государственных услугах и информировании. При этом вторая составляющая понятия – информатизация непосредственно органов государственной власти, зачастую, нивелируется.

Подобный тренд, может быть обусловлен тем, что представление об электронных услугах для многих является понятным и повседневным за счет реализации сервико - ориентированного подхода в различных компаниях, а перевод бюрократической машины государства в электронное русло вызывает много трудностей и непонимания.

«Оборотная сторона» электронного правительства заключается в необходимости реформирования сложившейся структуры органов власти на различных уровнях:

1. стратегическом – пересмотр концепции функционирования органов власти с управленческой на сервисную позицию;
2. нормативно-правовом – разработка и утверждение новых стандартов, концепций и планов функционирования ОГВ с точки зрения легитимности действий в рамках использования ИКТ;
3. организационном – внедрение и развитие ИКТ зачастую подразумевает реорганизацию внутренних процессов, поскольку информационные технологии изменяют ландшафт организации подобно земле после;
4. информационном – разработка, внедрение, интеграция и эксплуатация информационных систем;
5. инфраструктура данных – разработка необходимых реестров, справочников, классификаторов и т.п.;
6. технологическом – разработка и поддержка ИТ инфраструктуры.

Стоит в заключение отметить, что пока в большинстве случаев под электронным правительством будет пониматься такая простая конструкция, как “посмотреть в интернете” т.е. – предоставление информации органами

государственной власти и оказание государственных услуг в электронном виде, то двигаться в сторону создания реальных проектов по «электронному правительству» - которое является сложной конструкцией, охватывающей различные аспекты деятельности органов государственной власти, большая часть которого скрыта и не видима с позиции простого наблюдателя будет очень непросто.

Использованные источники:

1. Тарасов В.И. Проблемы современных денег и монетарная политика// Белорус. эконом. журнал. – 2006. - №7.
2. Ключко Е.Н. Сектор виртуальных услуг в современной экономике сервиса: функциональное содержание, принципы управления, социальная инфраструктура. Монография. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2012. – 330 с.
3. Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук редакции 2011 года. [Электронный ресурс] URL: http://vak.ed.gov.ru/ru/help_desk/list.
4. Российский индекс научного цитирования. [Электронный ресурс] URL: http://www.elibrary.ru/projects/citation/cit_index.asp.

*Михель Ю.В.
студент 4 курса
Губина Д.В.
студент 4 курса*

*Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации
Россия, Липецкая обл., г. Липецк*

МАРКЕТИНГ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

Ключевые слова. Маркетинг, управление, здравоохранение.

С конца 80-х - начала 90-х годов XX века в здравоохранении начали развиваться новые экономические отношения, характеризующиеся целым рядом признаков, присущих рынку: превращение медицинских услуг в товар; коммерциализация охраны здоровья в целом; наличие покупателей услуг медицинского назначения и их производителей, то есть выделение двух взаимодействующих групп гражданских субъектов (медицинских работников и пациентов); появление у пациентов возможности выбора услуг медицинского назначения в организации здравоохранения; взаимные расчеты между участниками (субъектами) рынка; увеличение объема платных медицинских услуг.

Рынок здравоохранения сегментируется на три основных сегмента:

1. Лечебно-диагностический, охватывающий спрос и предложение на лечебно-диагностические процедуры. Он наиболее соотносится с заболеваемостью и болезненностью населения.

2.Медико- социальный, охватывающий спрос и предложение медико-социальных услуг, поддерживающий и определяющийся уровнем качества жизни.

3.Профилактический сегмент, охватывающий спрос и предложение на профилактические медицинские услуги. Высокий спрос возможен только при высокой степени качества жизни потребителей и желании сохранить данный уровень качества и даже улучшить его.

Рынок медицинских услуг- это совокупность медицинских технологий, изделий медицинской техники , методов организации медицинской деятельности , фармакологических средств, реализуемых в условиях конкурентной экономики. Рынок медицинских услуг отличается от любого другого товарного рынка рядом особенностей:

1.Риск и неопределённость, опасность развития ситуации недостаточного контроля и нерегулируемого рынка, развивающегося либо в сторону государственного здравоохранения , либо в сторону формирования страховой медицины.

2.Внешние социальные эффекты, среди которых выделяются как положительные (вакцинация), так и отрицательные(ятрогении).

3.Ассимитричное распределение информации между потребителем и представителем товара.

Нерегулируемое развитие коммерциализации в здравоохранении не только не приводит к повышению качества медицинских услуг , но и напрямую связано с формированием теневого рынка. По данным многих исследований, контролируемые государством легальные платежи граждан России составляют в настоящее время лишь незначительную часть общего объема финансирования. Основная масса платежей населения имеет теневой характер и по объему сопоставима с направляемыми на нужды здравоохранения финансовыми ресурсами. Граница между теневой и официально регистрируемой экономикой в секторе медицинских услуг должна проходить на уровне законодательно принятых правил обеспечения населения медицинской помощью в организациях здравоохранения. Роль государства в регулировании рыночных отношений в здравоохранении заключается в ограничении роста расходов на здравоохранение; стимулировании развития наименее затратных видов медицинской помощи при сохранении ее высокого качества; обеспечении правового регулирования отношений потребителей и представителей медицинской помощи.

Медицинские учреждения и медицинские работники занимают доминирующее положение в отношениях с потребителями медицинских услуг и могут диктовать потребителю, какую услугу приобретать. Во-первых, у большинства пациентов отсутствуют социальные знания, в результате чего потребители лишь приблизительно представляют соответствующую ценность предлагаемой им услуги, и, во-вторых, с тем,

что решение о приобретении услуг принимается пациентом нередко в состоянии крайней нужды ,когда нет возможности промедления .Пациенты зависимы от профессиональной добросовестности медработников .Потребитель вынужден полагаться на репутацию поставителя и изначально находится в некотором «нервном» напряжении. До внедрения в практику принципов доказательной медицины даже предоставляющие товар медицинского назначения субъекты не всегда четко представляли, какова реальная ценность некоторых предлагаемых ими товаров(услуг).

Медицинская услуга- основной товар организаций здравоохранения. И естественно, что от её качества зависит и привлекательность для пациента, и спрос на неё. Поэтому одним из важных направлений совершенствования охраны здоровья населения является обеспечение качества медицинской помощи.

Концепция развития здравоохранения предполагает ,что дальнейшее формирование и внедрение в практику здравоохранения рыночных отношений будет носить эволюционный характер. В значительной степени сохранится нерыночный сектор бесплатной гарантированной государством медицинской помощи.

Целями маркетинга на современном этапе развития здравоохранения являются: обеспечение рентабельности производства товаров и услуг; достижение экономической эффективности при реализации; обеспечение качества медицинской деятельности в рамках идеологии всеобщего управления качеством.

Миссия и социальная ответственность здравоохранения обязывает руководителей развивать концепцию социально-этического маркетинга, основной целью которого является качественное улучшение индивидуального и общественного здоровья. Социально- этический маркетинг – явление более сложное, чем маркетинг коммерческий. Он более близок социальному маркетингу , представляющему собой маркетинг социальных идей и программ, направленных на социальные перемены, то есть на изменение поведения людей.

Примером социального маркетинга является разработка программ комплексной профилактики сердечно-сосудистых заболеваний, программ планирования семьи и полового просвещения. В Швеции , Канаде и Австралии социальный маркетинг используется в компаниях против раннего старения и излишнего употребления алкоголя, в Шри-Ланке- для борьбы с лепрой.

Таким образом, развитие и широкое внедрение в практику здравоохранения принципов социально- этического маркетинга в конечном счете приведет к формированию своеобразного общественного договора, согласно которому пациенту станет невыгодно болеть , организациям здравоохранения станет выгодно оказывать только качественную

медицинскую помощь, а государству станет выгодна эффективная система здравоохранения и здоровое население.

Миксонова М.Г.

студент

Запольских Ю.А., к.э.н.

доцент

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РБ

Торговая отрасль в экономике современной России занимает одно из ведущих мест. Это обусловлено несколькими причинами, одна из которых состоит в том, что торговый бизнес наиболее прибыльный и наименее затратный. Вложенные в него средства окупаются быстрее, чем в сферах, производящих товары, выполняющих работы и оказывающих услуги [1].

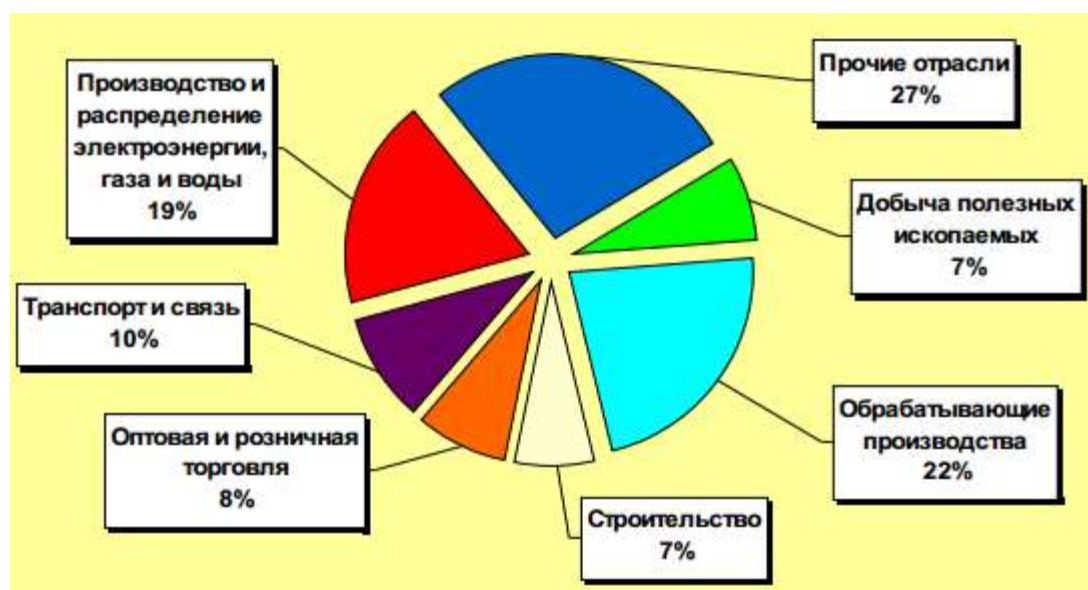


Рисунок 1 Отраслевая структура налоговых поступления в бюджет в 2012 г. по РБ

По сравнению с 2012 годом доля оптовой и розничной торговли в 2013 году увеличилось почти вдвое. Структура налоговых поступлений в бюджет по видам экономической деятельности за 2013 год сложилась следующим образом. Основную долю обеспечили: обрабатывающие производства – 24,1% (5,6 млрд. руб.), оптовая и розничная торговля – 17,1% (4,0 млрд. руб.), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 12,7% (3,0 млрд. руб.), производство и распределение электрической энергии, газа и воды – 8,9% (2,1 млрд. руб.), транспорт и связь – 6% (1,4 млрд. руб.) [2].

Положительная динамика свидетельствует об увеличении прибыльности и платежей по налогу на прибыль торговой отрасли.

В настоящее время торговля является одним из самых распространенных видов деятельности современного делового мира. Она считается наиболее простым и быстрым способом получения прибыли по сравнению, например, с производством. Естественно, без системы мер, направленных на его поддержку, малое предпринимательство не может развиваться. Во всех экономически развитых странах существует государственная поддержка малого и среднего бизнеса. Под государственной поддержкой принято подразумевать льготные процентные ставки по кредитам, систему льгот и послаблений в налогообложении [3].

Одним из льготных режимов налогообложения является упрощенная система налогообложения, она предназначена для применения на малых и средних предприятиях. УСН - специальный налоговый режим, при котором в течение определенного периода времени налогоплательщик исчисляет и уплачивает налоги и сборы в особом порядке [1].

УСН имеет ряд преимуществ по сравнению с общим режимом налогообложения. Например, при общем режиме организации сталкиваются с такими проблемами, как: высокие затраты на ведение учета по сравнению с УСН; большой объем налоговой отчетности; обязанность вести налоговый учет; возможность перехода на уплату ЕНВД по всем или отдельным видам деятельности, как следствие, ведение раздельного учета доходов и расходов для разных систем налогообложения; увеличение себестоимости продукции за счет включения ЕСН [1].

Кроме перехода на УСН, для того, чтобы решить проблемы налогообложения общего режима, необходимо: разработать грамотную учетную политику, позволяющую оптимизировать налоговые платежи; составлять бухгалтерскую и налоговую отчетность; своевременно изучать и применять на практике изменения в учете и налоговом законодательстве [2].

Специальные налоговые режимы позволяют не только использовать более простые правила начисления и уплаты налогов для субъектов малого предпринимательства, но и в значительной степени упростить налоговое администрирование таких субъектов.

Использованные источники:

- 1 Финансовые, учетные и правовые аспекты развития современных российских предприятий: Межвузовский сборник научных трудов по материалам I Всероссийской заочной научно-практической конференции Интернет- конференции.- Уфа: Изд-во УГНТУ, 2011.- Вып.1. -С.145-147.
- 2 Организация налогового учета [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://pnaolog.ru/article/organizaciya-nalogovogo-ucheta>. Дата обращения: 23.05.2014)
- 3 Особенности налогового учета в организациях торговли [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://rusadvice.org/business/audit/osobennosti>

*Милакина А.В.
студент 5 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ

Проблемы разработки и реализации целевых программ приобретают существенное значение в современных условиях развития экономики. Отработанный механизм целевых программ позволит максимально эффективно и экономно расходовать ограниченные бюджетные средства. Поэтому решение проблем разработки и реализации целевых программ и совершенствование подхода применения программно-целевого метода в настоящее время становится наиболее актуальным.

Состояние экономики Российской Федерации, как и в большинстве развитых стран, определяется качеством управления на всех уровнях и, в первую очередь – на федеральном и региональном.

Базовый уровень системы управления определяется качеством стратегических планов развития.

В условиях рыночной экономики программно-целевой метод управления становится наряду с прогнозированием социально-экономического развития страны и ее регионов одним из основных механизмов осуществления государственной экономической и социальной политики.

Метод программно-целевого планирования позволяет направить средства государственного бюджета на достижение запланированных результатов, а также осуществлять мониторинг и контроль достижения намеченных целей и результатов. В настоящее время программно-целевое планирование, как правило, осуществляется в форме целевых программ.

Программно-целевой метод увязывает цели, мероприятия, расходы и сроки в единый взаимообусловленный структурированный комплекс. Ключевыми элементами программно-целевого метода являются долгосрочное целевое планирование, разработка целей, формирование программы, обеспечение программы ресурсами, анализ результатов, оценка результативности и эффективности реализации мероприятий программы и программы в целом.

Целевые программы представляют собой одну из форм решения наиболее важных проблем социально-экономического развития России. Целевые программы являются механизмом реализации стратегии устойчивого развития страны, так как представляют собой документ,

отражающий цель и комплекс научно-исследовательских, производственных, организационных и социальных мероприятий, увязанных по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления.

В настоящее время федеральные целевые программы являются основным, и практически единственным отработанным и эффективно действующим инструментом программно-целевого планирования в Российской Федерации. Основными особенностями и достоинствами этого инструмента являются:

- направленность на решение комплексных задач, стоящих перед Российской Федерацией как государством и как социально-экономической системой;
- длительный горизонт планирования, сопоставимый со сроками отдачи и окупаемости инвестиций, который позволяет оценить среднесрочные и долгосрочные социально-экономические результаты;
- системный подход к формированию комплекса взаимоувязанных по ресурсам и срокам мероприятий для достижения поставленных целей;
- открытый порядок формирования программ и хода их реализации;
- высокая степень прозрачности государственных заказов и закупок в рамках программных мероприятий, обеспечение контроля над эффективностью расходования средств государственного бюджета;
- возможность оперативной и эффективной корректировки программных мероприятий, обеспечивающих гибкость проводимой политики, и наличие возможности быстрого реагирования на изменение условий реализации программы;
- возможность в рамках программ комбинировать и объединять усилия органов власти различных уровней и частного сектора экономики.
- ресурсообеспеченность, которая отражает подкрепление программных действий ресурсами в необходимом количестве, концентрацией ресурсов в рамках программы;
- действенность (или эффективность), проявляющаяся в том, что успешное решение программной проблемы не может быть достигнуто другими, непрограммными способами, без проведения программных мер и сосредоточения ресурсов.

Федеральные целевые программы являются важным инструментом эффективного использования средств федерального бюджета, который позволяет обеспечить максимальную концентрацию ресурсов на ключевых направлениях роста национальной экономики и в ее конкурентоспособных отраслях, в том числе с высоким инновационным потенциалом.

Несмотря на то, что целевые программы выступают важнейшим инструментом осуществления государственной социальной и экономической

политики развития страны, эффективным механизмом решения приоритетных задач, зачастую они выполняются с недостаточной эффективностью и не достигают запланированных результатов. Всё это говорит о необходимости их совершенствования.

Проблемы присутствуют как на начальной стадии разработки проекта, так и на стадии утверждения целевых программ. Однако основное количество проблем возникает на стадии реализации целевых программ и важнейшей задачей государственных органов управления является разработка предложений по совершенствованию применения программно-целевого метода.

Постановлением Правительства РФ от 26 июня 1995 г. № 594 определен порядок процесса разработки федеральных целевых программ. В субъектах РФ и на местном уровне принимаются соответствующие нормативные документы на основании порядка утвержденного Правительством РФ. Исследование действующих в РФ целевых программ обнаружило ряд недостатков действующего порядка разработки и утверждения целевых программ.

Одной из основных проблем является недостаточная проработка механизма и процедур принятия решений о разработке федеральных целевых программ. Для этого необходимо детально разрабатывать цели программы, формулировки которых не всегда конкретны и ясны для определения тех приоритетных направлений, ради достижения которых программа была подготовлена.

Поэтому при разработке проекта программ было бы целесообразно организовывать Межведомственную Комиссию для детального рассмотрения программ и их отдельных мероприятий до их принятия и оформления.

Одним из недостатков целевых программ также является недостаточная структуризация мероприятий, не объединенных между собой общей целью. Поэтому, органы, ответственные за их реализацию, не всегда успешно обеспечивают обоснованный отбор проектов из числа предоставленных к исполнению.

В некоторых программах отсутствуют перечень конкретных мероприятий, сроков их исполнения, не рассчитывается объем ресурсов, необходимый на каждом шаге реализации программы, что приводит к затягиванию сроков выполнения программы и следовательно, снижает ее эффективность. Поэтому потребности в ресурсах для достижения целей и результатов программы должны быть обоснованы, увязаны с задачами и сроками, учитывающими внешние условия и риски. Также должна быть определена система управления реализацией программы, в том числе разграничены полномочия и ответственность субъектов управления.

Иногда не приводятся показатели оценки эффективности реализации программ, определенные в количественном выражении, а также

индикативные показатели, обязательные для контроля реализации по намеченным этапам и годам. Отсутствие данных показателей не позволяет воспринимать программу как целостный системный документ, направленный на достижение намеченных результатов, делает невозможным проведение детального и всестороннего анализа запланированных к реализации мероприятий, а также оценку их эффективности и последующий контроль. Следовательно, некачественно разработанная программа не обеспечивает полное достижение поставленных целей и положительных результатов.

Если планируемые результаты целевых программ не поддаются количественной оценке (так как не имеют числовых показателей), то при сокращении финансирования целевых программ остаются без изменения критерии и объемы целевых показателей, а также планируемый социально-экономический эффект, что нарушает соотношение «затраты – результаты» и делает программу декларативной.

Сложившиеся подходы к финансированию целевых программ оказывают существенное влияние на эффективность их реализации. Объем ресурсов определяется не от целей, которые необходимо достичь, а в зависимости от имеющихся финансовых ресурсов, только после этого намечаются цели и задачи программы. Поэтому цели программы всегда компромисс желаемого результата и имеющихся средств.

Также одной из проблем являются корректировки программ, которые связаны со снижением финансирования. В итоге совокупность достигнутых результатов не соответствует выбранным приоритетам и слабо обеспечивает достижение поставленных целей программы.

Для решения данной проблемы объем выделенных средств, необходимых для реализации действующих целевых программ, должен обеспечивать достижение запланированных результатов на каждом этапе выполнения программы. Сокращение финансирования должно происходить в тесной увязке с корректировкой целей и результатов программ.

В современных условиях прослеживается тенденция к увеличению числа целевых программ. Расходы бюджета на реализацию целевых программ не согласованы с реальными возможностями бюджета на протяжении срока реализации программ. В результате перегруженный бюджет оказывается не в состоянии в полном объеме обеспечить финансирование всех программ, даже с учетом дополнительного финансирования из внебюджетных источников. Следствием этого является сокращение финансирования, что не позволяет достичь запланированных результатов. Безосновательное увеличение количества целевых программ возможно избежать путем введения лимита финансирования определенной отрасли, когда составление программы не ведет необходимости финансирования того или иного направления сверх установленных лимитов.

Система контроля над реализацией целевых программ также нуждается в совершенствовании. Государственный финансовый контроль целевых программ, в основном сводится к контролю над целевым использованием бюджетных средств и своевременности финансирования мероприятий программы в соответствии с ее реализацией. В современных условиях предварительному контролю должно уделяться большее значение.

Предварительный контроль необходим, так как он позволяет отделить неэффективные программы до их утверждения и исполнения, а также исключить из программ неконтролируемые и необеспеченные финансированием мероприятия.

Еще одной проблемой целевых программ является то, что не всегда мониторинг и оценка их результативности государственными заказчиками проводится на должном уровне. Необходимо обратить внимание на тот факт, что в законодательстве отсутствует санкция за недостоверность собранной государственными заказчиками информации о финансировании федеральных целевых программ из бюджета субъектов РФ и внебюджетных источников. Подобная ответственность предусмотрена только за неэффективное расходование средств федерального бюджета, что, несомненно, можно считать пробелом в российском законодательстве. Мониторинг является неотделимым элементом механизма реализации целевой программы. С его помощью обеспечивается сопоставление фактической реализации программы с плановой, после чего формируются меры по ее корректировке. Мониторинг целевых программ рационально разбить на: мониторинг результативности программы (оценка степени достижения цели или целей) и мониторинг эффективности программы (оценка затрат на ее реализацию).

Отсутствие в большинстве целевых программах порядка, методик оценок эффективности ее реализации и эффективности произведенных расходов дает возможность контрольно-счетным органам лишь зафиксировать нарушение БК РФ в этой части, но не позволяет комплексно оценить эффективность.

Таким образом, наиболее слабое звено целевых программ – порядок, включая методику оценки эффективности ее реализации и оценку эффективности расходов, а также отсутствие четкой увязки целей, задач, мероприятий и планируемых результатов.

Поэтому, для решения данной проблемы органами исполнительной власти должна быть предусмотрена оценка эффективности расходования средств по годам или этапам, порядок и методика оценки эффективности реализации программы, формы и порядок отчетности, финансового контроля.

Разработка и реализация целевых программ занимает одно из основных мест в решении задач государственной политики. На современном этапе развития экономики основное внимание необходимо сконцентрировать

в первую очередь на реализации уже разработанных программ и лишь затем - на разработке новых. В связи с этим, необходимо справиться с выявленными недостатками и использовать накопленный положительный опыт для решения проблем, возникающих при осуществлении целевых программ. Целевые программы могут стать действенным средством управления, в том случае, если их разработка и реализация будет носить научно-обоснованный характер.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 10 июня 1995 г. № 594 «Об утверждении Порядка разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация»
2. Проблемы разработки и реализации целевых программ в России (административно-правовые аспекты) / Сидоренкова Ю.Б. / Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Юридические науки, 2011. № 2. С. 113-121
3. Эффективность целевых программ, реализуемых в субъектах Российской Федерации: проблемы и возможности оценки / Глотова Е.И. / Экономические науки, 2012. № 89. С. 104-107.

*Милицова Д.Ю.
студент*

специальность «Налоги и налогообложение»

*Троянская М.А., к.э.н.
доцент*

кафедра финансов

Оренбургский государственный университет

Россия, г. Оренбург

**О ПРОБЛЕМАХ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ И
МЕТОДИКАХ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА**

Аннотация. В данной статье рассмотрены вопросы, касающиеся прогнозирования налоговых доходов бюджета, отражены основные проблемы формирования методики оценки налогового потенциала и его расчета в целом для региона.

Ключевые слова: налоговый потенциал, диспропорция в региональном развитии, налоговые льготы, теневая экономика.

Прогнозирование налогового потенциала территории является на сегодняшний день очень важным моментом в планировании налоговых доходов на перспективу, но данный процесс сталкивается на протяжении долгового времени с определенными проблемами.

Важной и одной из основных проблем прогнозирования налогового потенциала считают трудности в формировании взаимоотношений органов государственной власти – участников бюджетного процесса. Ввиду этого

увеличивается необходимость создания нормативно-правовой базы для регулирования информационного взаимодействия этих участников, как по вертикали, так и по горизонтали. Необходимо отметить, что к оценке налогового потенциала должны проявлять интерес, субъекты Российской Федерации, ведь именно он показывает реальные возможности экономики региона в сфере налогообложения. Формула расчета величины налогового потенциала и конкретная методика расчёта налоговой базы, с помощью которых определяются задания по поступлению доходов в бюджетную систему, на сегодняшний день не являются общепринятыми показателями экономического и статистического учета. Поэтому составляющие налогового потенциала и собираемости налогов, методы их оценки должны рассматриваться в качестве полноправных инструментов бюджетно-налогового планирования и статистического учёта [1, с. 257].

Также одной из основных проблем формирования и развития налогового потенциала региона в настоящее время является существенная диспропорция в региональном развитии. В то же время, несмотря на увеличение объёмов межбюджетных трансфертов на выравнивание бюджетной обеспеченности, возрастает дисбаланс социально-экономического положения регионов, а порядок предоставления трансфертов из вышестоящих бюджетов в большинстве своём носит характер финансовой помощи [4, с. 155].

Одна из причин недостаточно эффективного использования налогового потенциала – завышенный объём предоставляемых льгот по налогам, поступающим в территориальный бюджет, а также сумма задолженности, что связано с эффективностью контрольной деятельности территориальных налоговых органов [3, с. 49].

В настоящее время субъектам РФ предоставлено право вводить дополнительные льготы с целью привлечения инвестиций в экономику своего региона по налогу на прибыль и налогу на имущество организаций. В то же время существует ряд примеров, когда субъекты РФ (в т.ч. Оренбургская область), предоставляющие налоговые льготы при прочих равных условиях, имеют лучшие экономические показатели по сравнению с регионами, где такие льготы отсутствуют. Поскольку нельзя с уверенностью говорить о конкретном экономическом эффекте от предоставления льгот субъектам налогообложения, необходимо осуществлять оценку эффективности предоставляемых налоговых льгот на региональном уровне для устранения тех из них, которые не обоснованы с экономической, социальной или инвестиционной точки зрения.

Ещё одной проблемой в сокращении налогового потенциала в связи с неполнотой поступлений налогов, как в федеральный, так и в региональный бюджеты, является довольно существенная доля теневой экономики в регионах, вследствие чего происходит сокращение налоговой базы по основным налоговым доходам консолидированного бюджета страны,

региона (в основном по налогу на прибыль организаций и НДС). Объём теневого оборота оказывает серьёзное влияние на достоверность оценки налогового потенциала региона. По данным различных источников, объём теневого оборота в целом по России достигает от 10 до 40% легального оборота. Проблема легализации теневых средств является особо актуальной.

Таким образом, следует отметить, что все выделенные проблемы взаимосвязаны отсутствием единства системы целей развития государства в целом и стимулирования наращивания собственного налогового потенциала каждым регионом. С одной стороны, в стране расширяется набор инструментов, используемых для обеспечения социально-экономического развития регионов страны, с другой – отсутствует координация по использованию этих инструментов в отдельных регионах. И в этом случае задача государственной политики заключается в обеспечении эффективного стимулирования количественных и качественных параметров финансово-хозяйственной деятельности, что в свою очередь окажет влияние на создание благоприятных условий для дальнейшего развития экономики региона и соответственно развития и укрепления налогового потенциала [4, с. 156].

Поскольку налоги являются частью финансовых отношений, формируя доходную часть бюджета, и представляют собой экономические отношения между государством и экономикой, то налоговый потенциал, являясь составной частью финансового потенциала, основывается на совокупности объектов налоговых отношений, направленных на формирование доходной части бюджета, и определяется нами как финансовый индикатор состояния экономики территории.

Подытожив все вышеизложенное, необходимо отметить, что развитие, совершенствование методики оценки налогового потенциала и поиск новых механизмов использования ее расчетов требуют к себе особого внимания, что ставит перед экономической наукой, в целом, цели, которые связаны с конкретизацией реально существующего налогового потенциала субъектов Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Лавренчук Е.Н. Налоговое прогнозирование // Экономические науки. - 2011. - № 1(74). - С. 257–260.
2. Троянская М.А. Условия повышения результативности управления налоговыми доходами бюджета субъекта Российской Федерации // Актуальные проблемы торгово-экономической деятельности и образования в современных условиях. Пятая Международная научно-практическая конференция, проведенная 23.04.2010 г.: сборник научных трудов. – Оренбург: Изд. центр ОГАУ, 2010. - С. 169 - 176.
3. Тимофеев В.С., Фаддеенков А.В., Лосева А.В. К вопросу оценки уровня мобилизации налогового потенциала в регионах России // Вопросы статистики. - 2012. - № 2. - С. 49–53.

4. Тюрина Ю.Г. Методологические и практические проблемы оценки налогового потенциала региона // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2013. - № 6 (44) – С. 155-157.

Мингазова З.Р., к.п.н.

доцент

Суетина Е.В.

студент 6-го курса

Башкирский ГАУ

Республика Башкортостан, г. Уфа

АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА В ГО Г. УФА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

В статье проводится анализ состояния потребительского рынка в ГО г. Уфа Республики Башкортостан на современном этапе. В результате анализа авторы выявили ряд проблем (низкий уровень сервиса местных производителей, нехватка торговых площадей и др.), которые доказывают о необходимости развития потребительского рынка в ГО г. Уфа РБ.

Ключевые слова: потребительский рынок, городской округ, торговля, производители, развитие.

Потребительский рынок является одним из определяющих факторов качества общественной жизнедеятельности[2]. Кроме этого, входящие в него рынки продовольственных и непродовольственных товаров, а также услуг могут стать привлекательными направлениями для представителей крупного отечественного и зарубежного бизнеса. Поэтому необходимо перманентное отслеживание состояния данного рынка в целях оперативного выявления и разрешения существующих проблем в данной сфере[1].



Рисунок 1 Состав потребительского рынка

Наиболее наглядно состояние потребительского рынка можно показать, проанализировав торговлю на данной территории. Следует отметить, что товарооборот предприятий торговли и общий объем оказанных по Уфе услуг составляют около 60% общего товарооборота республики. Среди тенденций, характеризующих развитие торговли в Уфе, наиболее заметны интенсивный рост численности торговых предприятий и широкое внедрение современных форматов. Продолжается формирование инфраструктуры потребительского рынка, совершенствуются формы и качество обслуживания потребителей, растет число торговых комплексов и торговых центров, где под общей крышей размещаются офисные помещения, развлекательные центры, объекты общественного питания и сферы услуг. Ежегодно в эксплуатацию около 100 тысяч квадратных метров новых торговых площадей. Обеспеченность ими уфимцев сегодня составляет более 110% по продовольственной группе и около 116% по промышленным товарам. По этим показателям г. Уфа стабильно входит в первую тройку среди крупных российских городов. Кроме этого, уфимский рынок продовольственных товаров на 80% обеспечивается отечественными производителями.

Активно развиваются сетевые методы организации торговли. Около трех десятков предприятий имеют сеть, насчитывающую от 10 до 30 магазинов. Особое внимание уделяется развитию сети социально ориентированных торговых предприятий. В целом по городу насчитывается около 200 магазинов эконом-класса, придерживающихся политики низких цен на товары первой необходимости. Проверенное качество товаров сочетается в них с цивилизованными формами обслуживания покупателей.

Значительные преобразования происходят в сфере общественного питания, взявшей курс на создание индустрии гостеприимства. Предприятия общедоступной сети, кафе и бистро формата фаст-фуд, магазины кулинарии, число которых продолжает расти, оснащаются современным оборудованием, внедряют высокие стандарты обслуживания посетителей.

Стабильно высокий спрос связан и с повышением покупательской способности горожан, а также с формированием среднего класса потребителей, с демократизацией и развитием сегмента недорого быстрого питания.

Из года в год наращивает объемы и качество обслуживания сфера услуг города. Наиболее востребованными остаются услуги парикмахерских и косметических салонов, работающих в диапазоне от предприятий эконом-класса до класса «люкс». Расширяют свою нишу на потребительском рынке предприятия по ремонту и пошиву одежды, а также предприятия, оказывающие услуги по химической чистке и крашению одежды.

Активно развивается сфера внутреннего и въездного туризма. Количество гостиниц выросло от 47 в 2011 году до 67 в 2013 году. Растет объем инвестиций, привлекаемых в сферу туризма.[3]

Таким образом, на данном этапе потребительский рынок г. Уфа Республики Башкортостан характеризуется развитием крупнейших торговых центров и сферы услуг. В то же время наблюдается дисбаланс в отношении отраслей производства. Среди основных причин данного явления можно назвать недостаточно высокую конкурентоспособность местных и отечественных производителей, высокая себестоимость производимой продукции, административные барьеры при осуществлении подобной деятельности, нехватка их мощностей для удовлетворения потребительского спроса и площадей под производство. Эти проблемы могут стать серьезным препятствием в развитии потребительского рынка города. При этом сами потребители и продавцы товаров, работ и услуг могут попасть в зависимость от зарубежных производителей, что является угрозой для продовольственной и общей безопасности территории. Поэтому необходимо развивать местное производство, минимизировать влияние административных процедур на деятельность предприятий-производителей, проводить масштабную и планомерную агитационную работу среди функционирующих и потенциальных предпринимателей о необходимости местного производства.

Использованные источники:

1. Закон от 14 июля 2010 года N 296-з «О регулировании торговой деятельности в Республике Башкортостан» \ СПС Консультант Плюс (Дата обращения: 01.04.14)
2. Федеральный закон Российской Федерации от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" \ СПС Консультант Плюс (Дата обращения: 01.04.14)
3. <http://ufacity.info>- Уфа

*Мингазова З.Р., к.п.н.
доцент
Свистунова А.В.
студент 4 курса
Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМИ РЕСУРСАМИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные показатели состояния лесов. На основе анализа их динамики делается вывод об эффективности управления лесными ресурсами Республики Башкортостан.

Ключевые слова: государственное регулирование, лесной фонд, государственные органы, лесное законодательство.

Для Республики Башкортостан, как региона, богатого лесными ресурсами (более 38% ее земельной территории покрыта лесами) эффективное и рациональное управление ими является актуальной проблемой.

О состоянии лесов можно судить на основе учетных данных Федерального агентства лесного хозяйства России:

- площадь покрытых лесной растительностью земель
- лесистость
- общий запас древесины в лесном фонде, в том числе спелых и перестойных насаждений
- общий средний прирост древесины основных лесообразующих пород в год
- ежегодный удельный прирост древесины основных лесообразующих пород
- возможные для эксплуатации запасы спелых и перестойных насаждений
- запас древесины на 1 га в спелых и перестойных насаждениях [1].

Примем эти показатели за критерии оценки лесных ресурсов РБ, а, следовательно, эффективности управления ими и проследим их динамику.

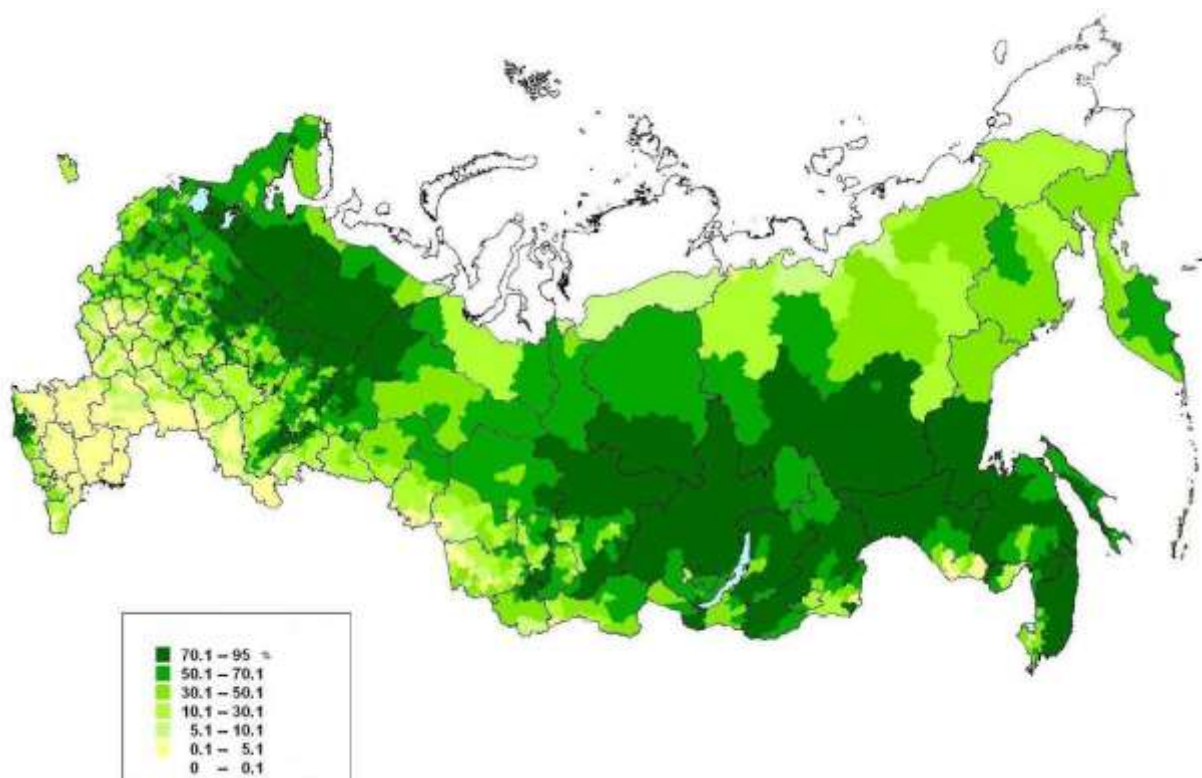


Рисунок 1 Лесистость территории РФ, %

Общая площадь лесных земель на территории Республики Башкортостан по данным государственного лесного реестра на 2012 год составляет 5,8 млн. га.

Площадь покрытых земель лесной растительностью - 5,7 млн. га, из них хвойные - 1,3 млн. га. Общий запас древесины в лесах республики составляет 820,5 млн. куб. м, из них хвойных - 195,7 млн. куб. м.

Лесистость территории Республики Башкортостан составляет 39,9% при весьма значительном колебании этого показателя по районам от 6,2 - 9,1% до 81,2 - 92,0%.

Общий запас древесины в этих лесах составляет 762,4 млн. куб. м, в том числе спелых и перестойных насаждений - 417,06 млн. куб. м. Из общего запаса древостои с преобладанием хвойных пород составляют 174,3 млн. куб. м, из них спелых и перестойных - 65,8 млн. куб. м (37,7%). Производительность лесов не претерпела резких изменений: средний прирост на 1 га покрытых лесом земель остается на уровне 2,7 - 2,8 куб. м, при среднем запаса 147 куб. м на га [2].

При таких тенденциях негативную роль играет и ежегодное сокращение площади лесовосстановления (рисунок 2) [3].



Рисунок 2 Площадь лесовосстановления в Республике Башкортостан, га

Основные показатели лесов, за исключением накопления спелой и перестойной древесины и уменьшения площади молодняков, имеют положительную динамику, что обусловлено ходом естественного роста лесообразующих пород. Отрицательная динамика связана со слабым использованием расчетной лесосеки и уменьшением объемов посадки лесных культур [2].

При анализе эффективности управления лесными ресурсами стоит учитывать такой показатель, как лесные земли, пройденные пожарами (рисунок 3). Это важный показатель, т.к. он отражает площадь потерянных земель лесного хозяйства.

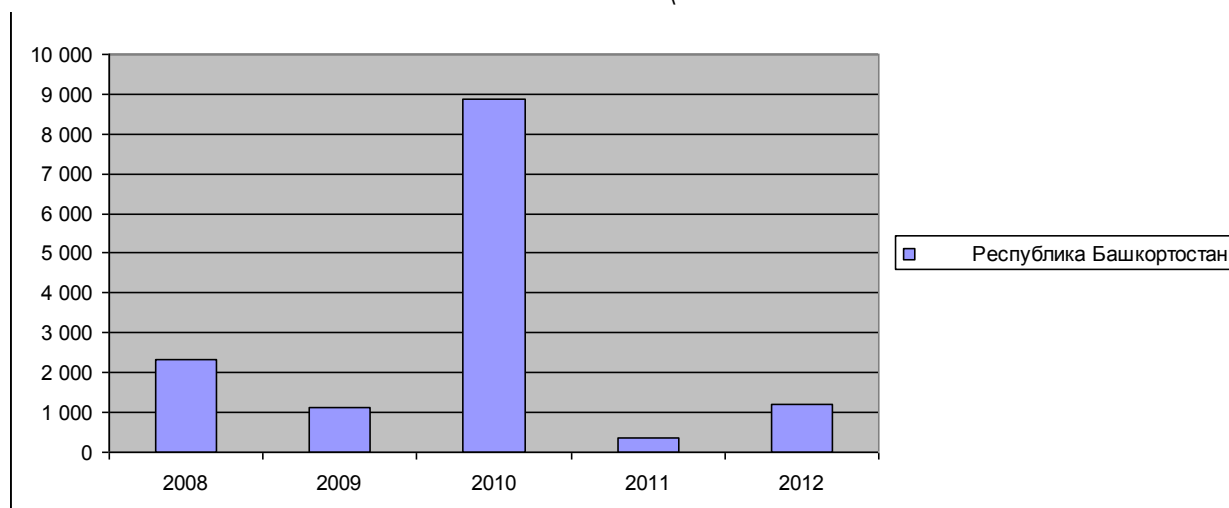


Рисунок 3 Площадь лесных земель в РБ, пройденная пожарами, га [3]

Как видно из рисунка 3, пик пожаров в РБ пришелся на 2010 год, хотя в целом по России этот год оказался менее пожароопасным, чем 2012-й. Но в Башкортостане 2012-й год прошел относительно спокойно.

Таким образом, анализ приведенных данных наглядно доказывает, что экономическое значение лесов продолжает снижаться как за счет накопления большого количества перестойных насаждений, так и за счет произошедших изменений структуры лесов с преобладанием мягколиственных пород. Одной из основных причин сложившегося положения лесов республики является несоответствие способов применяемых рубок к требованиям природной среды. Наибольший вред лесному хозяйству приносят сплошные рубки. Особенно вредны они в горных лесах Южного Урала с каменистыми неустойчивыми почвами. Такое положение дел говорит о недостаточной эффективности управления лесными ресурсами Республики Башкортостан, что объективно требует ее повышения в кратчайшие сроки.

Использованные источники:

1. Приказ ФБУ «Российский центр защиты леса» от 01.04.2005 г. № 54-ф.
2. Официальный сайт Федерального агентства лесного хозяйства. – URL: <http://www.rosleshoz.gov.ru/dep/volga/regions>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru/>

Минин Д.А.

студент 3-го курса

Кузьмин К.О.

студент 3-го курса

Кредитно-экономический факультет

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАИМСТВОВАНИЙ СУБЪЕКТОВ РФ

Аннотация: в данной работе был произведен анализ современного состояния государственного долга субъектов Российской Федерации на примере Республики Коми и г. Москвы. Выявлены возможности повышения эффективности организации заимствований данных субъектов, а также перспективы снижения государственного долга.

Ключевые слова: государственный долг, долг, заимствования, субъект РФ, Россия, Москва, Республика Коми, анализ, регион, бюджет.

Выбранная тема является актуальной в связи с тем, что одной из основных проблем в экономике является ограниченность ресурсов, бюджеты различных уровней в большинстве случаев сталкиваются с нарастающим дефицитом, и текущих денежных средств становится недостаточно для поддержания нормального уровня обеспечения как государства, так и

региона. В связи с этой ситуацией для выравнивания дефицита бюджета необходимо прибегать к привлечению заимствований для реализации социальных и экономических программ, что в конечном итоге приводит к образованию государственного долга, оказывающее существенное влияние на экономическое развитие страны, региона, муниципалитета.

Накопившиеся проблемы в области государственного долга субъектов РФ вызвали необходимость выявления новых подходов по управлению долговыми обязательствами, которые могут способствовать минимизации риска. Более того, в современной экономике практически невозможно не использовать кредитные ресурсы, в связи с этим необходимо определить политику, обеспечивающую рациональное использование заемных средств.

В данной работе анализ современного состояния организации заимствований субъектов РФ был произведен по двум субъектам: по Республике Коми (РК) и по г. Москвы. Анализ эффективности проведения долговой политики по данным субъектам будет осуществляться в сопоставлении.

Республика Коми - это регион Российской Федерации с ярко выраженной промышленной направленностью, деятельность которой, практически полностью, обеспечивается за счет внутренних сырьевых, энергетических и трудовых ресурсов.

После принятия Бюджетного кодекса Российской Федерации в 1998г. министерство финансов Республики Коми начало работу по формированию оптимальной структуры государственного долга и разработке стратегии по его управлению. Правительство Республики Коми приняло ряд нормативно-правовых актов (НПА), которые утвердили положения о долговых обязательствах РК, а также форму ведения долговой книги республики [1].

В соответствии с данными НПА, право организации внутренних и внешних заимствований, а также выдачи гарантий заемщикам принадлежит Правительству РК или органу исполнительной власти, уполномоченному на то решением Правительства. В Республике Коми функционирует единая система по учету долговых обязательств, предусматривающая контроль по соблюдению предельного объема как внутреннего, так и внешнего долга (при возможности привлечения внешних заимствований), а также расходов на обслуживание госдолга и уплату процентов из бюджета.

Министерство финансов РК осуществляет контроль по учету долговых обязательств, а также следит за своевременным и полным его исполнением. Жесткая регламентация объема долга, его предельных значений, а также обязательств и полномочий органов государственной власти позволила обеспечить исполнение принятых платежных обязательств Республики Коми. На данный момент в кредитной истории субъекта не было задержки или неуплаты платежей по урегулированию долга [2].

Величина государственного долга Республики Коми на 1 апреля 2014 г. составила 17 395,9 млн. руб. Данный показатель увеличился по сравнению

с аналогичным периодом предыдущих лет (рис 1). Республика Коми осуществляет только внутренние заимствования, т.к. расчетная доля межбюджетных трансфертов из федерального бюджета в течение двух из трех последних отчетных лет превышала 5 процентов объема собственных доходов консолидированного бюджета [3].

В соответствие с абсолютным показателем, Республика Коми занимает 48-ое место из 83 субъектов по величине государственного долга (на 01.04.2014). Что касается 1 апреля 2012 и 2013 годов соответственно, то субъект занимал 24 и 29 места соответственно. Это показывает, что за прошедший период Республика Коми получила значительную сумму в качестве заимствований [4]. Доля кредитов от кредитных организаций увеличилась с 3 000 млн руб. до 12 025 млн руб. – что является значительным увеличением государственного долга для республики.

Рисунок 1 — Динамика и структура государственного долга Республики Коми по состоянию на 01.04.2012, 2013, 2014 гг.

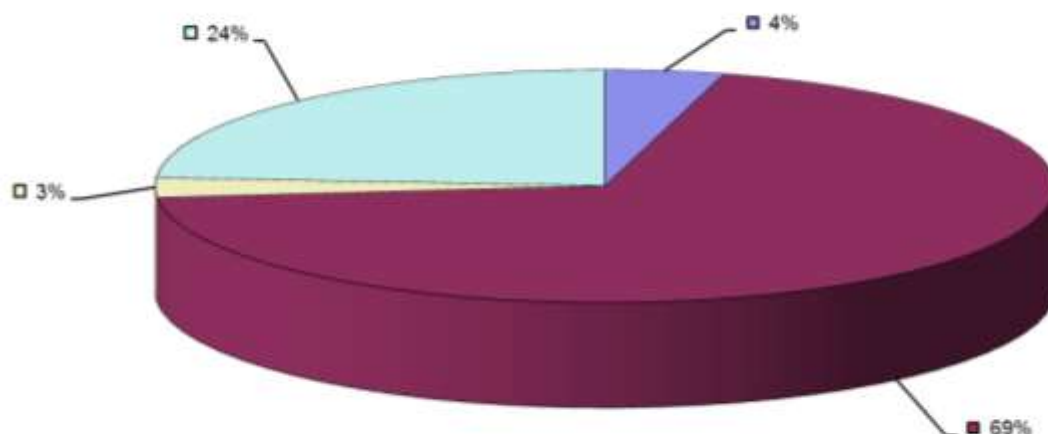


В соответствии с Законом Республики Коми от 29.11.2012 № 88-РЗ "О республиканском бюджете Республики Коми на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов" предельный долг был установлен на уровне 21 851 711,4 тыс. рублей в 2013 году, 28 251 900,6 тыс. в 2014 году и 33 424 263,2 тыс. рублей на 2015 год. Таким образом, уровень госдолга находится в пределах прописанного в бюджете значения (44% от предельного значения за 2013 г.), несмотря на значительное увеличение госдолга по сравнению с предыдущими годами. Предельный объем расходов на обслуживание государственного долга Республики Коми был установлен в сумме 862 915,7 тыс. рублей в 2013 году, 1 555 248,8 тыс. рублей в 2014 году и 2 100 793,2 тыс. рублей в 2015 году [6].

Что касается процентного выражения структуры, то большую часть занимают кредиты, полученные Республикой Коми от кредитных организаций - 69 %, а меньшую государственные гарантии республики - 3 %.

На государственные ценные бумаги приходится 24 %, а на бюджетные кредиты – 4 % (рис.2) [7].

Рисунок 2 — Структура государственного долга Республики Коми в процентном выражении на 01.04.2014г.



Для анализа эффективности осуществления заимствований Республики Коми за прошедшие годы необходимо сопоставить результаты реализации ведомственной целевой программы «Управление государственным долгом Республики Коми (2011-2013 годы)» с их нормативными и критическими значениями. Анализ будет проводиться на основе следующих факторов:

- Отношение объема государственного долга к утвержденному общему годовому объему доходов бюджета РК без учета безвозмездных поступлений;
- Доля расходов на обслуживание государственного долга к утвержденному общему годовому объему расходов республиканского бюджета за вычетом расходов, осуществляемых за счет субвенций бюджетов другого уровня;
- Своевременное осуществление операций по обслуживанию и погашению долговых обязательств;
- Своевременное публичное размещение информации об объеме и структуре государственного долга Республики Коми;

Что касается первого критерия, то по итогам 2013 г. текущее значение объема долга к сумме доходов составило 24,1 %, при нормативных показателях в 35 % и критическом показателе в 100 %. Из данного результата можно сделать вывод, что в процентном соотношении уровень долга по отношению к доходам находится в пределах оптимальных значений, имеет большой запас перед не только критическим значением, но и нормативным. Согласно этому показателю, Республика Коми проводит долговую политику рационально, не превышая нормативных значений [6].

Соотношение расходов на обслуживание госдолга Республики Коми к совокупным расходам, осуществляемых не за счет получаемых субвенций, составило 0,99 % при нормативном значении в 3% и критическом значении в 15 % [6]. Из этого следует, что доля расходов по обслуживанию долга является незначительной в сумме совокупных расходов, находится в оптимальном значении и имеет существенный запас до критического значения.

Таким образом, за последние годы Республика Коми поддерживает безопасный уровень госдолга при относительно небольшом уровне расходов на обслуживание долга, при этом обеспечивая бюджет необходимыми для осуществления региональных программ средствами. Однако, как написано в работе Кузьмина К.О. и Минина Д.А. «Анализ управления внешним и внутренним долгом Российской Федерации», не стоит забывать, что безопасный уровень госдолга может иметь и негативные стороны. [5]

Погашение долговых обязательств за 2013 год осуществлялось своевременно, было уплачено 829 914,9 тыс. руб. в соответствии с плановыми платежами [6]. Расчеты по обслуживанию государственного долга проводились в соответствии с заключенными договорами и соглашениями. Просроченных обязательств нет. Экономия по расходам на обслуживание государственного долга Республики Коми достигнута в результате проведения конкурсных процедур по заключению государственных контрактов с фактическими процентными ставками по кредитам ниже запланированных, а также с более поздним привлечением кредитов кредитных организаций в республиканский бюджет. Фактическое привлечение кредитов состоялось в декабре 2013 г., в замен ранее планировавшегося привлечения в апреле и июле 2013 года. Заимствования осуществлялись на основе анализа исполнения кассового плана и анализа единого счета республиканского бюджета Республики Коми. Государственные заимствования осуществлялись на конкурсной основе.

Размещение информации о структуре и объеме государственного долга РК осуществлялось своевременно на официальном сайте министерства финансов Республики Коми.

Данный анализ можно подтвердить с помощью рейтинговых оценок международных рейтинговых агентств, так, например, Moody's подтвердило высокий долгосрочный кредитный рейтинг республики на уровне Aa2.ru [8], как за 2013 г., так и за 2014 г., а также Fitch Ratings утвердило долгосрочные кредитные рейтинги Республики Коми как в национальной, так и в иностранной валюте с уровнем «BB+», а долгосрочный национальный рейтинг «AA(rus)». Более того, прогноз по данным рейтингам был подтвержден на стабильном уровне [9].

В сфере управления Республикой Коми государственного долга в 2014-2015 гг. определены следующие направления:

- Привлечение заемных средств на условиях, предоставляющих минимально возможные расходы на обслуживания долга;
- Осуществление долгосрочных заимствований в целях осуществления долгосрочных инвестиций в приоритетные инвестиционные проекты для республики Коми;
- Обеспечение своевременного исполнения обязательств по обслуживанию государственного долга республики в полном объеме.

Таким образом, можно сделать вывод, что Республика Коми осуществляет свою долговую политику целесообразно, рационально, своевременно, несмотря на значительное увеличение государственного долга субъекта за 2014 год. Качество осуществления государственной долговой политики Республики Коми является удовлетворительным, что может быть подтверждено рассчитанными выше показателями.

Если Республика Коми является средним субъектом Российской Федерации по экономическим показателям: как по ВВП в абсолютном выражении, так и на душу населения, по доходам, расходам в соответствии с бюджетом региона, а также по показателям государственного долга, то Москва как город федеративного значения является одним из лидирующих субъектов по соответствующим показателям. Более того, по статистике государственного долга субъектов РФ на 01.04.2014 г. Москва является единственным субъектом, который осуществляет внешние заимствования. Сумма внешних заимствований на начало апреля составила 19 964 123,3 тыс. руб., в то время как внутренних 151 904 979,46757 тыс. руб. Итоговая сумма заимствований на 01.04.2014 составила 171 869 102,76757 тыс. руб. Сопоставляя сумму государственного долга г. Москвы и Республики Коми, можно выделить, что разница в денежном выражении является очень существенной, около 154, 5 млрд. руб [10]. В абсолютном выражении эта разница является существенной, но в относительном отношении совокупный долг г. Москвы составил всего 11,4 % от общего годового объема доходов бюджета субъекта (рис. 3), что меньше в процентном отношении, чем в Республике Коми (24,1%). Более того, расходы на обслуживание госдолга на 2014 г. в соответствии с бюджетом г. Москвы планируются в размере 29532170,5 тыс. руб., что, примерно, составляет 1,5 % от совокупных расходов на 2014г. в бюджете субъекта, что равно оптимальному значению[10]. Москва в качестве субъекта занимает 83-ее, последнее, место по размеру государственного долга как совокупного, так и внутреннего. Однако место в соответствии с суммой государственного долга не отражает реального положения г. Москвы в сфере заимствований, т.к. Москва является одним из лидирующих субъектов по ВВП на душу населения, доходам и расходам в соответствии с бюджетом, поэтому довольно большая сумма госдолга является приемлемой и оптимальной в общем соотношении доходов и расходов субъекта.

Рисунок 3 — Соотношение доходов бюджета и государственного долга г. Москвы



За последние годы сумма государственного долга субъекта находится в стабильном положении, при этом намечается слабая тенденция к его снижению. Что касается структуры госдолга на 01.04.2014, то 86,7% составляют государственные облигационные займы, 11,6% кредиты, полученные от кредитных организаций, 1% бюджетные кредиты и 0,7% государственные гарантии [10].

Ведущие рейтинговые агентства присвоили следующие кредитные рейтинги как по внутренним, так и по внешним обязательствам города Москвы по состоянию на 2014 г. [11]:

- Moody's Investors Service Baa1
- Standard&Poor's BBB
- Fitch Ratings BBB

Таким образом, г. Москва обладает многолетней кредитной историей, на протяжении последних лет стабильные кредитные рейтинги отражали роль Москвы как ведущего экономического, политического и финансового центра России, с диверсифицированной и устойчивой экономикой, с высоким средним уровнем благосостояния жителей и развитой сферой услуг. Позитивное влияние на рейтинг Москвы оказывает низкий уровень долговой нагрузки на бюджет г. Москвы, структура долга является сбалансированной. Однако после текущих событий на Украине прогноз рейтингов был изменен на негативный, но этот прогноз не отражает действительной роли города и его экономического потенциала, а связан непосредственно с политическими событиями на Украине.

Сумма госдолга Москвы пропорциональна внутреннему потенциалу города, его роль в создании валового внутреннего продукта страны. Особенностью является тот факт, что Москва является столицей РФ, в связи с этим уровень доходов, расходов и госдолга не приемлемо сопоставлять с

другими регионами в связи с ключевым значением города, центром принятия решений на федеральном уровне.

Подводя итоги, можно выделить, что было рассмотрено сопоставление организации заимствований двух субъектов РФ: Республики Коми и г. Москвы. Сравнение в абсолютных показателях госдолга в денежном отношении данных субъектов нецелесообразно, т.к. роль Москвы в экономической системе страны играет важное, лидирующее значение, поэтому и сумма госдолга города больше, чем государственный долг других субъектов РФ. Более того, Москва как город федеративного значения является единственным субъектом, осуществляющим внешние заимствования в связи с тем, что доля межбюджетных трансфертов из федерального бюджета в течение двух из трех последних отчетных лет не превышала 5 процентов объема собственных доходов консолидированного бюджета [3]. Несмотря на то, что сумма госдолга г. Москвы на 155 млрд. рублей больше, чем Республики Коми, в процентном выражении отношение долга г. Москвы к доходам бюджета города на 12,7% меньше, чем в Республики Коми. Тем самым, несмотря на значительную сумму, доля госдолга по отношению к доходам субъектам является незначительной, поэтому г. Москва осуществляет заимствования в оптимальных значениях, не превышая предельные значения. Как Москва, так и Республика Коми, осуществляют заимствования рационально и умеренно в пределах своего соответствующего бюджета, тем самым не подвергая бюджет субъекта как сильной зависимости от внешних факторов, так и возможного дефолта.

Таким образом, необходимо проводить долговую политику с использованием системного подхода для выполнения поставленных задач субъектом РФ, чтобы учитывать все возможные риски и последствия организации заимствований. Чрезмерно растущий долг региона может стать трудноуправляемым, а возросшие процентные платежи увеличивают расходы на обслуживание госдолга, что в свою очередь может привести к увеличению дефицита бюджета. Именно поэтому необходимо проводить долговую политику рационально, обдуманно, а полученные заемные денежные средства использовать эффективно и целесообразно.

Использованные источники:

1. Фролова Н.К. Региональные проблемы управления долгом // Финансы и кредит. - 2010. - №24. - с.14-19.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ.
3. Закон Республики Коми от 29.11.2012 № 88-РЗ "О республиканском бюджете Республики Коми на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов"
4. Закон города Москвы от 18.12.2013 г. № 70 «О бюджете города Москвы на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов»
5. Официальный сайт журнала "Рынок ценных бумаг". URL: www.rcb.ru
6. Официальный сайт Министерства финансов РФ: <http://www.minfin.ru/ru/>

7. Е-Журнал «Экономика и социум» №2(11)-2014 г. / Основной раздел/ «Анализ управления внешним и внутренним долгом Российской Федерации» / Кузьмин К.О., Минин Д.А., ISSN 2225-1545, URL: [http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_may/Kuzmin%20K.O.,%20Minin%20D.A.%20\(Gosdolg\).pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_may/Kuzmin%20K.O.,%20Minin%20D.A.%20(Gosdolg).pdf)
8. Официальный сайт министерства финансов Республики Коми: <http://minfin.rkomi.ru/page/5152/>
9. Официальный сайт Moody's: <https://www.moody's.com/credit-ratings/Komi-Republic-of-credit-rating-600038476>
10. Официальный сайт FitchRatings Moscow: http://fitchratings.ru/rws/press-release.html?report_id=807476
11. Официальный сайт департамента финансов города Москвы: <http://findep.mos.ru/>

*Минин Д. А.
студент 3-го курса
Кузьмин К. О.
студент 3-го курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

АНАЛИЗ МИРОВОЙ ПРАКТИКИ ЗАИМСТВОВАНИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ И ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА СУБЪЕКТАМИ РФ

Аннотация: в данной работе был произведен анализ современного состояния государственного долга субъектов Российской Федерации в сравнении с особенностями организации заимствований федеральных земель Германии, а также предложены варианты улучшения осуществления долговой политики субъектами РФ для наиболее эффективной реализации социально-экономических целей регионов.

Ключевые слова: государственный долг, долг, заимствования, субъект РФ, Россия, Москва, Германия, федеральные земли, анализ, регион, бюджет, эффективность.

Для анализа мировой практики организации заимствований регионов федеративных государств целесообразно рассматривать пример Федеративной Республики Германии.

Разделение Германии на федеральные земли было закреплено в Конституции ФРГ после окончания Второй мировой войны.

С 1990 г. из-за объединения Германии появилась тенденция к значительному росту дефицита бюджета. Госдолг Федеративной Республики Германии стал одним из наиболее существенным факторов функционирования финансовой системы страны. По сумме государственного долга и по его росту Германия на данный момент занимает

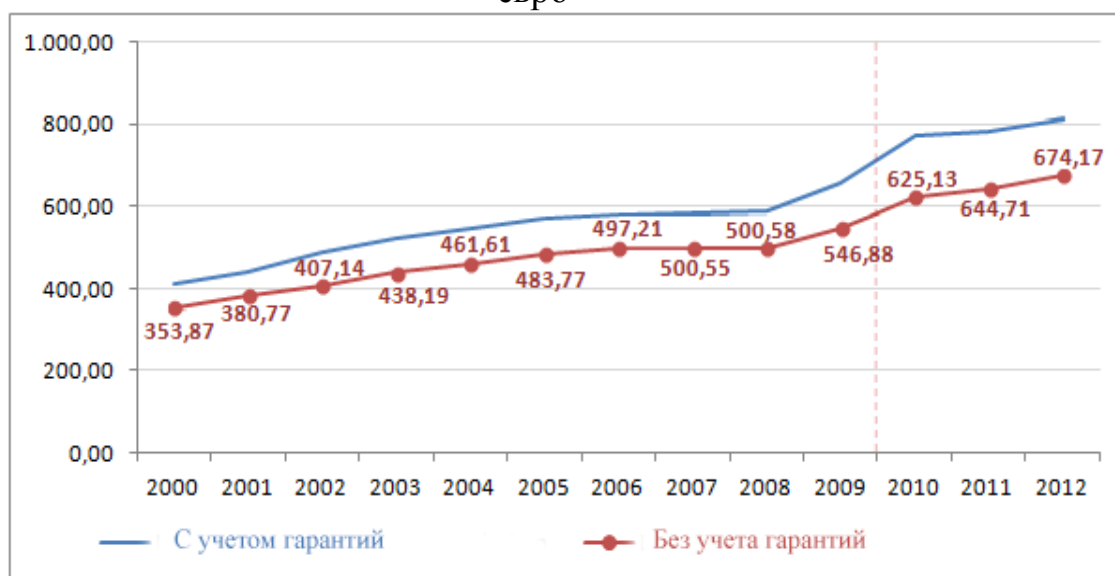
третье место в мире после США (на четвертом, с учетом Европейского Союза) [1].

У Германии астрономические государственные долги на федеральном уровне - свыше 2 триллионов евро. Это примерно столько, сколько собирает немецкое государство в виде налогов за целых четыре года [2].

Хотя в настоящее время налогов в ФРГ собирают невиданно много, денег в казне не хватает на то, чтобы поддерживать инфраструктуру страны в надлежащем виде. Одной из основных причин является неравномерное экономическое развитие федеральных земель, соответственно, неравномерный уровень госдолга субъектов.

Что касается регионального уровня, то динамика совокупного долга может быть отображена на следующем графике (рис.1).

Рисунок 1 — Динамика долга федеральных земель Германии, млрд. евро



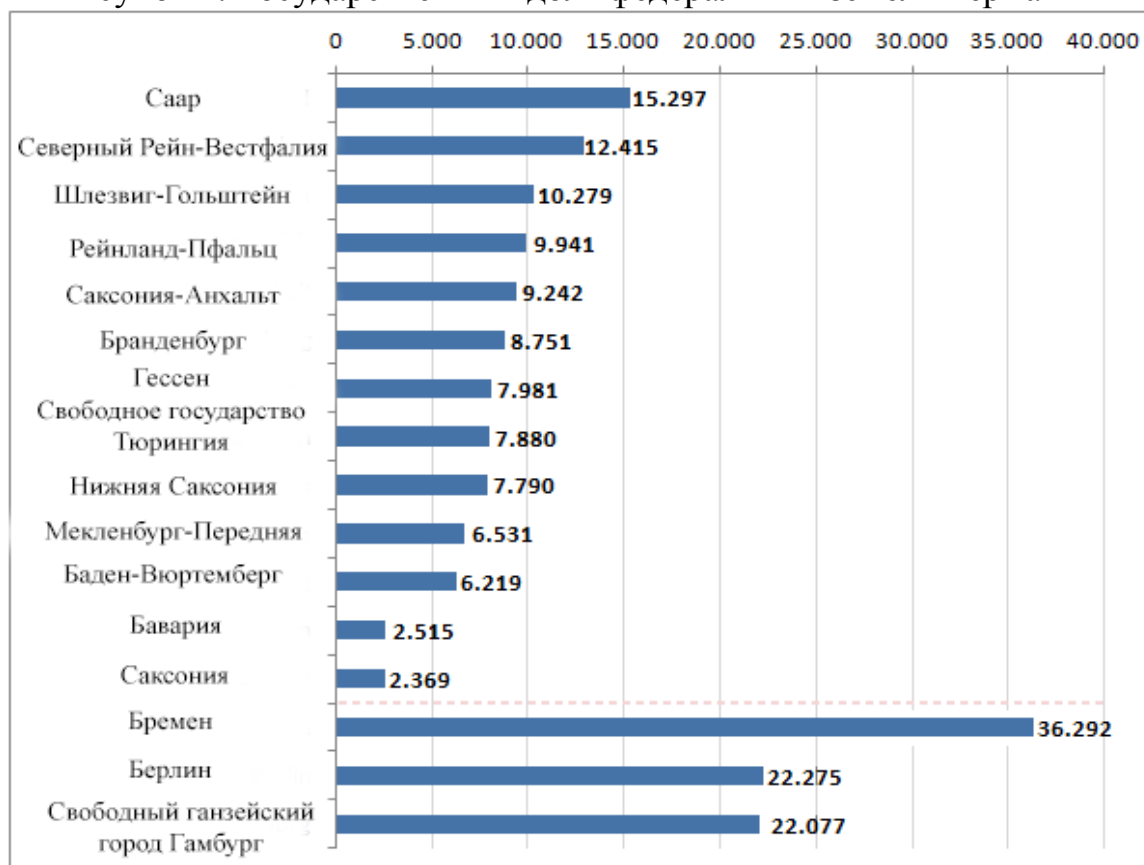
Источник: Официальный сайт Федерального Министерства финансов Германии: <http://www.bundesfinanzministerium.de/Web/DE/Home/home.html>

При этом региональный долг по итогам 2013 г. на душу населения составил 10 130,93 евро (с учетом гарантий) и 8385,25 евро (без учета гарантий), что является очень высоким показателем в мировой практике. Самый высокий долг на душу населения среди федеральных земель имеет Саар (15 297 евро на одного жителя) и Северный Рейн-Вестфалия из (12 415 евро на одного жителя). Самые низкие значения на душу населения в Саксонии (2 369 евро на одного жителя), а также в Баварии (2 515 евро на одного жителя).

Среди городов федеративного значения самый высокий показатель долга на душу населения в городе Бремен с 36 292 евро на одного жителя. В Гамбурге долг составил 22 077 евро на душу населения, а в Берлине 22 275

евро на душу населения. Итоговая таблица показателей долга федеральных земель изображена на рис.2.

Рисунок 2. Государственный долг федеральных земель Германии



Источник: Официальный сайт Федерального Министерства финансов Германии: <http://www.bundesfinanzministerium.de/Web/DE/Home/home.html>

Ситуация в Германии в сфере государственного долга на региональном уровне схожа с ситуацией в Российской Федерации, т.к. богатые федеральные земли страны обеспечивают существование бедным землям. Более того, богатые земли-доноры более не желают делиться своими налоговыми поступлениями с более бедными. Особенностью является то, что Берлин как столица не справляется со своими обязательствами, а сама получает многочисленные бюджетные кредиты от Баварии, что не устраивает последнюю. Ситуация усугубляется тем, что в соответствии с принятым ранее решением с 2020 года субъектам германской федерации будет запрещено залезать в новые долги. Ряд политиков видят выход в уменьшении числа федеральных земель, т.к. маленькие субъекты федерации едва справляются со своими обязанностями, а сохранение всех 16 земель сопряжено с большим риском. Данная точка зрения прослеживается руководством страны, но не поддерживается маленькими федеральными

землями, которые потеряют определенную самостоятельность и независимость в связи с объединением.

Таким образом, параллели между особенностями организации государственного долга на региональном уровне в Германии и в России прослеживаются, но при этом остаются значительные отличия.

С интеграцией РФ в мировую экономику увеличивается зависимость страны и ее регионов от цен на кредитные ресурсы, что может стать причиной возникновения возможных рисков, которые влияют на выполнение бюджета и долговых обязательств. Наряду с внешними рисками субъекты сталкиваются с внутренними, т.к. при необдуманной политике организаций заимствований государственный долг может стать причиной экономических и политических рисков. Однако на сегодняшний день, согласно статье Кузьмина К.О. и Минина Д.А. «Анализ управления внешним и внутренним долгом Российской Федерации», Российская Федерация отличается сравнительно низкой долговой нагрузкой, что характеризует невысокие риски для страны с точки зрения долга. [4]

Ограничения и рамки, созданные законодательством в сфере регулирования объема государственного долга субъекта Российской Федерации и на платежи в счет обслуживания госдолга, не дают четкой картины для выявления и прогноза нарастания кризисных явлений в экономике.

Особенность организации госдолга субъектов Российской Федерации можно охарактеризовать следующими статистическими данными:

- Совокупный долг субъектов РФ на 01.04.14 – 1 754 млрд. руб.
- Максимальный долг в г. Москве 171,8 млрд. руб., Краснодарском крае 124,2 млрд., Республике Татарстан 85,9 млрд., Московской обл. 79,2 млрд.
- Минимальный долг в Пермском крае 550,1 млн. руб. и в Тюменской области 719,5 млн. руб.
- Минимальный долг на душу населения в Пермском крае 0,21 тыс. руб. и в Тюменской области 0,51 тыс. руб.
- Максимальный долг на душу населения в Чукотском автономном округе 258,01 тыс. руб. и в Ямало-Ненецком автономном округе 51 тыс. руб.
- На 01.04.2014 внешние заимствования осуществляет только 1 субъект – г. Москва (19 964,1 млн. руб.)

Долг субъектов РФ как в абсолютном, так и в относительном отношении намного меньше, чем долг федеральных земель Германии. В большинстве из регионов отношение государственного долга к доходам бюджета регионов находится в оптимальных значениях, а расходы на обслуживание государственного долга и совокупная сумма заимствований на 90% не превышает предельных показателей. Однако тенденция в

неравномерном развитии регионов, а также в зависимости бюджетов одних субъектов РФ от других наблюдается, характеризуя схожие черты в особенности организации заимствований на региональном уровне России и Германии.

Таким образом, возможные риски привлечения и использования государственных заимствований субъектов РФ обусловили необходимость формирования новых подходов по управлению обязательствами, которые могут предсказать и минимизировать возможные риски [5]. Однако методические рекомендации по управлению государственным долгом субъектов РФ, заключающиеся в установлении предельных значений суммы долга, расходов на обслуживание долга и т.д., не обеспечивают универсального решения всех проблем, т.к. каждый субъект имеет свои исторические, экономические и политические особенности, влияющие на долговую и бюджетную политику региона. Кроме того, единый подход по управлению госдолга субъектами РФ, предлагаемый в данных рекомендациях не охватывает все риски, связанные с наполнением бюджетов регионов доходами и необходимостью финансирования расходов с учетом предоставленных полномочий [6].

В связи с этим для повышения эффективности организации заимствований субъектов РФ можно предложить следующие решения:

1. Субъект РФ должен проводить долговую политику в соответствии с нормами права РФ, но при этом учитывать особенности бюджетного процесса региона на текущий период, возможные риски, которые способны нарушить устойчивость проводимой политики;
2. Осуществление заимствований и проведение операций с государственным долгом должно быть направлено на оптимизацию его структуры и сокращение расходов на обслуживание;
3. Уменьшение стоимости заемных средств за счет удлинения его срока, а также снижения уровня доходности государственных ценных бумаг;
4. Требуется оптимизировать график осуществления платежей по погашению суммы кредита, а также выплаты процентов по нему, с целью устранения пиков платежей, при этом основные выплаты по долгу должны приходиться на периоды ожидаемого роста экономики;
5. Формирование оптимального состава и структуры государственного долга;
6. В процессе осуществления долговой политики необходимо прогнозировать возможные внешние и внутренние риски за счет анализа показателей (критериев) эффективности осуществления заимствований;

7. Необходимо обеспечить сохранение объема государственного долга на таком уровне, который обеспечит экономическую безопасность региона, а также обеспечить выполнение органами власти взятых на себя долговых обязательств без ущерба для финансирования программ социально-экономического развития;

8. Следует поддерживать репутацию платежеспособного заемщика за счет своевременного и полного выполнения финансовых обязательств перед кредиторами;

9. Определение целесообразности финансирования государственных инвестиционных проектов за счет заемных средств;

10. Обеспечение целевого и эффективного использования заемных средств [8].

В современной экономической системе для реализации всех социальных, политических и экономических программ практически невозможно избежать использования заемных денежных средств для выравнивания дефицита бюджета и компенсации ограниченности ресурсов. Кроме того, государственный долг как явление присущ не только Российской Федерации, его субъектам и муниципалитетам, но и другим странам во взаимосвязанной мировой экономике.

Можно сделать вывод, что политика организации заимствований должна быть продуманной, рациональной и целесообразной, т.к. она связана с многочисленными рисками, которые могут повлиять на экономическое благосостояние субъекта РФ, на реализацию его программ и дальнейшее развитие региона.

Для минимизации рисков и обеспечения стабильности бюджетного процесса субъектов РФ при осуществлении заимствований необходимо учитывать экономические, социальные и исторические особенности региона, разрабатывать комплексный, системный подход для решения поставленных задач, а также придерживаться взвешенной стратегии по управлению государственным долгом. Это способствует ликвидации возможных кризисных явлений в экономике, которые влияют на экономическое и социальное развития общества.

Возрастающая неустойчивость глобальных финансовых рынков, появление сложных долговых инструментов, взаимопроникновение экономик стран, все эти явления говорят о необходимости постоянного мониторинга за государственным долгом, как одним из источников риска и элементом регулирования экономики.

Несмотря на многочисленные научные исследования в области управления госдолгом для минимизации возможных рисков, вопрос о нахождении единой и оптимальной стратегии привлечения и использования заемных средств остается открытым на сегодняшний день.

Использованные источники:

1. Брагинская Л.С. Государственный долг: Анализ системы управления и оценка её эффективности. - М.: "Университетская книга", 2007. - 128с.
2. Пахомов С.Б.. Сборник методических и практических рекомендаций по управлению долгом субъектов РФ.-М.: «Юнп», 2010
3. Столярова А.А. Оптимизация расходов по обслуживанию государственного долга // Финансы-2001-№ 1.
4. Пинскер Е. Последний шанс: О мерах по урегулированию задолженности субъектов РФ перед федеральным бюджетом // Финансы. - 2002. - №11. - с.13-15.
5. Бондарь Т. Выбор структуры и объема регионального долга: политические и экономические аспекты // Рынок ценных бумаг. - 2000. - №22.
6. Официальный сайт Федерального Министерства финансов Германии: <http://www.bundesfinanzministerium.de/Web/DE/Home/home.html>
7. Портал о бюджетном процессе Германии: <http://www.haushaltssteuerung.de/verschuldung-gesamt-deutschland-bundeslaender.html>
8. Е-Журнал «Экономика и социум» №2(11)-2014 г., ISSN 2225-1545 / Основной раздел/ «Анализ управления внешним и внутренним долгом Российской Федерации» / Кузьмин К.О., Минин Д.А., URL: [http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_may/Kuzmin%20K.O.,%20Minin%20D.A.%20\(Gosdolg\).pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_may/Kuzmin%20K.O.,%20Minin%20D.A.%20(Gosdolg).pdf)

Минин Д.А.

студент-бакалавр, 3 курс

Кузьмин К.О.

студент-бакалавр, 3 курс

кафедра «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации»

Российская Федерация, г. Москва

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА НОТБУКОВ

Аннотация: в данной статье рассмотрено исследование рынка ноутбуков в России, которые за последнее десятилетие стали неотъемлемой частью рынка высокотехнологичной продукции. В рамках исследования был проведен опрос на основе анкетирования, в котором были выявлены основные предпочтения потребителей и определены возможности повышения конкурентоспособности производителей ноутбуков.

Ключевые слова: маркетинг, ноутбуки, исследование, высокотехнологичная продукция, рынок, конкуренция, опрос, анкета, потребители.

Любой производитель для достижения успеха по продвижению своего товара или услуги должен проводить маркетинговое исследование, которое служит как началом, так и логическим завершением каждого цикла своей маркетинговой деятельности. В особенности это стало актуально после вступления России в ВТО в силу потенциального увеличения конкурентной среды. Если рынок банковского сектора, как это написано, например, в статье «Состояние и перспективы развития рынка финансовых услуг после вступления России в ВТО» на момент 2014 года достаточно защищен, и определено, что конкуренция на данном рынке в ближайшее время повыситься не может, то у рынка ноутбуков такого преимущества нет. [8]

Исследование рынка значительно уменьшает возможные риски, а также неопределенность в принятии важных маркетинговых решений, что позволяет эффективно распределять экономический потенциал для достижения новых целей.

В данной работе будет рассмотрено маркетинговое исследование рынка ноутбуков, которые за последнее десятилетие стали неотъемлемой частью рынка высокотехнологичной продукции.

Таким образом, целью данного исследования является проведение маркетингового исследования рынка ноутбуков для выявления потребительских предпочтений, а также определение основных тенденций и перспектив развития отрасли.

В качестве задач исследования выделяются следующие: Выявление потенциальных потребителей;

1. Проведение маркетингового исследования;
2. Оценка вторичных данных;
3. Подведение итогов;
4. Анализ перспектив развития отрасли;

Для начала стоит поговорить о развитии рынка ноутбуков в России.

В России существует хорошая основа для продвижения ноутбуков на рынке из-за большой популярности этого продукта среди населения, особенно среди молодежи, студентов, бизнесменов и т.д. В последние годы рост объемов продаж ноутбуков наблюдался в большинстве регионов страны, за счет, в первую очередь, увеличения номинальных доходов, а также повышения интереса к высокотехнологичной продукции. Ежегодно рынок ноутбуков растет более чем на 25 %.

Развитие российского рынка ноутбуков можно разделить на два основных этапа. Первый относится к периоду с 1995 по 1997 года, на который приходится активное развитие компьютерного рынка в целом. В это время появился первый в России ноутбук. «Пионерами» были RoverBook и Bliss. Кроме того, несколько компаний начали производить свои собственные портативные компьютеры, например, Excimer и TS Computers, но в связи с возникшими трудностями компании были вынуждены закрыть проекты.

Финансовый кризис 1998 года затронул практически все секторы экономики. Снижение покупательной способности привело к снижению объемов производства. В первую очередь это затронуло дорогие товары (товары второй необходимости) и предметы роскоши, к которой на тот момент и принадлежали ноутбуки. Средняя цена на ноутбук составляла 2500 \$ [5].

Второй период (2002-2012), когда рынок ноутбуков снова стал стремительно развиваться, отмечен появлением новых игроков на рынке («второй волны»). Более того, она включала не только российские компании, продвигающие свои собственные бренды, но и транснациональные корпорации с уже известными брендами: Samsung, LG, Acer, Asus, Hyundai, Lenovo и др.

По данным информационной компании IT Research, динамика роста продаж портативных компьютеров в России: 2002 - 150 тысяч, 2003 - 280 тыс. единиц (273 миллиона долларов) в 2004 году - около 600 тысяч [5]. Таким образом, согласно IDC и Gartner [1], темпы роста российского рынка ноутбуков составили более 100% в год. Позже, когда кризис 2007-2009 годов наступил, объем продаж ноутбуков снизился по сравнению с 2006 годом почти на 30%. Так, полностью за этот период было продано чуть более 572 000 ноутбуков (2009 г). Тем не менее, уже в 2010 году русский рынок портативных компьютеров вырос на 91%. Об этом пишет "Коммерсантъ" со ссылкой на исследования аналитической компании GfK [2]. В общей сложности, в этом году Россия продала более 4,1 млн. ноутбуков и планшетов на три миллиарда долларов. Лидерами рынка стали тайваньские компании Asus и Acer с долей рынка 21 и 19 процентов. За ними следовали южнокорейский Samsung, американский HP и китайской Lenovo (16,9 и 8 процентов соответственно) [2].

Современный рынок ноутбуков в России достаточно разнообразен и представлен различными компаниями-производителями, такими как Sony, IBM, HP, Toshiba, LG, ASUS, Bliss, Acer и многими другими.

В последнее время российский рынок ноутбуков становится все более похож на мировой, подхватывая развивающиеся тенденции. Тем не менее, постоянная интрига с постоянно меняющимися лидерами существует и сейчас в конкурентном рынке.

Современную тенденцию можно охарактеризовать следующим образом: рост продаж ноутбуков продолжается, при этом наблюдается снижение средней цены на ПК. Таким образом, по мнению аналитиков Gartner, общее количество компьютеров, проданных в 2010 году превысил показатели предыдущего года на 91%, а доходы увеличились всего на 8,5%. В 2006 году статистика Gartner была следующей: рост поставок был около 10,5% при снижении выручки на 0,4%. В настоящее время первое место на российском рынке, как и в большинстве европейских стран, занимает компания Acer. Второе место - компания ASUS. Например, аналитики

Gartner оценили долю поставок ноутбуков Acer в Россию во втором квартале 2011 года в размере 21%, при этом рост продаж по сравнению с аналогичным кварталом прошлого года в количественном выражении составил 44,8%. [1]

С изобретением нетбуков и планшетных компьютеров рост продаж ноутбуков слегка замедлился. Подсчитано, что за 12 месяцев в этой стране было поставлено 12,2 млн ПК. Это на 9,4% больше по сравнению с результатами 2010-го, когда на рынок была поставлена около 11,2 млн. продукции. Доля нетбуков и традиционных ноутбуков в 2011 году составила 68% от объема продаж [7].

Таким образом, в 2011 году в России было продано 5,8 млн новых ноутбуков. Для сравнения, во всем мире, по мнению аналитиков Gartner в 2011 году было продано около 351 млн компьютеров. Таким образом, доля российского рынка меньше 1,7% в мире [1].

2010 год стал переломным для всех на рынке ноутбуков. Доля продаж некоторых ритейлеров ноутбуков возросла невиданно - до 150 % по сравнению с предыдущим годом. Кажется, с доступными ценами и огромным предложением на рынке ноутбуки должны заместить персональные компьютеры дома. Однако они все еще проигрывают настольным системам, прежде всего в стоимости. В качестве основного домашнего компьютера ноутбук может быть приобретен только обеспеченными пользователями. Связано это с тем, что за деньги, потраченные на данный ноутбук, можно установить классический персональный компьютер, который был бы намного мощнее, функциональнее, а детали внутри компьютера могли бы обновляться и дополняться. Следовательно, возникают три характерные черты рынка ноутбуков в России: во-первых, основное предназначение ноутбуков – учеба и работа. Очень небольшая доля пользователей приобретают ноутбук для проведения сложного программирования, компьютерных игр и т.д. В рабочей сфере доля продаж больше для корпоративных клиентов, которые приобретают ноутбуки для личного пользования сотрудников [4].

Во-вторых, высокий спрос со стороны покупателей приходится на модели таких производителей, как ASUS и Acer, потому что цена на них гораздо более доступна. Сегодня приемлемый ноутбук возможно приобрести за 20-25 тыс. рублей. Сегмент самых дорогих ноутбуков по-прежнему занимает компания Apple. Ноутбуки российских производителей гораздо менее популярны. Они уступают как по спецификациям, по техническим характеристикам, так и по цене. Несмотря на «домашнее» производство, цена российских ноутбуков уступает тайваньским [6].

Согласно IDC, продажи в тройке лидеров в 2013 году были достаточно стабильными - Acer, Asus и HP. Результаты четвертого квартала прошлого года показали, что эти компании взяли 21, 19 и 16% рынка соответственно, далее Samsung (9%) и Lenovo (7%) [2].

Таким образом, рынок ноутбуков в России разнообразен и развивается параллельно мировым тенденциям. Спектр компаний, производящих ноутбуки, довольно обширен, поэтому у пользователей есть большой выбор портативных компьютеров, которые они бы могли приобрести в зависимости от своих предпочтений.

На данном этапе стоит обратить внимание на анализ маркетингового исследования рынка ноутбуков на основе анкетированного опроса.

Целью опроса являлся анализ потребительских предпочтений пользователей ноутбуков. Было опрошено 244 респондента в возрасте от 16 до 42 лет. Из них 105 мужчин и 139 девушек. Отбор опрашиваемых лиц имел случайный порядок. Анкетированный опрос проводился через социальные сети в интернете. Исследование состояло из следующих этапов:

1) *Подготовка.* Выявление цели и разработка анкеты для проведения исследования.

2) *Основная часть.* Проведение опроса.

3) *Заключение.* Анализ выявленной информации, подведение итогов и выявление перспектив развития.

Основные вопросы, которые поднимались в процессе опроса:

- возраст, пол, род занятий респондентов;
- являются ли опрошенные пользователем ноутбука, как долго;
- где респонденты используют ноутбук, как часто, для каких целей;
- какой бренд ноутбук является более предпочтительным для пользователей;
- какая стоимость ноутбука является оптимальной для пользователей;
- какой фактор является наиболее важным при выборе ноутбука (популярность и бренд, цена, технические характеристики, внешний вид, личный опыт, отзывы, и т.д.);
- играет ли большое значение вес ноутбука;
- являются ли ноутбуки сейчас более популярными, чем персональные компьютеры, и т.д.

В соответствии с полученными данными была сформирована следующая таблица анализа относительных показателей опроса.

Таблица 1. Анализ относительных показателей результатов опроса

Социально-демографический портрет респондентов	Удельный вес в общем объеме выборки, %
1. Пол - итого	100
Мужской	43
Женский	57
2. Возраст - итого	100
	11

10 – 17	69
18 – 25	20
26 – 42	0
> 42	
3. Среднемесячный доход на 1 опрошенного - итого	100
< 10 000	18
10 – 20 000	27
20 – 60 000	29
60 – 100 000	9
> 100 000	17
4. Род занятий - итого	100
Школьники	11
Студенты	39
Офисные работники	25
Работодатели	10
Бизнесмены	10
Другое	5

Таким образом, основная часть опрошенных – это студенты, офисные работники, бизнесмены, школьники и работодатели. Из них 43 % составили мужчины при 57% женщин. Основная часть респондентов находится в возрасте от 18 до 25 лет, а средний заработок от 20 до 60 тыс. рублей.

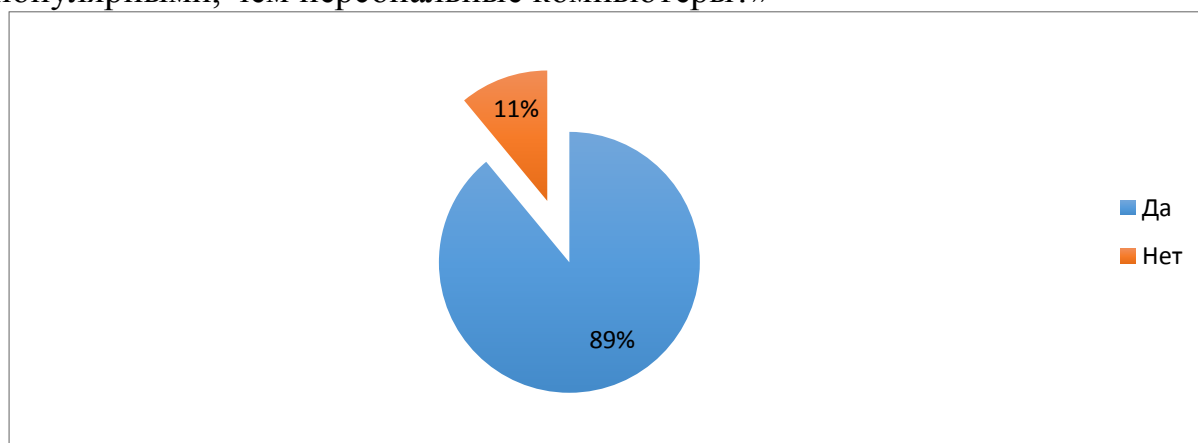
При определении предпочтений в бренде ноутбука была сформирована следующая таблица.

Таблица 2. Предпочтения по брендам ноутбука по результатам опроса

ASUSTeK Computer Inc.	22	9%
Apple Inc.	66	27%
Sony VAIO Laptop Computers & Peripherals	49	20%
HP Laptop computers	27	11%
Lenovo	12	5%
Toshiba Laptop Computers	12	5%
Samsung Laptop Computers	22	9%
Другие (iRu,Roverbook,MaxSelect)	34	14%

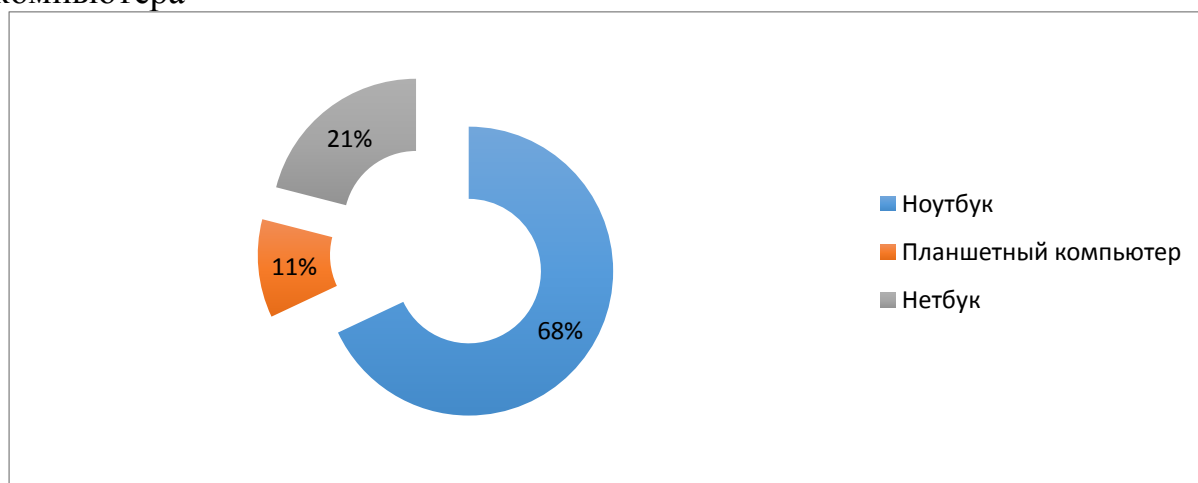
На основании данной таблицы можно сделать вывод, что самый желанный бренд ноутбука- компания Apple (27%), далее немного уступает Sony VAIO (20 %) и другие ноутбуки. Однако данная таблица отражает лишь предпочтения, а не фактические данные наличия ноутбуков этих брендов у респондентов. Ведь не каждый пользователь в России может себе позволить за 40000-70000 ноутбуки не только Apple, но и Sony VAIO, и часто выбирают альтернативные, более бюджетные, но не менее качественные варианты, как HP, Asus, Acer, Samsung и т.д.

Рисунок 1. Ответ на вопрос: «Являются ли ноутбуки сейчас более популярными, чем персональные компьютеры?»



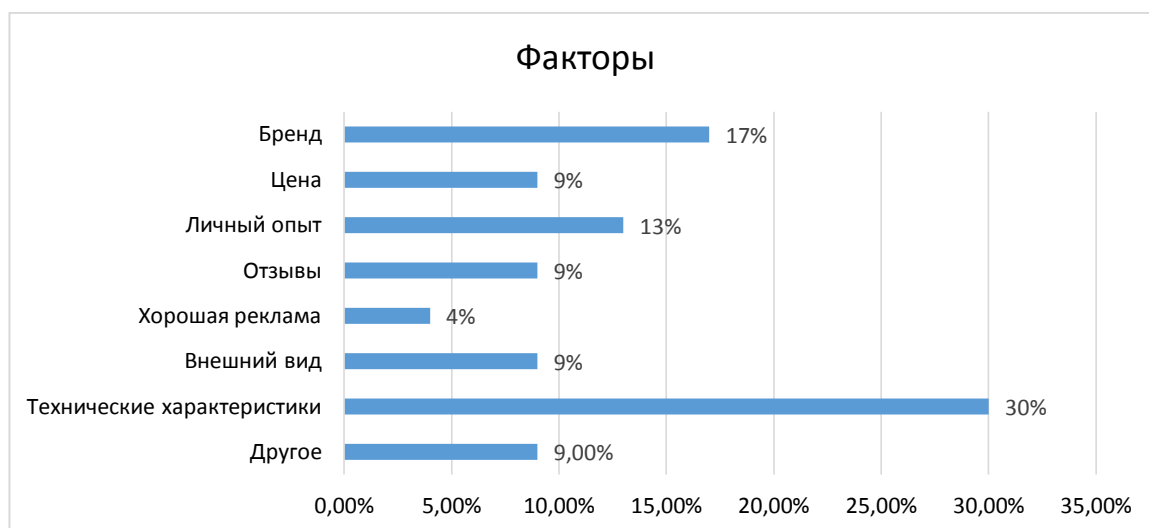
Согласно данному анализу мы выявили, что среди респондентов 89% предпочитает ноутбуки, чем ПК. Данный вывод тесно связан с родом занятий опрошенных, ведь для студентов и бизнесменов ноутбуки являются более приемлемыми в виду их легкости, портативности, удобства. Ноутбук возможно взять как в командировку, на учебу, в путешествие и т.д. Однако пользователи, предпочитающие компьютерные игры проголосуют в пользу персональных компьютеров из-за их более мощных спецификаций.

Рисунок 2. Предпочтения по типам ноутбука или планшетного компьютера



Данный анализ позволил определить, что ноутбук все еще остается более предпочтительным вариантом. Хотя, с развитием новых моделей, планшетные компьютеры набирают ход и все большее развитие, но на данный момент не могут полноценно заменить ноутбуки из-за ограниченности их функций. С появлением планшетных компьютеров доля нетбуков стала сокращаться по сравнению с 2010 г., однако все еще превышает планшеты.

Рисунок 3. Факторы, определяющие выбор ноутбуков



Анализ факторов показал, что несмотря на бренд, рекламу, отзывы и другие факторы, технические характеристики являются наиболее важными при покупке ноутбуков. 30% из респондентов проголосовали за технические характеристики. Далее следует бренд, личный опыт, цена, внешний вид и т.д.

Таким образом, можно по проведенному исследованию можно сделать вывод, что самыми популярными среди респондентов являются ноутбуки с высокой производительностью в средней ценовой категории от 20 до 30 тыс. рублей. В связи с этим рекомендацией для производителей будет активная рекламная политика при внедрении новых моделей с акцентом на технические характеристики ноутбука. Нужно учитывать, что большинство потребителей приобретают ноутбук для работы или учебы, поэтому ноутбуки должны быть надежными для хранения и защиты информации, быстрыми в работе, а также пригодными для поставленных целей. Но нельзя и забывать о развлечениях, современные компьютеры должны соответствовать всем современным требованиям мультимедийного мира, поддерживать все аудио- и видео-форматы.

Отдельный сегмент ноутбуков должен быть создан для компьютерных игр, с мощной графической картой и процессором, для удовлетворения спроса со стороны любителей игр. Не менее важным фактором спроса со стороны потребителей является бренд, ведь пользователи желают обращаться к проверенным известным компаниям, гарантирующим качество продукции, исполнение обязательств по сервисному обслуживанию, своевременность обновления драйверов, и поставку необходимых комплектующих в случае поломки.

Более того, компании должны определить свою стратегию: на какой сегмент они нацелены, возможно ли диверсифицировать сегменты для удовлетворения совокупного спроса, какой сфера рынка будет более рентабельна для компании, ценовую политику компании, класс населения, на который продукция будет ориентирована. Ведь ориентация на средний класс предполагает невысокую ценовую категорию при достаточно мощных

системных требований. Дизайн должен быть классическим, не предполагающим переплату за него. Более обеспеченный класс в меньшей степени зависит от цены.

Итак, проведенное исследование показало определенный тренд, возникший на рынке ноутбуков, наиболее важные факторы потребительского спроса на продукцию, а также возможности развития отрасли в будущем. Однако данное маркетинговое исследование охватывает только узкую группу респондентов, в основном студентов. А количество опрошенных не позволяет сделать объективные выводы по совокупному спросу в целом. Однако подобная методика проведения анализа позволяет выделить основные черты и главные пути развития рынка. Кроме того, она дает возможность понять предпочтения потребителей при выборе и покупке ноутбуков. Поэтому расширенная форма опроса при значительно большем количестве респондентов сможет гарантировать отражение объективной информации, позволяющей компаниям осуществлять грамотную ценовую, производственную и маркетинговую политику.

Использованные источники:

1. Сайт исследовательской и консалтинговой компании Gartner: <http://www.gartner.com/technology/home.jsp>
2. Аналитическая компания GfK: <http://www.gfk.com/ru/Pages/default.aspx>
3. Аналитическая компания IDC: <http://idcrussia.com/ru/>
4. База маркетинговой статистики: http://marketing.vc/market_review/subsection?id=356
5. Аналитическая компания ITRsearch: <http://www.itresearch.ru/>
6. Международная маркетинговая группа: <http://www.marketing-ua.com/articles.php?articleId=2227>
7. <http://www.managementparadise.com/forums/marketing-management/200434-market-research-laptops.html>
8. Е-Журнал «Экономика и социум» №2(11)-2014 г. / Основной раздел/ «Состояние и перспективы развития рынка финансовых услуг после вступления России в ВТО» / Кузьмин К.О., Минин Д.А., URL: http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_may/Kuzmin%20K.O.,%20Minin%20D.A..pdf

Мирзаева Ш.Р.

преподаватель

Ташкентский Педиатрический медицинский институт

Узбекистан, г.Ташкент

ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВАЦИИ У БУДУЩИХ ПЕДИАТРОВ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ПЕДАГОГИКЕ И ПСИХОЛОГИИ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы преподавания психологии и педагогики в медицинском вузе. Автор подчеркивает важность этих дисциплин для будущих врачей, а также для воспитания гармонично развитой личности.

Ключевые слова. Профессия, знания, психология, педагогика, медицинский работник, общение.

Abstract. The article considers the problems of teaching of psychology and pedagogy in medical school. The author emphasizes the importance of these disciplines to future physicians, as well as for education of the harmoniously developed personality.

Keywords. Profession, knowledge, psychology, pedagogy, health worker communication.

В высших учебных заведениях Узбекистана с конца 90-х годов было принято решение правительства об изучении педагогики и психологии в первом блоке дисциплин. В свете гуманитаризации современного образования преподавание педагогики и психологии рассматривается как важная часть профессиональной подготовки специалиста, в частности, врача. Сегодня мы понимаем насколько важны указанные дисциплины в подготовке современного высококвалифицированного специалиста. Именно гуманитарные и общественные дисциплины призваны сформировать полноценную личность гражданина и профессионала. Психолого-педагогические знания подготавливают молодого человека к активной жизни, формируют его познавательные потребности, стимулируют его к активности в приобретении знаний, знания психологии формируют такие профессионально значимые качества как эмпатия, врачебный такт, внимание к пациентам, доброжелательное общение. Знания педагогики и психологии во многом являются инструментом при решении жизненных и профессиональных задач.

Курс «Психология и педагогика» изучается на втором курсе педиатрического факультета. Опыт преподавания показывает высокий интерес студентов к курсу психологии. Интерес вызван, как правило, изучением себя, своих потребностей и возможностей. К педагогике такого интереса не наблюдается, видимо, потому что студенты пока не видят применения педагогических знаний в их сегодняшней жизни. Задача преподавателя курса заключается не только в передаче определенных знаний, но и в формировании деятельности, способствующей становлению гармоничной личности. Это достигается реализацией функций данной

дисциплины. *Образовательно-мировоззренческая* функция заключается в существенном расширении знаний студентов о человеке, без понимания которого мир остается непознанным, а жизнь общества представляется большой гудящей неразберихой. Житейские знания и суждения о человеке, ...которые в большинстве можно отнести к заблуждениям, заменяются научно достоверными, систематизированными знаниями, превращаются во взгляды на жизнь, в убеждения, надежные опоры на жизненном пути. *Воспитательно-мобилизующая* функция выражается в мощном вкладе, который вносят психология и педагогика в гуманизацию личности, изучающей их. ...Понимание возможностей быть лучше, успешнее в жизни, знание реальных возможностей самореализации и самоутверждения вооружает оптимизмом, превращается из красивого лозунга в привлекательную и достижимую реальность, а главное, зависящую от себя самого. *Жизненно-практическая* функция заключается в обогащении студентов знаниями и установками на использование многих конкретных положений и рекомендаций психологии и педагогики в своей жизни, в образовательном учреждении, в семье, среди людей, на досуге, в трудных ситуациях и пр. *Профессионально-прикладная* функция связана с обогащением специалиста психологическими и педагогическими знаниями, навыками и умениями, нужными для трудовой деятельности. Любой труд — это взаимоотношения и сотрудничество с людьми, и без правильного решения человеческих проблем в нем успеха не видать. *Развивающая* функция имеет тоже достаточно разнообразные проявления. В процессе усвоения знаний, практики их применения в образовательном процессе происходят подвижки в общем и профессиональном развитии обучающихся и такого специфического качества, как психологическое и педагогическое мышление. [4]

Понятно, что первоначальный интерес к психологии обязательно должен быть подкреплен качественным преподаванием, включающим в себя интересные знания и факты на лекциях и всевозможные активные методы обучения на семинарах, в том числе сугубо психологические задачи и различные методики. Представление о психике человека, связях с физиологией, закономерностях развития, знание основных психических явлений, процессов, качеств, состояний, свойств личности закрепляются на практических занятиях. Использование традиционных тестов на изучение свойств личности, характера, темперамента, лидерских качеств, определение творческого потенциала и преобладающих центров интеллекта вызывают большой интерес у студентов, мотивируют их к более глубокому изучению психологии. Сегодня в высших учебных заведениях широко применяются активные методы обучения, такие как интерактивные методы, ролевые игры, ситуационные задачи. Суть их состоит в том, чтобы студент мог сам проиграть некую роль, понять или решить проблему данной ситуации. Эффективность таких методов зависит от правильно выбранного материала,

он должен быть интересен и актуален для студентов. Так, изучая тему «Потребностно-эмоциональная и мотивационная сфера», предлагаются ролевые игры на тему взаимоотношений родителей и детей. Студентам раздаются карточки с правилами поведения той или иной роли, или только определение темперамента, по которым они показывают своих героев. Закрепление темы «Психология личности» предполагает задачи и ситуации о роли наследственности и социальной среды в психическом развитии личности, проявлении различных сторон личности в поведении человека, различие в поведении учащихся, например «девиантное поведение подростков» и т.д.

Изучение раздела «Педагогика» тоже может быть интересным. Преподаватель должен объяснить значение педагогических знаний для их будущего. Необходимо сформировать «понимание зависимости жизненного успеха, судьбы, самореализации себя и самоутверждения в жизни, обществе, окружении от уровня сформированности своих педагогических свойств (образованности, воспитанности, обученности и развитости) и убежденность в решающей роли личных усилий в их действительном состоянии и совершенствовании»[3]. Именно образованность и хорошее воспитание предполагают правильное развитие личности, ее стремление к высоким идеалам, служению людям, т.е. к тем качествам, которые характеризуют медицинского работника. Знание педагогики помогают осмысленно, корректно и педагогически эффективно строить свое учение в образовательном учреждении и осуществлять самоформирование личности;

Сегодня большое значение имеет гуманизация взаимоотношений в медицинской практике. На занятиях по педагогике предлагаются ситуационные задачи по теме «Педагогическое общение». Стили общения-авторитарный, демократический, либеральный или попустительский свойственны не только педагогам, врачам, но и родителям или руководителям. Проигрывание ролей ясно представляют те жизненные ситуации, с которыми студенты сталкиваются в жизни – отношения с педагогами, родителями, сверстниками. Правильное построение отношений необходимо и в будущей профессии врача. Не секрет, что часто взаимоотношения с пациентами оставляют желать лучшего, и это пагубно отражается не только на результатах лечения больных, но и на отношении населения к медицинской помощи, к медицинским работникам. Как часто больные ждут от медицинского работника не только лечения, но и чуткости, заботы, внимания. Они же, в свою очередь, просто не имеют знаний и умений в профессиональном общении с пациентами разными по темпераменту, настроению, уровню образованности, культуры. Врачи просто обязаны уметь правильно говорить, слушать, убеждать, внушать, при этом обязательно создавать благоприятную психологическую атмосферу, управлять собой, своим эмоциональным состоянием.

Профессиональная деятельность врачей и медсестер неразрывно связана с психолого-педагогическими знаниями и умениями, и наша задача в том, чтобы студенты узнали об этом в стенах вуза или ссуза.

Использованные источники:

1. Акрамова Л.Ю., Искандарова Ш.Т. Реформы в системе образования Узбекистана.//Актуальные вопросы современной психологии и педагогики.: Сб. докладов V-й Международной научной заочной конференции. Липецк, 2010 г. В2-х ч. Ч. I. с. 82-85.
2. Куликов С.И. Педагогические аспекты профессиональной деятельности медицинского работника / С.И. Куликов // Вестник РГУ им. И.Канта. Сер. Педагогические и психологические науки. 2009. № 11 С. 109-113
3. Педагогика в медицине/Под ред. Н.В.Кудрявой. – М.: Академия, 2006 – 320с.
4. Столяренко А. М. Психология и педагогика: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 423 С.

Миронычева А.С.

аспирант

кафедра социологии

ЮРИФ РАНХиГС

ведущий аналитик

Научно-аналитический центр НОУ ВПО РСЭИ

Россия, г. Ростов-на-Дону

**ПРОБЛЕМЫ ТЕХНОЛОГИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО
УПРАВЛЕНИЯ В РАМКАХ ФОРМИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО
ПРАВИТЕЛЬСТВА**

Ключевые слова: электронное правительство, технология, технологизация.

Аннотация: В статье рассматриваются определения электронного правительства, процесса технологизации государственного управления. Уделяется внимание закону технологизации государственного системного управления и процессы моделирования государственной системы управления. Выделяются факторы, оказывающие негативное влияние на процесс технологизации.

Keywords: electronic government, technology, technologization.

Annotation: The article discusses the definition of e-government process technologizing government. Attention is paid to the state law technologizing systems management processes and modeling the state control system. Factors of having a negative impact on the process technologizing.

Формирование электронного правительства в Российской Федерации – это планомерный и необходимый процесс. Постепенно появляются новые

технологии, способствующие переходу на иной тип управления, зарождаются нормативно-правовые акты, регулирующие данную деятельность. Остается только открытыми несколько вопросов: «Своевременны ли данные процессы, происходящие в государстве? Готово ли общество принять те новшества, которые приготовила им власть? И делает ли власть все необходимое, чтобы сам процесс управления стал эффективным, наименее бюрократичным и коррупционным?!»

Согласно наиболее общеупотребительному значению, технология (от греч. искусство, мастерство + logos - слово, понятие, учение; английские аналоги: Production (manufacturing) process, Know-how, Technology) - совокупность методов обработки, изготовления, изменения состояния, свойств, формы сырья, материала или полуфабриката, осуществляемых в процессе производства продукции. Под технологией понимается также научная дисциплина, изучающая способы переработки материалов, изготовление изделий и процессы, сопровождающие эти виды работы, учебный предмет, содержащий теоретические основы данной науки.[1]

Вывод о необходимости технологизации управленческого процесса, под которым следует понимать целенаправленное и систематическое проектирование и внедрение социальных технологий, относится к числу сравнительно немногих, практически неоспоримых положений современной социальной теории. [2]

Согласно Закону технологизации государственного системного управления «для развития потенциала государственной системы управления необходима технологизация государственного управления, т.е. преобразование творческих процессов управления, формирование и осуществление которых доступно единицам, в технологии системного управления, доступные всем и обладающие, в частности, свойствами массовости, определенности, результативности». [3]

Моделирование технологизации государственной системы управления состоит из следующих подпроцессов (этапов) моделирования:

- 1) моделирование целей технологизации государственной системы управления;
- 2) моделирование ресурсов технологизации государственной системы управления;
- 3) моделирование методов использования ресурсов для достижения целей технологизации государственной системы управления;
- 4) моделирование ограничений для технологизации государственной системы управления;
- 5) моделирование системы для реализации найденных методов использования ресурсов для достижения целей технологизации государственной системы управления при заданных ограничениях;
- 6) моделирование системы оценки эффективности технологизации государственной системы управления;

7) моделирование системы координации осуществления этапов (подпроцессов). [4]

В стране формируется электронное правительство, развиваются новые технологии, но, тем не менее, современная практика функционирования органов государственного управления во многих случаях просто антитехнологична. Переходы к чему-то кардинально новому происходят следующим образом: изменения – поправки, нововведения – поправки к нововведениям и так до бесконечности. Вместо того чтобы планомерно продумать ход определенной реформы, подготовить население и начинать постепенно воплощать все задуманное в жизнь. Нельзя надеяться на то, что при формировании электронного правительства и построении технологизации процессов управления все проблемы уйдут в прошлое: власть моментально станет прозрачной, коррупция и бюрократия исчезнут.

Изучив материалы об процессе технологизации в Российской Федерации, можно сделать вывод, что данный процесс государственного управления в нашей стране «тормозится» по нескольким основополагающим факторам.

1. Профессиональный фактор.

Государственные служащие сами не всегда компетентны в отношении использования технологий в управлении. Все реформы должны быть направлены на народ и для народа, если у людей есть потребность в изменениях какой-то определенной сферы жизни, то с нее и необходимо начинать, власть должны работать интересами и потребностями людей, а не наоборот.

2. Политический фактор.

Необходимо подкреплять доверие народа к власти всеми возможными способами. Существует определенный процент населения, который будет всегда выражать свое недовольство: делает власть что-либо или нет. Думаю, что самое главное, чтобы такой процент был минимизирован.

Можно перечислять множество факторов, доказывать их правомерность, но вывод будет один: население нашей страны не готово к тем новшествам, которые государство пытается воплотить в жизнь и сами государственные служащие не всегда дают правильную оценку происходящему. Со стороны это выглядит как весы, которые никогда не уравниваются.

Государство зачастую запускает недоработанную идею, не берет во внимание возможные проблемы, реакцию граждан. Многие видят чиновником того, кто знает больше остальных, используя это лишь в своих целях. Для начала надо менять мнение о государственных управленцах, о том, что происходит в стране, чтобы в будущем, нововведения оценивались как необходимая и правильная мера, а не как очередное отмывание денег и, соответственно, мера «для галочки».

Использованные источники:

1. Телемтаев М.М. Государственное системное управление, Алматы, 2002, С . 266.
2. Большой Энциклопедический Словарь. URL:[http:// http://enc-dic.com/enc_big/Tehnologija-59724.html](http://http://enc-dic.com/enc_big/Tehnologija-59724.html) (Дата обращения 15.03.2014).
3. Бабинцев В.П., Противоречия и проблемы процесса технологизации государственного и муниципального управления в регионе, Научные ведомости БелГУ, №2(33), 2007. URL:<http://dspace.bsu.edu.ru/bitstream/123456789/1780/1/Babintsev%20V.P.%200Contrtadictions%20and%20problems.pdf> (Дата обращения 15.03.2014).

Мирсаитова И.Р.

студент 2 курса

экономический факультет

направление подготовки 080100 «Экономика»

Нигматуллина Г.Р., к.э.н.

научный руководитель, старший преподаватель

кафедра «Бухгалтерский учет и анализ»

ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

УЧЕТ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ПРЕДПРИЯТИИ ООО «Мендян» АЛЬШЕЕВСКОГО РАЙОНА

Готовая продукция – это конечный результат производственного цикла, предназначенный для продажи. Однако в сельском хозяйстве в силу его специфики готовая продукция может расходоваться и внутри хозяйства. Кроме того, готовая продукция сельского хозяйства является продуктом природного процесса, что обуславливает наличие как основной, так и побочной продукции. Из-за сезонности производства учет готовой продукции в течение года ведут по нормативным расценкам и, только в конце финансового года бухгалтер, в результате сложных расчетов, может исчислить фактическую себестоимость готовой продукции [2].

В соответствии с ПБУ 5/01 «Учет материально–производственных запасов» готовая продукция является частью МПЗ организации. Данное положение устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о готовой продукции организации [1].

Бухгалтерский учет готовой продукции должен обеспечивать:

- 1) формирование фактической себестоимости готовой продукции;
- 2) контроль за правильным и своевременным документальным оформлением операций поступления и отпуска продукции, сохранностью готовой продукции, своевременностью расчетов покупателей и заказчиков;
- 3) контроль выполнения сметы расходов, связанных с отгрузкой и реализацией продукции.

Готовую продукцию в сельском хозяйстве оценивают следующими способами:

1) по фактической производственной себестоимости. Этот способ может применяться на предприятиях индивидуального производства с ограниченной номенклатурой массового производства;

2) по неполной (сокращенной) производственной себестоимости продукции. Неполную себестоимость исчисляют по фактическим затратам без общехозяйственных расходов;

3) по плановой (нормативной) производственной (полной или сокращенной) себестоимости. Это обусловлено спецификой сельскохозяйственного производства. В течение года учет готовой продукции ведут в плановой оценке, а в конце года эту оценку доводят до фактической себестоимости, списывая или дописывая калькуляционные разницы.

Фактическую себестоимость готовой продукции при ее изготовлении на самом предприятии определяют исходя из фактических затрат, связанных с производством данных запасов [3].

Оприходование готовой продукции в зависимости от ее дальнейшего использования возможно на счете 10 «Материалы» или 43 «Готовая продукция». На счет 10 готовую продукцию приходуется в том случае, когда точно известно о ее дальнейшем использовании на нужды хозяйства. Если направление использования продукции неизвестно или готовая продукция направляется на реализацию, она находит свое отражение на счете 43.

На сельскохозяйственных предприятиях к счету 43 «Готовая продукция» могут быть использованы следующие субсчета:

1) Счет 43 «Готовая продукция» субсчет 1 «Готовая продукция растениеводства». На этом субсчете учитывается продукция растениеводства, оприходованная от урожая и предназначенная для продажи, натуральной оплаты работникам предприятия или переработки в хозяйстве. При этом составляется бухгалтерская запись:

Дебет счета 43 «Готовая продукция» субсчет 1 «Готовая продукция растениеводства»

Кредит счета 20 «Основное производство» субсчет 1 «Растениеводство»

- оприходована готовая продукция по плановой стоимости.

После доработки, сушки и сортировки готовую продукцию приходуется в новой оценке:

Дебет счета 43 «Готовая продукция» субсчет 7 «Готовая продукция растениеводства после доработки»

Кредит счета 20 «Основное производство» субсчет 1 «Растениеводство»

- оприходована готовая продукция по фактической стоимости.

Полученные зерноотходы и семена списываются в дебет счета 10 «Материалы» субсчет 7 «Корма»;

2) Счет 43 «Готовая продукция» субсчет 2 «Готовая продукция животноводства». На этом субсчете фиксируются записи по оприходованию готовой продукции животноводства. При этом составляются следующие бухгалтерские записи:

Дебет счета 43 «Готовая продукция» субсчет 2 «Готовая продукция животноводства»

Кредит счета 20 «Основное производство» субсчет 2 «Животноводство», кредит счета 23 «Вспомогательные производства» субсчет 7 «Гужевого транспорт»

- оприходована готовая продукция по плановой стоимости.

Реализация и прочее выбытие готовой продукции отражается по кредиту счета 43 «Готовая продукция» и дебету счетов 90 «Продажи», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и прочее. Данная корреспонденция отражает продажу продукции по плановой себестоимости с отражением фактической себестоимости в конце финансового года путем дополнительной проводки или методом «красного сторно» на сумму разницы между плановой и фактической себестоимостью [2].

Рассмотрим использование вышеперечисленных счетов на примере сельскохозяйственного предприятия Альшеевского района ООО «Мендян»

Так, ООО «Мендян» в 2013 году собрало зерно на сумму 1050 тыс. рублей, который в дальнейшем поступил на ток предприятия, оприходован подсолнечник стоимостью 3425 тыс. рублей. Помимо зерна был собран побочный продукт - солома общей стоимостью 215 тыс. рублей. После доработки стоимость зерна составила 816 тыс. рублей. Зарплата, начисленная работникам отрасли растениеводства составила 838 тыс. рублей. На общую сумму в 426 тыс. рублей реализовано зерно, на 2754 тыс. рублей реализован подсолнечник. В бухгалтерском учете ООО «Мендян» сделаны следующие бухгалтерские записи (таблица 1).

Таблица 1 - Факты хозяйственной жизни по учету продукции растениеводства в ООО «Мендян» в 2013 году

Документ-Основание	Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.
Реестр приема зерна и другой продукции/путевка на вывоз продукции с поля (ф. № 164-АПК)/ талоны шофера (ф. № 165-АПК) и комбайнера (ф. № 165а-АПК), ведомости (ф. № 162-АПК), (ф. № 165в-АПК), (ф. № 166-АПК),	Оприходовано зерно собственного производства на ток	10	20/1	1050
	Оприходован подсолнечник	10	20/1	3425
	Оприходована солома	10	20/1	315
	Оприходовано зерно после доработки	43/7	20/1	816

(ф. № 167-АПК), книга складского учета (ф. № 40) и др.				
Расчет по заработной плате (форма N 138-АПК); Расчетно - платежная ведомость (форма N 141-АПК)	Начислена заработная плата работникам растениеводства	20/1	70	838
Товарно-транспортная накладная	Реализовано зерно	90/2	43/1	426
	Реализован подсолнечник	90/2	43/1	2754

Животноводческая отрасль предприятия представлена молочно-мясным скотоводством. Так, в 2013 году ООО «Мендян» реализовало цельное молоко в физическом весе - 1467 тыс. рублей, переработанное мясо КРС - 286 тыс. рублей и прочую продукцию животноводства на общую сумму 1079 тыс. рублей. Приплод в течение года составил 402 тыс. рублей. Прирост КРС молочного направления в течение года составил 937 тыс. рублей. В основное стадо переведено КРС молочного направления стоимостью 297 тыс. рублей. Забито КРС на сумму 416 тыс. рублей. Начисленная заработная плата работникам животноводства составила 834 тыс. рублей. В бухгалтерском учете ООО «Мендян» сделаны следующие бухгалтерские записи (таблица 2).

Таблица - 2 Факты хозяйственной жизни по учету продукции животноводства в ООО «Мендян» в 2013 году

Документ-Основание	Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.
Акт на оприходование приплода животных (форма № СП-39)	Оприходован приплод молодняка КРС	11	20/2	188
Ведомость взвешивания животных (форма № СП-43)	Отражен привес животных	11	20/2	937
Акт на перевод животных (форма № СП-47)	Определена стоимость животных, переводимых в основное стадо	08	11	297
	Переведены животные в основное стадо	01	08	297
Акт на выбытие животных по форме № СП-54	списана стоимость забитого на мясо взрослого скота после откорма, а также молодняка животных	20	11	416
Товарно - транспортная накладная (форма N СП-33)	Реализовано молоко	90/1	43/2	1467
	Реализована переработанная продукция КРС (мясо)	90/1	43/2	286
	Реализована прочая продукция животноводства	90/1	43/2	1079
Ведомость "Расчет"	Начислена заработная	20/2	70	834

начисления оплаты труда работникам животноводства" (135-АПК)	плата работникам животноводства			

Бухгалтерский учет на сельскохозяйственных предприятиях характеризуется рядом особенностей, отражающих специфику отрасли.

Производство сельскохозяйственной продукции – длительный процесс, иногда оно занимает более одного календарного года. По некоторым сельскохозяйственным культурам и животным затраты осуществляются в текущем отчетном году, а продукцию получают только в следующем отчетном году (озимые зерновые культуры, откорм молодняка крупного рогатого скота и др.).

Готовая продукция животноводства и растениеводства частично используется на предприятии для воспроизводства. В течение года учет продукции необходимо вести по плановой себестоимости, поскольку фактическая себестоимость может быть рассчитана только в конце года.

Использованные источники:

1. Положение по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" (ПБУ 5/01) [Текст] : утверждено приказом Минфина РФ от 09.06.2001 г. № 44н. // Все положения по бухгалтерскому учету: с изм. и доп. на 2014 г. - М. : Эксмо, 2014. - С. 43.

2. Нигматуллина Г.Р. Методика аудита учета готовой продукции // Вестник Башкирского государственного аграрного университета 2013 г., №3 (27), С.139.

3. Бычкова С.М. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Бычкова С.М., Бадмаева Д.Г. - М.: Эксмо, 2008 г. Режим доступа: <http://mirknig.com/2009/07/13/buxgalterskij-uchet-v-selskom-hozyajstve.html>.

Мирюшкина Ю.В., к.э.н.

ст.преподаватель

кафедра Управление проектами и инновациями

Пасько Н.А.

студент 3 курса

направление подготовки «Государственное и муниципальное

управление»

СКФУ

ЭВОЛЮЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И КУЛЬТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация. В статье проведен анализ эволюции управленческой культуры в Российской Федерации с момента ее зарождения до наших дней, определены предпосылки, условия, а также проблемы и перспективы развития культуры управления в органах власти на современном этапе.

Ключевые слова: управленческая культура, культура управления, вече, погосты, модели, технологии, экономическая система, персонал, власть.

В современных условиях поиска путей повышения эффективности управленческой культуры, как руководящего персонала предприятий различных видов деятельности, так и органов государственного управления и местного самоуправления, необходимо учитывать позитивные и негативные уроки многолетнего опыта развития управления в России.

Основным органом управления на Руси являлось вече. Право участвовать и голосовать имели только мужчины — главы хозяйств и семей, допускались к участию в нем и неженатые, живущие отдельно. Инициатором созыва веча могли быть князь или группа горожан. Руководил вечем посадник.

Главной обязанностью князя по отношению к дружине было перераспределение дани. Также князь возглавлял правосудие, законодательствующую и исполнительную власть[1]. При княгине Ольге становится значимой новая система административного деления — погосты. Княжеская династия назначала своих представителей посадниками в погосты, для того чтобы укрепить свою власть. Посадниками являлись приближённые к княжескому роду и обученные зачаткам управленческого дела. По нашему мнению, именно при княгине, берёт свое начало управленческая культура[1].

Основной проблемой управления в XV веке являлось дублирование управления, существовали два центра управления дворец и удельное управление, однако, отсутствовали централизованные органы управления, поэтому культура управления отходит на второй план.

Золотая Орда коренным образом изменила систему управления Московским государством. Это влияние сказалось не только на установлении деспотической власти царей, но и на создании системы контроля над жизнью общества[2].

В XVI веке формируются модели централизованного самодержавного управления. В Московском княжестве князь становится главой административной и судебной власти. При великом князе появляется Боярская дума, в которую входили наиболее могущественные феодалы. В управленческие структуры входят только представители знатных родов[2].

Российскую монархию XVII века часто называют самодержавием с Боярской думой. Преобразования в эпоху Петра Великого были направлены на заимствования моделей европейского управления и применение их на внутренней жизни российского общества и модернизацию социально-экономического и государственного строя России[2].

XVIII век для управленческой культуры становится своеобразным апогеем. В период правления Екатерины Великой была усовершенствована система управления, а также стали актуальными мероприятия по развитию управленческой культуры в губерниях. Власть губернаторов была, по

мнению Екатерины, чрезмерно обширна: пользовались своими привилегиями в судебных делах, процветала коррупция[2].

Реформа государственного управления была проведена в XIX, и впервые за несколько веков самодержавная форма правления пошатнулась. Были предложены первые проекты Конституции, отменено крепостное право, возникли общественные движения, недовольные действиями власти. Самодержавие с бюрократическим аппаратом отходили на второй план. Система разрушалась.

Государственная дума, Первая Мировая война, Февральская и Октябрьская революции, двоевластие, приход большевиков к власти, Гражданская война – явились сменой и политического режима, и структуры управления страной в целом[3].

Вторая половина XX века характеризовалась изменениями в составе руководства Коммунистической Партии Советского Союза. Центральное место в деятельности КПСС занимала работа по освобождению общества от культа личности И.В. Сталина. Очевидно, что о культуре управления на данном этапе никто не задумывается.

На современном этапе развития, характер политической, хозяйственной, культурно-образовательной ситуации в стране потребовал от управленцев различных сфер и уровней власти существенно иных качеств, по сравнению с теми, что были необходимы, например, при И.В.Сталине, Л.И.Брежнев и Н.С.Хрущёве[4]. Вследствие сложности социальной обстановки, резкой сменяемости и слабой предсказуемости событий, адекватность и эффективность управления может быть обеспечена только за счет его безукоризненной грамотности, исключительно высокой культуры.

При всем разнообразии проявлений управленческой культуры в различных сферах современного российского общества, в них прослеживаются общие и единые для всех проблемы:

- 1) наличие значительной нестабильности, неопределенности, непредсказуемости;
- 2) контрпродуктивная противоречивость;
- 3) конфликтность;
- 4) столкновение несовместимых интересов и притязаний;
- 5) слабая управляемость[5].

Такого рода проблемы вызывают необходимость своевременного использования различных моделей управления, которые должны меняться в зависимости от состояния объекта управления и конкретных обстоятельств.

В отечественной практике наблюдается ориентация управленческой культуры непосредственно на работника, особый акцент делается на человеческий фактор в организации и управлении производственной деятельностью[6].

В современных условиях максимальный социальный эффект может дать использование нетрадиционных и не вполне привычных для многих отечественных управленцев моделей и технологий управления[7].

Следовательно, от современных руководителей, менеджеров требуется высочайшая управленческая культура, владение разнообразными моделями и технологиями с тем, чтобы уметь гибко сочетать их и оперативно менять в зависимости от состояния объекта управления и конкретных обстоятельств момента.

Таким образом, состояние российской управленческой культуры, к сожалению, не может быть признано идеальным. Оно характеризуется нестабильностью, столкновением интересов, конфликтностью, значительной непредсказуемостью. Вступая в управленческие взаимоотношения, персонал демонстрирует свои личностные качества, профессиональные навыки, степень готовности к взаимодействию с другими людьми – всё это и составляет уровень управленческой культуры. Следовательно, чтобы повысить уровень культуры управления, необходимо достичь сбалансированности и стабильности в профессиональной и административной этике.

Использованные источники:

1. Андрей Курбский. История о великом князе Московском // ПЛДР: Конец XIV - начало XVII века. М., 2009.
2. Зимин А.А. Россия на рубеже XV-XIX столетий. М., 2008.
3. Теория управления: Учебник / Под ред. Ю.В. Васильева, В.Н. Парахиной, Л.И. Ушвицкого. - 2-е изд., доп. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 608с.
4. Мильнер Б.З. «Теория организации», М., 2008. - с.68
5. Психология управления персоналом: пособие для специалистов, работающих с персоналом / Под ред. А. В. Батаршева, А. О. Лукьянова. - М.: Изд-во Института психотерапии, 2008. - 624с.
6. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш. Экономика и управление. Словарь. - М.: Московский психолого-социальный институт, 2010. - 488с.
7. Щегорцов В.А. Менеджмент: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / В.А. Щегорцов, В.А. Таран; под. ред. проф. В.А. Щегорцова. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2009. – с.216

*Митрофанова Е.В.
студент 2 курса
Ахметшин Э.М.
научный руководитель, ассистент
Елабужский институт
Казанский федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

РОССИЯ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Международная миграция рабочей силы представляет собой глобальное явление, охватывающее практически все страны и играющее все возрастающую роль в мировой экономике. В своем развитии она усложняется, традиционные тенденции изменяются под действием экономических, политических, демографических, социальных, культурных и иных факторов. Наиболее интенсивные миграционные потоки осуществляются по направлениям Юг-Север и Юг-Юг, при этом за последние два десятилетия вдвое выросло количество мигрантов, родившихся в странах Юга и переехавших в страны Севера.

Международная миграция рабочей силы может приводить как к положительным, так и к отрицательным последствиям. Страны-импортеры рабочей силы, снижающие за счет трудовой миграции издержки производства и экономя на затратах на образование и профессиональную подготовку работников сталкиваются с обострением на национальных рынках труда, снижением стоимости рабочей силы, ростом затрат на социальную и правоохранительную сферу. Страны-экспортеры, получая выгоды от снижения уровня безработицы и притока иностранной валюты в виде денежных переводов, чей объем превысил в 2012 году 400 млрд.долл., могут потерять часть трудовых ресурсов, ухудшить возрастную структуру населения и при безвозвратной миграции потерять часть затрат на общеобразовательную и профессиональную подготовку граждан.

Эффективная миграционная политика требует введения механизмов, определяющих, до какой степени дефицит в рабочей силе следует компенсировать за счет мигрантов, и каким образом она будет попадать в нужную отрасль. Государство должно обеспечивать регулирование рынка труда, защиту трудящихся-мигрантов и местных жителей в контексте трудоустройства, усиление социальной сплоченности, должный уровень социального обеспечения и страхования.

Миграционные процессы играют значимую роль в социально-экономическом и демографическом развитии России. Приток мигрантов, прежде всего из бывших советских республик, частично компенсируют неблагоприятные демократические изменения в структуре населения России. Вклад трудовых мигрантов в производство ВВП России оценивается в 6-8 %, но доля высококвалифицированных специалистов не превысила в 2011 году

1 % от общего числа мигрантов. Трудовые мигранты в отечественной экономике сконцентрированы в основном в таких отраслях, как строительство и торговля. Объем денежных переводов мигрантов из России составил в 2011 году 16,7 млрд.долл., и по мнению МВФ, это позволяет России являться главным драйвером регионального роста в ряде стран СНГ. Современная структура эмиграции из России примерно соответствует типичной для бедных стран: около 35 % образованных, что позволяет говорить об отсутствии «утечки умов». Однакостораживают данные опросов, показывающих готовность представителей так называемого «среднего класса», предпринимателей и иных наиболее успешных представителей российского общества эмигрировать за рубеж.

Ключевой проблемой отечественной миграционной политики является большой объем нелегальных трудовых мигрантов, рост общественного недовольства, нетерпимости к мигрантам, в том числе выражаемой в форме роста ксенофобских настроений, актуализация тем «занятия» мигрантами рабочих мест, падения зарплат из-за демпинга работников-нелегалов, роста этнической преступности. Это превышает требования к качеству миграционной политики, в том числе в вопросах внедрения мероприятий по контролю иммиграции, определению реальной потребности в квотах для различных отраслей и регионов и ассимиляции мигрантов.

Использованные источники:

1. Бондырева, С. К. Миграция. Сущность и явления. - М.: МПСИ. - 2004. - 301 с.
2. Иванов, С. Трудовая миграция: факторы и перспективы// Россия в глобальной политике. - 2006. - № 3. - С. 38-42
3. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. - М., 2006.

*Михайлова Н. Г.
студент 5го курса
Санкт-Петербургский Государственный Экономический
Университет (Псковский филиал)
Россия, г. Псков*

ОЦЕНКА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РЕАЛИЗУЕМЫМ АССОРТИМЕНТОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ ИП ПОПОВОЙ Р. В., МАГАЗИНА АВТОЗАПЧАСТЕЙ «ТЮНИНГ ПСКОВ»

Аннотация: в статье рассмотрена удовлетворенность покупателей реализуемым ассортиментом торгового предприятия на примере магазина «Тюнинг Псков» ИП Поповой Р. В. Для выявления степени удовлетворённости покупателей реализуемым ассортиментом были опрошены 139 человек. Проанализированы мотиваторы покупок, суммы

единовременных покупок в зависимости от возраста, удовлетворённость покупателей по группам товаров.

Ключевые слова: удовлетворённость покупателей, ассортимент, товарная группа, мотиваторы покупок, спрос.

В современных условиях деятельности торговых предприятий особое значение приобретает удовлетворённость потребителей ассортиментом реализуемой продукции. Поэтому от того, насколько доволен покупатель предложенным ассортиментом товаров, его качеством, ценой зависит прибыль предприятия. [1, с. 5]

Степень удовлетворённости покупателей ассортиментом предприятия определяется соотношением между уровнем ожиданий потенциального потребителя и реальным ассортиментом, представленным магазином.

Магазин «Тюнинг Псков» относится к группе магазинов специализированных непродовольственных товаров.

Универсальным ассортиментом реализуемых товаров являются автомобильные запчасти, автохимия и аксессуары к зарубежным и отечественным автомобилям. [2]

С целью оценки удовлетворённости реализуемым ассортиментом продукции в данном магазине был проведён опрос покупателей.

В ходе исследования было опрошено 139 человек. При расчете выборки был использован метод он-лайн калькулятора. В табл. 1 представлен состав респондентов маркетингового исследования.

Таблица 1.

Двухфакторная модель оценки респондентов по полу и возрасту

Возраст	Респонденты, чел.		Итого
	Мужчины	Женщины	
до 25	12	14	26
25-45	45	9	54
45-60	34	8	42
более 60	17	0	17
итого	108	31	139

В опросе приняли участие покупатели разных возрастных групп, причём наибольшее количество покупателей приходится на средние возрастные группы. Подавляющее большинство опрошенных респондентов – это мужчины (77,7%), что вполне объяснимо, так как именно мужчины, в основном, занимаются уходом за автомобилем и его ремонтом.

Результаты опроса показали, что в зависимости от уровня дохода потребители приобретают и разные виды товаров. Группы потребителей с низким доходом, в основном, приобретают товары, необходимые для поддержания автомобиля в рабочем состоянии. Но, чем выше доход респондентов, тем разнообразнее состав приобретаемых ими товаров,

поскольку добавляются товары для комфорта, дизайна, внешнего вида автомобиля. Наибольшую группу респондентов представили граждане с доходами около 20000 рублей и более, поэтому предприятию, следует уделять особое внимание именно таким товарам.

При покупке товаров для автомобилей наиболее значимыми факторами являются качество (33,1%), цена (20,86%) и производители товаров (20,86%). В табл. 2 представлено распределение факторов по степени влияния на лиц разного возраста и дохода.

Таблица 2.

Факторы, влияющие на покупку товаров для автомобилей среди разных сегментов покупателей

Наименование фактора	Возраст, лет				Доход, руб.			
	до 25	25-45	46-60	более 60	до 10 000	10000-15000	15000-20000	Более 20000
Цена на товар	10	5	5	9	3	9	10	7
Качество	15	20	9	2	1	3	17	25
Реклама	6	8	6	2	0	4	6	12
Производители товаров	7	13	5	4	0	3	6	20
Другое	3	5	3	2	0	0	2	11

Анализируя таблицу 2 можно сделать вывод, что на покупателей моложе 25 лет в большей степени влияют 2 фактора: качество и цены на товар. Для людей среднего возраста определяющим фактором считается качество товаров, а для лиц старше 60 лет – цены на товары. Данное распределение напрямую связано с распределением доходов. Поскольку, чаще всего, люди старше 60 лет являются пенсионерами, они не имеют высокого дохода и им приходится использовать свои средства более экономно. На потребителей с доходами около 20000 руб. и выше в большей степени влияет фактор качества товаров, из чего можно сделать вывод, что это люди среднего возраста.

В анкете, также предлагалось отметить не указанный фактор в графе «другое», на что были получены следующие ответы: наличие товара в магазине, возможность выбора, дизайн, упаковка.

На рис. 1 представлено распределение мотиваторов покупок, оказывающих наибольшее влияние на покупателей.

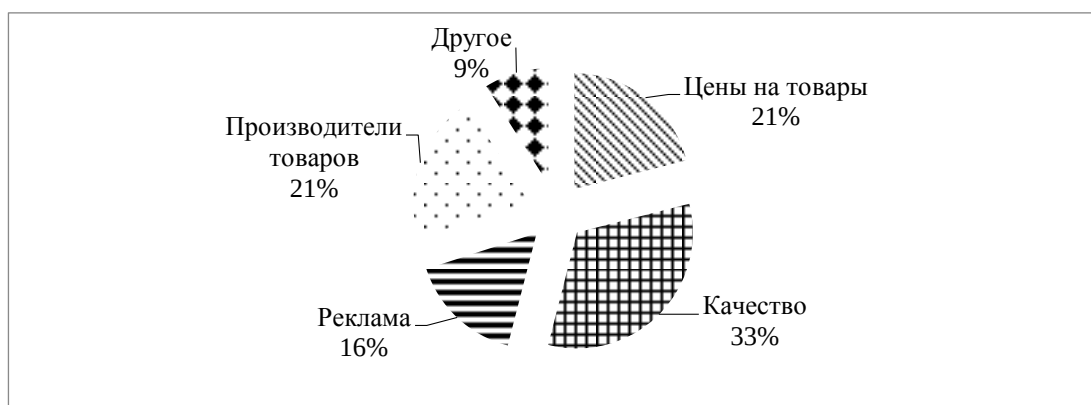


Рисунок 1 - Соотношение мотиваторов покупок

Ориентируясь на результаты исследования, торговое предприятие для повышения эффективности своей деятельности должно уделять особое внимание мотиваторам, занявшим лидирующие позиции: качество, цены производители товаров.

Как показали результаты исследования, структура совершаемых покупок в автомагазине зависит и от рода деятельности людей. Такие категории потребителей, как студенты и пенсионеры приобретают, чаще всего, группы товаров, необходимые в первую очередь. Домохозяйки редко приобретают товары для ремонта автомобиля, в основном это подарки, товары для ухода за автомобилем, женские автоаксессуары, ароматизаторы и футболки с логотипами марок автомобилей. Работники коммерческих структур, государственных учреждений и предприниматели могут себе позволить более расширенный ассортимент покупок. Поэтому, для того, чтобы удовлетворить потребности разных групп покупателей в ассортимент магазина должны быть включены разнообразные группы товаров.

На вопрос о средней сумме единовременной покупки самым популярным ответом был ответ - от 2 до 4 тыс. руб. (34,53%), вторым по популярности был ответ - от 1 до 2 тыс. руб. (30,94%). В табл. 3 представлены данные по распределению средней суммы единовременной покупки по возрастному критерию.

Таблица 3.
Сумма единовременной покупки в зависимости от возраста

Сумма единовременной покупки	Возраст, лет				Итого, чел.	Уд. вес, %
	до 25	26-45	46-60	более 60		
Менее 1000 руб.	7	6	8	6	27	19,42
1000-2000 руб.	21	10	7	5	43	30,94
2000-4000 руб.	9	26	7	6	48	34,53
Более 4000 руб.	4	9	6	2	21	15,11%

Анализ таблицы 3 позволяет сделать вывод, что для лиц моложе 25 лет, чаще всего, сумма единовременной покупки в автомагазине колеблется от 1 до 2 тыс. руб. Для лиц старше 46 явного преобладания какого-либо ответа не наблюдается, то есть покупки совершаются с разным стоимостным диапазоном примерно в равных количествах. Люди в возрасте от 26 до 45 лет, чаще всего, совершают покупки на сумму от 2 до 4 тыс. руб. В данной группе наблюдается самый высокий процент из всех респондентов, совершающих единовременную покупку на сумму более 4 тыс. руб.

В рамках данного маркетингового исследования также можно определить группы товаров, которые пользуются наибольшим спросом. Это позволит предприятию внести необходимые изменения в ассортиментный портфель. В табл. 4 представлено соотношение спроса и товарного предложения продукции ИП Поповой Р. В.

Таблица 4.

Соотношение спроса и товарного предложения продукции
ИП Поповой Р. В.

Группы товаров	Купили	Хотели бы купить	Коэффициент удовлетворённости, %
Подарки	15	8	53,33
Автозапчасти	78	42	53,38
Внешний тюнинг	14	51	364,29
Товары для салона	56	19	33,93
Товары для колёс	17	5	29,41
Товары для ухода за авто	62	45	72,58
Автобагажники	2	0	0
Автосвет	24	0	0
Автохимия	35	47	134,29
Автонаклейки, тонировка	42	54	128,57
Автоэлектроника	7	14	200,00
Ароматизаторы	48	4	8,33
Женские автоаксессуары	28	12	42,86
Защита	31	4	12,90
Инструменты	27	0	0
Подкрылки	6	3	50,00
Фаркопы	24	5	20,83
Футболки	6	0	0
Щётки стеклоочистителя	28	16	57,14
Электротовары	17	12	70,59

Руководствуясь таблицей 4 можно выделить группы товаров, пользующихся особым спросом. Именно эти товарные группы в большей степени обеспечивают выручку предприятию. Следовательно, они подлежат особому контролю и планированию. Товары, имеющие невысокий спрос требуют не меньшего контроля, поскольку большие запасы таких групп товаров могут остаться невостребованными.

На рис. 2 представлена диаграмма, характеризующая степень удовлетворённости покупателей по группам товаров.

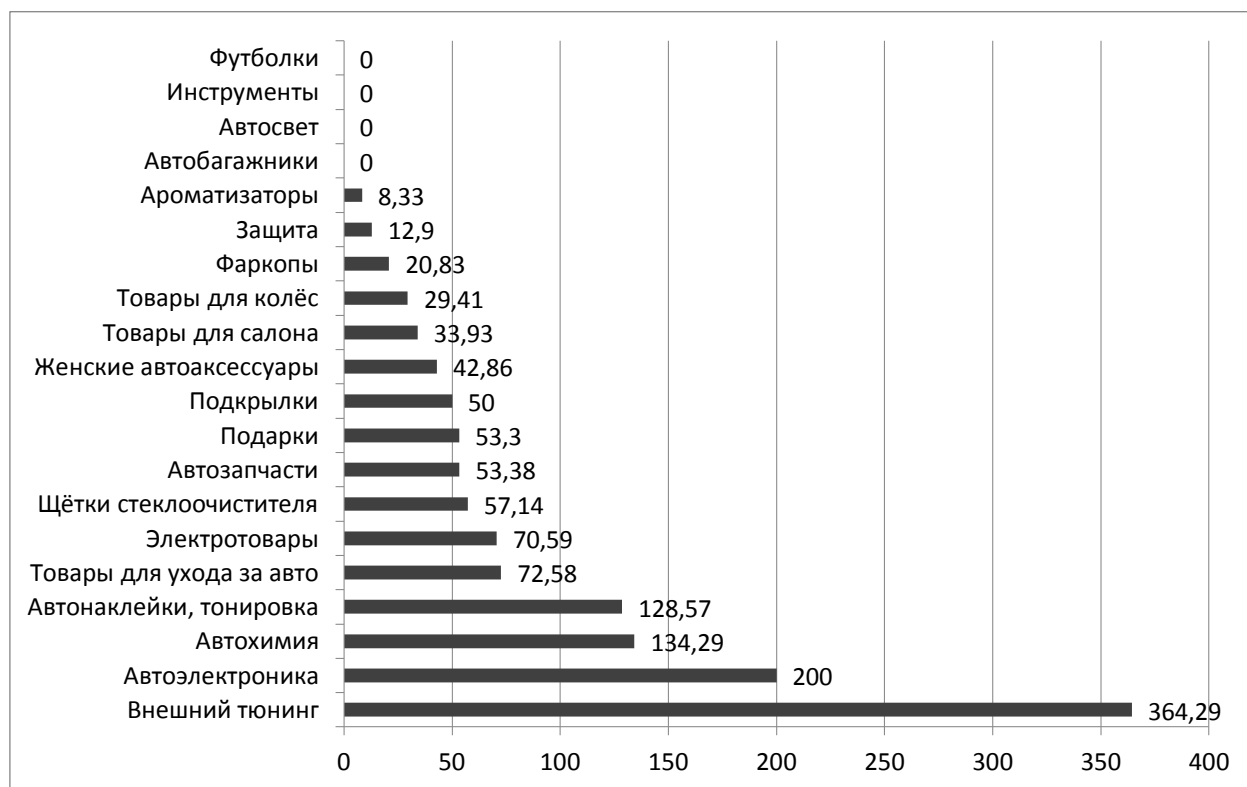


Рисунок 2 - Степень удовлетворённости покупателей по группам товаров

Анализируя данную диаграмму можно сделать вывод, что наибольшую удовлетворённость имеют такие группы товаров, как: внешний тюнинг, автоэлектроника, автохимия, автонаклейки и тонировка, товары для ухода за авто. По результатам данной диаграммы так же были выявлены проблемные зоны ассортиментной политики. Непосредственной корректировки требуют следующие группы товаров: футболки, инструменты, автосвет, автобагажники, ароматизаторы, защита.

Исходя из результатов исследования, основными покупателями в автомагазине являются мужчины в возрасте от 25 до 60 лет. Уровень дохода таких покупателей составляет около 20 тыс. руб. и более.

Таким образом, в результате исследования были выявлены основные направления для совершенствования ассортиментной политики предприятий с целью повышения степени удовлетворённости покупателей реализуемым ассортиментом магазина «Тюнинг псков».

Эффективное решение выявленных проблем позволит предприятию не только увеличить прибыль предприятия, но и привлечь новых клиентов, установить прочные связи с потребителями и зарекомендовать себя на рынке

как развивающееся предприятие, нацеленное на удовлетворение потребностей покупателей.

Использованные источники:

1. Беляев О. Я. Анализ ассортиментной политики предприятия. – М.: Лаборатория Книги, 2010. – 92 с.
2. Тюнинг Псков [электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://tuningpskov.ru/> (дата обращения: 24.03.2014)

*Михайлова Н.К., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономической теории
Новокузнецкий институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Кем ГУ»
Россия, г. Новокузнецк*

ЗАНЯТОСТЬ СТУДЕНТОВ: ЗА И ПРОТИВ

В статье анализируется занятость студентов, ее отрицательные и положительные следствия, влияние на формирование профессиональных компетенций будущих специалистов.

Ключевые слова: занятость студентов, рынок труда, профессиональные компетенции, профессиональная адаптация, конкурентоспособность специалистов

Занятость студентов становится все более заметным явлением как на рынке труда за рубежом, так и в России. Так, в США в настоящее время доля работающих студентов в возрастной когорте от 16 до 24 лет составляет около 50%. В странах Западной Европы ситуация схожая. Например, доля работающих студентов варьируется от 48% во Франции до 77% в Нидерландах. По данным Мониторинга экономики образования в РФ, около 46% студентов, обучающихся в высших учебных заведениях, имеют работу [1].

С целью изучения данного явления было проведено исследование, в котором приняли участие 132 респондента – студенты-экономисты 1- 4 курсов. В ходе исследования применялись количественные и качественные методы сбора и анализа информации. Анализ результатов включал в себя выделение количественных параметров и особенностей этого явления [2].

Полученные данные позволяют сделать следующие выводы.

1. Студенты становятся активными субъектами современного рынка труда, предъявляя спрос на рабочие места и предлагая свой труд. Занятость студентов характеризуется нерегулярностью и краткосрочностью, основана на личных связях, что обеспечивает гибкость данного вида занятости в современной социально-экономической ситуации.

2. Занятость студентов является способом адаптации к экономическим трудностям, стратегией, позволяющей увеличить личный и семейный доход. Она характерна для студентов, располагающих для этого временными и адаптивными ресурсами: они, как правило, общительны,

легко вступают в контакт, готовы приобретать новые навыки, осваивать новые для них виды деятельности.

3. Рабочие места в сфере занятости студентов характеризуются низким качеством, не требуют высокой квалификации, специальных и профессиональных знаний. Однако работа расширяет сферу общения, позволяет накапливать социальный опыт, вырабатывает у студентов навыки и качества, крайне полезные с точки зрения будущего трудоустройства, повышающие его шанс.

4. Занятость, безусловно, меняет жизнь студента. Она имеет как отрицательные (пропуски занятий, снижение успеваемости), так и положительные последствия (приобретение навыков, коммерческих знаний, рост уверенности в себе, опыт, рост доходов). Так, 73,4 % респондентов оценивают эти изменения как позитивные. По мнению работающих студентов: им работа не мешает или почти не мешает учиться, т.е. они справляются с двойной нагрузкой. Так или иначе, половина работающих студентов удовлетворены своей работой и считают ее потребностью и возможностью самореализации. Однако неработающие студенты обладают и неоспоримым преимуществом: они лучше учатся и не пропускают занятий, а, следовательно, у них выше уровень теоретической подготовки. Сокращая усилия на учебу, студент направляет ее на эксперименты в трудовой сфере с целью установления контактов, позволяющих найти работу, которая совпадает с его представлениями о призвании и адекватном вознаграждении за труд. Следовательно, нанося вред студенческой успеваемости, занятость во время учебы увеличивает доход и формирует определенные социальные навыки. Поскольку диплом не гарантирует трудоустройства вообще и по специальности в частности, студенты сокращают усилия на его получение, но при этом не отказываются от высшего образования, признавая, что его наличие оказывает положительное влияние на их будущее.

Многие студенты отчетливо осознают ту роль, которую работа по специальности может сыграть в их будущей карьере. Большинство тех, у кого работа не совпадает с выбранной специальностью, хотели бы работать по профилю учебы. Только 22,7 % остаются равнодушными к тому, что работа не соответствует будущей специальности. Занятость студентов существенна как своеобразная производственная практика. Отчетливо прослеживается стремление большинства студентов связать свою работу с будущей специальностью. Работа студентов имеет большое значение и как непосредственный жизненный опыт. Работающие студенты при будущем трудоустройстве смогут вписать в свое резюме факт работы и тем самым повысить шансы на получение желаемой вакансии.

Таким образом, студенческая занятость не обнаруживает тесной связи с профессиональной деятельностью после окончания вуза, однако она может рассматриваться в качестве фактора повышающего конкурентоспособность и профессиональную адаптацию будущих специалистов (бакалавров).

Использованные источники:

1. Михайлова Н.К. Занятость студентов и ее роль в формировании профессиональных компетенций будущих специалистов [Текст] / Н.К. Михайлова // Вестник Кемеровского государственного университета. – Кемерово, 2012. – № 1(49) . – С. 268– 271.
2. Апокин А., Юдкевич М. Анализ студенческой занятости в контексте российского рынка труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/strategies/983-analiz--studencheskoj-zanyatosti/>

*Михайлова А.В., к.э.н.
доцент*

Исламова З.Р.

*ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»*

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В современных условиях понятие «безопасность» приобрело особо актуальное значение. Индустриализация проникла во все сферы жизни и деятельности человека. Такой прогресс облегчил труд, создал комфорт в быту и на производстве, увеличил скорость передвижения и работы. Однако он принес с собой угрозу безопасности для населения, связанную с загрязнением окружающей среды, технико-технологических катастроф, различного рода аварий.

Чрезвычайно актуален вопрос экономической безопасности. Многочисленные преобразования в экономике России 1990-х годов привели к проблемам качественного экономического управления на всех уровнях, как федерального, регионального, так и муниципального. Современная российская экономика – это результат формирования основных экономических основ в условиях отсутствия законодательной базы хозяйственной деятельности предприятий, четких территориальных границ, межгосударственных таможен.

Для совершенствования экономики и получения важнейших гарантий в 1996 году была разработана и утверждена государственная стратегия экономической безопасности РФ.

Финансовая безопасность или Экономическая безопасность - это состояние какого-либо хозяйствующего субъекта, характеризующееся наличием стабильного дохода и других ресурсов, которые позволяют поддерживать уровень жизни на текущий момент и в обозримом будущем независимо от наличия и действия внешних факторов. Она включает в себя:

1. сохранение платежеспособности;
2. планирование будущих денежных потоков экономического субъекта;

3. безопасность занятости. [1]

Экономическая безопасность опирается на такие базовые положения, как экономическая независимость; стабильность и устойчивость развития; поддержание динамики научно-технического потенциала; сохранение целостности хозяйственной системы.

Аспекты деятельности, непосредственно, влияющие и направленные на сохранение максимально эффективного уровня экономической безопасности:

1. Разработка, принятие и исполнение законодательных актов, оптимально обеспечивающих сохранение и поддержание этого уровня
2. Контроль исполнения бюджета и предотвращение нецелевого расходования средств
3. Борьба с коррупцией на всех уровнях
4. Инвестиции в развитие новейших технологий и наукоёмких производств
5. Усиление и оптимизация деятельности силовых структур
6. Развитие и оптимизация политической и экономической системы управления как государством, так и муниципальным образованием
7. Глубокий, всесторонний анализ и создание условий для предотвращения чрезвычайных ситуаций, в том числе, техногенных катастроф и максимально эффективного устранения возможных последствий.

Категория экономической безопасности является одной из ключевых и в муниципальном управлении. Существует отдельное понятие экономической безопасности в муниципальном образовании, которое подразумевает комплекс мер по совершенствованию работы органов муниципального самоуправления и сохранению максимально эффективного уровня экономической безопасности.

Муниципальное образование – это городское, сельское поселение, несколько поселений, объединенных общей территорией, часть поселения, иная населенная территория, в пределах которых осуществляется местное самоуправление, имеются муниципальная собственность, местный бюджет и выборные органы местного самоуправления.

С учетом специфики деятельности муниципальных образований можно выделить следующие направления их деятельности:

а) Обеспечение участия населения в решении вопросов местного значения. С этой целью создаются выборные органы местного самоуправления, используются институты прямой демократии, обеспечивается материально-финансовая база для решения вопросов местного значения.

б) Управление муниципальной собственностью.

в) Обеспечение комплексного социально-экономического развития муниципального образования. Комплексное развитие муниципального образования призвано обеспечить повышение эффективности местного хозяйства, решение социально-культурных, экологических задач, а также рациональное использование трудовых, природных и других местных ресурсов, создание необходимых условий жизни и отдыха граждан

г) Обеспечение удовлетворения основных жизненных потребностей населения в сферах, отнесенных к ведению муниципальных образований. Органы местного самоуправления в соответствии с действующим законодательством обязаны обеспечивать удовлетворение потребностей граждан на уровне не ниже минимальных государственных социальных стандартов. Муниципальные образования обязаны создавать условия для жилищного и социально-культурного строительства, для обеспечения населения услугами торговли, общественного питания и бытового обслуживания, для деятельности учреждений культуры, средств массовой информации, организации зрелищных мероприятий и др. Кроме того, муниципальные образования обеспечивают санитарное благополучие населения, противопожарную безопасность, социальную поддержку и содействие занятости населения.

д) Обеспечение безопасности, в том числе охрана общественного порядка, защита интересов и прав местного самоуправления, финансовая безопасность и гарантии.

Таким образом, обеспечение экономической безопасности является необходимым условием нормального функционирования и развития экономики отдельных административно-территориальных единиц и хозяйствующих субъектов.

Схема административно-территориального деления РФ предполагает, что муниципальные образования являются неотъемлемой частью единого пространства страны. В связи с этим вопрос обеспечения экономической безопасности муниципальных образований приобретает огромное значение с точки зрения государства, так как, по сути, его решение представляет собой реализацию задач обеспечения экономической безопасности государства на отдельно взятой территории.

Характеризуя функции местного самоуправления как субъекта обеспечения экономической безопасности, следует отметить, что в соответствии с Конституцией РФ государство закрепляет право населения решать локальные местного значения по собственному усмотрению посредством реализации полномочий органов местного самоуправления. При этом структура органов местного самоуправления самостоятельно определяется населением, исходя из исторических и местных традиций, присущих конкретной территории. Следовательно, от того, насколько оптимально выстроена система исполнительной и представительной власти, а также от результативности управленческих отношений этих ветвей власти

на местах зависит эффективность владения, пользования и распоряжения собственностью, которая закреплена за муниципальным образованием [3].

Эти функции (владение, пользование и распоряжение) предполагают вовлечение муниципальных образований в лице органов власти в экономические отношения. То есть муниципальные образования обоснованно могут быть рассмотрены в качестве субъекта экономики как минимум на соответствующей ему территории, на который, как и на любой другой хозяйствующий субъект, воздействуют внутрисистемные и внешние угрозы, что предполагает необходимость обеспечения его экономической безопасности [2].

Внутренние угрозы обусловлены в основном внутренними социально-экономическими процессами и явлениями, которые приводят к ущербу в виде материальных потерь или ухудшению социальных, национальных, культурных и нравственных основ жизнедеятельности. Также существуют внешние угрозы, которые влияют на экономику отдельной страны извне.

В Башкортостане сегодня насчитывается 63 муниципальных образования, более 50 из которых административные районы. В регионе наиболее острые угрозы экономической безопасности видятся в виде коррупции и нецелевом расходовании бюджетных средств. Это приводит к дестабилизации экономических процессов, проявляющейся, например, в недобросовестной конкуренции, неправомерном перераспределении экономических ресурсов муниципального образования, и иных видах негативного воздействия на экономику, приводящих к ущемлению экономических интересов граждан, которые проживают на территории муниципального образования [4]. Борьбa с этими угрозами муниципальным образованиям помогают правоохранительные органы и Контрольно-Счетная палата РФ, которая постоянно ведет аудит экономической муниципальной деятельности районов республики.

Использованные источники:

1. Рогальский Г.Л. Информационное обеспечение управления экономической безопасностью муниципального образования: временной аспект // Экономика и управление. №7. 2009.
2. Феофилова Т.Ю. Оценка экономической безопасности муниципальных образований. СПб., 2008.
3. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В. К. Сенчагова. М., 2009.
4. http://abc.informbureau.com/html/yeiiiexaneass_aaciiianiinou.html.

Мищенко К.А.
студент 4 курса
специальность «Государственное и муниципальное управление»
Мирюшкина Ю.В., к.э.н.
ст.преподаватель
кафедра Управление проектами и инновациями
СКФУ

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

Аннотация. В статье содержится пояснение причин неравномерного развития регионов Российской Федерации, механизм их экономического взаимодействия на основе маркетинговых технологий позиционирования.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, регион, конкурентоспособность, позиционирование, устойчивость, стратегическое развитие.

В период глобального финансово-экономического кризиса, происходящего в последние несколько лет, в тяжелом положении оказались не только предприятия, но и отрасли, регионы, страны. Глобальные процессы представляют собой испытание устойчивости государств, а также приносят множество возможностей для выбора новых стратегий и инструментов развития.

Для смягчения и снижения отрицательного воздействия кризисов и глобализации на развитие российских регионов необходима разработка программ действий, как в краткосрочном разрезе, так и планов стратегического развития с целью увеличения конкурентных позиций определенных регионов в долгосрочной перспективе.

С целью развития социально-экономических показателей региона необходимы качественные преобразования во всех отраслях и сферах деятельности. Именно для этого в России применяется повсеместная разработка и реализация различных программ всех уровней, направленных на улучшение экономической ситуации в стране, переход к устойчивому развитию, но на практике доказавших свою неэффективность.

Стабилизация социально-экономического положения России предполагает эффективное развитие регионов и рост качества жизни населения. С этой целью особую важность приобретает установление относительного баланса между возможностями субъектов Федерации. К сожалению, в масштабах страны, учет интересов и выравнивание регионов по уровню развития на современном этапе не представляется реальным. Причинами этому служат:

– дисбаланс регионов России в социальном, экономическом и правовом разрезе;

- отсутствие на территории ряда регионов полезных ископаемых, географические и природно-климатические условия;
- специфика ведения рыночной экономики, «утечка инвестиций» в наиболее эффективные регионы.

Сосредоточение ресурсов (человеческих, финансовых, управленческих и др.) в «регионах роста», которые в последующем будут распространять свою активность и на другие регионы, учитывая их взаимосвязь, является главным принципом политики, проводимой государством. В науке такое представление о регионах получило название «локомотивы роста». [1]

Однако государственная политика, ставящая акцент на чрезмерной дифференциации регионов на практике приведет к неблагоприятным последствиям, таким как рост недовольства и напряженности, ухудшению социально-экономического положения в отстающих регионах. При этом возрастет важность принципа субсидиарности государственной власти, где федеральное управление делегирует полномочия, связанные с определением необходимых ресурсов для реализации потенциала того или иного региона. Следует отметить, что предоставление регионам возможности определения своих преимуществ, в том числе конкурентных, может носить полезный прикладной характер.

Конкурентоспособность региона можно определить как состояние субъекта РФ, обусловленное социально-экономическими, политическими и другими факторами, его положение на рынках, выраженное через систему характерных показателей, и тенденции развития [2]. Обладая определенными преимуществами, ресурсами и возможностями, конкурентоспособность региона выражается посредством его позиционирования в экономической среде. Позиционирование представляет собой элемент перспективного планирования, который способствует росту уровня конкурентоспособности территорий не только в государственном, но и в международном аспекте [3].

Эффективное позиционирование должно опираться на реальные экономические и демографические показатели, такие как численность населения, валовой душевой продукт, индекс развития человеческого потенциала, покупательская способность населения, качество жизни, уровень развития социальной инфраструктуры, наличие ресурсов производственных мощностей и др.

При выделении среди большого числа регионов наиболее перспективных, способных создать каркас в структуре территориальной организации государства можно добиться следующих результатов:

- обеспечить рост активизации регионов, посредством выявленных «полюсов роста»;
- способствовать развитию мощных и эффективных отраслей экономики для интеграции на мировые рынки;

- создать сильную инфраструктурную, социальную, производственную и технологическую сети страны, для доступа регионов к источникам роста;
- создать базу для реализации планов и программ социально-экономического развития регионов;
- создать точки управления информационным, финансовыми, товарными и потоками человеческих ресурсов, центры научных и инновационных разработок [3].

Определение позиций и конкурентоспособности региона будет иметь смысл лишь при проведении сопутствующих реформ на федеральном уровне, в том числе посредством использования системы программно-целевого бюджетирования, изменения системы взаимодействия с региональными органами управления, создания или совершенствования государственно-частного партнерства в качестве основы для новой региональной политики. Также в качестве приоритетных можно предложить следующие меры:

- разработка системы мониторинга показателей регионального развития;
- разработка и реализация федеральных программ социально-экономического развития;
- финансовая поддержка регионов, нуждающихся в реформировании.

В заключении, отметим, что лишь при взаимной заинтересованности субъектов Федерации, а также предоставлении регионам необходимых и достаточных условий для развития, можно достичь целей социально-экономического развития всей страны.

Использованные источники:

1. Котлер, Ф. Маркетинг мест. – СПб: 2010. – 382с.
2. Панкрухин А.П. Маркетинг территории. – М.: РАГС, 2012
3. Приоритеты регионального развития Российской Федерации [электронный ресурс] / – режим доступа: URL: <http://www.protown.ru/information/hide/7654.html>

*Морунова Г.В., к.э.н.
доцент*

*Котова П.В.
магистрант*

*Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Россия, г. Санкт-Петербург*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация. В статье обобщены материалы исследований авторов по развитию системы государственного (муниципального) финансового контроля. Рассмотрены нормативно правовые аспекты реформы бюджетной сферы и полномочий контрольных финансовых органов. Предложены подходы к оценке эффективности государственного (муниципального) финансового контроля.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль; система, методы, эффективность государственного финансового контроля.

Improvement of the methods of evaluation of the effectiveness of state and municipal financial control

G.Morunova

*Candidate of Economic Sciences, Ass.Prof.
Saint-Petersburg State University of Economics.*

P.Kotova

*master student
Saint-Petersburg State University of Economics.*

The paper summarizes the authors' research materials for the development of the system of state (municipal) financial control. Examined the legal aspects of regulatory reform, public sector and financial powers of control bodies. The approaches to evaluating the effectiveness of state (municipal) financial control. Keywords: state financial control, systems, methods, effectiveness of public financial control.

Финансовый контроль является важной функцией управления государством, он способствует эффективному проведению бюджетной и налоговой политики, появлению необходимых условий для поддержания безопасности государства в финансовой сфере на должном уровне. Сами финансы определяют необходимость их контроля, они также предусматривают систему прямой и обратной связи явлений в экономике и определяют порядок воздействия на отношения, связанные с производством и распределением.

Само понятие контроль можно рассматривать в контексте как отечественных, так и зарубежных источников. Например, в Лимской декларации руководящих принципов контроля утверждается, что контроль не самоцель, а важная составляющая системы регулирования, ее цель состоит в выявлении отклонений от существующих стандартов и несоответствий принципам законности, эффективности и экономии использования материальных ресурсов как можно раньше для того чтобы можно было внести изменения, а в некоторых ситуациях привлечь виновных к ответственности, получить возмещение понесенных потерь или принять меры по предотвращению или сокращению таких нарушений в дальнейшем. [12] У российских авторов, например, у Родионовой, отмечается, что контроль является необходимым элементом системы регулирования, одним из способов обратной связи. Из-за него регулятор системы имеет возможность получать данные о её реальном положении, это помогает в верной оценке проведенных мероприятий, а также поиске отклонений от итога и связанных с ними негативных результатов. [7]

В Российской Федерации контроль со стороны государства существует на протяжении трех столетий. Первым российским органом государственного финансового контроля считается созданный в 1654 году Счетный приказ Романова. В дореволюционной России в общем данный контроль был незначительным и носил формальный характер. В период существования Советского Союза главный орган финансового контроля был представлен Контрольной палатой СССР, осуществлявшей деятельность под руководством Верховного Совета СССР. Она существовала с 31 мая по 26 декабря 1991 года, а в 1992 году был создан контрольно-бюджетный комитет при Верховном Совете РСФСР (до конца 1994 года).

Единая система государственного финансового контроля (далее – ГФК) не обязательно должна пониматься как строго объединенная система, она не должна иметь многоуровневую зависимость элементов друг от друга и иерархическую корпоративность. Гармония системы должна выражаться в одинаковых целях, правилах деятельности, в точном разграничении ролей и компетенции каждого из органов, осуществляющих контроль.

ГФК в мировом масштабе устанавливается исходя из принципа жесткой централизации, что прямым образом вытекает из функциональной общности финансового хозяйства и управления.

Эффективность финансового контроля – это сложная категория экономики. Она определяется конкретными критериями и показателями. Как отмечает В.В. Бурцев, до настоящего момента не было разработано единогласного и общеприменимого подхода к оценке эффективности. [1]

Вопросами финансового контроля в отечественной теории занимались такие ученые, как А.М. Александров, А.А. Андреев, И.А. Белобжецкий, В.В. Бурцев, Э.А. Вознесенский, Ю.А. Данилевский, А.П. Зудилин, Л.М. Крамаровский, А.В. Крикунов, Н.В. Лазарева, Н.Д. Погосян, В.М.

Родионова, А.Д. Соменков, Р.Г. Сомоев, И.В. Фирулин, Н.И. Химичева, П.В. Черноморд, СО. Шохин и другие. Также вопросы финансового контроля и аудита освещаются в трудах зарубежных ученых: Р. Адаме, Д. Ирвин, Р. Манн, Э. Майер, Д. Хан.

У перечисленных авторов существуют различные подходы к толкованию определения финансового контроля в целом и ГФК, в частности. В большинстве их них не рассматривается определяющее воздействие контрольной функции финансов на финансовый контроль, влияние принципа обратной связи в явлениях экономической сферы. Ученый Э.А. Вознесенский в теории финансов понимал в качестве финансового контроля при социализме деятельность государственных и общественных органов по проверке обоснованности процессов создания и распределения централизованных и децентрализованных денежных фондов для соблюдения плановых соотношений в расширенном социалистическом производстве. [3]

Ю.А. Данилевский, долгое время руководивший КРУ МФ СССР, полагает, что финансовый контроль, представляя собой одну из важнейших функций и необходимое звено общего механизма регулирования экономики, производства, содержит в себе финансовые, кредитные и производственные показатели. В сферу контроля входит производство, распределение, оборот и расходование товарно-материальных ценностей в денежном выражении. [4]

"Финансовый контроль – одна из форм контроля рублем", - считает Н. Н. Назаров. Н.И. Химичева утверждает с позиций финансового права, что финансовый контроль – это контроль за правомерностью и рациональностью мероприятий в сфере создания, распределения и потребления денежных фондов государства и муниципальных образований для результативного социально-экономического развития страны и ее субъектов. [10] По-своему рассматривает понятие И.В. Фирулин, понимая под финансовым контролем комплекс видов, методов, приемов осуществления ревизий и проверок финансово-хозяйственной деятельности предприятий, объединений, организаций, учреждений; легальности действий по созданию, распределению и применению централизованных и децентрализованных фондов денежных средств, сохранности собственности; обоснованности и актуальности исполнения финансовых обязательств перед бюджетом, государственными внебюджетными фондами; постановки бухгалтерского учета и истинности отчетности. [9]

Н.С. Малеин утверждает, что финансовый контроль – это регулируемая правовыми нормами деятельность финансовых, кредитных и хозяйственных органов (организаций), целью которой является гарантирование дисциплины финансовой, бюджетной, налоговой, кредитной, расчетной и кассовой в ходе осуществления запланированных мероприятий и состоящая в проверке правомерности, правильности и рациональности денежных расходов.

С.О. Шохин и Л.Н. Воронина рассматривают сущность финансового контроля как комплекс органов и действий по анализу легальности, рациональности, эффективности мероприятий в области создания, распределения и использования финансовых ресурсов государства, субъектов Федерации и органов местного самоуправления, обеспечивающий следование букве закона, верное и экономное распределение средств бюджета, заемных и собственных, усовершенствование дисциплины финансовой и налоговой. [11] Далее авторы отмечают, что под финансовым контролем следует понимать многоаспектную межотраслевую систему надзора за финансово-хозяйственной деятельностью предприятий, организаций для объективного анализа экономической эффективности этой деятельности, диагностирования легальности и целесообразности хозяйственных и финансовых действий и поиска резервов доходов бюджета на уровне государства. Этот надзор осуществляется государственными и общественными органами, наделенными контрольными функциями. [11]

Н.Д. Погосян считает, что контроль в финансовой области можно рассматривать как общность регулярных и непрерывных процессов, с помощью которых их участники в законной форме обеспечивают эффективную работу государственного сектора и деятельность других хозяйствующих субъектов вне зависимости от форм собственности. [6]

В исследованиях В.В. Бурцева изучаются проблемы создания системы ГФК, в которых акцентируется внимание на отсутствие в России единой системы финансового контроля со стороны государства. Он определяет ГФК в широком смысле как фиксированную нормативными актами деятельность органов государственной власти и регулирования всех уровней, а также подразделений внутреннего контроля государственных органов в направлении определения, предупреждения и предотвращения нарушений в процедурах управления потоками государственных финансов и финансово-хозяйственной работе субъектов экономики. Дополнительно автор отмечает, что сущность ГФК выражает триада: нахождение отклонений, злоупотреблений; мероприятия по их устранению; анализ причин мотивов нарушения и разработка мер по их предотвращению. [1]

В ряде работ в научной среде упоминается о проявлении обратной связи в ходе осуществления контроля, но в определениях ГФК принцип обратной связи отсутствует.

Ученые считают, что эффективное функционирование органов ГФК осуществимо при обеспечении применения принципов в их мероприятиях, например, принципа достаточности полномочий органов контроля, определенных законодательно, принципа объективности и гласности в деятельности органов контроля, принципа взаимодействия органов контроля различных уровней.

Для применения ГФК существуют органы ГФК – это специальные госучреждения, у которых имеется свой статус, они являются составными

частями системы ГФК. Основная задача органа ГФК – осуществление от имени государства финансового контроля, отсюда происходят права и компетенция органа и его служащих.

По мнению В. Жукова, орган ГФК обязан соответствовать требованиям: он должен являться компонентом верховной власти; занимать положение, позволяющее применять функции контроля в любое время и при любых препятствующих факторах; располагать элементами силовой структуры для осуществления приемов принуждения; структура органа должна быть сквозной.[8]

Методы осуществления ГФК: проверка, обследование, ревизия, санкционирование операций.

Проверка – это совершение действий контроля по документальному и фактическому рассмотрению легальности конкретных финансовых и хозяйственных операций, верности бюджетного (бухгалтерского) учета и его отчетности о деятельности контролируемого объекта за установленный временной интервал. Они могут быть камеральными и выездными, в том числе и встречные проверки.

Камеральные – проверки, осуществляемые по месторасположению органа ГФК на основе отчетности и других документов, переданных по его просьбе.

Выездные – проверки, проводимые в месте расположения контролируемого объекта, при их проведении анализируется фактическое реальное соотношение проведенных операций и данных отчетности и первичных документов.

Встречные – это такие проверки, которые проводятся в рамках выездных и (или) камеральных проверок для определения и (или) констатации фактов, относящихся к действиям контролируемого объекта.

Обследование – это анализ и оценка положения конкретной области действий контролируемого объекта. Итоги обследования оформляются в виде заключения.

Ревизия – комплексная проверка деятельности контролируемого объекта, она состоит в осуществлении мероприятий контроля по документальному и фактическому исследованию легальности общей массы проведенных финансовых и хозяйственных операций, истинности и точности их отражения в отчетности. Результаты проведения как проверки, так и ревизии оформляются в виде акта.

Санкционирование операций – совершение разрешительной надписи после анализа документации, предлагаемой к рассмотрению для проведения финансовых операций, их существования и (или) соответствия данных в них положениям законодательства РФ и других нормативных актов, определяющих бюджетные правоотношения. [2]

Во многих источниках эффективность контроля рассматривается как достижение не любого положительного итога, а именно того, что является

результатом контроля. Эффективный контроль устанавливает необходимость верного определения объекта, предмета контроля, чтобы рационально распределять силы и ресурсы органа контроля.

Для оценки мероприятий, проводимых, к примеру, Счетной палатой как одним из органов ГФК, существуют критериальные показатели эффективности финансового контроля. Критерий результативности предполагает: - обнаруженный объем средств, распределенных с нарушениями законодательства; - выявленный объем нерационально израсходованных средств; - найденный объем средств, использованных не на установленные цели; - количество подготовленных представлений и указаний. Следующий критерий – действенности – включает такие показатели, как: - количество реализованных представлений и предписаний; - объем средств, возвращенных в федеральный бюджет и на бюджетные счета организаций; - количество структурных преобразований в экономике, министерствах, ведомствах и на предприятиях, проведенных согласно представлениям Счетной палаты; - рост доходной части бюджета или уменьшение его расходов, полученные по представлениям Счетной палаты; - количество поправок в действующее законодательство; - количество постановлений Правительства Российской Федерации, принятых по представлениям Счетной палаты; - количество решений, принятых по представлениям Счетной палаты; - количество уголовных дел, открытых по представлениям Счетной палаты. Критерий экономичности включает в себя: - объем средств, израсходованных на проведение финансового контроля; - объем средств, истраченных контролируемым субъектом на приготовление материалов для проверяющих; - уровень экономичности; - отношение итогового экономического эффекта от осуществления представлений Счетной палаты к расходам на содержание Счетной палаты.

Помимо указанных критериев и их показателей, определяющих эффективность финансового контроля как действия, рационально будет ввести 2 дополнительных критерия для оценки деятельности Счетной палаты в качестве органа контроля, это критерий интенсивности деятельности, включающий: - количество мероприятий контроля; - объем проверенных средств; - число проверенных объектов. Вторым является критерий динамичности деятельности, он включает в себя: - степень эффективности процедур, связанных с контролем: соотношение числа представлений (предписаний) и числа процедур контроля; - степень результативности проведенного мероприятия контроля: соотношение размера ресурсов, потребленных с несоблюдением существующих правовых норм, и размера проверенных средств в целом; - строгость контроля: доля штрафных мер в масштабе ресурсов, распределенных с нарушением целевой направленности; - степень эффективности представлений (указаний): соотношение числа выполненных представлений (указаний) и размера направленных представлений (указаний) в целом; - степень

результативности представлений (указаний): соотношение размера средств, переданных обратно в бюджет и на счета бюджета, и объема ресурсов, израсходованных в ложных целях; соотношение числа внедренных поправок, постановлений, нормативных актов и числа внесенных идей по поправкам к законам, постановлениям, нормативным актам; - уровень макроэффективности деятельности в сфере контроля: соотношение дополнительных ассигнований в бюджет (экономии средств бюджета) и расходов на существование Счетной палаты (служб контроля).

В экспертно-аналитической деятельности установление критериев и показателей результативности также является обоснованным. В качестве таких измерителей можно рассматривать критерий результативности, включающий показатели: - число проведенных экспертиз (Государственной Думой, Правительством); - число полученных данных анализа; - объем инициативных данных; критерий действенности, содержащий в себе такие показатели как: - число изменений в организации и структуре экономики, в отраслях, министерствах и ведомствах; - рост масштабов доходной части бюджета (экономия части издержек), расчетливость при расходовании материальных, трудовых, природных ресурсов.

Критерий экономичности лучше всего отображается в виде соотношения итога реализации экспертно-аналитической деятельности и расходов на содержание служб, проводящих эту деятельность. Критерий интенсивности деятельности предполагает рассмотрение таких показателей как: - число осуществленных экспертиз (сотрудником, подразделением, Счетной палатой); - степень эффективности мероприятий, проводимых в области экспертизы и аналитических действий: соотношение числа принятых аналитических данных, экспертиз к их объему в целом; - степень результативности экспертно-аналитической деятельности: соотношение итогов экономических, являющихся результатом экспертно-аналитической деятельности, и расходов на содержание Счетной палаты.

Результативность проводимого контроля напрямую зависит от масштабов, комплекса приемов и мер влияния, которые имеются в распоряжении органа контроля, включая возможность осуществлять свои решения. Погосян отмечает, что проблема результативности итогов осуществления ВОФК (высшими органами финансового контроля) деятельности, связанной с контролем и ревизией, изучалась с точки зрения двух позиций: во-первых, в контексте ее профилактически-педагогического влияния, во-вторых, рассмотрение шло при учете определенного размера сумм (финансовых источников), переданных обратно в казну государства, против реального причиненного вреда для государства. [6] Степень результативности повышается со снижением расходования ресурсов и труда на получение положительного итога. Принцип эффективности в общем предполагает рациональность, разумность, абстрактную и реальную целесообразность проведения определенной программы, анализируемого

явления. По этим причинам он является сложным, так как результативность бывает применима в различных областях, и подразделяется, к примеру, на социальную, техническую, экономическую, экологическую.

Результативность ГФК обусловлена реальным положением нормативной, законодательной базы, разделением властных полномочий при условии существования большого числа субъектов Федерации и органов финансового контроля, нуждающихся в регулировании их действий. Увеличение результативности государственной функции контроля должно демонстрироваться путем усиления мер по предупреждению несоблюдения бюджетной и налоговой дисциплины.

Общепризнанным является тот факт, что работа любой системы регулирования построена на прямой и обратной связи, существующей между субъектом и объектом. В финансовом контроле за счет прямой связи обеспечивается итог контрольного воздействия, которое важно для принятия управленческих решений. Обратная связь суммирует результаты качества проводимого контроля, оповещает о масштабах его влияния на контролируемый объект. Реализация принципа обратной связи предполагает непрерывный контроль за процессами мобилизации, распределения и потребления государственных финансовых ресурсов и принятие определенных решений на основании итогов контроля.

В практической деятельности эта связь имеет место в том случае, когда итоги финансового контроля становятся отправной точкой к применению мер по реформированию системы налогообложения, финансирования бюджета и комплекса ГФК в общем. Органы ГФК, постоянно обнаруживая факты несоответствия действий налогоплательщиков существующему налоговому законодательству, нарушения дисциплины бюджета, обязаны привлекать внимание органов власти и управления к конкретной информации для принятия решений, подготовке мероприятий по предотвращению правонарушений. Итоги ГФК (суммы неуплаченных налогов и взысканий, недостач и хищений в бюджетной сфере и т.п.) оказывают влияние по цепи обратной связи на разработку новых законов и иных документов, которые должны обеспечивать превентивные меры для тех, кто не соблюдает финансовую дисциплину и рост результативности контроля.

Внешний ГФК в области бюджетных правоотношений – контрольная деятельность Счетной палаты РФ, контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

Внутренний ГФК в области бюджетных правоотношений представляет собой контрольную деятельность Федеральной службы финансово-бюджетного надзора, органов ГФК, которые при этом являются также органами (должностными лицами) исполнительной власти субъектов Федерации, местных администраций, Федерального казначейства

(финансовых органов субъектов России или муниципальных образований).
[2]

Полномочия органов ГФК устанавливаются Бюджетным кодексом РФ, законами субъектов Федерации об органах контроля, ФЗ "О Счетной палате Российской Федерации", а также нормативными правовыми актами органов исполнительной власти применительно к органам ГФК.

Органы федерального казначейства, входящие в структуру Министерства финансов РФ (которые осуществляют свою деятельность с 1993 года), занимаются предварительным контролем по исполнению федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов.

В качестве примера можно разобрать деятельность Счетной палаты РФ в сфере финансового контроля. Она в качестве постоянно действующего конституционного органа ГФК была создана в январе 1995 года в соответствии с Конституцией Российской Федерации 1993 года и Федеральным законом "О Счетной палате Российской Федерации". Мероприятия, проводимые Счетной палатой, направлены на осуществление контрольно-аналитических мер по отношению к планируемым, осуществляемым и произведенным государственным издержкам.

Система контроля за исполнением бюджета рассматривает постоянный цикл контроля за ходом исполнения бюджета финансового года, включающий в себя несколько последовательных стадий: предварительный контроль проекта бюджета будущего года, оперативный контроль хода исполнения бюджета текущего года и последующий контроль исполненного бюджета.

Предварительный контроль составления федерального бюджета проводится на основании статьи 195 Бюджетного кодекса РФ, Федерального закона «О Счетной палате Российской Федерации» и положений стандарта внешнего финансового контроля. Он заключается в комплексе контрольных и экспертно-аналитических мероприятий, связанных с проверкой и анализом рациональности показателей проекта федерального бюджета на финансовый год и плановый период, наличия и положения нормативной методической базы его создания, и на их основе предоставлением заключения Счетной палаты по поводу проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и на плановый период. Счетная палата участвует в ходе планирования проекта федерального бюджета на очередной финансовый год и на плановый период в Государственной Думе и Совете Федерации. При предварительном контроле осуществляются такие действия как:

- установление гармонии действующего законодательства и проекта федерального закона о федеральном бюджете на финансовый год и плановый период, а также документов и материалов, направляемых совместно с ним в Государственную Думу;

- установление целесообразности, обоснованности и достоверности показателей, представляемых в проекте федерального закона о федеральном бюджете на финансовый год и на плановый период, а также в документах и материалах, направляемых вместе с ним в Государственную Думу;

- оценка проекта федерального бюджета на финансовый год и плановый период как способа осуществления государственной социально-экономической политики, его соответствия положениям ежегодного и Бюджетного посланий Президента Российской Федерации и другим документам, условиям среднесрочного планирования, направленного на итоговый показатель.

После принятия законодательным образом федерального бюджета он переходит в режим оперативного контроля. Счетная палата в ходе выполнения федерального бюджета контролирует полноту и актуальность поступления доходов в федеральный бюджет, реальные издержки ассигнований бюджета по сравнению с принятыми показателями федерального закона о федеральном бюджете, обнаруживает несоответствия и нарушения, анализирует их, предлагает меры по их устранению.

Информация, получаемая в процессе контроля за ходом выполнения федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов, используется при планировании контрольных и экспертно-аналитических мер.

Каждый квартал нарастающим итогом готовятся отчеты о ходе выполнения бюджета федерального уровня в текущем финансовом году по форме, которая устанавливается Государственной Думой при согласовании с Советом Федерации. Палатам Федерального Собрания РФ представляются оперативные отчеты за I квартал, первое полугодие, девять месяцев и за год после их утверждения Коллегией Счетной палаты.

При оперативном контроле производится подготовка заключений Счетной палаты Российской Федерации по поводу законопроектов о внесении изменений в федеральный закон о федеральном бюджете на текущий финансовый год и плановый период, а также в другие акты бюджетного законодательства.

Последующий контроль – это комплекс контрольных мероприятий по проверке выполнения федерального закона о федеральном бюджете на финансовый год в отчетном и плановом периоде, годовой бюджетной отчетности главных администраторов средств федерального бюджета и отчета о выполнении федерального бюджета. По результатам комплекса контрольных и экспертно-аналитических мероприятий по внешней проверке годовой бюджетной отчетности главных администраторов средств федерального бюджета и отчета об исполнении федерального бюджета за отчетный финансовый год подготавливаются заключения Счетной палаты по каждому главному администратору средств, а также заключение на отчет о выполнении федерального бюджета за отчетный финансовый год. После

рассмотрения и утверждения Коллегией Счетной палаты он направляются в Совет Федерации и Государственную Думу. Помимо всего прочего, заключение Счетной палаты на отчет об исполнении федерального бюджета за отчетный финансовый год предоставляется в Правительство РФ. [15]

В качестве конкретных цифр, подтверждающих существующую систему органов ГФК, можно рассмотреть результаты деятельности территориальных управлений Федеральной службы бюджетно-финансового надзора в Санкт-Петербурге [13] и Ленинградской области, представленные на соответствующих сайтах. [14] В Санкт-Петербурге за 1 квартал 2013 года были проведены 31 ревизия и проверки, из них по 18 выявлены нарушения в бюджетно-финансовой сфере, из общей суммы проверенных средств на 28 186 773,938 тыс. рублей выявлены нарушения в размере 96 426,179 тыс. рублей. Для примера: в Ленинградской области были проведены 10 ревизий и проверок, по 4 выявлены нарушения на общую сумму 40 149,876 тыс. рублей, учитывая размер проверенных средств 2 276 775,298 тыс. рублей. В результате применения всех форм устранения нарушений законодательства в финансово-бюджетной сфере в Ленинградской области устранено нарушений на сумму 6 222,457 тыс. рублей. Однако, следует учитывать также тот факт, что численность служащих территориального управления Федеральной службы бюджетно-финансового надзора в Санкт-Петербурге практически в 3 раза выше, чем такого же управления по Ленинградской области.

Определенным образом провести оценку практических результатов финансового контроля помогают создание и применение устойчивых, постоянных показателей. Если критерии достижения цели контроля носят общий характер, то для показателей характерно раскрытие сущности контрольной деятельности, демонстрация элементов, на основании которых получается итоговый положительный результат, что позволяет оценить качество контроля. Показатели играют двоякую роль: с одной стороны, они подтверждают уровень работы органа контроля, являются основой оценки его работы, с другой стороны – обнаруживают и устраняют возникающие в контролируемых субъектах нарушения. Показатели всегда обязаны включать количественную оценку работы, которую проводит орган контроля. Критерии результативности финансового контроля характеризуются большей твердостью и устойчивостью, чем показатели. Это является закономерным явлением, так как показатели более многочисленны и разнообразны, они отражают дифференциацию задач определенных проверок, специфику работы органов управления различными экономическими отраслями. Критерии эффективности финансового контроля характеризуются общим характером, единством, а для показателей эффективности особенностями являются множественность, конкретность и разнообразие. Показатели, которые отражают уровень влияния финансового контроля на действия контролируемого субъекта или лица, его воздействие

на управленческую деятельность, можно разделить на количественные и качественные. Оба вида обозначают действия органов управления после проверки по определенным вопросам.

Применяя такие показатели, как число проведенных проверок, принятых по ним и осуществленных решений, предполагается, что вносимые поправки контрольного органа основательны, а задачи проверок установлены верно. При определении результативности финансового контроля этот критерий вкупе с другими помогает рассуждать о силе влияния контроля на качество управления. Конечно, эффективность контроля не может измеряться лишь числом проведенных проверок, контролируемых объектов, количеством принятых по материалам проверок решений. Точная оценка итогов проводимых контрольными органами мероприятий связана с обнаружением и учетом показателей, которые характеризуют издержки, связанные с осуществлением контроля. Они включают количество проверяющих и работников контролируемого органа, которые подготавливают требуемые материалы, затраченное теми и другими время, полноту предоставленных данных, общее число участников проверки и т. д. [5]

Социальный эффект финансового контроля: по его итогам применяются меры к индивидам, допустившим нарушение законодательства, включая увольнение и привлечение к ответственности. Таким образом, в результате финансового контроля улучшается социальная структура коллективов.

Организационный эффект состоит в том, что по результатам контрольных мероприятий, осуществляемых, в частности, Счетной палатой, предлагаются и реализуются меры по улучшению структуры федеральной исполнительной власти, благодаря чему повышается управляемость в государстве, сокращаются излишние звенья или появляются новые, необходимые для экономики, повышается оперативность управления. Экономический эффект достигается путем улучшения работы органов федеральной исполнительной власти в части экономии бюджетных и внебюджетных средств, повышения рентабельности производства, уменьшения себестоимости продукции и т.д.

Таким образом, можно подвести итог: государственный финансовый контроль, существующий в Российской Федерации в настоящее время и проводимый от имени государства, представляет собой широкое разнообразие субъектов контроля. Их главная задача в современных условиях рыночного хозяйства состоит в соблюдении принципов законности и целесообразности в ходе мобилизации налоговых платежей и потребления средств бюджета.

Использованные источники:

1. Бурцев В.В. «Об этике и принципах финансового контроля», //Финансы. – 2001. – №6. – С.59-60.

2. Вознесенский, Э. А. Методологические аспекты анализа сущности финансов / Э. А. Вознесенский. – М., 1974. – С.43.
3. Данилевский Ю.А. Бюджетный кодекс и финансовый контроль// Бухгалтерский учет. – 1998. – № 12. – С.8.
4. Погосян Норайр Даниелович. Счетная палата Российской Федерации (Конституционно-правовой статус) : Дис. д-ра юрид. наук : 12.00.02. – Москва, 1998. – С.109, 230.
5. Родионова В.М., Шлейников В.И. Финансовый контроль. – 2002. – С.14.
6. Степашин С. В., Столяров Н. С., Шохин С. О., Жуков В. А. Государственный финансовый контроль : Учебник для вузов. – СПб, 2004. – С.105.
7. Фирулин И.В. Финансовый контроль в системе управления рыночной экономикой. – Самара, 1996. – С.14.
8. Химичева Н.И., Покачалова Е.В. Финансовое право / Отв.ред. д.ю.н., проф. Н.И.Химичева. – М.: Норма, 2005. – С.27.
9. Шохин С. О., Воронина Л. И. Бюджетно-финансовый контроль и аудит. – М.: Финансы и статистика, 2005. – С.13-14.
10. Опенышев С.П., Жуков В.А. Теоретические и методические основы оценки эффективности государственного финансового контроля. // Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ach.gov.ru/userfiles/bulletins/otchet13-buleten_doc_files-fl-421.pdf
11. Бюджетный кодекс Российской Федерации (действующая редакция от 03.11.2013). – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/budget/>
12. Лимская декларация руководящих принципов контроля. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=9332>
13. Территориальное управление Федеральной службы финансово-бюджетного надзора в городе Санкт-Петербурге. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.r78.rosfinnadzor.ru/>
14. Территориальное управление Федеральной службы финансово-бюджетного надзора в Ленинградской области. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.r47.rosfinnadzor.ru/>
15. Счетная палата Российской Федерации. Официальный сайт. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ach.gov.ru/ru/>

Мосина Д.А.
студент магистратуры
кафедра «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

В условиях современной экономической среды финансовые результаты хозяйственной деятельности организаций служат важнейшим критерием эффективности их функционирования и необходимым условием развития. В связи с этим учет формирования финансовых результатов, предоставляющий информационную основу для принятия управленческих и инвестиционных решений широкого круга участников рыночных отношений, занимает в системе бухгалтерского учета центральное место.

Независимо от социально-экономического курса неотъемлемым элементом применяемой в стране системы бухгалтерского учета был счет, предназначенный для формирования конечного финансового результата, так как значение этого показателя никогда не подвергалось сомнению. Тем не менее, корректировалось его содержание и состав отражаемых на нем показателей.

В результате доминирования планово-централизованных методов управления долгое время основной целью системы бухгалтерского учета являлось представление информации о «народнохозяйственной» эффективности предприятия [2]. Принципы государственного планирования всех показателей деятельности организации вместе с требованием их выполнения существенно снижали роль прибыли как долговременного источника финансового обеспечения деятельности, что способствовало ее изъятию из информационного оборота.

Тем не менее, необходимость оценки деятельности хозрасчетных организаций требовала уделять достаточное внимание учету формирования финансовых результатов.

Существенные преобразования в системе бухгалтерского учета произошли в годы НЭПа. Учетные принципы, сформированные в эти годы, имели существенные последствия для развития учета формирования финансовых результатов. В это время был расширен круг затрат, включаемых в себестоимость. Так, например, счета «Налоги и сборы», «Страхование» и «Амортизация» приобрели характер расходно-распределительных [2]. В дореволюционной системе бухгалтерского учета такие затраты не включались в себестоимость, а относились на чаще всего на счет «Прибыли и убытки».

В соответствии с унифицированным Планом счетов 1940г. все потери и доходы в течение отчетного года учитывались на счет «Прибыли и убытки», которым ежемесячно закрывались счета реализации. В последующие годы основное внимание было направлено на изучение проблем исчисления себестоимости, что было вызвано давлением на систему бухгалтерского учета государственной политики и необходимости получения определенного финансового результата.

В едином Плате счетов, утвержденном в 1959г., была сформирована подсистема учета финансовых результатов, которая удовлетворяла требованиям административно-командных методов управления. Раздел «Финансовые результаты» указанного плана счетов включал один счет «Прибыли и убытки», сальдо которого отражало чистую прибыль или убыток и включалось в баланс как финансовый результат деятельности предприятий. В этот период на счете «Прибыли и убытки» учитывались доходы, потери и расходы, не зависевшие в соответствии с действующими тогда положениями от величины себестоимости.

В период до 1985 г. в самостоятельный раздел плана счетов выделялся раздел «Отвлеченные средства» с единственным одноименным счетом, на котором отражалась часть прибыли, направляемая в распоряжение государства и на создание специальных фондов. Введение категории «Отвлеченные средства» стало толчком к развитию принципов кумулятивности информации о финансовых результатах, обеспечивая сохранение в учете показателей финансовых результатов нарастающим итогом с начала отчетного года. В то же время именно благодаря использованию этого счета осуществлялось полное изъятие показателя прибыли из информационного оборота. Считалось, что размер прибыли зависит от выполнения плана производства, реализации и снижения себестоимости [2]. Система учета финансовых результатов была направлена на усиление контрольных функций и не уделяла должного внимания условиям их возникновения.

План счетов 1985г. не предусматривал самостоятельные субсчета к счету «Реализация». Внереализационные расходы и доходы учитывались в момент их возникновения на счете «Прибыли и убытки». Четкая классификация таких доходов и расходов отсутствовала, а организация их учета основывалась на общих понятиях и представлениях о них. Финансовый результат по внереализационным операциям отдельно не выявлялся, что способствовало поглощению информации о таких операциях информацией о финансовых результатах от реализации. Между тем список внереализационных доходов и расходов неуклонно рос, оказывая значительное влияние на величину финансового результата.

Начало интеграции российского бухгалтерского учета в международную практику было положено в 1991 г. Последующее развитие методологии бухгалтерского учета осуществлялось по пути гармонизации с

международными стандартами, что представлялось необходимым для включения России в мировую систему рыночных отношений.

Важнейшим из введенных в 1991г. счетов был счет «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», который был призван аккумулировать прибыль в качестве финансового обеспечения развития организаций. Увеличилось количество элементов системы формирования финансовых результатов. Так, в дополнение к счету «Реализация продукции» введены счета «Реализация и прочее выбытие основных средств» и «Реализация прочих активов», которые формировали информацию в разрезе деятельности организации. Принципиально новым моментом стало использование в учете реализации метода начисления.

Счета финансовых результатов и распределения прибыли в плане счетов 1991г. были представлены в двух разделах в зависимости от их экономического содержания: «Финансовые результаты и использование прибыли» и «Фонды и резервы». Первый раздел содержал счета формирования и использования прибыли, второй обобщал информацию о суммах свободного остатка прибыли, а также о суммах прибыли, зарезервированной на целевые функции, для которых предусматривались счета «Нераспределенная прибыль», «Резервный капитал» и «Фонды специального назначения». Новым для российской практики был счет «Резервный фонд», формирующий информацию о суммах резервов для покрытия кредиторской задолженности в случае прекращения деятельности организации.

К середине 90-х годов XX в. большинство коммерческих организаций становится многопрофильными. Это обстоятельство породило новую категорию финансовых результатов – операционные доходы и расходы. Но однородные по своему экономическому содержанию показатели операционной деятельности отражались с помощью разных элементов подсистемы, а их объединение осуществлялось путем трудоемкой выборки из данных аналитического учета и только при составлении отчетности [2]. Термин «реализация» был заменен более широким термином «продажа», который позволил включать в подсистему формирования финансовых результатов передачу имущественных прав. Все это привело к введению понятия предмета деятельности, благодаря чему деятельность организации можно было разделить на обычные и прочие виды.

В настоящее время действует утвержденный Министерством Финансов в 2000г. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, выразивший методическое обеспечение информационной подсистемы формирования финансовых результатов и распределения прибыли и являющийся результатом целенаправленной работы по сближению российской учетной практики с международными стандартами. Изменения в разделах, связанных с учетом источников финансирования и финансовых результатов, были значительны.

Основные элементы подсистемы учета формирования финансовых результатов в виде синтетических счетов представлены в двух разделах - «Капитал» и «Финансовые результаты» - в зависимости от их экономического содержания. В новой информационной подсистеме произошли преобразования структурного характера, изменилось также назначение и порядок использования счетов, входящих в нее. Изменились принципы группировки счетов раздела, предназначенного для формирования финансовых результатов: некоторые счета, определявшиеся в прежней подсистеме как счета финансовых результатов, перенесены в другие разделы, и наоборот, счета, не имевшие отношения к счетам финансовых результатов, включены в их состав [2]. Кроме того, часть счетов стала иметь новое назначение. В разделе «Капитал» сохранились принципы группировки счетов, но ужесточились правила их применения.

Важным изменением раздела «Финансовые результаты» является включение в него счетов «Продажи», и «Прочее доходы и расходы», предназначенные для определения как объемов продаж, так и сумм доходов и расходов по различным видам деятельности и выявления финансового результата. Тем самым в систему учета формирования финансовых результатов включаются все доходы и расходы, признанные в отчетном периоде.

Счета 90 – 99 действующего Плана счетов предназначены для отражения информации о доходах и расходах, а также о конечном финансовом результате ее деятельности. Счета учета реализации (продажи) продукции и других активов помещены в раздел «Финансовые результаты».

Пересмотр Плана счетов завершил формирование нового порядка учета доходов и расходов [2]. В действующем Плане счетов расходы в бухгалтерском учете включаются в стоимость активов или списываются на счет 99 «Прибыли и убытки». Не допускается отнесение каких-либо расходов за счет прибыли, оставшейся в распоряжении организации, или нераспределенной прибыли прошлых лет. Это обеспечивает формирование более точных показателей не только величины активов, но и конечного финансового результата деятельности организации в отчетном году.

Управленческие и административные расходы не включаются в стоимость активов, а списываются на счет 99 «Прибыли и убытки» в том отчетном месяце, когда фактически понесены, в соответствии с методом начисления. В себестоимость же продукции включаются расходы, связанные с ведением обычной коммерческой деятельности организации. А прочие расходы в настоящее время списываются прямо на счет 91 «Прочие доходы и расходы», который заменил счета 47 «Реализация и прочее выбытие основных средств», 48 «Реализация прочих активов» и во многом счет 80 «Прибыли и убытки» предыдущего Плана счетов [1].

Счет 99 «Прибыли и убытки» формируется путем переноса сальдо доходов и расходов со счетов 90 и 91 по окончании каждого месяца.

Непосредственно на счет 99 относятся суммы платежей налога на прибыль (со счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»). На счете 99 выявляется чистая прибыль организации, которая служит основой для объявления дивидендов и иного распределения. Величина ее в конце года переносится на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Главным результатам преобразований в плане счетов, стала жесткая и последовательная структура формирования информации о финансовых результатах. Такая структура базируется на применении четырех счетов: «Подажи», «Прочие доходы и расходы», «Прибыли и убытки» и «Нераспределенная прибыль». Их целевая функция – формирование доходов и расходов по обычным и прочим видам деятельности, выявление финансового результата по ним и его зачисление в состав собственного капитала организации [2]. Такой порядок формирования информации определяет жесткую взаимосвязь конечного финансового результата деятельности отчетного периода с капитализированной прибылью предшествующих отчетных периодов. При этом записи по распределению прибыли на счете «Нераспределенная прибыль» в отличие от прежних подходов к отражению рассматриваемого показателя могут возникнуть только при наличии прибыли, что является, несомненно, положительным моментом в упорядочивании целевой информации.

Введенная в практику подсистема формирования финансовых результатов демонстрирует направленность на обеспечение интересов собственников, в то время как интересам государства в лице контрольных органов, а также инвесторов и кредиторов уделяется меньше внимания. Так, например, распределение прибыли по направлениям ее расходования представляет собой «черную дыру», существование которой в современных экономических условиях непозволительно.

В Плане счетов бухгалтерского учета 2000 г. нашло отражение развитие принципов, правил и способов ведения бухгалтерского учета финансовых результатов, закрепленных основными нормативными актами, регулирующими учет финансовых результатов организации. К ним относятся ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Кроме этих указанных нормативных документов, прямое отношение к бухгалтерскому учету финансовых результатов имеет также ПБУ 18/02 «Учет расходов по налогу на прибыль». С помощью правил, установленных этим нормативным актом, формируется локальная, но весьма важная информация о расчетах по налогу на прибыль, интегрированная в подсистему учета финансовых результатов.

В системе МСФО, в соответствии с которыми в России происходит активное реформирование бухгалтерского учета, роль ПБУ 9/99 «Доходы организации» частично выполняет МСФО (IAS) 18 «Выручка». Но этот стандарт регламентирует учет доходов только по обычным видам

деятельности. Таким образом, сфера применения ПБУ 9/99 «Доходы организации» шире, чем его международного аналога. Кроме того, в системе МСФО отсутствует стандарт, аналогичный ПБУ 10/99 «Расходы организации». Считается, что для регламентации учета расходов организации достаточно определений, данных в МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». Однако отсутствие системы принципов отражения информации о расходах, может способствовать использованию учета для субъективного формирования данных с целью манипулирования сознанием его пользователей. Таким образом, можно сказать, что наличие в России ПБУ 10/99 «Расходы организации» является преимуществом регулирования бухгалтерского учета.

Учет по методу начисления – одно из основополагающих допущений системы МСФО, которое призвано информировать пользователей не только о прошлых операциях, приводящих к выплате и получению денежных средств, но также и об будущих обязательствах и ресурсах, которые будут получены. Расходы, отраженные в учете по методу начисления, взаимосвязаны с доходами, относящимися к одному отчетному периоду, к одним операциям, что должно обеспечивать объективное исчисление финансового результата.

Выручка – принципиально важный показатель, оказывающий непосредственное влияние на величину конечного финансового результата. В соответствии с МСФО выручка от продажи товаров должна признаваться только в том случае, при одновременном соблюдении всех перечисленных условий: на покупателя переведены значительные риски и вознаграждения, связанные с владением товарами; продавец не контролирует проданные товары и не участвует в управлении в степени, которая обычно ассоциируется с правом владения; сумма выручки может быть надежно оценена; вероятно возникновение соответствующего притока в компанию экономических выгод, связанных со сделкой; и понесенные и ожидаемые затраты, связанные со сделкой, могут быть надежно измерены.

Переход рисков и вознаграждений связан с передачей юридических прав собственности или с передачей владения покупателю, но тем не менее это происходит не всегда. В ряде случаев за продавцом риски могут сохраняться. Например, продавец сохраняет ответственность за неудовлетворительную деятельность, не покрываемую стандартными гарантийными обязательствами; реализованные товары подлежат установке, которая составляет значительную часть еще не выполненного контракта; или покупатель имеет право расторгнуть сделку, и, следовательно, у компании нет уверенности в получении прибыли. Поэтому на практике добиться соблюдения всех условий признания выручки может быть затруднительно.

Сегодня, руководствуясь принципом начисления, в российском бухгалтерском учете выручка отражается по мере отгрузки товара покупателю с одновременным образованием дебиторской задолженности.

Можно сказать, что таким образом в ряде случаев возникает лишь отток активов из компании (что также может сопровождаться переходом права собственности к покупателю) и дебиторская задолженность контрагента, а о притоке выручки в компанию в соответствии с принципом осмотрительности говорить преждевременно. Так, в некоторых случаях выручка, отраженная в соответствии с принципом начисления, является условной.

Развитие бухгалтерского учета, его реформирование в соответствии с МСФО способствовали созданию последовательной структуры формирования информации о финансовых результатах. Вместе с тем настоящее время вопрос развития системы информационного обеспечения учета формирования показателей финансовых результатов, обеспечивающей их достоверность и адекватность современной нормативной базе не теряет своей актуальности.

Использованные источники:

1. Белова, Е.Л. Эволюция плана счетов в России // Современный бухучет. – 2007. – №5.
2. Бухгалтерский учет и налогообложение финансовых результатов в системе управления организацией / А.И. Нечитайло, Л.В. Панкова, И.Н. Томшинская. – Ростов н/Д : Феникс, 2014.

*Москаленко М.А., д.т.н.
доцент*

*ФГБОУВПО «Морской государственный
университет им. адм. Г.И. Невельского»*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБНОВЛЕНИЯ МОРСКОГО ФЛОТА РОССИИ

Аннотация

Статья посвящена проблемам развития и обновления морского флота под флагом РФ. При постоянном росте экспорта сырья доля отечественного флота в перевозках продолжает сокращаться, отдавая более 95% рынка иностранным судовладельцам (фактически субсидируя иностранный флот в период кризиса). Поэтому правильная финансово – техническая политика в области морского транспорта должна являться важнейшим приоритетом в развитии экономики страны на ближайшие годы.

Ключевые слова: перевозки, флот, экономика, судоходство.

В современном мире об уровне развития экономики любого государства судят по темпам роста товарооборота. Если наблюдается рост, то экономика государства находится на подъеме и адекватно экономической активности растут потребность в эффективном транспорте. Морской транспорт по сравнению с другими является самым дешевым видом транспорта, и наиболее рентабельным в межконтинентальных перевозках [1]. Ежегодно мировая судоходная индустрия, флаги которой насчитывают

86000 судов, перевозит более 9 млрд. т грузов и играет ключевую роль в перевозке 90% продовольствия, промышленных товаров и энергоносителей в мире, обеспечивая тем самым финансирование мировой экономики [2]. Поэтому морской транспорт по праву можно считать четвертой отраслью материального производства – продолжающей процесс производства в сфере обращения (некий «транспортный цех» мировой экономики).

По мере оживления мировой торговли фрахтовый рынок постепенно выходит из кризиса, однако загрузка судов продолжает оставаться в среднем на уровне 83%, а прибыльность в перевозках достигается, когда этот показатель составляет 90-95%. Поэтому судоходный рынок продолжает оставаться рынком «грузоотправителя», который диктует свои условия и фактически устанавливает отпускные цены на перевозки.

По мнению участников Всемирного конгресса «World Congress of Ocean» (г. Далянь) проблема избытка провозной способности в судоходной индустрии, по всей вероятности будет решена к 2020г., когда ожидается восстановление баланса спроса и предложения [3].

На сегодняшний день судоходный рынок отличается избытком тоннажа при жесточайшей конкуренции за груз и постоянным потоком дестабилизирующих событий, связанных с введением обязательных для исполнения новшеств со стороны мирового сообщества под эгидой «ИМО» в борьбе за безопасность мореплавания. Поэтому, судоходная индустрия имеет самую низкую отдачу от финансовых вложений и самую высокую интенсивность капиталовложений (действительно, ведь постройка судна обходится на несколько порядков дороже чем, например, постройка поезда или грузового автомобиля). Всё выше изложенной не применуло сказаться на снижении прибыльности работы мирового торгового флота, эксплуатационные издержки которого к тому же сильно возросли за счет удорожания бункера и содержания квалифицированных экипажей, судовладельцы в отсутствии финансирования (и отказа банков финансирования заказа нового тоннажа) стали отказываться от ранее размещенных на верфях заказов, начался массовый вывод в отстой излишнего тоннажа или сдача на лом судов которые «еще вчера» были отремонтированы и получили все необходимые документы на годность к плаванию. С целью оптимизировать издержки и не потерять загрузку судовладельцы стали эксплуатировать суда на пониженных скоростях. На этом фоне в отечественном флоте, начиная с 2003 г., практически ничего не изменилось. Создание «объединенной судостроительной корпорации» (ОСК) с мощной государственной поддержкой в ближайшие годы не принесет ожидаемого результата, так как процесс перевооружения судостроительных предприятий с последующим выпуском продукции является длительным и составляет реально 8-12 лет.

Если до 1980-х годов рост тоннажа флота полностью соответствовал росту объемов внешней торговли и безопасность последней была полностью

обеспечена наличием торгового флота, то сегодня объём внешнеторговых грузов, перевозимых морем, достигает 335 млн. т ежегодно, а дедейт судов под национальным флагом ничтожно мал и постоянно сокращается см, рис 1. Таким образом, при постоянном росте грузооборота в Российских портах практически до 95% в перевозках внешнеторговых грузов заняты суда под иностранным флагом.

Это связано также и с тем обстоятельством, что для обеспечения конкурентоспособности во внешней торговле необходимы суда дедейтом 30-60 тыс.т для сухих грузов и более 100 тыс.т для угля и сырой нефти. Подобных судов под флагом РФ единицы, что связано как со значительными затратами на постройку, так и финансово – техническими ограничениями. Прежде всего с требованиями оплатить пошлины при постройке и ремонте на зарубежной базе и обязательно иметь класс Российского морского регистра судоходства, что делает практически невозможным покупку и реклассификацию подержанного тоннажа, так как на реклассификацию будет потрачена сумма соизмеримая с покупкой такого судна, не считая убытков по простоя (до полугода), в том числе и для получения документов на право плавания под флагом РФ. В своё время большие надежды возлагались на закон о международном Реестре судов, что не принесло ожидаемых результатов, так как в реестре можно зарегистрировать только новострой, а под флаг РФ вообще не принимаются суда старше 15-20 лет.

Однако, по нашим оценкам (рис.2) остаточная стоимость судов на вторичном рынке на сегодняшний день является минимальной, начиная с 1980г., а суда продающиеся по цене лома имеют на борту все необходимые документы и прошли плановое докование. Покупка подобного тоннажа с государственной поддержкой позволила бы в течение короткого периода времени полностью решить проблему нехватки тоннажа для перевозки всех отечественных внешнеторговых грузов. Однако, выступая на совещании морской коллегии премьер – министр РФ Дмитрий Анатольевич Медведев признал, что вопрос возвращения судов под удобными флагами является коммерческим и его невозможно решать административными путями (т. е. нельзя заставить судовладельцев перерегистрироваться). Между тем было подчеркнуто, что необходимо создать все условия для возвращения морского транспорта под юрисдикцию РФ [4].

По нашему мнению политика пополнения флота за счет приобретения подержанного тоннажа является на сегодняшний день наиболее актуальной для компаний, имеющих собственную грузовую базу. Такой флот, как правило, окупается в течении года, так как фрахтовые ставки практически не отличаются как для новых судов, так и для подержанного тоннажа.

Для регистрации таких судов под флаг РФ, по нашему мнению должна быть создана на правительственном уровне упрощенная льготная процедура, включающая следующие мероприятия

1. Отмена пошлины на ввоз подержанного тоннажа.

2. Разрешение на использование судна под надзором любого классификационного общества (в том числе и без класса).

3. Выдача от имени правительства РФ конвенционных документов.

4. Создание технического регламента по упрощенной процедуре и времени регистрации судов под флагом РФ.

5. Льготный ускоренный период амортизации основных фондов.

Использованные источники:

1. Дальневосточное морское пароходство (1880-1980). – Владивосток: Дальневосточное книжное издательство, 1980.- 588с.

2. The Shipping Tribune. January 5, 2013.

3. Baird Maritime news. October 4, 2012.

4. Морские вести России. Лента новостей, 13 июня 2013.

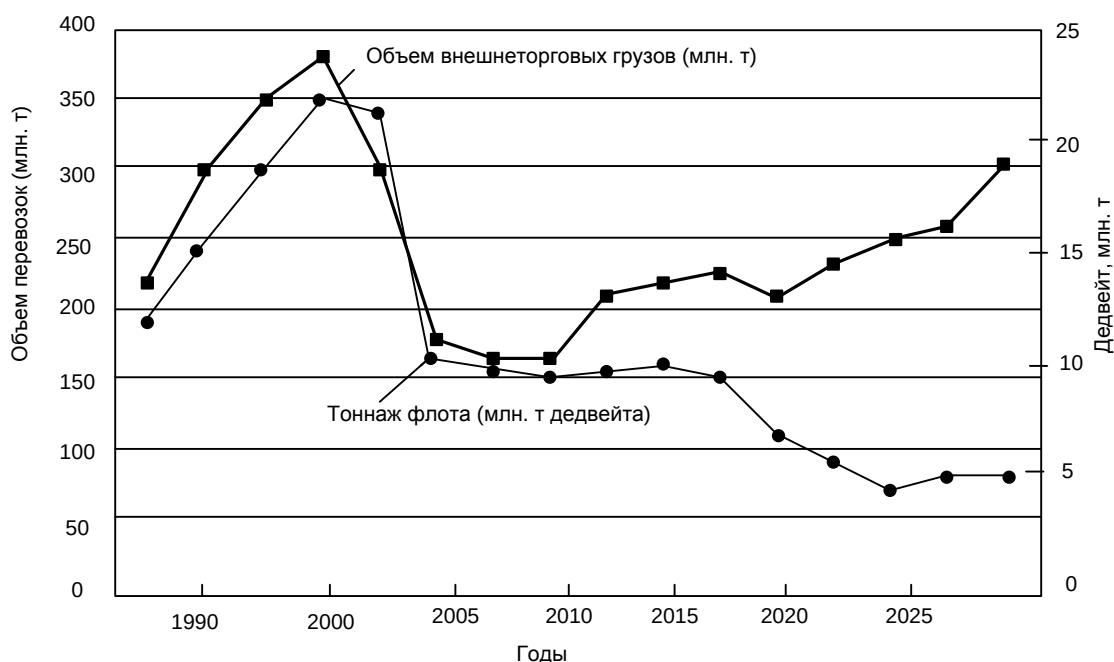


Рис. 1. Динамика перевозок внешне торговых грузов и дедвейта флота с учетом прогноза

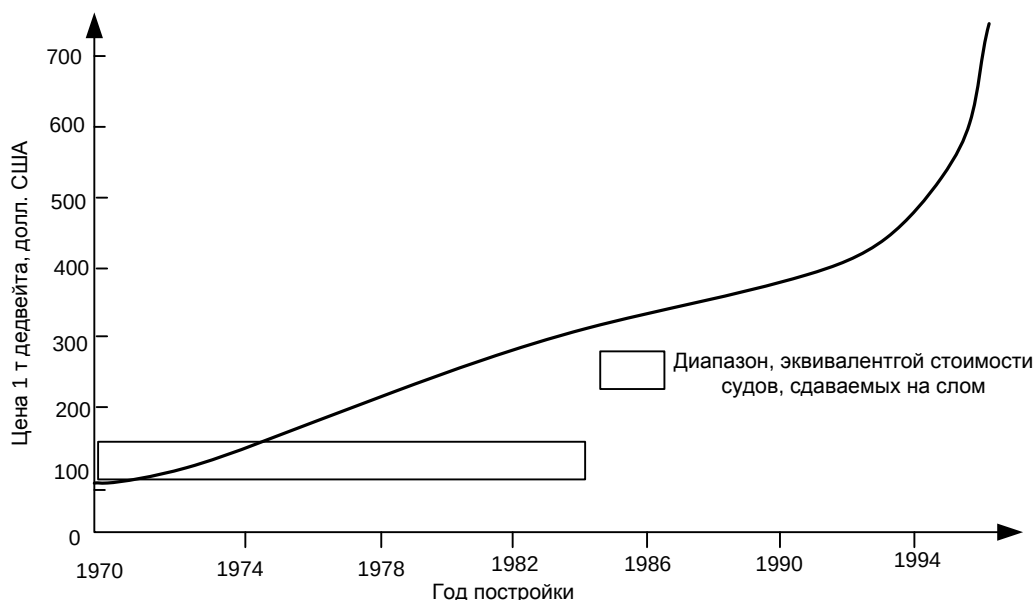


Рис.2. Удельная стоимость судов бывших в эксплуатации

Москаленко Е.В.
учитель биологии
ГБПОУ СПО КК СЭТ
магистрант
Морскова В.Ф., к.ф.н.
доцент

кафедра общей и профессиональной педагогики
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»
Россия, Краснодарский край, г.Славянск-на-Кубани

СТРАТЕГИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА ДИСЦИПЛИН ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО БЛОКА НА ОСНОВЕ ТЕЗАУРУСНОГО ПОДХОДА

Аннотация. В статье обосновывается потребность в реализации интегративного подхода, как показатель качества профессиональной подготовки бакалавров по педагогике, психологии и базовым предметным технологиям в аспекте реализации тезаурусного подхода.

Ключевые слова: интегративный подход; тезаурусный подход; межпредметные связи; профессиональная подготовка, анализ, синтез, образование.

Стратегия осуществления интеграции образовательного пространства дисциплин психолого-педагогического блока на основе тезаурусного подхода.

В условиях информационного бума, который характеризует образование нашего времени, перед исследователем возникает проблема: в состоянии ли он овладеть огромными массивами информации для того,

чтобы сделать определенные научные выводы? Объективность исследования оказывается под вопросом не только в том или ином конкретном случае, но и в целом.

Изучение этих процессов и вытекающих из них следствий при сохранении требований, присущих научно-ориентированному знанию может вестись с применением разрабатываемого в последние годы тезаурусного подхода. Результаты его применения в различных областях гуманитарного знания публикуются уже более 10 лет.[1]. Таким образом, тезаурусный подход можно отнести к современным, уже устоявшимся концептуальным методикам по отбору, анализу и структурированию информации. Внимание исследователей в различных областях науки к данной форме представления знаний привлекла концепция, ставящая тезаурус в ряд самых общих, фундаментальных понятий современной науки. Согласно ей все понятия естественного языка, служащие для описания окружающего мира, представляют собой всеобщий тезаурус мира, отражающий весь универсум наших знаний. На основе всеобщего тезауруса можно составить иерархию тезаурусов по различным наукам (проблемам, задачам). При этом каждому из тезаурусов будет соответствовать свой язык науки (проблемы, задачи). Любой индивидуум является носителем информации и обладает исходным тезаурусом. Исходный тезаурус определяет возможности приемника семантической информации, вследствие чего изменяется сам исходный тезаурус. Оптимальность процесса передачи информации между индивидуумами (взаимопонимание) определяется общностью их исходных тезаурусов, выражающейся в общности языков. Следует отметить, что несмотря на фундаментальность данного понятия, до настоящего времени не существует его четкого и общепринятого определения. На сегодняшний день учеными-исследователями в области педагогики выделены следующие разновидности тезаурусов:

1) Понятийно-психологический тезаурус личности – запечатленный и хранимый в памяти индивидуума запас понятий, оценок и норм.

2) Информационно-поисковый тезаурус – словарь справочник, представляющий собой множество лексических единиц (дескрипторов) информационно-поискового языка, связанных семантическими (смысловыми) отношениями и предназначенный для поиска слов по их смысловому содержанию [2].

«Тезаурус» в этимологическом значении — сокровищница (от др. греческого «*thésaurós*» - сокровище, сокровищница, запас), а в широком современном смысле — вся сумма накопленных знаний. В научной терминологии нашего времени — тезаурус обозначает некоторое особым образом оформленное накопление. Теория тезауруса наиболее полно представлена в книге Ю.Н. Караулова «Лингвистическое конструирование и тезаурус литературного языка». Караулов дает следующее определение тезауруса: «Тезаурус - это всякий словарь, который в явном виде фиксирует

семантические отношения между составляющими его единицами». В.В. Морковкин, считает тезаурус лексическим инструментом информационно-поисковых систем. Он состоит из словаря терминов, между которыми указаны смысловые связи. Тезаурус дает компактное и обозримое представление семантического пространства языка и системных отношений в нем и позволяет наблюдать уровневую организацию лексики (роль ключевых слов в сегментации семантических полей). Он является приближенной интерпретацией лексической системы, ее усредненной моделью. Он позволяет представить системные отношения, наблюдать уровневую организацию лексики, т.е. является способом представления семантического пространства. По утверждению специалистов-лингвистов тезаурус обладает рядом черт, характерных особенностей, из которых в первую очередь нужно выделить следующие:

- неполнота любого тезауруса по сравнению с реальным развитием культуры, его фрагментарность, относительная непоследовательность; единство тезауруса, несмотря на фрагментарность составляющих его элементов, обеспечивается субъективно (внутренняя логика), в частности, через единство личности;

- иерархичность, восприятие мировой культуры сквозь призму ценностного подхода;

- выделенные приоритеты составляют определенную подсистему — ядро тезауруса;

- творческое пересоздание, переосмысление, вводящее герменевтический аспект в характеристику тезауруса;

- ориентирующий характер тезауруса;

- наличие родственных явлений в других тезаурусах, что ставит вопрос о генезисе тезаурусов;

- разнообразие и изменчивость тезаурусов, множественность уровней освоения культуры, при наличии ядра — отсутствие четких границ;

- действенность тезауруса, который влияет на поведение, другие проявления субъекта; воспитывающий (социализирующий) характер.

Тезаурус является универсальной моделью терминосистемы любой области знаний, а тезаурус правовой отрасли – универсальной моделью терминосистемы предметной области, иначе говоря, тезаурус описывает предметное поле конкретной предметной области как совокупность терминов и понятий. В более узком смысле «тезаурусом называется множество смысловыражающих элементов (слов, словосочетаний и т.п.) некоторого языка с заданными смысловыми отношениями»[3]. Таким образом, тезаурус – это знание, представленное в виде понятий и отношений между ними, т.е. определенным образом структурированное и организованное знание, т.е. максимально полный объем лексики, организованной по тематическому принципу с отражением определенного набора базовых семантических отношений.

От словаря тезаурус отличается содержанием всех терминов-дескрипторов, классифицированных по смыслу. Дескрипторами называются словарные единицы в виде слов, словосочетаний или кодов, называющие класс условной эквивалентности, в который включены эквивалентные и близкие по смыслу ключевые слова, по которым можно выполнять механический поиск информационных документов. Для создания любого тезауруса, включая тезаурус предметной области образовательного права» необходимо выявить и обозначить наиболее существенные парадигматические отношения, имеющихся между дескрипторами. Эти отношения передаются реляторами, под которыми понимаются признаковые и связочные лексические единицы (словоформы, словосочетания и знаки препинания), указывающие на семантические и формально-логические отношения между предметными знаками как в тексте, так и в системе языка. Обращает особое внимание на систематизацию данных, составляющих тезаурус, и на их ориентирующий характер. Именно такая характеристика тезауруса легла в основу содержания этого понятия в общегуманитарном тезаурусном подходе: тезаурус — это структурированное представление и общий образ той части мировой культуры, которую может освоить субъект. Проблема отбора содержания и структурирования понятий и терминов в образовательном праве служит одним из предметов обсуждения как в юриспруденции так и в педагогике.

В связи с мощным обновлением терминологии в образовании обостряется необходимость совершенствования терминологической системы науки с опорой на оценку содержательной корректности терминов, их грамматико-стилистической нормативности, определение тенденций развития терминосистемы. В образовательном праве обозначено такое направление исследований в терминологической области, как упорядочение понятийно-терминологического аппарата на базе структурно-логического и тезаурусного подходов. В ходе нашего исследования выяснено, что предлагаемый подход является этапом обработки терминологии по определенным критериям и признакам, т.е. может быть эффективен при условии инвентаризации традиционных и, что особенно важно, новых терминов, проведении их анализа, установлении степени их терминологичности, разработке принципов систематизации и критериев нормативности.

Отсутствие строгой системы и единообразия образовательной терминологии в современной психолого-педагогической науке не отвечает ни современной тенденции в мировой педагогике к унификации образовательного пространства, которая, как правило, начинается со стандартизации терминологии, ни требованиям самой профессии, которая базируется на точности информации. Интегративная образовательная терминология не представлена до настоящего времени в виде упорядоченной системы, которая

соответствовала бы современному уровню и запросам практики. Общей проблемой в области образования являются неразвитость и противоречивость используемого понятийного аппарата, действующее законодательство в области образования практически не содержит определения используемых терминов[4]. Это относится к определению самого понятия "образование", которое фактически ограничивает сферу образования рамками стандартизированного или цензового (уровневого) образования, оставляя в стороне дошкольное, начальное общее и дополнительное образование, которые не являются уровнями образования в соответствии с нормой пункта 5 статьи 27 Закона Российской Федерации "Об образовании". Специалистами неоднократно указывалось также на некорректное использование в Законе Российской Федерации "Об образовании" термина "образовательное учреждение", который в зависимости от контекста обозначает либо организационно-правовую форму образовательной организации "учреждение", либо родовое понятие для любой некоммерческой организации, осуществляющей образовательный процесс, что порождает неоправданную путаницу в процессе правоприменения. С целью устранения данного противоречия и приведения терминологии, используемой в законодательстве в области образования, в соответствие с Гражданским кодексом Российской Федерации в новом законе «Об образовании» будет использоваться в качестве родового понятия термин "образовательная организация". Предъявление высоких требований к терминологии обусловлено стремлением иметь единую универсальную систему терминов, выступающую как одно целое, как единство закономерно расположенных и находящихся во взаимной связи частей. Взаимная обусловленность терминов объясняется наличием системных свойств в целом. Использование общеупотребительных слов в их первоначальном значении нередко завершается их уточнением путем добавления прилагательного или в результате замены словосочетанием, и тогда понятие становится образовательно-правовым термином. Так, путем уточнения слова «учреждение» образуется целый ряд отраслевых терминов — «образовательное учреждение», «автономное учреждение», «образовательное учреждение для детей дошкольного и младшего школьного возраста», «учреждение, реализующее образовательные программы начального профессионального образования», «учреждение Российской академии образования»; уточняя слово «услуги», образуются термины - «образовательные услуги», «платные образовательные услуги». Взаимозависимость терминов проявляется в том, что определение одного термина опирается на характеристику предыдущего. Например, в определении термина «образование» использованы образовательно-правовые термины «образовательные программы», «образовательное учреждение дополнительного образования детей», «образовательное учреждение дополнительного профессионального образования (повышения

квалификации) специалистов» и др. Развитие понятийно-терминологической системы оказывают влияние не только внутринаучные, но и другие факторы: общественно-политические, культурные, экономические процессы, протекающие в обществе, т.е. обогащение терминологии образовательного права носит социально обусловленный характер. Появление в понятийно-терминологическом аппарате большого количества новых терминов обусловлено интеграцией в мировое образовательное пространство, изменением подхода к парадигме образования, информатизацией и связанными с ней процессами освоения современных средств коммуникации.

Систематизация исследуемых терминов более целесообразна на основе соответствия педагогическим категориям. Термины распределяются по тематическим классам (первый уровень систематизации), предметно-тематическим группам, подсистемам, рядам. Большая часть новых терминов системно связывается с базовыми понятиями образования. Тезаурусный подход, состоящий в моделировании языка права в виде особой семантической структуры, позволил выявить информационно-семиотическую природу общей терминологии психолого-педагогического блока. В ходе исследования терминологии данного блока нами было установлено, что при моделировании информационно-семиотической природы терминологии необходимо учитывать такие семантические отношения, как гиперо-гипонимические²⁴, синонимические²⁵ и антонимические²⁶. Данные отношения связывают термины в единую семиотическую терминосистему. Терминопole блока состоит из семантических областей, каждая из которых включает в себя семантические поля, субполя и микрополя. Данные семантические поля связаны между собой по принципу от общего к частному и образуют в целом гиперо-гипонимическую структуру. Кроме того, отмечаются семантические отношения синонимии и антонимии, которые связывают отдельные термины между собой. Таким образом, при построении тезауруса особое внимание необходимо уделять семантической значимости. Семантическая значимость может реализоваться в соотношениях «вид-род», «род-вид», «часть-целое», «целое-часть», а также, как уже было сказано, в синонимии, антонимии, в локальных, временных и прочих ассоциациях. Единицы тезауруса — это термины, представленные словами или словосочетаниями. Все термины тезауруса выступают в нем либо в качестве дескриптора либо в качестве варианта (синонима) дескриптора. В роли дескрипторов, по сложившейся практике построения тезаурусов, выступают термины, обозначающие некоторые понятия предметной области и удовлетворяющие принципам общеупотребительности, распространенности, краткости и терминологической точности. В нашем тезаурусе дескрипторы представлены отдельными существительными и именными группами. Вариантами (синонимами) дескрипторов считаются термины, обозначающие

то же понятие, что и дескриптор. В тезаурусе синонимами также могут быть отдельные прилагательные, глаголы и глагольные группы. Дескриптор в совокупности с его вариантами (синонимами) представляет в тексте определенное понятие предметной области. Основное поступление терминов в тезаурус обеспечивается процедурой, которая состоит из двух этапов. На первом этапе проводится обработка рабочих программ по психолого-педагогическим дисциплинам: из них выделяются слова и словосочетания — кандидаты в термины. При определении таких словосочетаний учитывается их синтаксическая структура и лексический состав. Второй — это просмотр всех новых (ранее не встречавшихся) слов и словосочетаний и отбор из них терминов.

Каждая семантическая область представляет собой совокупность словарных статей, построенных по отдельным ключевым понятиям. Словарная статья тезауруса отражает семантическое поле термина, в котором представлены семантические отношения, связывающие рассматриваемый термин с другими терминами предметной области. Основу концепции тезауруса составляет отказ от традиционного линейного представления данных за счет создания системы, которая содержала бы сеть узлов ассоциативных связей понятий, организованных в семантические блоки.

Структуризация понятий, выделенных из текстов рабочих программ по психолого-педагогическому блоку, терминов (ключевых слов и словосочетаний) как основа этой стратегии, проведенная с учетом задач аналитического поиска информации, позволяет отражать систему и сформировать систему основных понятий. В процессе структуризации понятий выявляются ассоциативные связи с иными семантическими узлами, т.е. образуются терминологические системы.

Таким образом, понятия, объединенные в терминологические системы, являются средством упорядочения знаний, так как объясняют и уточняют отношения между понятиями, создавая условия для анализа и совершенствования оптимальной и унифицированной терминологии. Тезаурус должен представлять логико-лингвистическую модель, представляющую язык психологии и педагогики в системно-структурированном виде. Тезаурусный подход обеспечивает представление психологической и педагогической терминологии в формализованном виде, с четкой экспликацией и детальной характеристикой, что является необходимым условием для адекватного изучения и усвоения этой терминологии в процессе профессиональной подготовки бакалавров. Тезаурусное моделирование терминологии имеет огромные перспективы развития в сфере компьютеризации лексикографии.

Использованные источники:

1. Щенникова С.В. К вопросу об интегративном подходе к построению системы профессиональной подготовки специалиста в вузе //

Педагогическое образование без отрыва от основной деятельности. Проблемы и решения начала XXI века: Матер. регион. науч.- практ. конф. (19-20 февраля 2002 г.) Н.Новгород: Изд-во НГПУ, 2002..

2. Левина М.М. Проблема интеграции дидактической и методической подготовки студентов //Теория и практика высшего педагогического образования. М.,2005.

3. Безрукова В.С. Интеграционные процессы в педагогической теории и практике. Екатеринбург, 2002..

4. Симонов, В.П. Педагогический менеджмент: 50 НОУ-ХАУ в управлении педагогическими системами. М.: Пед. общество России, 2009.

Мугутдинов Г.А.

студент 3к.4гр.

Финансово-Экономический Факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г.Махачкала

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ

Аннотация

В данной статье раскрыты основные проблемы перспективы развития фондового рынка России.

Ключевые слова: *Фондовый рынок, рынок ценных бумаг, фондовые биржи.*

Фондовый рынок России – это целостная система финансовых отношений между людьми, основанная на торговле акциями и всевозможными ценными бумагами. Довольно сложно приходится инвесторам рынка, ведь они вкладывают свои деньги в компании, а, чтобы не потерять свой капитал, нужно тщательно исследовать каждую фирму. Ведь потерять свои деньги из-за того, что компания стала банкротом, не хочет никто. Хотя такое происходит довольно часто, ведь акции крупных компаний рядовым инвесторам недоступны по причине высокой цены, а доступные ценные бумаги мелких предприятий в любой момент могут стать совершенно ненужными. Конечно, в случае победы инвестор сможет получать просто баснословную прибыль, но и риск потери своих денег тоже очень высок.

Фондовый рынок в России еще очень молод, появление его началось в девяностых годах. Это постоянно развивающийся рынок, который приносит высокую доходность, но при этом риск на фондовом рынке очень высок. За последнее время на валютном рынке произошло большое количество положительных изменений: ликвидность рынка повысилась, законодательная база укрепилась. По сути, фондовый рынок России – это торговля акциями и другими ценными бумагами. В последнее время вся эта целостная система была во многом преобразована, что повысило защитные

механизмы инвесторов, участвующих в торгах, улучшилась законодательная база и так далее. Таким образом, Россия получила признание на мировом рынке, её рейтинг растёт, а значит, и растёт рейтинг всех банков и других муниципальных предприятий. Соответственно, повышается экономика страны, которая, в свою очередь, оказывает влияние на мировую экономику в целом. Кредитные агентства со всего мира отмечают этот рост и говорят о том, что Россия вполне может самостоятельно выполнять все свои обязательства перед гражданами и своими соседями.

Фондовый рынок России заведует фондовыми биржами, брокерами, участвующими в торгах, депозитариями и расчётными банками. Люди, которые не являются профессионалами торговли, могут заключать сделки через брокеров. Так что торговлей ценными бумагами может заниматься каждый. Депозитарий отмечает, кто и какие бумаги приобрёл или продал. То есть вся процедура полностью контролируется специальными службами. Тем не менее, *фондовый рынок России* имеет и существенные недостатки. Так, чтобы участвовать в сделке, игроку придётся тратить огромные суммы. У него должен быть огромный начальный капитал, что есть далеко не у каждого. Да и риск потери капитала намного больше. Допустим, игрок заключил сделку и приобрёл акции какой-либо компании. За короткий срок акция стала банкротом, а игрок потерял все свои деньги, которые он вложил в предприятие. И вернуть их уже не представляется возможным, «отыграться» не получится. [1]

Рынок ценных бумаг любой страны тесным образом связан с развитием национальной экономики, а также с событиями, происходящими на мировых финансовых рынках. Фондовый рынок испытывает взлеты и падения под влиянием разного рода экономических и политических, внутренних и внешних факторов. В условиях современного международного переплетения капиталов колебания на фондовом рынке одних стран могут оказывать определенное влияние на фондовые рынки других стран. Фондовые рынки чутко реагируют на политические события и валютные потрясения.

Российский фондовый рынок в настоящее время находится на развивающейся стадии, хотя за последние несколько лет он набрал хорошие обороты. Но еще лучшее развитие кажется неосуществимым из-за проблем развития фондового рынка России.

Прежде всего, проблемой является то, что многие участники фондовой биржи не до конца понимают возможностей заключения сделок разными способами, слабо разбираются в видах операций на фондовом рынке. Кроме того, очень часто получается, что участники сделок имеют низкую инвестиционную культуру. Из-за этого фактора капитализация фондового рынка не возрастает в быстром темпе.

Также проблемой развития фондового рынка России является законодательство, которое не отражает все положения работы инвесторов и

участников биржи. Сегодня законодательная база более развита, но вначале истории российского фондового рынка отсутствовала. В результате этого даже сейчас проблемой развития рынка является наличие спекулянтства на биржах. Данное явление постепенно устраняется, но даже сегодня оно часто напоминает о себе.

Нередко проблемой становится также невозможность управления финансовыми рисками. Как правило, европейские фондовые биржи имеют на фондовом рынке своеобразные страховые компании и все риски ведения сделок не значительны. Часто гарантом отсутствия риска становится особый механизм заключения сделок, поскольку культура населения и инвесторов позволяет сделать эту систему более отлаженной.

Перспективы развития российского фондового рынка

Регулирование рынка ценных бумаг поощрило ориентацию основных его профессиональных участников на крупных клиентов – в основном на западные фонды и банки. Это совпадало с экономической целесообразностью работать с несколькими крупными клиентами намного выгоднее и дешевле, чем с множеством мелких. В результате возникшие на волне приватизации формы работы, ориентированные на мелких держателей ценных бумаг, такие как фондовые магазины, не получили развития. Торговлю же в банках облигациями сберегательного займа нельзя признать успешной, в первую очередь потому, что котировки сильно отличались от биржевых и вместе с эмиссией банков делали эти бумаги не слишком привлекательными.

Между тем, по разным оценкам, сбережения населения, хранящиеся дома (как правило, в долларах), составляют 40-60 млрд. долл. Понятно, что все их привлечь в реальный сектор невозможно, но 30-40% из этих средств, которые вполне могут быть мобилизованы, составляют от 15 до 25 млрд. долл. Они могли бы снять проблему дефицита оборотных средств и инвестиций в промышленности и в сельском хозяйстве.

Задача превращения этих средств в инвестиции стоит давно и понятна многим, но пути ее решения остаются далеко не очевидными. Другой путь является более сложным и трудоемким, но более перспективным и единственно приемлемым. Это восстановление доверия к финансовым институтам и в первую очередь, к государству.

На сегодняшний день, существующее регулирование деятельности, связанной с инвестированием подталкивает к концентрации сбережений через банки и инвестиционные фонды, но доверие к этим финансовым посредникам по сути утрачено, поэтому более реальным было бы узаконить прямые инвестиции, которые тем или иным путем осуществляются, но уже за рамками законодательства. [2]

Использованные источники:

1. http://finm.biz/bumagi/dohodnost_cennyh_bumag.html
2. http://www.rcb.ru/dep/2010-02/43135/?phrase_id=1365388

Мугутдинов Г.А.
студент 3к.

Финансово-Экономический Факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г.Махачкала

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

Аннотация: В данной статье раскрыты основные направления государственной поддержки малого предпринимательства в РФ.

Ключевые слова: предприятия, малый бизнес, государственная поддержка.

Знаток малого предпринимательства С.А.Кузьмин, годами изучавший эту проблему в разных странах, считает, что основной бедой российского малого бизнеса, ясно видимой при сопоставлении с тем, что делается в мире, является его разобщенность при обилии бюрократических “нянек”. Среда, в которой функционирует малый предприниматель, формируется под воздействием трех сил; монополии крупных предприятий, мощных “новорыночных” сил и криминальных структур. В этих условиях наиболее разумный вариант политики властей по отношению к малому предпринимательству заключается в содействии их самоорганизации.

Первыми шагами к взаимодействию предприятий могут служить различные формы кооперации - кредитная, снабженческо-сбытовая кооперация, для решения отдельных хозяйственных задач. Через кооперацию предприятия приобретают необходимый опыт по совместной деятельности для решения своих проблем.[1]

Следующим шагом является создание многофункциональных объединений. Для их развития многое могут сделать власти. Зарубежный опыт показывает, что примерами таких объединений служат промышленные имении, иногда называемые промышленными зонами или парками развития.

Наибольшей популярностью пользуются два типа промышленных имений:

1) за счет государственных средств создается инфраструктура (помещение, инженерные сети), которая затем на льготных условиях сдается арендаторам, отвечающим определенным критериям. При этом с арендатора снимается масса забот. Ему остается только изучить рынок, приобрести (чаще всего в лизинг) необходимое оборудование и приступить к делу. Можно даже не вести собственную бухгалтерию - за него по договору это будет делать бухгалтерская фирма;

2) вокруг крупного предприятия собираются несколько мелких предприятий работающих по его законам.

По существу малые предприятия ближе всех стоят к конечному потребителю поскольку ориентируются прежде всего на местный рынок, так как в большинстве случаев производство и реализация продукции

происходят в одной и той же точке, малым предприятиям нет нужды содержать дилерскую сеть, что в свою очередь существенно снижает затраты по реализации продукции. Ориентация малых предприятий на местный рынок объясняется тем, что развитие малого предпринимательства должно стать заботой в первую очередь местных властей. Перед федеральными властями остаются две задачи: определение общих правил для всей страны, руководствуясь которыми местные власти могут действовать с наибольшим эффектом, и популяризация на общероссийском уровне удачных решений, найденных на местном уровне. Сейчас у нас в России накоплен и систематизирован опыт проведения работы по реструктуризации промышленных предприятий, осуществленной благодаря займу Всемирного банка. С января 1997г реализовался проект “Развитие малого бизнеса на основе реорганизаций крупных предприятий”. Например, в рамках этого проекта проведена реорганизация АО “Завод электроники и механики” в городе Чебоксары. Этот завод стал материнской компанией, вокруг которой создано 32 фирмы.

Проведенная работа показала, что наилучшие результаты достигаются при следующем подходе к созданию малых предприятий: базой для малых предприятий становятся высвобождаемые производственные площади, передаваемые в аренду малым предприятиям, а оборудование вносится материнской компанией в их уставный фонд. Общие расходы по охране территории, ее содержанию и т.д. на договорной основе оплачиваются всеми расположенными на этих площадках фирмами.

С конца 1998г. в Санкт-Петербурге реализуется программа реструктуризации промышленных предприятий города. Интересной деталью программы является тщательно разработанные положения, упрощающие доступ новых пользователей к высвобождаемым ресурсам.

Большая организационно-методическая работа по реформированию предприятий проводится Институтом Стратегического Анализа и Развития предпринимательства.

Становление малого бизнеса особенно в реальных условиях России - процесс длительный. На начальном этапе, принципиально, важно обеспечить подготовку кадров, создание правовой базы, развитие системы финансовых учреждений, обслуживающих малый бизнес. Одним из существенных аспектов работы позволяющих начинающим бизнесменам снизить первоначальные затраты, является создание лизинговых фирм.[2]

На данное время в России почти 3 млн. предпринимателей. За десять последних лет малый бизнес вырос на 37%. Для России это хорошая цифра, учитывая её долгий период стагнации, но если смотреть на опыт других стран, который может быть взят как пример эта цифра не достаточно большая. Малый бизнес сосредоточился в основном в сфере услуг, общественного питания, его малая часть сосредоточена в строительном, производственном секторе, а еще меньшая часть в сфере медицины и

социальных услуг, в инновационной деятельности. Из этого видно, что масштабы малого бизнеса в современной России и его вклад в оздоровление экономики явно недостаточны. Главной причиной такого положения состоит в том, что не получила должного развития государственная поддержка предприятий малого бизнеса. Между тем эти предприятия, как наиболее устойчивая предпринимательская структура, наиболее зависимы от колебаний рынка, нуждаются в разносторонней государственной поддержке.

В России существуют различные организационные формы государственной поддержки и защиты интересов предприятий малого бизнеса. Созданы ассоциации предприятий малого бизнеса, Федерация развития и поддержки малого предпринимательства, различные фонды развития и поддержки предприятий малого бизнеса. Однако, как правило, многочисленные фонды поддержки малого бизнеса озабочены собственными проблемами и реальной помощи малым предприятиям не оказывают.

В рамках реализации единой государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства был принят Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». Этот закон регулирует отношения, возникающие между юридическими и физическими лицами, органами государственной власти РФ, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления в сфере развития малого и среднего предпринимательства. Он определяет понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, виды и формы такой поддержки.

В 2008 году принят ряд важных федеральных законов, которые направлены на поддержку и развитие малого бизнеса. В частности, для снятия излишних административных барьеров и ограничения необоснованных проверок принят Указ президента РФ "О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности" и Федеральный закон "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля". [3]

Использованные источники:

1. Ибадова Л.Т. Финансирование и кредитование малого бизнеса в России: правовые аспекты - "Волтерс Клувер", 2006 г.
2. Шахбанов Р. Г. "Проблемы государственного регулирования малого предпринимательства". Махачкала 2008г.
3. Указ Президента Российской Федерации от 15 мая 2008 г. № 797 «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности».

*Муратов Р.Э.
Ханнанова Т.Р., к.ю.н.
профессор
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МОЛОДЕЖИ

Особую актуальность в современных условиях приобретает проблема формирования и развития молодежной политики, т.к. молодежь воспроизводит общество не только биологически, но и социально. Данная тема является одной из самых интересных и мало затронутых тем современного общества.

Молодежь как социальная группа включает в себя людей в возрасте от 16 до 30 лет. Именно в эти годы происходят особо важные события в жизни: получение среднего и высшего образования, выбор профессии, начало трудовой деятельности, вступление в брак, рождение детей и т.д.

Молодежь – это наше будущее, будущее всего общества. Но свое предназначение она выполнить не сможет, если не будут предоставлены определенные гарантии со стороны общества. Прежде всего, наша молодежь нуждается в гарантиях приобретения знаний, получении высшего образования, соответствующие общественным потребностям для вхождения в самостоятельную жизнь.

В Республике Башкортостан государственная поддержка молодежи и молодежная политика основывается на прочном нормативно – правовом фундаменте. Основным нормативным актом выступает Закон Республики Башкортостан «О государственной молодежной политике в Республике Башкортостан», который был принят в 1991 году. Цель государственной молодежной политики заключается в создании благоприятных экономических и политических условий, правовых гарантий, способных улучшить качество жизни молодежи [1].

Государственная молодежная политика – это интегрирование отдельных программ и проектов, касающихся молодежи.

Опыт последних десятилетий показывает, что более высоких экономических и политических успехов добиваются именно те государства, которые большое внимание уделяют молодежи. Эффективное использование

человеческого потенциала, носителем которого в первую очередь является молодежь, дает огромное преимущество государству. Поэтому при определении национальных приоритетов в нашей стране обязательно должны учитываться интересы молодежи. На государственном уровне создаются различные условия для самореализации молодежи. Решением всех этих задач призвана заниматься государственная молодежная политика.

На сегодняшний день, одной из главных проблем, с которой сталкивается молодежь при вступлении в самостоятельную жизнь, жилищная проблема. Особенно это касается деревень, поселков, сёл. На селе уровень и качество жизни значительно отличаются от городского. Круг основных причин миграции молодежи из села в город, прежде всего, связан с растущей безработицей, с низким уровнем культурного, торгового и медицинского обслуживания, дорожно-транспортными проблемами.

Сегодняшняя молодежь находится в таких условиях, когда поставлены под сомнения ценности социального опыта, накопленного предыдущими поколениями, нет ориентира, на котором могут быть построены модели воспитания. Одним из направлений в защите молодежи от безкультурия является организация их досуга, вовлечение их в творческую деятельность.

Таким, образом, проблемы, с которыми мы постоянно сталкиваемся, являются общегосударственными, поэтому их решение должно носить всеобщий характер. Да, государство уделяет не малое внимание развитию и поддержки молодежи, однако, многое зависит и от молодых граждан в том числе. Только сама молодежь при поддержке государства способна создать свое благополучие и поднять благосостояние страны, сыграть ключевую роль в обеспечении динамичного развития государства.

Использованные источники:

1 Закон Республики Башкортостан от 12 ноября 1991 г. № ВС-9/74 «О государственной молодежной политике в Республике Башкортостан» (ред. от 18 июля 2011 года).

*Муратова А.Р., к.э.н.
ст. преподаватель
кафедра Экономики и менеджмента
Краснодарский кооперативный институт
Россия, г. Краснодар
Шумилина М. А., к.э.н.
доцент
кафедра Мировой экономики
Владимирский филиал
Российский университет кооперации
Россия, г. Владимир*

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ КОНФЛИКТОВ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация

В статье раскрыты основные проблемы и противоречия в социально-экономической сфере. Обозначены причины низкого уровня конкурентоспособности российской экономики и предлагаются пути модернизации экономики в рамках концепции противозатратной системы хозяйствования. Аргументируется выбор данной системы хозяйствования для преодоления кризиса народного хозяйства и предотвращения развития социально-трудовых конфликтов.

Ключевые слова: социально-трудовой конфликт, конкурентоспособность, народное хозяйство, противозатратная система хозяйствования.

Увеличение числа конфликтов в социально-трудовой сфере является следствием нарушения макроэкономического равновесия в российской экономике. Реформенные преобразования, начавшиеся в России в 1992 году, оказали глубокое и разностороннее (как правило, отрицательное) воздействие на социально-экономические отношения. В основу концепции реформ были заложены положения монетаристской макроэкономической модели. Такая программа предполагала достижение финансовой стабилизации, проведение приватизации государственной собственности и либерализации внешнеэкономической политики, в результате монетаристского подхода к реформированию экономики произошло обострение социально-экономической ситуации в стране, проявляющееся в неуправляемости всех сфер и социальных институтов, в российском обществе. Возникли проблемы, связанные с формированием рынка труда, регулированием заработной платы, соотношением спроса и предложения рабочей силы, условиями труда, уровнем и качеством жизни населения.

Современное конфликтогенное состояние социально-экономической сферы характеризуется: глубокой имущественной дифференциацией; обнищанием населения, в том числе большинства квалифицированных

работников, вследствие разрушительной реализации процессов либерализации экономики и приватизации предприятий; девальвацией ценности труда в материальном производстве, сменой представлений о некоторых профессиях; социальной напряженностью, ослаблением зависимости между трудом и доходом. Отсутствие в России концепции эффективного социального управления общественным производством и действенной социальной политики делает актуальной проблему рационального регулирования социально-трудовых отношений, трансформирующихся в разного рода трудовые конфликты.

Стабилизация социально-экономической ситуации возможна только при условии обеспечения национальной конкурентоспособности, которая предполагает повышение благосостояния населения, что в свою очередь обеспечит качество жизни российских граждан, сократит бедность и повысит роль человеческого фактора в производстве. Решить данный спектр проблем возможно только в условиях новой модернизированной экономики, способной производить высокотехнологичную продукцию. На сегодняшний день Россия находится на новом этапе экономического развития, предполагающем переход от экспортно-ориентированной к инновационной экономике. Правительством России была поддержана идея модернизации экономики путем структурной диверсификации хозяйства. В развитых странах эволюционным путем, через обновление общественного продукта созданы предпосылки и для эффективной диверсификации хозяйства и для перехода к инновационному развитию. В России подобной зрелой бизнес-среды пока нет, что создаёт определенные трудности на пути к модернизации.

Такие крупные научные центры, как Всемирный экономический форум (Женева), IMD - международный центр развития управления (Лозанна) и другие сформировали методiku, классификацию и массив опросных и статистических данных по расширенному кругу респондентов, где проблемы инновационного развития выступают на первый план. В докладе ВЭФ 2005-2006 гг. была разработана концепция нового глобального индекса конкурентоспособности и модернизирована в последующих докладах.

Место России в рейтинге глобальной конкурентоспособности 2013 – 2014, который опубликован аналитической группой Всемирного экономического форума (ВЭФ) поднялось с 67 на 64 место [1]. Соседями страны в списке на этот раз оказались Венгрия (63 место) и Шри-Ланка (65). Положение России улучшилось во многом за счет макроэкономических факторов. Благодаря низкому уровню государственного долга и сохраняющемуся профициту бюджета страна за последний год поднялась в этом разделе рейтинга с 22 на 19 место.

К сильным сторонам российской экономики можно отнести высокую распространенность высшего образования, состояние инфраструктуры и значительный объем внутреннего рынка. Однако воспользоваться своими

конкурентными преимуществами России мешают низкая эффективность работы государственных институтов (118 место), недостаточный инновационный потенциал (78), неэффективная антимонопольная политика (116), неразвитость финансового рынка (121), низкий уровень конкуренции на рынках товаров и услуг (135) и дефицит доверия инвесторов к финансовой системе (132 место). Ключевой проблемой для экономического развития страны, по мнению российских бизнесменов, являются коррупция, неэффективность государственного аппарата, высокие налоговые ставки. Все эти факторы способствуют неэффективному распределению ресурсов страны и препятствуют росту конкурентоспособности.

Составляющие индекса глобальной конкурентоспособности РФ в 2013-2014 годах распределились следующим образом [2]:

- по субиндексу «базовые требования к конкурентоспособности» включающему четыре группы факторов – институты, инфраструктуру, макроэкономическую стабильность, здравоохранение и начальное образование – на 64 месте;

- по субиндексу «эффективность развития», основывающемся на шести группах факторов – высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров, эффективность рынка труда, качество финансового рынка, размер рынка, технологическая восприимчивость – на 51 месте;

- по субиндексу «инновационных факторов», базирующегося на двух группах факторов – качество бизнеса и инновационный потенциал – на 99 месте.

Все выкладки ВЭФ свидетельствуют о том, что России еще далеко до создания реальной инновационной экономики. В перспективе, на основе сложившейся в России модели, в основном, сырьевой экономики вряд ли можно построить эффективную диверсификацию хозяйства, для этого необходима коренная модернизация институциональной, управленческой, технологической, кадровой и финансовой базы экономики.

На новом этапе социально-экономического развития РФ одним из важнейших условий экономического роста является интеграция инновационной продукции и рынка в единое целое, а сложности проявляются в виду слабого интереса со стороны бизнеса к производству инновационной продукции, поскольку все рвется в переработку нефти и газа, черных и цветных металлов и т.д. Экономический рост нашей страны может быть обеспечен в результате оптимального сочетания инновационных и инвестиционных возможностей в тех отраслях экономики, чья продукция востребована обществом и рынком.

Основой эффективной модернизации экономики должна первую очередь стать макроэкономическая стабилизация, сформировать которую возможно опираясь на концепцию противозатратной системы

хозяйствования. Данная система предусматривает выход на первый план передовых наукоемких постиндустриальных отраслей, развитие отраслей, производящих промежуточный продукт и ту часть конечного общественного продукта, которая состоит из средств производства, в результате будут созданы условия для развития отраслей, производящих потребительские блага и услуги. Т.о. внедрение противозатратной системы создаст условия для перестройки отраслевой и воспроизводственной структуры экономики.

Экономическая категория «потребительная стоимость (полезность)» находится в центре внимания этой системы хозяйствования, т.к. прирост реального общественного богатства связан с увеличением объема материальных и духовных благ, то есть потребительных стоимостей. Сторонниками этой модели разработан новый подход к оценке потребительной стоимости (полезности) благ, который можно назвать трудовой теорией потребительной стоимости. В рамках такого подхода соизмерение потребительных стоимостей происходит на основе не затраченного труда (как при измерении стоимости), а сэкономленного, высвобожденного живого человеческого труда. Стоимости различных благ, в конечном счете, соизмеримы по эффекту от их реализации, который состоит в высвобождении живого труда.

Таким образом потребительная стоимость и стоимость как экономические категории выражают разные отношения: стоимость выражает отношения людей по поводу затрат труда, а потребительная стоимость – по поводу результатов труда. Закон потребительной стоимости является главным законом противозатратной системы хозяйствования и состоит в том, что труд, высвобождаемый в процессе реализации потребительской стоимости того или иного блага, по своей величине должен быть больше того количества труда, которое затрачено на создание этого блага.

Опираясь на концепцию С.Н. Трунина выделим основные аргументы в пользу данной системы [3].

Внедрение противозатратной системы хозяйствования выдвинет на первый план передовые наукоемкие отрасли, что изменит ключевые межотраслевые пропорции. Прежде всего, изменится роль отраслей топливно-сырьевого комплекса, производящих исходный продукт. Если в настоящее время он является главным источником валютных поступлений и имеет непропорционально высокий удельный вес, то в противозатратной модели его экспортная ориентация будет меняться в сторону удовлетворения внутренних потребностей. Экспортная составляющая этого комплекса будет уменьшаться по мере повышения конкурентоспособности наукоемких отраслей экономики.

Кроме того, можно говорить о снижении темпов роста объемов производства в топливно-сырьевом комплексе в результате перехода к ресурсосберегающим технологиям, а также определения потребности в топливно-сырьевых ресурсах на основе жестких прогрессивных норм,

имеющих тенденцию к снижению в условиях внедрения новых технологий. Т.о. по мере развития противозатратной системы хозяйствования произойдет снижение абсолютных объемов производства в отраслях этого комплекса.

Что касается отраслей, производящих промежуточный продукт и ту часть общественного продукта, которая состоит из средств производства, то нет однозначной зависимости между объемами производства в этих отраслях и темпами становления противозатратной системы. С одной стороны, по мере становления модели будет уменьшаться потребность общества во многих видах промежуточного продукта. С другой стороны, ускорение модернизации производства обуславливает возрастание потребности общества в новых видах промежуточной продукции. Фактором, определяющим темпы развития отраслей, будет коэффициент прироста экономии общественного труда ($K_{эо}$)

$$K_{эо} = \frac{\text{ЭИ}_{\text{вых}}}{2a\text{ЭИ}_{\text{вх}}}, \quad (1)$$

где $\text{ЭИ}_{\text{вых}}$ – экономия полных издержек, передаваемая данной отраслью;

$\text{ЭИ}_{\text{вх}}$ – величина полных издержек, получаемая отраслью.

Чем больше величина $K_{эо}$ в конкретной отрасли, тем более высокими темпами она должна развиваться. Такой подход обеспечит оптимизацию величины промежуточного продукта, которая поступает в производственное потребление, в результате – создаются условия для ускорения внедрения передовых достижений научно-технического прогресса в этой группе отраслей.

В рамках противозатратной модели будут созданы благоприятные условия для ускоренного развития отраслей, производящих потребительские блага и услуги. Произойдет переориентация экономики на более полное удовлетворение потребностей населения страны. Стабильная динамика потребительского спроса на фоне повышения конкурентоспособности отечественных производителей создаст условия для перехода к социально-ориентированной модели экономического роста.

Противозатратная система создает предпосылки для поддержания оптимальной нормы накопления, при которой сохраняются стабильно высокие темпы экономического роста при достижении максимальных темпов повышения народного благосостояния. Преобладающей станет некапиталоемкая модель экономического развития, обеспечивающая высокий уровень эффективности накопления. Это будет возможно за счет следующих факторов: будет повышена роль фонда амортизации в процессе накопления; прогрессивные сдвиги в отраслевой структуре приведут к снижению доли капиталоемких отраслей; в структуре фонда накопления будет расти доля прогрессивных средств производства; благодаря блокированию инфляционных процессов станет возможным достижение

сбалансированности между фондом накопления и объемом инвестиций в натуральном выражении.

Обобщая всё вышесказанное, можно сделать следующий вывод. Переход к противозатратной системе хозяйствования позволит преодолеть глубокий структурный кризис народного хозяйства, откроет перспективы для формирования в России эффективной и конкурентоспособной экономики и ускорит процесс перехода от экспортно-сырьевой к инновационной экономике. Результатом таких преобразований неизбежно будет стабилизация социально-трудовых отношений в результате повышения уровня жизни населения, который должен соответствовать формированию гражданского общества и отношений между людьми на основе принципов справедливости, толерантности, взаимопомощи и конструктивного сотрудничества.

Использованные источники:

- 1 Трунин С.Н.: Противозатратная система хозяйствования: учебное пособие / С. Трунин. – Краснодар, 2008 г.
- 2 Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013–2014. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6219>
- 3 Составляющие индекса глобальной конкурентоспособности РФ в 2013–2014 годах. [Электронный ресурс] // Газета Коммерсант.ru от 04.09.2013 URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2271150>

*Мурашкина С.Ю.
студент 3 курса
Климова Н.В., д.э.н.
профессор
КубГАУ
Россия, г. Краснодар*

РАЗВИТИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ РОССИИ

Франчайзинг является достаточно новой формой развития бизнеса в России. Он обладает существенными преимуществами при ведении малого бизнеса – невысокие риски, отличную скорость развития практически любого бизнеса, большие доходы при минимальных инвестиционных вкладах. Франчайзинг является эффективным способом ведения бизнеса. Для франчайзеров – это возможность расширения бизнеса, а для франчайзи – способ стать владельцем. Можно утверждать, что франчайзинг, в настоящее время является одним из самых действенных инструментов, позволяющих повысить эффективность малого бизнеса. Предприятия, получая передовые технологии и поддержку на основе франчайзинга, становятся более конкурентоспособными [2]. Обеспечение населения рабочими местами является одним из преимуществ франчайзинга. Очевидно, что больший

процент рабочих мест на торговой площадке занимается именно в организациях сети франчайзинга.

На сегодняшний день в России складываются 2 направления развития франчайзинга в малом бизнесе:

1. Появление на российском рынке иностранных фирм, которые сотрудничают с российскими предпринимателями.

2. Развитие российских фирм.

В последние годы франчайзинг занимает все большее количество сегментов рынка. В малом бизнесе постоянно появляются новые бренды, а также расширяются существующие на торговой площадке. Потребители заинтересованы в новых представителях данной сферы. Рост числа франчайзинг компаний в период с 2010-2013 гг. составил около 98%, это примерно 500 компаний франчайзеров и почти 20000 франчайзи, что делает российский рынок лидером в данной области относительно других стран мира [3]. Можно согласиться с мнением М. Вышегородцева, руководителя Департамента поддержки и развития малого бизнеса, который считает, что франчайзинг малого бизнеса является самым быстрорастущим вариантом организации бизнеса в рыночной системе». Статистические данные по развитию бизнеса показывают, что за 2008-2013г. более 85% малых предприятий прекращают свою деятельность, а из предприятий, работающих в системе франчайзинга - только 14% [6]. Большее количество франчайзинговых линий являются представителями сферы продуктов питания и ресторанного бизнеса; розничной торговли одеждой и обувью; достаточно широко представлена сфера услуг. Касаясь иностранных франшиз представительство составляет 40%. Можно назвать такие известные бренды как: KFC, Subway, Baskin Robbins, Burger King, Синнабон, Pizza Hut; из ритейла это - Terranova, TOM TAILOR GmbH, CALLIOPE, Tommy Hilfiger, Mango и другие[2].

Франчайзинговая сеть лучше всего развивается в малом бизнесе. Это можно объяснить тем, что франчайзинг позволяет решить большую часть вопросов бизнес деятельности, к которым можно отнести: недостаток времени, недоступность в дополнительном размере денежных средств для начала ведения бизнеса, а также отсутствие заинтересованного персонала. Самыми популярными сферами малого бизнеса в России, наиболее привлекательными франчайзеров стали: торговля — 46 %; услуги — 32 %; предприятия общественного питания — 22 %. Данные представлены на рисунке 1 [4].

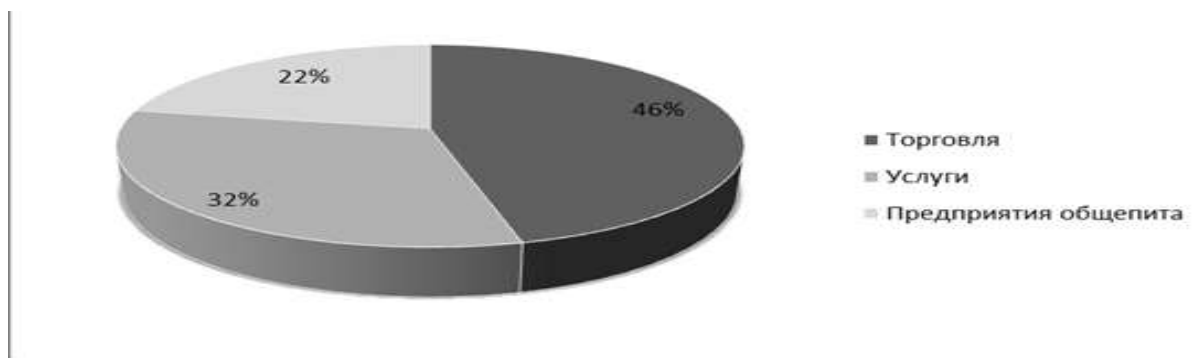


Рисунок 1 – Сферы малого бизнеса, применяющие франшизу, 2013 год

Очевидно, что россияне тратят большую часть семейного бюджета на питание, одежду, обувь. Поэтому франчайзинг малого бизнеса наиболее активно развивается в розничной торговле и сфере общественного питания: здесь высокая оборачиваемость денежных средств, рост прибыли и возврат инвестиций. Такие франшизы как: «Стоп-Топ», «Теремок – Русские блины», «Русское бистро», «Эконика», «Модный трикотаж» – составляют часть развивающихся предприятий малого бизнеса России.

В сфере франчайзинга малого бизнеса есть возможность привносить новшества данного сегмента рынка, расширять масштаб франшизы. На рынке представлено большое количество видов франшиз, которые стараются максимально удовлетворить потребности и интересы потребителей и усиливают конкуренцию. Один из главных факторов, который стимулирует развитие франчайзинга в малом бизнесе – это надёжность франчайзинговой сети. Известно, что большая часть расходов в открывшемся малом предприятии идет на рекламу и PR-деятельность. А надёжность франчайзинговой сети проявляется в том, что она уже имеет свой бренд, который обладает хорошей репутацией. Для франчайзи уже существует готовая схема реализации франшизы [6]. С момента покупки франшизы со стороны франчайзера постоянно оказывается помощь франчайзи, это объясняется тем, что компания, которая достигла высоких результатов заинтересована в успехе начинающих предпринимателей, которые являются обладателями сети. Этот фактор, безусловно, стимулирует развитие франчайзинга в малом бизнесе, за счет заинтересованности франчайзи в достижении успехов и стремлении к росту.

Помимо стимулирующих факторов существуют и причины, сдерживающие развитие франчайзинга в малом бизнесе (рисунок 2) [1].



Рисунок 2 - Основные причины, сдерживающие развитие франчайзинга в России

Экономические причины: нестабильность развития экономики России; большинство потенциальных франчайзи не имеют необходимого стартового капитала; трудности в получении кредитов для создания стартового капитала.

Организационно-правовые причины: сложности с правовым обеспечением франчайзинга в малом бизнесе. В России нет законодательства, регулирующего франчайзинговые отношения.

Социально-психологические причины: франчайзи не имеют опыта и боятся провала франчайзинга; франчайзи боятся потерять самостоятельность и собственное «лицо».

Образовательные причины: франчайзи не обладают нужной подготовкой предпринимателей в области франчайзинга малого бизнеса [1].

Для улучшения качества франчайзинга необходимо применить технические новшества, с помощью которых помимо улучшения качества можно повысить свое положение на рынке, стать конкурентоспособным, иметь свои преимущества над конкурентами. Безусловно, качество работы самих рабочих сказывается на функционировании франшизы. Поэтому, чтобы улучшить качество франчайзинга нужно повысить качество работы рабочего персонала. Значимую роль сыграет усовершенствование рекламной деятельности франчайзинговых сетей.

В итоге можно сделать вывод, что франчайзинг является одним из эффективных инструментов развития малого бизнеса. В настоящее время франчайзинг развивается во многих сегментах рынка. Самыми популярными сферами франчайзинга являются торговля, услуги и общественное питание. В качестве улучшения качества франчайзинга в малом бизнесе необходимо: применение технических новшеств, повышение качества работы персонала и совершенствование рекламной деятельности франчайзинговых сетей.

Использованные источники:

- 1.Марков С. Франчайзинг: проблемы развития бизнеса. / С. Марков/Проблемы теории и практики управления. — 2007. — № 3. — С. 104–107.
- 2.Информационный портал. [Электронный ресурс]. Режим доступа в Интернет: www.rb-edu.ru
- 3.Информационный портал. [Электронный ресурс]. Режим доступа в Интернет: www.delovoybazar.ru
- 4.Информационный портал. [Электронный ресурс]. Режим доступа в Интернет: www.timesnet.ru
- 5.Информационный портал. [Электронный ресурс]. Режим доступа в Интернет: www.sibac.info.ru
- 6.Информационный портал. [Электронный ресурс]. Режим доступа в Интернет: www.patent-bureau.ru

*Саяхова Э.В.
старший преподаватель
Мурдашева Л.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ОСОБЕННОСТИ БАНКРОТСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Агропромышленный комплекс является одной из главных составных частей экономики. Его развитие определяет уровень продовольственной безопасности государства и социально-экономическую обстановку в обществе. Сельское хозяйство всегда и в любой стране относится к высокорисковому производству.[1]

Нормативно- правовой базой банкротства является Федеральный закон « О несостоятельности (банкротстве) №127 ФЗ. Банкротство сельхоз предприятий регулируется статьями 177,178,179 закона. Согласно Федеральному закону "О несостоятельности (банкротстве)" сельскохозяйственными организациями признаются юридические лица, основным видом деятельности которых является выращивание (производство, производство и переработка) сельскохозяйственной продукции, выручка которых от реализации такой продукции составляет не менее пятидесяти процентов общей суммы выручки. [3]

Банкротство сельскохозяйственных организаций имеет отличительные особенности, продиктованные особым характером их деятельности, который, как правило, связан с использованием земельных; с сезонным характером их работы; с использованием специфического имущества, в т.ч. объектов недвижимости (строений, сооружений). Указанные особенности выражаются в особых правилах процедуры банкротства сельскохозяйственных организаций:

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

-финансовое оздоровление сельскохозяйственной организации вводится на срок до окончания соответствующего периода сельскохозяйственных работ с учетом времени, необходимого для реализации произведенной или произведенной и переработанной сельскохозяйственной продукции;

-внешнее управление сельскохозяйственной организацией вводится до окончания соответствующего периода сельскохозяйственных работ с учетом времени, необходимого для реализации произведенной или произведенной и переработанной сельскохозяйственной продукции. В случае, если в ходе внешнего управления имели место спад и ухудшение финансового состояния сельскохозяйственной организации в связи со стихийными бедствиями, с эпизоотиями и другими обстоятельствами, носящими чрезвычайный характер, срок внешнего управления может быть продлен на год;

-преимущественное право приобретения имущества должника имеют лица, занимающиеся производством или производством и переработкой сельскохозяйственной продукции и владеющие земельным участком, непосредственно прилегающим к земельному участку должника. Аналогичные особенности имеет процедура банкротства крестьянского (фермерского) хозяйства:

-заявление индивидуального предпринимателя - главы хозяйства о банкротстве крестьянского (фермерского) хозяйства (далее - заявление) может быть подано в арбитражный суд при наличии согласия в письменной форме всех членов крестьянского (фермерского) хозяйства;

-главой крестьянского (фермерского) хозяйства в течение двух месяцев с момента вынесения арбитражным судом определения о введении в отношении крестьянского (фермерского) хозяйства наблюдения могут быть представлены в арбитражный суд план финансового оздоровления и график погашения задолженности;

-для проведения внешнего управления крестьянским (фермерским) хозяйством арбитражным судом утверждается внешний управляющий. Полномочия внешнего управляющего могут осуществляться главой крестьянского (фермерского) хозяйства с согласия внешнего управляющего;

-в случае вынесения арбитражным судом решения о банкротстве крестьянского (фермерского) хозяйства и открытии конкурсного производства в конкурсную массу крестьянского (фермерского) хозяйства включаются находящееся в общей собственности членов крестьянского

(фермерского) хозяйства недвижимое имущество, а также право аренды принадлежащего крестьянскому (фермерскому) хозяйству земельного участка и иные принадлежащие крестьянскому (фермерскому) хозяйству и имеющие денежную оценку имущественные права. Имущество, принадлежащее главе крестьянского (фермерского) хозяйства и членам крестьянского (фермерского) хозяйства на праве собственности, а также иное имущество, в отношении которого доказано, что оно приобретено на доходы, не являющиеся общими средствами крестьянского (фермерского) хозяйства, не включается в конкурсную массу.[4]

Через процедуру банкротства заинтересованные лица получают земельные участки, которые закреплены за сельхозпредприятиями, обладающими довольно большими участками. Данная проблема весьма актуальна. При рассмотрении данной проблемы также надо учитывать особенности землевладения и землераспоряжения сельхозпредприятиями.

В большинстве случаев сельхозпредприятия с государственным участием владеют, пользуются и распоряжаются земельными участками либо на праве постоянного (бессрочного) пользования ими либо на праве аренды; при этом оба правовых режима имеют (либо должны иметь) ограничения по определенному характеру использования земель (прежде всего в отношении использования земель сельхозназначения). В других случаях, имущество сельхозпредприятий в процессе приватизации было разделено на паи (доли), однако это разделение часто носит условный характер. Указанные обстоятельства не позволяют сельхозпредприятиям законно использовать земельные участки в качестве предмета залога для получения финансовых либо иных кредитов (право пользования не может быть предметом залога, так как носит исключительно субъектно-предметный характер, а право аренды, в свою очередь, – предметный характер).

В случаях банкротств сельхозпредприятий заинтересованные лица обычно используют разные, но не очень отличающиеся схемы. В соответствии с одной из них конкурсный управляющий продает недвижимое имущество заинтересованному лицу, а указанное лицо затем оформляет на этом основании либо аренду земельного участка, на котором расположено приобретенное им недвижимое имущество либо договаривается о приобретении участка в собственность, также мотивируя свое желание наличием на участке своей недвижимости. Указанная схема особенно хорошо работает в случае бездействия представителей государственных органов в управлении сельхозпредприятием с государственным участием, а также представителей государственного финансового контрольного органа при рассмотрении результатов оценки имущества и имущественных прав должника-банкрота, а также законности проведения продажи упомянутого имущества и имущественных прав, носящее специальный характер.

Признание предприятия банкротом – это болезненность, как для кредиторов, так и для самого должника, заинтересованного в защите своего

имущества, на базе которого функционировало его предприятие. Для этого необходимо разъяснить им принципы организации сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой.

Использованные источники:

1. Саяхова, Э.В. Риск банкротства предприятий и методы его предотвращения [Текст] / Э.В. Саяхова // Молодежная наука и АПК: проблемы и перспективы материалы IV Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых / Министерство сельского
2. Саяхова Э. В. Страхование сельскохозяйственных рисков в России [Текст] / Э.В. Саяхова // Молодежная наука и АПК: проблемы и перспективы материалы IV Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых. Министерство сельского хозяйства РФ, Министерство сельского хозяйства РБ, Министерство образования РБ, Башкирский государственный аграрный университет, Совет молодых ученых университета. 2011 с.197-201
3. Финансовый менеджмент : учеб. пособие. / Р. Р. Яруллин, В. З. Гатауллин, Л. Р. Загитова, Э. В. Саяхова. – Уфа : Мир печати, 2010. –160 с.
4. <http://www.consultant.ru/popular/bankrupt/>

Муртазалиева З.М.

студент 3 курса

финансово-экономический факультет

Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

БИРЖЕВОЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ: КОЛИЧЕСТВЕННАЯ И КАЧЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Аннотация

В данной статье рассматриваются вопросы сущности биржевого рынка ценных бумаг: количественной и качественной характеристики.

Ключевые слова: фондовая биржа, рынок ценных бумаг.

В настоящее время уже можно с полным основанием заявить, что рыночная экономика не может существовать без развитого оборота ценных бумаг. Для доказательства этого утверждения достаточно того факта, что рост или массовое падение курса ценных бумаг ярко и полно свидетельствуют об истинной экономической обстановке в стране.

Накопление денежного капитала играет важную роль в рыночной экономике. Непосредственно самому процессу накопления денежного капитала предшествует этап его производства. После того как денежный капитал создан или произведен, его необходимо разделить на часть которая вновь направляется в производство, и ту часть, которая временно высвобождается. Последняя, как правило, и представляет собой сводные денежные средства предприятий и корпораций, аккумулируемые на рынке ссудных капиталов кредитно-финансовыми институтами, рынком ценных бумаг, на фондовых биржах. [3]

Фондовая биржа, являясь одной из структурных единиц рынка ценных бумаг, сегодня представляет собой сложную организационную и экономическую систему с высоким уровнем целостности и законченности технологических циклов. Сегодня фондовая биржа является неотъемлемой частью рыночных отношений.

Ключевой задачей, которую должна выполнять фондовая биржа, является прежде всего обеспечение условий для привлечения инвестиций на предприятия, доступ этих предприятий к более дешевому, по сравнению с банковскими кредитами капиталу.

Актуальность выбранной темы «Фондовая биржа» заключается в том, что фондовая биржа, представляющий собой сложную организационно-правовую систему с определенной технологией проведения операций, оказывает существенное влияние на формирование и развитие социально-экономических процессов в стране, как на современном этапе, так и на протяжении всей истории кредитно-денежных отношений.

Объектом исследования данной является функционирование рынка ценных бумаг. Предмет исследования – анализ фондовых бирж в России.

Цель настоящей работы состоит в определении основных характеристик биржевого рынка ценных бумаг.

Настоящая цель может быть достигнута в процессе решения следующих задач определить место, функции и специфику деятельности фондовой биржи на рынке ценных бумаг, определить структуру фондовой биржи и механизм ее деятельности, рассмотреть порядок лицензирования биржевой деятельности; выявить проблемы и перспективы развития фондовых бирж в Российской Федерации.

Сущность биржевого рынка ценных бумаг

Биржевой рынок ценных бумаг представляет собой фондовую биржу, являющуюся организатором торговли на рынке ценных бумаг, который не совмещает эту деятельность с другими видами деятельности, кроме депозитарной и деятельности по определению взаимных обязательств. Фондовая биржа – некоммерческая организация. Деятельность фондовых бирж в России регулируется Федеральным законом «О рынке ценных бумаг». Фондовые биржи и фондовые отделы товарных и валютных бирж – организованный рынок ценных бумаг, функционирующий на основе централизации предложений о купле-продаже ценных бумаг, выставляемых брокерами – членами биржи на основе поручений институциональных и индивидуальных инвесторов. Членами фондовой биржи могут быть любые профессиональные участники рынка ценных бумаг. Фондовая биржа вправе устанавливать количественные ограничения числа ее членов. Фондовая биржа самостоятельно устанавливает размеры и порядок взимания отчислений в пользу фондовой биржи.[2]

Фондовая биржа самостоятельно устанавливает процедуру включения в список ценных бумаг, допущенных к обращению на бирже, процедуры листинга и делистинга.

Высшим органом биржи является общее собрание ее членов. В промежутках между собраниями высшим органом является биржевой совет. Помимо названных выше органов управления, на бирже создаются определенные подразделения.

Члены биржи или их представители могут выступать на бирже в качестве брокера (заключает сделку от имени клиента или своего имени и за счет клиента) или дилера (осуществляет куплю-продажу от своего имени и за свой счет). Участником торгов также является маклер (ведет торг и оформляет сделку).

В целом роль биржи зависит от емкости и разнообразия рынка ценных бумаг, банковского кредита. Фондовая биржа – это лишь часть рынка ценных бумаг, организованная и наиболее строго регулируемая.

Рынок ценных бумаг является составной частью рыночной экономики. Развитость и степень регулирования его со стороны государства являются важнейшими индикаторами зрелости экономического развития страны. Рынок ценных бумаг работает в системе финансового рынка в целом и испытывает воздействие не только со стороны внутренних факторов страны, но и со стороны состояния мирового финансового рынка.

Цель функционирования рынка ценных бумаг состоит в том, чтобы обеспечивать наличие механизма для привлечения инвестиций в экономику путем установления необходимых контактов между теми, кто нуждается в средствах, и теми, кто хотел бы инвестировать избыточный доход. При этом очень важно, чтобы рынок ценных бумаг обеспечивал наличие механизма, способствующего эффективной передаче инвестиций из рук в руки, причем такая передача должна иметь юридическую силу.

Рынок ценных бумаг определяется как совокупность экономических отношений, связанных с выпуском и обращением ценных бумаг между его участниками. Объектом рынка ценных бумаг является ценная бумага. Ценная бумага может продаваться и покупаться неограниченное число раз, поэтому, чтобы товар дошел до своего потребителя, нужна своя организация товародвижения.[1]

Рынок ценных бумаг не может быть в полном объеме отнесен к финансовому рынку, не все ценные бумаги происходят от денежных капиталов. Та часть, в которой рынок ценных бумаг основывается на деньгах как на капитале, называется фондовым рынком и является составной частью финансового рынка. Фондовый рынок образует большую часть рынка ценных бумаг.

Последнее десятилетие уходящего века ознаменовалось стремительным развитием мирового фондового рынка. Даже финансовые кризисы 90-х не смогли помешать развитию рыночной инфраструктуры,

широкому внедрению новых методов корпоративного управления, радикальному повышению мобильности капитала. К сожалению, можно признать, что Россия все больше проигрывает развитым странам в уровне развития фондового рынка. Россия уступает не только странам, имеющим столетнюю рыночную историю, но и подчас стартовавшим одновременно с ней. Задача развития фондового рынка, обеспечения его взаимосвязи с реальным сектором экономики стоит сейчас исключительно остро. Государство должно понять, что фондовый рынок является жизненно важной отраслью рыночной экономики и к его развитию нельзя относиться по остаточному принципу. [4]

В настоящее время рынок ценных бумаг в нашей стране представляется пока еще довольно аморфным. Дело в том, что нет четкого разграничения между первичным рынком, вторичным (биржевым) и внебиржевым, так называемым уличным рынком. Рынок предоставлен, фондовыми и товарными биржами, которые поглощают основной поток частных ценных бумаг. Развитие первичного рынка ценных бумаг в структуре всего рынка возможно лишь при условии более широкой и активной приватизации, создания системы первичного рынка и его посредников в лице инвестиционных банков и брокерских фирм. Объектом реализации на первичном рынке являются не столько акции сколько облигации компаний и предприятий.

Объединив все наши возможности, мы вместе сможем значительно увеличить качество и количество предоставляемых услуг.

Использованные источники:

1. Рынок ценных бумаг. Шаг России в информационное общество. под ред. Н.Т. Клещева М.: Экономика.1997г.
2. Иохина И.В., Учебное пособие «Организация фондового рынка», Москва, МГУК, 2009. 450 с.
3. Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок. М.: «Перспектива», 1995. -270 с.
4. Положение о выпуске и обращении ценных бумаг и фондовых биржах в РСФСР, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 1991 г. N 78

*Муртазалиева З. М.
студент 3 курса*

*финансово-экономический факультет
Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА В
РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН**

Аннотация

В данной статье рассматриваются вопросы сущности государственного регулирования рынка труда в Республике Дагестан.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, работник.

Экономический кризис привел к формированию в России территориальных зон напряженности, в том числе и на рынке труда. Безработица неравномерно распределена по регионам страны. В связи с этим региональные особенности процессов социального развития должны найти адекватное отражение в государственной политике, что означает, прежде всего, регионализацию задач социальной политики и формирование системы мер государственного регулирования, направленных на предотвращение нарастания социальной напряженности в регионах. Основными задачами региональной политики в сфере занятости:

- повышение роли органов власти субъектов Российской Федерации при решении специфических региональных проблем рынка труда, должны стать:
- разработка и реализация программ по государственной поддержке депрессивных территорий и реструктуризации кризисных отраслей;
- приоритетное финансирование из средств федерального бюджета и социальных внебюджетных фондов социальных и экономических программ в регионах с высоким уровнем безработицы;
- минимизация отрицательных последствий массовой безработицы в индустриальных районах;
- предотвращение массовых увольнений работников, создание новых или сохранение существующих экономически целесообразных рабочих мест, осуществление опережающей подготовки кадров;
- обеспечение защиты трудовых прав работников несостоятельных предприятий, эффективной поддержки граждан, потерявших работу, их профессиональной ориентации.[1]

Поскольку в каждом регионе имеются свои специфические проблемы, перечень основных направлений политики на рынке труда следует «регионализировать», с тем, чтобы они учитывали экономическую и социальную ситуацию в регионе, взгляды и ожидания людей, финансовое положение и т.п. Республика Дагестан относится к числу регионов с критической ситуацией на рынке труда.

Сложившееся явное несоответствие между благоприятными демографическими возможностями повышения трудового потенциала РД и ограниченными возможностями его использования порождает столь грозное явление как безработица. Низкий производственно-экономический потенциал, неиспользование возможностей расширения сферы приложения труда, слабая налоговая и финансово-бюджетная база отдельных районов, ведущие к высокому уровню безработицы, предопределяют необходимость проведения дифференцированной политики занятости, разработки специальной системы мер для смягчения ситуации на рынке труда в районах массовой безработицы и перераспределения средств Фонда занятости на эти цели.[2]

Действующие в республике программы занятости, на наш взгляд, в большей степени предусматривают меры по замедлению темпа массовых увольнений и социальной поддержке высвобожденных трудящихся, чем кардинальное решение проблем занятости на основе подъема экономики региона и восстановления продуктивной занятости. Только ожившее производство и производительный труд позволят решить проблему занятости, улучшить материальное благосостояние как работающих, так и нуждающихся в социальной поддержке. Именно по этой причине принимаемые Правительством и Государственной службой занятости населения Республики Дагестан меры не оказали кардинального влияния на состояние дел на рынке труда. Некоторое снижение уровня регистрируемой безработицы (в 1997 году - 6,5%) явилось не результатом каких-либо эффективных и продуманных шагов властей, а прямым следствием растущего дефицита Фонда занятости и сокращения по этой причине возможностей службы занятости оказывать помощь безработным.

Основные направления регулирования рынка труда в трудоизбыточном регионе, каковым является Республика Дагестан, можно объединить в два блока, причем считаем необходимым выделить в качестве объекта политики на рынке труда всех работников, а не только безработных. К первому блоку следует отнести меры, направленные на увеличение спроса на труд, а именно:

- сохранение экономически целесообразных рабочих мест;
- создание дополнительных рабочих мест в перспективных отраслях и производствах;
- стимулирование малого бизнеса;
- расширение применения общественных работ;
- расширение сферы экономически и социально полезной деятельности.

Ко второму блоку следует отнести меры, направленные на формирование структуры предложения труда, а именно:

- гибкая политика в области образования;

- организация профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников.[4]

Политика сохранения рабочих мест требует селективного подхода. Сохранение рабочих мест было самым масштабным направлением политики в области рынка труда; оно осуществлялось в виде предоставления субсидий предприятиям, которые собирались сократить избыточных работников из-за серьезных экономических проблем. Нет информации о том, какие предприятия получили поддержку, насколько они перспективны и эффективно ли использовали субсидии в процессе реорганизации, или же эта мера лишь закрепила статус-кво. Увеличение числа формально занятых, но не получающих зарплату работников только усугубило социальные проблемы. Субсидии предприятиям на заработную плату в случае предоставления неоплачиваемых или частично оплачиваемых отпусков работникам следует рассматривать как краткосрочную чрезвычайную меру, принимаемую в случае, когда предприятие разрабатывает и осуществляет реальную программу реорганизации, включающую подробный план использования персонала. Если предприятие неперспективно, важно содействовать альтернативной экономической деятельности, создавая рабочие места для трудящихся и одновременно оказывая им временную материальную помощь.

Использованные источники:

1. Стратегия экономического развития Республики Дагестан до 2020 года.
2. Алексеев С.В. Правовое регулирование предпринимательской деятельности. Учебное пособие. М.: ЮНИТИ, 2008.
3. Ходов Л. Г. Типы предпринимательства в России и за рубежом / Л. Г. Ходов // Внешнеэкон. бюл. - 2005. - № 1. - С. 62 - 66.
4. www.dslib.net Библиотека диссертаций.

Мусаев М.А.
студент 3 курса 2 группы
факультет «Экономика и управление»
направление «Экономика»
профиль подготовки «Менеджмент организации»
ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный
Институт Народного Хозяйства»
РД, г. Махачкала

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

С экономической точки зрения финансовые инвестиции представляют собой инструменты, с помощью которых решаются стратегические и оперативные задачи эффективного размещения капитала предприятий на отечественных и зарубежных финансовых рынках.

Финансовые инвестиции преимущественно осуществляются при

наличии у предприятия свободных финансовых ресурсов. Они выступают в форме внешнего инвестирования (за исключением случаев, когда предприятия выкупают собственные ценные бумаги, например акции).

В современных условиях России ряд крупнейших компаний активно осуществляют стратегические финансовые инвестиции путем приобретения контрольных пакетов акций, в том числе через механизм банкротства предприятий, диверсифицируя свои виды деятельности, поглощая предприятия-конкуренты и т. п. Ввиду недооцененноеTM (т.е. заниженности оценки) акций «поглощаемых» предприятий подобного рода инвестиций обеспечивают во многих случаях стратегическим инвесторам колоссальные прибыли. В то же время стратегические финансовые инвестиции могут осуществляться и при отсутствии текущего инвестиционного дохода в расчете на долгосрочный прирост капитала. Примером такого рода инвестиций является приобретение контрольного пакета акций Горьковского автозавода финансово-промышленной группой «Сибал».

Подавляющая часть предприятий финансовые инвестиции осуществляет с целью получения дополнительного инвестиционного дохода от использования свободных денежных средств (спекулятивного дохода). Выбор конкретных инструментов финансового инвестирования даже в условиях формирующегося финансового рынка в России достаточно широк.

Уровень доходности вложений в те или иные финансовые инструменты напрямую связан с уровнем риска. Чем выше доходность, тем выше и риск финансовых неудач.

С целью диверсификации риска и получения желаемого уровня доходности по финансовым вложениям предприятия (инвесторы) приобретают различные финансовые инструменты с соответствующими уровнями доходности и риска или, другими словами, формируют портфель финансовых инвестиций спекулятивного характера.

Ввиду изменчивости конъюнктуры финансового рынка процесс получения желаемого уровня доходности предполагает постоянный мониторинг доходности, риска, ликвидности различных финансовых инструментов и принятия соответствующих управленческих решений по изменению структуры финансового портфеля, т. е. уменьшению или увеличению доли различных финансовых инструментов в общем объеме портфеля. Такая корректировка называется «реструктуризацией портфеля» и представляет собой основное содержание процесса оперативного управления финансовыми инвестициями на предприятиях.

В качестве основных финансовых инструментов спекулятивного финансового портфеля выступают долевыми и долговыми ценными бумагами, а также депозитные вклады и валютные ценности. В процессе мониторинга в зависимости от вида финансовых инструментов учитываются и анализируются различные факторы, влияющие на изменение их уровней доходности, риска и ликвидности.

Среди факторов, негативно влияющих на уровень доходности долговых финансовых инструментов, особо значимыми являются:

- повышение уровня налогообложения инвестиционного дохода предприятий-эмитентов;
- конъюнктурные изменения объемов продаж компаний-эмитентов (в особенности это относится к нефтяным компаниям);
- уменьшение размера дивидендов вследствие снижения объемов прибыли;
- уменьшение (либо снижение темпов прироста) стоимости чистых активов предприятий-эмитентов;
- спекулятивные игры участников фондового рынка.

К факторам, снижающим уровень доходности ликвидности долговых ценных бумаг, относятся следующие: рост средней ставки процента на финансовом рынке; рост уровня инфляции; повышение пня налогообложения инвестиционного дохода предприятия-эмитента; снижение уровня финансовой устойчивости предприятия; снижение платежеспособности предприятия-эмитента.

На доходность, ликвидность и риски по денежным инструментам существенную роль оказывают: уровень учетной ставки центрального банка; устойчивость национальной валюты; финансовая устойчивость институтов депозитного типа; изменение средней ставки процента на финансовом рынке.

По результатам мониторинга инвестиционного рынка выявляются тенденции уровней доходности, риска и ликвидности как по отдельным инструментам спекулятивного инвестиционного портфеля, так и по портфелю в целом.

Полученная информация служит основой для принятия решений о необходимости и направлениях реструктуризации портфеля.

Инвестиционные ресурсы представляют собой разнообразные формы капитала как в денежной, так и в натуральной формах, используемые при осуществлении финансового и реального инвестирования.

Формирование инвестиционных ресурсов предприятий связано с процессами сбережения и накопления как непосредственно в рамках самих предприятий, так и в масштабах страны в целом. Масштабы, темпы сбережений и накоплений инвестиционного капитала предопределяются уровнем экономического развития страны, уровнем доходов населения.

Процесс формирования инвестиционных ресурсов на предприятии происходит непрерывно в виде поступлений от осуществления им основной деятельности, от внереализационных мероприятий, посредством осуществления заимствований и т. п.

Конкретные размеры средств, которые будут направлены на цели инвестирования либо использованы на потребительские нужды, определяются в планах финансово-хозяйственной деятельности предприятия

и во многом зависят от стоимости их привлечения, структуры капитала предприятия, его размеров.

Если в структуре источников средств предприятия значителен удельный вес заемных средств, то возможности дальнейшего заимствования уменьшаются.

При этом и стоимость привлечения новых дополнительных ресурсов возрастает в связи с ростом кредитного риска.

В системе планирования и анализа эффективности использования финансовых ресурсов важно выделение разнообразных групп инвестиций, имеющих свою специфику и требующих применения адекватных методов управления ими. Выделяют ряд признаков, по которым осуществляется классификация инвестиционных ресурсов.

По *титулу собственности* инвестиционные ресурсы предприятий подразделяются на собственные и заемные.

К собственным инвестиционным ресурсам относят как ресурсы, принадлежащие предприятию на праве собственности, так и безвозмездно переданные ему для осуществления целевого инвестирования.

В частности это относится к субсидиям и субвенциям, предоставляемым юридическим лицам из государственных и муниципальных бюджетов. К заемным инвестиционным ресурсам относят все виды привлекаемого капитала на возвратной основе.

По *натурально-вещественной форме* инвестиционные ресурсы подразделяются на инвестиционные ресурсы в денежной, финансовой, материальной и нематериальной формах. Наиболее распространенной и универсальной формой инвестиционных ресурсов является денежная.

Денежные ресурсы в большей мере могут быть расформированы в другие формы. Финансовая форма инвестиционных ресурсов в России еще не получила существенного распространения.

Она представляет собой вложение в уставный капитал таких финансовых инструментов, как облигации, депозитные счета, сертификаты банков и т. п.

Материальная форма инвестиций является важнейшей составляющей капитальных вложений.

Как правило, она осуществляется путем предоставления зданий, сооружений, участков земли, оборудования, техники и т. п. Нематериальная форма инвестиций представляет собой разнообразные вложения в нематериальные активы предприятий. Это относится к «ноу-хау», компьютерным программам, товарным знакам, патентным правам и т. п.

По *принадлежности к резидентам* инвестиционные ресурсы подразделяются на ресурсы, формируемые за счет отечественного и за счет иностранного капиталов. За счет иностранного капитала формируются инвестиционные ресурсы для реализации инвестиционных проектов, как правило, связанных с техническим перевооружением,

перепрофилированием, созданием новых производств и т. д.

По *источникам привлечения* инвестиционные ресурсы подразделяются на внутренние и внешние.

К *инвестиционным ресурсам*, привлекаемым из внутренних источников, относят собственные и заемные финансовые средства, которые имеются на балансе предприятия и могут быть задействованы в инвестиционном процессе.

К *инвестиционным ресурсам*, привлекаемым из внешних источников, относят ресурсы, которые предполагается привлечь как за счет увеличения главного капитала, так и посредством получения займов.

Обращение к внешним источникам формирования инвестиционных ресурсов, как правило, происходит после того, как полностью реализованы возможности внутренних источников. Объемы и конкретные формы привлечения заемных инвестиционных ресурсов определяются исходя из целей и специфики инвестиционной деятельности предприятия, с учетом обеспечения его финансовой устойчивости.

При решении задачи минимизации стоимости привлечения инвестиционных ресурсов из различных источников учитываются прежде всего сроки, на которые предоставляются те или иные ресурсы, форма и условия возврата заемных средств, условия выплаты суммы процентов, процентные ставки и многие другие условия.

Использованные источники:

1. «Операции с ценными бумагами», Е.В. Семенова, «Перспектива», 2011 г.
2. «Анализ и разработка инвестиционных проектов», В.П. Савчук, «Абсолют-В», 2010 г.
3. Журнал «РЦБ»
4. Журнал «Инвестиции плюс»

*Мусаева Н.
студент 3к.*

*Финансово-экономический факультет
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный университет
народного хозяйства»
Россия, Р-ка Дагестан г. Махачкала*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО ВОСПИТАНИЯ МОЛОДЕЖИ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Аннотация:

В данной статье рассматриваются основные проблемы правового воспитания молодежи Республики Дагестан. Классифицированы основные проблемы, а так же рассмотрены различные программы организации работы по правовому воспитанию и правовому обучению молодежи.

Ключевые слова:

Правовое воспитание, общество, деструктивные силы, республика, цель.

Правовое воспитание молодежи является одной из важнейших составляющих государственной политики. Происходящие за последние годы в нашей стране преобразования в социально-правовой сфере актуализируют внимание к молодежи, как наиболее динамичной части российского общества, обладающей мощным потенциалом развития, для реализации которого необходима выработка специальной целостной, научно обоснованной программы правового воспитания и правового образования. Основной проблемой рассматриваемого вопроса является то, что, несмотря на все предпринимаемые попытки в этой сфере, долгосрочной программы правового воспитания в нашей стране по-прежнему нет, что негативно сказывается в целом на уровне правосознания молодежи, которое в основном характеризуется как низкое.

Деструктивные силы в стране и в республике в частности используют пробелы в правовом воспитании и образовании молодежи для своих противоправных целей. В этой связи вопросы организации работы по правовому воспитанию и правовому обучению молодежи в современных условиях являются чрезвычайно актуальными, так как именно правовое воспитание и правовое обучение являются средствами формирования.[1]

С развалом Советского Союза было разрушено традиционное отношение к молодежи как к гаранту будущего страны. Падение официально пропагандируемой системы ценностей привело к тому, что сегодня все более усиливается восприимчивость молодежи к участию в националистических, религиозных организациях. Основной проблемой российской молодежи является безработица. В больших городах еще есть вероятность трудоустройства молодых людей, но есть целые регионы, в которых практически нет работы. В этом случае надо говорить о том, что это уже не проблема молодежи, а проблема региона, а следовательно, государства.

Незанятость молодежи ведет к росту преступности. Пытаясь заработать себе на жизнь, некоторые парни и девушки нарушают закон.

Не так давно проблема безработицы, в частности в Дагестане, решалась через миграцию населения в регионы, где есть возможность найти работу. Однако сегодня, в условиях мирового финансового кризиса, в результате масштабных сокращений многие молодые люди возвращаются домой.

Вызывает беспокойство отсутствие духовного развития молодежи. За последние 15 лет в общественном сознании заметно обесценились такие понятия, как совесть, честь, долг, нравственность. Согласно опросу Института социологии, 65% молодых людей готовы переступить через моральные ценности для того, чтобы добиться успеха. Лишенная в условиях урбанизации возможностей контроля за своим поведением значительная

часть современной молодежи в республике проявляет не лучшие свои черты, демонстрируя противоправное поведение. Об этом свидетельствуют цифры о преступности в среде молодежи.[2]

В Дагестане сегодня насчитывается порядка 8 тысяч детей-сирот. Благодаря родственным связям, нашим традициям и обычаям в республике более 7 тысяч сирот находятся в опекунских семьях, а свыше 700 – в специнтернатах. Работа по воспитанию этих детей ложится на общество и государство.

В основе решения проблем с детской безнадзорностью лежит профилактическая работа с семьями. В первую очередь с семьями, находящимися в социально опасном положении.

На сегодняшний день в республике выявлено 1409 таких семей, в которых свыше 3 тысяч детей. Для оказания им материальной помощи привлекаются спонсорские средства.[3]

В целом по республике, в системе социальной защиты населения сегодня действуют 8 специализированных учреждений для несовершеннолетних, соцприют для подростков, 15 центров соцпомощи семье и детям.

Соответствующие рекомендации направляются на совершенствование правовоспитательной работы среди молодежи, профилактику безнадзорности и беспризорности, а также на снижение зависимости молодых людей от вредных привычек.[3]

Новые социально-экономические условия в нашей стране, сопровождающиеся социальной дифференциацией общества, утратой духовных ценностей, ростом наркомании и других форм зависимости, большим числом детей, оставшихся без попечения родителей, оказали и продолжают оказывать негативное влияние на подрастающее поколение. Основной проблемой обсуждаемого вопроса является отсутствие долгосрочной программы правового воспитания в нашей стране.

Реформирование всех сфер жизни общества невозможно представить без решения проблем молодежи. Ведь именно от их осознанного участия в общественной жизни, активной позиции зависит успех проводимых сегодня в стране реформ. При рассмотрении проблем нравственно-правового воспитания молодежи важно иметь в виду, что они обусловлены как общими для всей России, так и региональными особенностями, которые должны быть учтены при разработке мер в решении этого вопроса.[1]

Здесь у нас много проблем, есть противостояние молодежи и на религиозной почве. Противостояние возникает и по национальному признаку, тогда когда дагестанские ребята приезжают в Москву. Мы воспитываем своих детей в духе мужества и патриотизма, уважительного отношения к старшим и женщинам. Некоторые негативные моменты, которые для московской молодежи в порядке вещей, для дагестанцев является оскорбительными. Поэтому я призываю нашу молодежь не

поддаваться на провокации, объясняю им, что надо делать сабур, но при этом сохранять и не терять наши традиции. Выбить наш дух, достоинство и гордость ни у кого не получится.

Сегодня вопрос о воспитании молодежи стоит как никогда очень остро. Речь идет не только о правовом, но и о духовно – нравственном и патриотическом воспитании молодого поколения. Работа в этом плане предстоит очень большая, в первую очередь преодоление таких проблем, особенно в молодежной среде как распространение экстремизма, наркомании и алкоголизма.

Нашей молодежи есть с кого брать пример, необходимо наладить и укрепить связи ветеранских и молодежных организаций. Сегодня мы с вами видим расслоение молодежи в вузах и даже в школах. Если еще лет 20 назад молодые люди соревновались в знаниях, то сейчас меряются тем, у кого наряд богаче, бриллиант больше и машина круче. Это все ведет к социальному расслоению в молодежной среде. Расслоение идет даже в форме ношения одежды. Вузы и школы превратились в подиумы зарубежных дизайнеров и кутюрье, молодежь с удовольствием готова принять их стиль и моду, при этом забывая о нашем дагестанском, красивом национальном костюме. Здесь, наверное, имеет смысл ввести единую форму одежды для учащихся школ и даже вузов.

Для хорошего воспитания, подготовки и развития любого профессионала, да и просто человека необходим мир, стабильность и социально – экономическое развитие в нашем обществе. Думаю, что курс взятый руководством республики и страны сможет потихоньку решить все оставшиеся проблемы. Но и от нас с вами от каждого человека и в целом всего народа зависит, то в какой стране и как мы будем жить.

Использованные источники:

1. Байкова Л. А. Воспитание в традиционной и гуманистической педагогике // Педагогика. 2012, № 8. С. 56 - 62
2. <http://www.pandia.ru/text/77/219/6628.php>
3. О государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений" (с изменениями от 21 марта 2002 г.): Федеральный закон от 28 июня 1995 г. N 98-ФЗ // Адрес в Интернете: <http://www.youthrf.nm.ru>

Мустакимов Р.Р.
ФГБОУ ВПО Башкирский Государственный Аграрный
Университет

ПРЕДПРИЯТИЯ ПОД КОЛПАКОМ

В этой статье я хотел показать, какое решение на определённый вопрос видит государство, а как к этому относится гражданин. Работа Администрации по выявлению предпринимателей не соблюдающих закон.

Каждый день в отделе торговли начинается с подготовки нового собрания предпринимателей. Предпринимателей вызывают в указанное время для внесения указаний на ненадлежащее содержание недвижимости и несоблюдения закона, проверяют законность размещения торговых лавок на улицах района. Предпринимателей консультируют и дают время на исправление, после чего проверяют проделанную работу. Собрания проводятся в актовом зале при участии комиссии из администрации, состоящий из ведущих и главных специалистов начальника отдела координации торговли, общественного питания и услуг Администрации Калининского района ГО г.Уфа РБ а также на собрании активно принимает участие заместитель главы Администрации района.

В другой половине дня специалисты проводят сбор данных и устанавливают нарушение закона. Специалисты выезжают на рейды по району, чтобы контролировать соблюдения норм торговли и содержания и законность торговли. Выездные рейды по несанкционированной торговле осуществляются совместно с инспекторами отдела полиции №2. Ежеженедельно составляются протоколы по статье 13.16 КоАП РБ.

«Осуществление, организация уличной торговли или оказания бытовых услуг на территории общего пользования в неустановленных для этих целей местах».

Влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от трехсот до пятисот рублей; на должностных лиц - от пяти тысяч до восьми тысяч рублей; на юридических лиц - от восьми тысяч до десяти тысяч рублей.

Для того чтобы торговать, нужна лицензия на торговлю и лицензии на особые товары, разрешение на размещение рекламы и баннеров. А также содержать в чистоте фасад торгового помещения и прилежащих территорий до дороги. Специалисты проверяют разрешение на подключения к электросети и т.д.

Подпрограмма "Обеспечение реализации государственной программы "Развитие торговли Республики Башкортостан. Цели, которой являются межотраслевая координация и функциональное регулирование деятельности в сферах торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения; координация деятельности в области защиты прав потребителей;

осуществление мероприятий по реализации, обеспечению и защите прав потребителей; осуществление государственного контроля за соблюдением организациями законодательства, регулирующего производство и оборот этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, а также условий, предусмотренных лицензиями на розничную продажу алкогольной продукции; повышение эффективности деятельности Госкомитета РБ по торговле по выполнению государственных функций и задач, обеспечению потребностей граждан и общества в государственных услугах, улучшению их доступности и качества.

Приоритетные направления:

- обеспечение условий для реализации Программы;
- координация и регулирование деятельности в области развития и поддержки внутренней торговли, общественного питания, бытового обслуживания населения и защиты прав потребителей.

Задачами которой является внедрение программно-целевого принципа организации деятельности Госкомитета РБ по торговле; повышение эффективности и результативности соответствующих бюджетных расходов; улучшение качества предоставления государственных услуг в сфере торговли и бытового обслуживания населения

Основными целями и задачами программы является реализация программы направлена на обеспечение динамичного развития одного из крупных секторов экономики Республики Башкортостан в интересах ее жителей.

Целями программы является:

- "Развитие сферы торговли и услуг общественного питания в Республике Башкортостан" на 2013 - 2018 годы;
- повышение оперативности и качества торгового сервиса;
- создание благоприятной конкурентной среды на потребительском рынке республики;

План реализации программы

- 1) "Развитие сферы торговли и услуг общественного питания в Республике Башкортостан" на 2013 - 2018 годы;

- 2) "Защита прав потребителей в Республике Башкортостан" на 2013 - 2018 годы;

- 3) "Развитие потребительской кооперации Республики Башкортостан" на 2013 - 2014 годы;

- 4) "Развитие бытового обслуживания населения в Республике Башкортостан" на 2013 - 2018 годы;

- 5) "Обеспечение реализации государственной программы "Развитие торговли Республики Башкортостан".

Я думаю для того, чтобы не отвлекать Администрацию района на предпринимателей, которые не соблюдают своих обязанностей (уборка прилегающих территорий, содержания фасада здания в надлежащем состоянии и др.), нужно создать эффективные меры взыскания. Продумать как «сказать» предпринимателю на его обязанности уже при получении разрешения на торговлю в договоре, которого было бы прописано за что обязуется нести ответственность предприниматель в случае получения в собственность помещений.

Если встать на сторону Администрации и следовать по закону, то решение у государство возникает одно:

Ужесточить прописанный в кодексе КоАП РБ меру наказания в виде двойного штрафа за содержанием в ненадлежащем состоянии прилегающих территорий несоблюдения закона.

А если же встать на сторону предпринимателя. Он выбрал сферу деятельности в своей компетенции и занимается в ней, занимая определённую нишу в экономической цепочке района, и не видит фактов кроме своего направления вести ещё и уборку прилегающих территорий, это для него дополнительные затраты. Если нанимать для разовой уборки от снега от листьев и пр. Или снимать с рабочих мест ни без того занятых сотрудников убираться.

А где собственно ЖКО? Правда у ЖКО и так много работы.

Но хорошо бы рассмотреть ещё третью сторону, это сама причина возникновения мусора на улицах. Ввести штрафы на тех кто сорит, в виде отработки 7 дней, убирая мусор, поручить соблюдение этих норм полиции. А в случае не соблюдения норм увеличить до 14 дней, что точно эффективнее политики государства, вот только она денег не приносит и поэтому будет отклонена. Идей много, но остаётся вопрос каким дают право на жизнь...

*Муталиев Г.А.
студент 3к.*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В СБЕРБАНКЕ РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассматривается обеспечение возможности продажи клиентам Сбербанка всей линейки банковских продуктов адаптированных под нужды соответствующих сегментов.

Ключевые слова: банк, кредит, развитие, срок, кредитование, платеж.

В целях развития кредитования, увеличения объема кредитования физических лиц Сбербанку необходимо внедрять новые формы кредитования. Развитие продуктового ряда потребительского кредитования Сбербанка должно быть нацелено на обеспечение возможности продажи клиентам всей линейки банковских продуктов, адаптированных под нужды соответствующих сегментов.

Существующие кредитные продукты должны быть модифицированы с целью улучшения качества обслуживания клиентов, внедрения ценообразования по кредитным продуктам с учетом риска конкретного кредита и адаптации характеристик продуктов под нужды конкретных сегментов.

Новые продукты должны запускаться исходя из их рыночного потенциала и технологических возможностей Сбербанка. Для более эффективной работы с физическими лицами Сбербанку необходимо усилить

продуктовую линейку в сфере предоставления клиентам краткосрочных и среднесрочных средств.

На основе проведенного анализа состояния потребительского кредитования в Сбербанке нами выработаны и предлагаются к реализации новые виды кредитования физических лиц:

- микрокредитование (условно назовем его «Микро-кредит»);
- потребительский кредит в форме овердрафт (условно назовем его «Овердрафт»);
- потребительский кредит предоставляемый на счет банковской карты для использования в безналичной форме, посредством совершения операций с банковской карты (условно назовем его «Кредит доступный»).

Рассмотрим более подробно предлагаемые к внедрению новые формы потребительского кредитования в Сбербанке Россия.

1. Микро-кредит. Минимальная сумма по данному виду кредита предлагается в 100 долларов США или эквивалент в Евро, рублях РФ, рублях ПМР. Максимальная сумма кредита составляет 500,00 долларов США или эквивалент в Евро, рублях РФ, рублях ПМР. Срок кредита по программе «Микро-кредит» предлагается от 3 до 6 месяцев.

Обязательные условия для получения Микро-кредита:

- предоставление необходимых документов для кредитования;
- достаточность источников доходов Клиента;
- удовлетворение требованиям Банка по сумме кредита;
- возраст Клиента –от 20 до 60 лет;
- непрерывный стаж работы 6 месяцев.

Погашение Микро-кредита и уплата Сбербанку процентов за пользование кредитом осуществляется клиентом ежемесячными аннуитетными (равными) платежами. При этом, ежемесячный аннуитетный платеж должен включать в себя:

- часть кредита, погашаемую согласно графику;
- проценты за пользование кредитом.

Нами предлагается назначить штраф за нарушение срока внесения ежемесячного аннуитетного платежа, а равно при своевременном внесении недостаточной для погашения соответствующей части Кредита суммы, в размере 0,2 % за каждый день просрочки от обусловленной графиком соответствующей даты платежа до даты фактического погашения просроченной задолженности.

2. Овердрафт. Нами предлагается предоставлять заемщику овердрафт путем проведения со счета расходных операций при недостаточности или отсутствии денежных средств на счете.

С целью стимулирования спроса на новую форму потребительского кредита предлагается ввести льготный период, который устанавливается в пределах не более 50 (пятидесяти) календарных дней с первого числа месяца возникновения ссудной задолженности по 20-ое число месяца, следующего

за месяцем, в котором образовалась ссудная задолженность по счету в пределах установленного лимита по «овердрафту». Под лимитом по «овердрафту» понимается максимальный размер задолженности по Овердрафту, которую ежедневно может иметь заемщик в период действия кредитного договора.

Под минимальным ежемесячным платежом понимается платеж в погашение задолженности по Кредитному договору, включающий:

- сумму обязательного платежа по возврату Овердрафта в размере не менее 5 (пяти) процентов от суммы фактической ссудной задолженности, исчисленной на конец Расчетного периода;

- проценты, причитающиеся к уплате за пользование Овердрафтом в расчетном периоде;

3. *«Кредит доступный»*. Данный вид кредита предлагается предоставлять Сбербанком заемщику безналичным путем – на счет банковской карты и для использования кредита посредством совершения операций при помощи банковской карты заемщика.

«Кредит доступный» предоставляется в целях использования его заемщиком посредством совершения расчетных операций с использованием банковской карты. Перечень и количество операций с использованием банковской карты определяется заемщиком самостоятельно (такими операциями могут быть, в том числе операции по расчетам в безналичном порядке за товары, услуги поставщиков услуг, продавцов). Совершение таких операций должно производиться Сбербанком без взимания платы.

Начисление ежемесячных процентных платежей производится Сбербанком начиная со дня, следующего за днем предоставления кредита, исходя из фактического количества дней в месяце и в году.

Особенностью данного вида кредита является также то, что заемщик поручает Сбербанку составлять от его имени платежные поручения (банковские ордера) о периодическом перечислении денежных средств со счета банковской карты для погашения кредита, а также при отсутствии средств на указанном счете дату списания, закрытии указанного счета, со всех иных банковских счетов (помимо счетов срочных вкладов), открытых заемщику в банке со следующими условиями:

- получатель платежа – кредитор по договору;

- сумма платежа – денежные средства на счете банковской карты (ином счете) в пределах суммы обязательств заемщика по договору срок исполнения которых наступил в день списания, если отдельным соглашением не установлено иное;

- дата перечисления средств – день наступления обязательства по уплате очередного платежа, день наступления обязательств по возврату задолженности по договору и уплате иных платежей по договору;

Таким образом, внедрение новых форм потребительского кредитования, наряду с оптимизация кредитной процедуры являются

необходимым не только для эффективного функционирования кредитного процесса внутри Сбербанка, но и для обеспечения прозрачности кредитных решений и эффективного взаимодействия между функцией управления рисками и клиентскими подразделениями Банка.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 28.07.2012) «О Центральном Банке РФ».
2. Федеральный закон РФ от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 28.07.2012) «О банках и банковской деятельности».
3. Положение Центрального банка РФ от 26.03.2004 № 254-П (ред. от 10.08.2012) «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».
4. Федеральный закон от 30.12.2004 N 218-ФЗ (ред. от 03.12.2011) "О кредитных историях". Изменения, внесенные Федеральным законом от 03.12.2011 N 389-ФЗ, вступают в силу с 1 января 2012 года.
5. Федеральный закон от 23.12.2003 N 177-ФЗ (ред. от 03.12.2011) "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации". Изменения, внесенные Федеральным законом от 03.12.2011 N 389-ФЗ, вступают в силу с 1 января 2012 года.
6. Официальный сайт ОАО «Сбербанк России». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: sbrf.ru.
7. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: cbf.ru.
8. Официальный сайт Федеральной службы России по финансовому мониторингу. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: kfm.ru.
9. Официальный сайт Московского банковского союза. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: mbs.mfd.ru.

Мухамадиева Л.В.

студент

Юнусбаева В.Ф., к.с.н.

ассистент

кафедра Государственное и муниципальное управление

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА СЕЛЕ

Аграрный сектор играет значительную роль в экономике России (на селе проживают 38,4 млн чел., или 27 % населения страны) и Республики Башкортостан, на долю сельского хозяйства которой приходится 9,3 % ВВП республики, а численность сельского населения составляет 1 631 090 чел., или 40,2 % общей численности населения. Изменение социально-экономических условий жизни на селе, сокращение объемов производства,

тяжелое экономическое положение сельскохозяйственных предприятий, их неплатежеспособность привели к снижению уровня занятости сельского населения [1].

Сокращение численности лиц трудоспособного возраста на селе не только видоизменяет половозрастную структуру сельского населения, но и влияет на соотношение трудовых ресурсов во всех отраслях экономики. Проблема перемещения молодежи из села в город имеет объективные предпосылки, так как связана с повышением роли городов и удельного веса городского населения.

Как социально-возрастная группа молодежь обладает рядом особенностей, отличающих ее от старших поколений. Ей присуще не полное включение в социально-экономические отношения, она в наибольшей степени мобильна и инициативна. Молодежь России — это более 39 млн граждан, т. е. почти треть населения страны.

Эффективная политика государства по отношению к молодежи должна обеспечивать возможности ее активного участия в жизни страны, предоставлять права и возможности самостоятельного решения своих проблем, возлагая на молодых реальную ответственность и вовлекая их в созидательные процессы. Иными словами, перемены в политической, социальной и экономической жизни страны, требуют новых подходов в решении вопросов интеграции молодежи в общество.

Тяжелая социально-экономическая ситуация вынуждает людей искать работу за пределами своего района и республики, что приводит к усиленному оттоку населения в крупные города. Занятость, как правило, носит сезонный характер и является нестабильным источником дохода.

В последние годы покидать село с целью заработка стали и женщины (от 40 лет и старше). Основная причина этого — необходимость обучения детей в высших и средних учебных заведениях. Чаще всего женщины нанимаются домработницами, медсестрами, нянями. Их средняя зарплата составляет 20—30 тыс. руб. в месяц.

Во многих селах, есть люди, занимающиеся индивидуальным предпринимательством, которые в основном работают в сфере торговли. Они закупают товары широкого потребления мелким оптом, а затем реализуют их в розницу с наценкой. Деятельность таких предпринимателей требует постоянных переездов с места закупок товара до места их сбыта и обратно. Благодаря такой деятельности они имеют определенный заработок [2].

Отток трудоспособного населения из села, долгое проживание отдельных членов семьи вдали от дома отрицательно сказывается на семье. Дети остаются на попечении старшего поколения, родителей они видят лишь изредка. Это негативно сказывается на их воспитании, а также нередко приводит к распаду семей.

Республика Башкортостан обладает хорошим экономическим потенциалом, и при разумном его использовании и инвестициях в местную экономику можно поднять сельское хозяйство. Сельское хозяйство — основная и традиционная отрасль АПК всех районов республики. Учитывая специфику, природный потенциал и геоклиматические условия, необходимо воссоздать предприятия АПК, специализирующиеся на выращивании и переработке сельскохозяйственной продукции. Новые рабочие места, достойная заработная плата — главный успех возрождения сельской экономики. Природные ресурсы республики позволяют развивать бизнес в сфере отдыха и туризма.

Для привлечения населения в сельскую местность необходимо улучшить инфраструктуру района: построить новые комфортабельные дома для молодых специалистов и их семей, детские сады, больницы и поликлиники; увеличить материальное благосостояние сельских семей и др. Люди должны стремиться жить в сельской местности, сохраняя культуру и традиции своего народа [3].

Очень важно поднимать авторитет и социальный статус работника сельскохозяйственного труда, культивировать идею о том, что по своей значимости труд сельского работника даже превосходит труд горожанина.

Использованные источники:

1. Казакбаев Р.Х. Проблемы молодежного и кадрового обеспечения села // Междунар. с.-х. журн. 2010. № 3. С. 28
2. Козина А.М. Кадровое обеспечение села // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. - № 3.
3. Статистика Республики Башкортостан. 2013 г. URL: <http://www.bashstat.ru/bashdigital/region1/default.aspx> (дата обращения: 25.01.2014).
4. Министерство сельского хозяйства Республики Башкортостан. URL: <http://www.mcxrb.ru> (дата обращения: 25.01.2014).

Мухамадиева Л.В.

студент

Юнусбаева В.Ф., к.с.н.

ассистент

кафедра Государственное и муниципальное управление

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

РАЗВИТИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНОГО СЕКТОРА

Значение развития трудового потенциала обуславливает сочетание и взаимодействие государственных и рыночных регуляторов аграрного сектора. В условиях рыночных отношений развитие трудового потенциала становится неременным условием завоевания устойчивых и тем более лидирующих позиций на рынке. Качество трудовых ресурсов непосредственно влияет на конкурентные возможности предприятия и

отрасли в целом и является одной из важнейших сфер создания конкурентных преимуществ.

Трудовой потенциал в общем виде можно охарактеризовать как численность работников, качеством их профессиональной квалификационной подготовки и творческими возможностями. Трудовой потенциал предприятия обладает свойствами целостности, принципиально отличными от свойств, присущих каждому работнику в отдельности [1].

Сегодня потребность АПК в специалистах с высшим профессиональным образованием оценивается в 50 тыс.человек. подготовкой кадров для АПК в России занимается 59 высших учебных заведений, в которых обучается более 430 тыс.студентов по всем формам обучения.

В связи с этим основными задачами звена в аграрном секторе являются:

- формирование у руководителей и специалистов профессионализма и управленческих способностей, предпринимательских навыков;
- улучшение работы по профессиональной ориентации учащихся школ для привлечения их на учебу в аграрные образовательные учреждения;
- получение механизаторскими кадрами, основной частью работников животноводства, овощеводства, садоводства и др., начального профессионального образования;
- повышение роли местных органов управления в реализации кадровой политики, определении текущих и перспективных потребностей АПК в квалифицированных кадрах;
- совершенствование деятельности аграрных образовательных учреждений [2].

Анализ проблем аграрного образования работников сельского хозяйства позволяет предложить [3]:

- требуется разработка на всех уровнях управления АПК специальных мероприятий в подготовке руководителей сельскохозяйственных предприятий, повышение роли ИПК;
- передача учреждений профессионального образования всех уровней, включая сельские профессиональные училища, в ведение органов управления АПК;
- совершенствование структуры и качества подготовки специалистов, осуществление мер по их закреплению в профильных организациях и эффективному использованию по полученной специальности;
- повысить роль информационно-консультационной службы АПК в образовании кадров и жителей села, расширять сеть соответствующих служб на базе учебных заведений и научных учреждений.

Таким образом, практика диктует необходимость восстановления и укрепления кадровых служб в аграрном секторе на всех уровнях – от субъекта РФ до районов МО и предприятий.

Использованные источники:

1. Ананских, А.А. Социальные проблемы воспроизводства рабочей силы// Вестник Мичуринский государственного аграрного университета, №4-2012
2. Дергунов В.А. Организационно-экономический механизм формирования кадрового потенциала аграрной сферы региона// Регионоведение. -2009.- №2.
3. Козина А.М. Кадровое обеспечение села // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. - № 3.

*Мухамадьянова Л.В.
студент 5 курса
БаиГУ
Россия, г. Уфа*

ТРУДОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

При работе с молодыми специалистами существуют некоторые особенности, которые формируются на основе специфических характеристик поведения молодых специалистов и их позиционирования. Одним из условий эффективной работы с этой группой сотрудников является понимание их сильных и слабых сторон, а также наличие условий взаимодействия, интересного и плодотворного для обеих сторон[4].

Сильные стороны молодых специалистов - наличие базовых знаний; наличие большого потенциала развития и определенных амбиций; высокий коэффициент обучаемости, наличие способностей к усвоению новой информации; открытость новым технологическим и управленческим решениям, высокая готовность к изменениям; высокая мобильность, готовность к переезду; энергичность, активная жизненная позиция, энтузиазм; отсутствие привычных стереотипов в работе; нацеленность на получение опыта и на активную работу; адаптивность; структура потребностей молодых работников, направленная на развитие (карьерный рост, обучение, изменение социального статуса) и желание работать для этого.

Слабые стороны - завышенная самооценка в отношении своих профессиональных способностей и соответственно завышенные ожидания по размеру заработка, социальных льгот и темпов карьерного роста; социальная незрелость; в большинстве случаев отсутствие навыков работы в команде, подчинения руководителю и навыков делового общения; незнание, как применить на практике полученные теоретические знания, отсутствие практических навыков управления и планирования своего рабочего времени, незнание основ трудовой дисциплины и деловой этики; непонимание требований и ожиданий организации; инфантильность, отсутствие точного представления, что им нужно в жизни[2].

Молодой специалист должен работать под руководством опытных коллег, и для успешного и эффективного продвижения от него требуется готовность смириться с осознанием зависимости и подчиненности. В период

25-30 лет работник определяет, является ли выбранная область работы подходящей. Для этого периода наиболее характерны частые смены места работы - ротация в новую область деятельности. Такое перемещение называется горизонтальной ротацией.

Большинство современной молодежи разделяет такие ценности и потребности, как карьера, обучение и развитие, карьерный рост и мобильность, четкий и понятный карьерный план. Также он отмечает значительную разницу молодых работников, выросших в социальных сетях и в среде постперестроечного индивидуализма и говорит о необходимости заключать с ними двусторонние отношения с проработкой целого перечня условий: труда, заработной платы, карьерного роста, обучения и развития, мобильности и т.д. [1].

Перечисленные особенности молодых специалистов как специфической категории трудовых ресурсов необходимо учитывать при совершенствовании системы работы с молодыми специалистами.

В условиях модернизации общества и растущих потребностей к человеческому капиталу работа с молодежью должна стать эффективным инструментом развития и преобразования компании. Это возможно при условии разработки и последовательной реализации системы работы с молодыми специалистами, ориентированной на прямое вовлечение молодых специалистов в решение как собственных проблем, так и общекорпоративных задач и основанной на приоритетных направлениях

Реализация системного подхода к работе с молодыми специалистами на практике позволяет решить задачи, которые на первый взгляд кажутся почти несовместимыми.

Трудовое поведение молодого специалиста зависит от того насколько успешно проходила адаптация [3].

В коллективе складывается определенная система различных деловых и личных взаимоотношений, которые основаны на взаимном доверии и уважении людей, порядочности открытости. Особенность трудового коллектива в том, что атмосфера, созданная в нём, напрямую касается качества работы с пользователями и поэтому создание для каждого сотрудника возможности развиваться как творческой личности очень важно. Коллектив обладает высокой эффективностью в работе, его сотрудники всегда объединены какой-то общей целью. Важным моментом успешности жизнедеятельности такого коллектива является настроение и атмосфера, в которой он живет или социально-психологический климат коллектива, а это - эмоции, отношения, настроения, мнения и установки. Особенно ценны для благоприятной обстановки любого коллектива такие черты характера человека, как жизнерадостность, веселый нрав, оптимизм, а также, уравновешенность и самообладание, которые смогут не допустить конфликта. Таким образом, нормальный, здоровый психологический климат в коллективе всегда является залогом его успешности и работоспособности.

Молодой сотрудник, осваивая профессиональную сферу своей жизни, всегда проходит два уровня адаптации, профессиональный и психологический. Профессиональная адаптация - процесс взаимного приспособления работника и организации, основывающийся на постепенном включении сотрудника в трудовой процесс в новых для него профессиональных, социальных и организационно-экономических условиях труда, на её ход влияют индивидуальные характеристики человека, его интересы, установки, особенности интеллекта. Психологическая адаптация, по мнению специалистов, является наиболее важной. Это сложный, длительный, а иногда и болезненный процесс, связанный с изменением внутреннего мира человека. Он обусловлен отказом от привычного, связан с преодолением различных профессиональных затруднений. Молодой специалист вынужден мобилизовать волю, энергию, сдерживать эмоции [5]. При этом ломаются прежние представления, стереотипы деятельности, формируются новые навыки, умения, изменяется поведение. Здесь важнейшее значение имеет духовная атмосфера коллектива, которая может оказать как положительное, так и отрицательное воздействие на молодого специалиста. Любой коллектив имеет свои законы, которые уже сложились до прихода молодого человека и работают по своей определенной схеме. Чем быстрее молодой сотрудник поймет законы своего нового коллектива, отношения внутри него, тем быстрее пройдет его адаптация. Неприятие молодого специалиста, безразличное или даже агрессивное отношение к нему со стороны коллег способны негативно повлиять на профессиональное самоопределение. Нормальный психологический климат, искренняя и доброжелательная атмосфера скорее вызовут у молодого специалиста заинтересованность в работе даже при низкой зарплате. Кроме того, проявляя интерес к работе коллег, молодой специалист сможет завоевать определенное доверие к себе и приобретет профессиональный опыт.

Доверие со стороны руководства положительно влияет на адаптацию нового сотрудника. Благоприятным для успешной адаптации будет и кураторство со стороны старших коллег.

Проявление интереса к делам коллег, вступление в обсуждение проблем коллектива, и не только профессиональных, вежливость и доброжелательность - все это создаст благоприятное впечатление о молодом работнике, покажет, что он заинтересован в общем деле организации. При этом рекомендуется разговаривать с людьми разных поколений на их языке. Не стоит молодому специалисту использовать молодежный сленг или свой какой-то непонятный язык, который уместен только в компании друзей, не связанных с работой [2].

Молодые специалисты являются будущим организации. От организации кадровой работы с молодыми специалистами зависит насколько квалифицированными будут специалисты. Однако трудовое поведение молодых специалистов зависит от ряда факторов, в том числе и адаптации.

Использованные источники:

1. Антропов В.А., Дмитренко Н.В. Теоретико-методологические основы работы с молодыми специалистами // Вестник УГТУ-УПИ. Серия экономика и управление. - 2010. - №6. - С. 142-151.
2. Калиновская И.М. Адаптация молодого специалиста в новом коллективе: Электронный ресурс // Режим доступа. - [#"justify">.Ломоносова Т.Г. Развитие управленческого потенциала молодых специалистов: Теоретико-методологические основания // Вестник Томского государственного университета. - 2011. - №344. - С. 174-176.](#)
3. Синявский А.Д. Мотивация молодых специалистов и её влияние на эффективность деятельности предприятия. Препринт научного доклада. - СПб.: Изд-во СПбАУП, 2008.
4. Сиротина М.П. Профилактика конфликтного поведения (тренинг в помощь молодым специалистам) // Воспитание школьников. - 2011. - №2. - С. 55-60.
5. Чернышенко Н.А. Работа с молодыми специалистами // Начальная школа. - 2010. - №9. - С. 3-5.

*Мухаметзянова Э.А., к.э.н.
доцент*

*Вишневская Н.Г.
Институт экономики, финансов и бизнеса
Бакирский госуларственный университет
Россия, г. Уфа*

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАК ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: при комплексной оценке экономического состояния уровня и перспектив в области развития экономики ориентиры только на научно-технический прогресс, на построение тех или иных моделей индустриального развития отстают в прошлое. Одним из главных показателей, характеризующих развитие экономики стран и регионов, международным сообществом признано качество жизни. По мере вхождения Российской Федерации в мировую экономику интерес к этой проблеме повышается, так как показатели уровня и качества жизни населения призваны отражать степень развития социально-экономических отношений в стране.

Ключевые слова: качество жизни, социально-экономическая политика, уровень жизни, программы повышения качества жизни, социальная рыночная экономика

Приоритетной целью любого государства во многих сферах государственной и общественной жизни является решение неотложных социально-экономических проблем и, как следствие, повышение качества жизни граждан через создание условий для достойного труда и

продуктивной занятости, улучшение здоровья населения, повышение реальных доходов.

Основными методами решения вопросов качества жизни являются повышение общего уровня социально-экономического развития страны и региона, а также разработка и реализация соответствующих программ.

В Конституции РФ и в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ (на период с 2008 по 2020 гг.), имеющей статус государственной программы, в качестве одной из приоритетных целей выступает создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Качество жизни населения является важнейшим критерием оценки эффективности реализации обозначенной цели [2].

Сейчас Россия занимает 55 место среди 187 стран по уровню индекса развития человеческого потенциала, поднявшись с 66 места на одиннадцать позиций, оставшись в группе стран с высоким уровнем ИРЧП. За период с 2000-х гг., в течение которого в России продолжается экономический подъем, индекс человеческого развития в стране заметно вырос. Среднегодовой темп прироста один из самых высоких среди стран с сопоставимым уровнем дохода в Европе и Латинской Америке. Однако, в странах, имевших намного меньшие исходные значения ИЧР в 2000 г., в том числе крупнейших партнерах по БРИКС, рост был быстрее [3].

Качество жизни - социально-экономическая категория, которая имеет отношение не только к экономической теории, но и к социологии, а именно, к статусу человека, его материальным реалиям, социально-культурным, образовательным и другим сферам.

Состояние общества определяется соответствующим доступом к ресурсам, обеспечивающим человеческое развитие и гарантирующим возможность населения вести достойную жизнь. Реализация человеческого развития осуществляется на основе трех главных составляющих: занятость, уровень доходов, образование. Существует устойчивая корреляция между этими факторами, причем уровень доходов представляет собой наиболее значимую составляющую, поскольку от его величины при прочих равных условиях зависит ожидаемая продолжительность жизни, уровень образования, среда обитания, качество и уровень жизни в целом [1].

Деятельность, направленная на повышение качества жизни, должна постоянно развиваться и совершенствоваться с учетом результатов соответствующих изменений и анализов. Постоянное улучшение предусматривает реализацию процедур мониторинга, корректирующих и предупреждающих мер. В общем виде корректирующие и предупреждающие действия служат реагированием на выявляемые несоответствия законодательным и другим нормативным требованиям, и предполагают принятие ответственных решений по своевременной

разработке и реализации необходимых и достаточных мер для устранения выявленных несоответствий.

Для повышения качества жизни населения субъектов РФ, государству необходимо сконцентрировать усилия на следующих приоритетных направлениях [4]:

1. Изучить и обобщить:

– зарубежный опыт в области разработки социальных стандартов качества и уровня жизни и социальной защиты населения, государственной социальной стандартизации;

– отечественный опыт регионов, обладающих наилучшими достижениями по определенным направлениям повышения качества жизни населения, использовать полученные результаты при решении проблем в социально-экономическом развитии субъекта РФ.

2. В рамках создания условий для повышения конкурентоспособности человека необходимо сосредоточить усилия на реформе образования. Необходимо реформировать всю систему образования, начиная с дошкольного, заканчивая высшим профессиональным, путем усовершенствования образовательных программ и стандартов, большей ориентации на потребности рынка труда, четкого определения границ обязательств государства в области образования на разных его уровнях.

3. Повысить эффективность функционирования системы здравоохранения. Внедрение оптимальных финансовых механизмов обеспечения здравоохранения, способов оплаты медицинской помощи, ориентированных на конечный результат, будет способствовать сохранению и укреплению здоровья населения, повышению его удовлетворенности качеством медицинских услуг. В этой связи необходимо конкретизировать государственные гарантии в области здравоохранения, реорганизовать систему оказания медицинской помощи за счет усиления роли первичной медико-санитарной помощи в соответствии с имеющимися ресурсами, модернизировать систему обязательного медицинского страхования.

4. Организовать общественно-научный экспертный совет по вопросам качества жизни населения России (состоящий из специалистов в области управления качеством жизни) для:

– осуществления постоянного мониторинга качества жизни граждан РФ и предоставления на основе его результатов предложений и рекомендаций органам системы публичной власти для принятия оперативных решений;

– проведения информационной работы (форумов, выставок, научно-практических конференций, круглых столов) по актуальным проблемам качества жизни населения, имеющей своей целью обмен опытом и разработку конкретных мер и механизмов их решения;

– разработки основной федеральной концепции повышения качества жизни на среднесрочную и долгосрочную перспективы.

5. Усилить работу органов государственного регулирования по сохранению существующих и созданию новых рабочих мест, поощрению работодателей к выполнению социальных обязательств перед нанимаемыми работниками.

Итак, существенное повышение качества жизни является наиважнейшей социально-экономической задачей, стоящей на повестке дня.

Необходимо в полной мере осознавать, что в современных условиях качество есть фундаментальная и подлежащая всеобщему изучению процессуальность, которая простирается существенно шире и уходит много глубже, чем информация, содержащаяся в правовых нормативно-технических документах, мотивационно-стимулирующих методиках, что качество есть область современной деятельности, имеющая обширную сферу для исследований специалистами широкого круга.

Использованные источники:

1. Епина В.С. Формирование эффективного механизма взаимодействия органов публичной власти и населения. Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС, 2012. - №4. - С. 188-194.
2. Храпылина Л. Качество жизни населения и индикативное планирование. Социальная политика и социальное партнерство, 2009. - №1. - С. 96-101.
3. Вишневская Н. Г. Индекс развития человеческого потенциала как показатель уровня жизни населения / Н. Г. Вишневская, Р. Ф. Ядгаров // Молодой ученый. –2014. – №1. – С. 351-352.
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р

*Мухаметлатыпов Ф.У., д.с.н.
профессор
Шаринова Р.Д.
студент 5 курса
ИНЭФБ БашГУ*

Российская Федерация, г.Уфа

ОСНОВНЫЕ БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ МАЛОГО БИЗНЕСА И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Развитие в современном обществе характеризуется глубокими динамичными переменами системного характера. Меняются государственные, экономические и политические формы, внедряются совершенно новые не только социальные, но и производственные технологии. Все эти процессы повышают значимость управления в современном производстве и в сложно организованных социальных системах.

Большое влияние от использования малого бизнеса, как одного из важнейших инструментов рынка, за рубежом уже давно отмечено.

Феноменам его воздействия на экономическое, политическое, социальное и технологическое развитие страны и возможности стабилизировать процессы, происходящие в данных областях постоянно уделяется внимание.

Малый бизнес смягчает последствия структурных изменений в экономике, быстро адаптируется к переменам рынка, вносит важнейший вклад в региональное развитие, имеет возможность генерации и использованию технических и организационных нововведений. Напрямую связанный с крупным бизнесом он является основой устойчивого развития страны и повышения ее конкурентоспособности. Особая важная роль развития малого бизнеса отводится в сфере услуг, которая является своего рода индикатором оценки уровня развития экономики любой страны.

Малое предприятие - это основа сервисного сектора экономики всех развитых стран. Для нашей страны характерно отсутствие достаточно высокого уровня развития малых предприятий, поскольку предпринимательство в России является сравнительно новым явлением.

Сейчас малый бизнес развивается и набирает темп роста, решая социальные, экономические и научно-технические проблемы. Как правило, развитие малого бизнеса является условием решения таких проблем как:

- развитие конкурентных, цивилизованных рыночных отношений, которое способствует лучшему удовлетворению потребностей потребителей;
- приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям;
- способствует структурной перестройке экономики;
- способствует формирования гибкости и мобильности экономики;
- привлечение личных средств населения на развитие производства;
- создания дополнительных рабочих мест, сокращение безработицы;
- повышение качества и расширение ассортимента товаров, услуг и работ.

Малый бизнес – один важнейший элементов современной рыночной экономики, но вместе с тем его полное развитие затормаживает следующий ряд обстоятельств.

1. Недостаток финансовых средств – одна из важнейших проблем развития малого бизнеса в стране. Россия занимает 146 место по кредитованию малого бизнеса. Банковскими кредитами реально могут воспользоваться лишь 10-15% малых предприятий, что объясняется завышенными требованиями со стороны кредиторов к таким предприятиям, а также непомерной высокой стоимостью кредита.

2. Процедуры оформления покупки и аренды земли и помещения, а также выкуп прав на арендуемое имущество остаются достаточной серьёзной проблемой для малых предприятий.

3. Административные барьеры. 10 % прибыли малых компаний уходит на преодоление административных барьеров.

4. В России наблюдается однобокая отраслевая структура малого бизнеса. 45% малых компаний заняты в сфере торгово-распределительной деятельности, в то же время инновационных предприятий в экономике составляет 4-5% .

В настоящее время в первую очередь рассчитывать на помощь из федерального бюджета могут регионы, демонстрирующие высокие показатели развития малого бизнеса. Необходимо усилить общественный контроль над использованием средств, выделяемых на поддержку малого предпринимательства. Нужны меры, которые приведут к повышению прозрачности экономической жизни, усилению роли общественности , укреплению политической подотчетности.

С целью удешевления стоимости кредитов для малых компаний для малых компаний целесообразно переходить к рестрекционной кредитно-денежной политике. Кроме того, необходимо стимулировать заинтересованность банков в кредитовании малого предпринимательства, т.е. нужно предусмотреть налоговые льготы для банков, участвующих в кредитовании малого предпринимательства. Безусловно, положительные результаты дадут развитие системы микрофинансирования.

Одним из важнейших инструментов государственного содействия развития малого бизнеса является прямая финансовая помощь, которая осуществляется посредством льготного субсидирования малых фирм, предоставления гарантий при получении ими займов из других источников и льготного налогообложения.

Для решения проблемы финансирования малых предприятий необходимо создание условий для внедрения альтернативных бюджетному источникам финансирования поддержки малого предпринимательства. В качестве финансовой поддержки может выступить льготное кредитование инвестиционных проектов малых предприятий за счет налогового кредита (бюджетной ссуды), освобождения от налога на прибыль части капитала, которая инвестируется в производство.

Использованные источники:

1. Малое и среднее предпринимательство в России. 2010: Стат. сб./-М., 2010.С.172
2. Карпов С.А. Последствия мирового кризиса для российского малого предпринимательства: вызовы и возможности адаптации [Электронный ресурс]// Финансист, 2012.№10.С.11-13.

*Мухаметлатыпов Ф.У., д.с.н.
профессор*

Залилова Р.Р.

студент 5 курса

*Башкирский Государственный Университет
Россия, Республика Башкортостан, г.Уфа*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

На сегодняшний день развитие системы здравоохранения определяется ее реформированием, основой является комплекс проблем национальной системы здравоохранения, в том числе низкая социально-экономическая эффективность ее деятельности.

В ходе преобразования, нынешняя система здравоохранения переживает серьезные организационно-правовые и содержательные изменения: создается законодательная база для реформ здравоохранения, эта база направлена на децентрализацию государственной системы медицинского обслуживания и управления здравоохранением; совершенствуется система обязательного медицинского страхования, развивается частный сектор здравоохранения.

В Республике Башкортостан существуют следующие проблемы касающиеся сферы здравоохранения:

- рост уровня заболеваемости от болезней системы кровообращения, новообразований, туберкулеза;
- высокая смертность от дорожно-транспортных происшествий;
- показатели смертности от суицидов выше, чем в других регионах;
- республика отстает от средних показателей по обеспеченности врачами;
- нехватка специалистов в сельских местностях;
- проблема доступности населению оказаний санаторно-курортных услуг
- недовольство медицинских работников в связи с оплатой их труда и т.д.

По данным территориального органа федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан получены следующие данные.

На начало 2013 года смертность составляет 8892 человека. Число умерших к соответствующему периоду прошлого года сократилось на 521 человек, то есть на 5,5%. В республике Башкортостан число родившихся превысило число умерших на 9,5% .

Основными причинами смерти в России лидирующее положение занимает доля умерших от болезней системы кровообращения – 51,0% (по Республике Башкортостан – 41,8%). Не маленькая доля умерших от злокачественных и доброкачественных новообразований – 14,7% (по

Республике Башкортостан – 11,1%), от несчастных случаев, отравлений и травм – 9,0% (по Республике Башкортостан – 9,2%).[1]

Одной из явных проблем в сфере здравоохранения является дефицит высококвалифицированных специалистов.

На 1 января 2013 года в учреждениях здравоохранения Минздрава России работало более 594 тыс. врачей и свыше 1 млн. среднего медицинского работника. Нехватка специалистов с высшим медицинским образованием составляет 40 тыс. человек, с средним - 270 тыс. человек. Так же важной проблемой является дисбаланс между городом и селом, между первичным звеном и стационаром.

Обеспеченность кадрами в Республики Башкортостан на сегодняшний день, работают свыше 16 тыс. врачей и порядка 41 тыс. среднего медицинского персонала. Обеспеченность врачами составляет 40,8 на 10 тысяч населения, средним медперсоналом - 100,9 на 10 тысяч населения.[2]

Труд является необходимым условием человеческого существования. Процесс труда нуждается в правильной организации, которая необходима не только для получения экономического эффекта, но и для развития человека и общества в целом.[3,с.65]

С существующими проблемами государство борется путем введения различных программ, проектов и законодательных актов.

Но все-таки, есть недостатки, влияющие на исход реформирования сферы здравоохранения:

- недостаток высококвалифицированных специалистов,
- отсутствие информации в учреждениях здравоохранения, с помощью которой работники могли бы проводить мониторинг и планирование своей работы:
- отсутствие организованности между участниками процесса реформирования;
- неразвитость частного сектора здравоохранения.

Для того чтобы преодолеть воздействие перечисленных недостатков необходимо повысить престижность медицинской профессии, усовершенствовать систему обратной связи для самоконтроля системы управления здравоохранением, наладить организацию взаимодействия между управленческой системой, учреждениями здравоохранения и населением, разработать нормативные акты регулирующие отношения в сфере частной системы здравоохранения.[4]

Использованные источники:

1. Мухаметлатыпов Ф.У, Мухаметлатыпов Р.Ф. труд и капитал: концептуальная модель, проблемы развития и управления: Научное издание.-Уфа: Уфимская государственная академия экономики и сервиса, 2012. - 340с.
2. Григорьева Н.С. Гражданин и общество в контексте реформы здравоохранения // Управление здравоохранением. 2001. № 4. С. 88

3. <http://bashstat.gks.ru> Оперативные итоги естественного и миграционного движения населения Республики Башкортостан за январь-февраль 2014 года
4. <http://mzrb.bashmed.ru> Министр здравоохранения Республики Башкортостан принял участие в совещании правительства России

*Мухаметлатыпов Ф.У., д.с.н.
профессор
Зиннатуллина Э.М.
студент
кафедра "СТЭП"
БашГУ
Россия, г. Уфа*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАДРАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОСРЕДСТВОМ АУДИТА

Для принятия важнейших управленческих решений очень значима своевременно полученная информация о состоянии кадрового ресурса компании, о степени его управляемости. И успешная реализация планов развития компании часто зависит от того, насколько хорошо руководитель знает персонал, с которым работает.

С момента образования компании длительный период она может расти и развиваться без системной работы с персоналом. Но по достижении значительных размеров (как по численности кадров, так и по масштабам деятельности) стихийное развитие становится дорогостоящим процессом, поскольку цена ошибок и затраты на нескоординированную работу персонала растут вместе с компанией. Неуправляемость процесса роста для большинства предприятий – это первое проявление кризисной тенденции, что в дальнейшем может негативно сказаться как на динамике их развития, так и на качестве функционирования. Чтобы этого не произошло, необходима своевременная организация системной работы с персоналом, что невозможно без предварительного проведения кадрового аудита в компании.

Кадровым аудитом называется процедура, основной целью которой является анализ действенности системы руководства сотрудниками в организации, а также соответствия кадровых возможностей конкретным целям и стратегиям развития организации, т. е. это комплексная оценка человеческих ресурсов и системы работы с ними, а также выявление причин возникновения проблем в деятельности, их документного сопровождения [1].

Кадровый аудит является независимым исследованием кадрового потенциала конкретной компании и может являться как элементом анализа системы руководства в целом, так и отдельной процедурой исследования системы руководства сотрудниками, её документационного обеспечения и анализа персонала. Исходя из конкретных нужд компании, кадровый

аудит может проводиться как в полном варианте, с последующей выработкой предложений по улучшению системы руководства персоналом в целом, так и в минимальном варианте для характеристики сотрудников, решения конкретных задач или улучшения документооборота службы кадров [1].

Целями кадрового аудита является изучение следующих факторов:

- степень укомплектованности штата и необходимость в приеме на работу дополнительного числа сотрудников;

- качество структуры руководящего состава;

- необходимость обучения;

- стили руководства;

- социально-психологическая атмосфера;

- инновационные возможности;

- причина противления изменениям;

- документационное обеспечение управления кадрами;

- структура персонала [2].

Согласно этим целям задачами кадрового аудита являются:

- анализ системы руководства сотрудниками, в том числе исследование организационной и функциональной структуры управления кадровым составом, следования определенным моделям руководства персоналом, ведения необходимой кадровой документации согласно нормативным положениям и т. д.;

- исследование кадрового ресурса компании – менеджерского (подготовленность руководства компании к выполнению стратегических и тактических задач), квалификационного (профессиональное соответствие), инновационного (подготовленность к возможным переменам), персонального, креативного;

- анализ системы взаимоотношений сотрудников компании, включая диагностику каналов обмена информацией, социально-психологической атмосферы в структурных подразделениях компании, причин происхождения конфликтов и т. д. [3].

Для выполнения данных задач могут быть сформулированы этапы кадрового аудита:

- 1) подготовительный:

- определяются цели аудиторской проверки;

- подбирается персонал для ее проведения;

- издается внутрифирменный распорядительный документ;

- намечаются сроки, задачи, участники и исполнители проверки;

- разрабатывается план ее проведения;

- 2) сбор информации, в ходе которого проводятся:

- проверка документации и отчетности;

- мониторинг персонала;

- анкетирование, интервьюирование, наблюдение;

- предварительная обработка полученных данных;

3) обработка и анализ информации, в ходе которых:

- полученная информация обрабатывается;
- формализуется в виде схем, таблиц, диаграмм, графиков;
- затем подвергается компьютерной обработке;
- полученные результаты сравниваются с показателями по отрасли и других организаций;

4) обобщение и представление оценочных результатов, выводов и рекомендаций, в ходе которых:

- проводится оценка эффективности самой аудиторской проверки;
- подготавливается итоговый отчет о результатах аудиторской проверки, включающий в себя предложения по совершенствованию управленческих процессов [4].

Руководителю отдела кадров, проводящему кадровый аудит, необходимо представлять и понимать, каковы направленности деятельности компании и насколько они эффективны.

Краткий обзор данных направлений и параметры аудита могут быть представлены следующими процедурами:

- планирование кадров – анализ потенциала, целей, условий и возможностей дальнейшего развития компании, необходимость в кадрах на ближайшую перспективу;

- набор сотрудников – описание методов распространения сведений о потребностях компании в сотрудниках, анализ эффективности набора, исследование списков претендентов на конкретные должности;

- отбор сотрудников – диагностика эффективности используемой системы оценочных методов, исследование изменений кадровых ресурсов компании;

- создание мотивационной системы – исследование системы оплаты труда, системы поощрений, анализ влияния разработанных принципов на эффективность и доходность компании, разработка оптимальных методов поощрения;

- адаптация сотрудников – описание используемых методов, анализ их эффективности (число сотрудников, уволенных за полгода, частота возникновения конфликтных ситуаций), описание затруднений, имеющих место в течение адаптационного периода;

- обучение сотрудников – диагностика целей и методов обучения сотрудников, анализ числа прошедших обучение сотрудников, исследование методов сбора и донесения до сотрудников сведений о возможных программах обучения, исследование оптимальности оценивания результатов обучения с использованием таких параметров как финансовые вложения, число сотрудников, практическая направленность обучения, фактические итоги и т. д.;

- анализ трудовой деятельности – анализ аттестации, частота аттестации, исследование итогов аттестации;

– кадровые перестановки – анализ оптимальности существующих методов кадрового мониторинга, адаптация компьютерных методов кадрового мониторинга, анализ эффективности системы планирования карьеры;

– подготовка управленцев – исследование и моделирование деятельности менеджеров компании, анализ управленческих ресурсов и выявление необходимости подготовки руководящих кадров;

– анализ социально психологического климата и налаживание коммуникационных процессов внутри компании – анализ кадровых процессов и социально психологической ситуации, анализ организационной культуры, типа руководителей, анализ их соответствия иным составным частям компании, выявление необходимости в разработке и проведении процедур, направленных на развитие корпоративной коммуникации.

Следует отметить, что осуществление кадрового аудита требует обязательного прогнозирования кадровых ресурсов, выяснить, соответствуют ли имеющиеся кадровые процессы основным направлениям развития компании.

В связи с этим необходимо создание системы индикаторов и разработки алгоритма диагностирования кадровых процессов.

На формирование кадрового ресурса оказывают влияние профессиональное развитие сотрудников, характер взаимоотношений, стили руководства в компании.

Аудит управления персоналом в зависимости от целей и масштабов нарастающих проблем может быть внутренним и внешним.

Внутренний кадровый аудит – это регламентированная локальными нормативными актами и осуществляемая внутри организации специальным подразделением (службой внутреннего кадрового аудита) деятельность по независимой объективной проверке кадровой службы компании. Целью внутреннего кадрового аудита является улучшение деятельности кадровой службы и минимизация возможных рисков компании, связанных с неправильным ведением кадровой документации. Служба кадрового аудита должна проводить мониторинг рисков, которым может подвергаться компания при прохождении проверки со стороны государственных органов или в ходеразрешения возникающих трудовых споров с работниками. На это подразделение организации также возлагается обязанность оказывать необходимую помощь сотрудникам кадровой службы, консультируя их на этапе разработки и создания кадровой документации по возникающим у них вопросам. Во время кадрового аудита обязательна проверка состояния документации (5) и на службу внутреннего кадрового аудита могут быть возложены следующие задачи:

– проверка и оценка соблюдения законодательства сотрудниками кадровой службы при оформлении кадровой документации;

- оценка соответствия действий сотрудников кадровой службы установленным правилам и процедурам;
- оценка эффективности работы кадровой службы и системы кадрового документооборота компании;
- выработка предложений, рекомендаций по оптимизации кадрового документооборота компании;
- предоставление необходимой информации руководству и собственникам компании по интересующим их вопросам [6].

Внешний аудит проводится аудиторской фирмой или индивидуальным аудитором на основании договора с проверяемой компанией для объективной оценки деятельности организации в трудовой сфере; анализа состояния отчетности и документации в сфере управления персоналом и ее достоверности; подготовки рекомендаций по улучшению финансового положения организации, повышению эффективности ее деятельности, изысканию неиспользованных резервов производства [7].

Одновременно кадровый аудит является комплексной оценкой человеческих ресурсов и системы работы с ними на предмет их соответствия целям и стратегии компании, а также позволяет выявить причины (с оценкой их влияния и значимости) возникновения проблем в функционировании компании. Под управлением человеческими ресурсами понимается специализированное направление деятельности в системе управления компанией, в рамках которой персонал рассматривается как стратегический ресурс компании, который необходимо формировать, развивать и сохранять для достижения собственных стратегических целей.

Прежде чем проводить организационно кадровый аудит, менеджер по персоналу должен решить важный вопрос, обладает ли организация достаточным человеческим ресурсом функционирования и изменения, способен ли персонал работать достаточно эффективно и в соответствии с выбранной стратегией. Для этого необходимо оценить фактический состав персонала, а также особенности самого персонала, наличие профессионально важных качеств и характеристик. Оценка кадрового потенциала предполагает:

1) диагностику основной ориентации управленческого персонала – ориентация на задачу или отношения. Ориентация руководителя на задачу связана с предположением о том, что группа сможет эффективно функционировать, если будет четко обозначена определенная цель. Ориентация на отношения связана с предположением о том, что любая задача может быть решена группой, если в ней создан оптимальный социально-психологический климат, существуют доверительные отношения, доминирует партнерство;

2) распределение управленческих ролей. Для оценки кадрового потенциала важно понять, какие управленческие роли доминируют в организации, какие управленческие роли отсутствуют, какие роли

представлены в высшем, среднем и низовом звеньях управления. Организация будет функционировать эффективно, если на высшем уровне корпоративного управления в ней будут представлены управленцы и руководители, на среднем уровне – администраторы и организаторы, а в низовом звене – руководители. Распределение управленческих ролей важно проанализировать и по основному, и вспомогательному процессам, функциональным направлениям организации;

3) умение проектировать. Современная организация не может эффективно функционировать в изменяющейся среде, если не будет обеспечена достаточным количеством проектировщиков, людей умеющих создавать технологии реализации деятельности и решения проблем в конкретных ситуациях. Основная характеристика людей, способных к проектной деятельности, умение строить процесс достижения деятельности, ориентируясь на результат и условия;

4) сверхнормативную активность – ориентация сотрудников организации на превышение задач, которые были перед ними поставлены, способность делать всегда немного больше, чем было приказано;

5) инновационный потенциал. Способность сотрудников организации принимать нестандартные, нетрадиционные решения;

6) способность к обучению. Ориентация на овладение новыми знаниями и умение быстро овладевать ими в процессе самой деятельности;

7) ролевой репертуар в групповой работе. При оценке кадрового состава необходимо обратить внимание, прежде всего, на укомплектованность кадрового состава в целом, соответствие уровня подготовленности персонала требованиям деятельности предприятия, соответствие структуры кадрового состава требованиям технологии и классификаторов должностей, структуру кадрового состава по социально-демографическим характеристикам, причины имеющейся текучести кадров. Вот только тогда аудит кадрового состава и потенциала будет качественным и позволит выявить уровень кадровой обеспеченности и потребности в персонале; оптимальность структуры управленческого персонала (ролевая и психологическая структура); потребности в обучении; стили управления; социально-психологический климат; инновационный потенциал; основные источники сопротивления изменениям; распределение персонала в рамках организации (по уровням иерархии и функциональным направлениям) документационную обеспеченность кадровой службы.

Кадровая документация любого предприятия должна вестись в установленном законодательством порядке. Она не только используется в работе отдела кадров, но требуется и сотрудникам бухгалтерии для расчета заработной платы, премиальных, отпускных. Кадровые документы может проверить трудовая или налоговая инспекция, они могут понадобиться самим сотрудникам для представления в Пенсионный фонд или для получения предусмотренных социальных льгот.

Аудит кадрового делопроизводства, как составная часть кадрового аудита, направлен на проверку соответствия документационного обеспечения управления кадрами в организации нормам российского законодательства и иных правовых актов, обязательных для исполнения на территории РФ, выявление и исправление допущенных нарушений, а также предотвращение негативных последствий этих нарушений.

Его можно проводить в любое время, когда необходимо оценить степень соответствия имеющегося состояния кадровой документации требуемым нормам. Однако, есть случаи, когда аудит не только желателен, но и показан с целью устранения в ближайшем будущем допущенных ошибок в кадровом делопроизводстве, предупреждения привлечения к ответственности, а именно: при смене кадрового работника, отвечающего за ведение кадрового делопроизводства; при увольнении обиженного работника (не согласен с формулировкой увольнения, лишен премии и т. д.) и его обращении в трудовую инспекцию; при смене руководителя организации; при изменении законодательства, регламентирующего порядок ведения кадровой документации; при изменении системы оплаты труда; при массовом высвобождении работников [9].

Аудит кадрового делопроизводства может проводить специалист, знающий требования законодательства РФ, а также обладающий профессиональной компетентностью в области трудового права и кадрового делопроизводства.

Можно рекомендовать включить в этапы проведения аудита кадрового делопроизводства следующую последовательность операций и соответствующий перечень необходимых процедур:

организационный этап– определить цели и задачи проведения кадрового аудита, сформировать комиссию (начальник отдела кадров, главный бухгалтер, юрист), определить сроки проведения аудита (от нескольких дней до одного – двух месяцев), издать приказ о проведении аудита кадрового делопроизводства; определение перечня подлежащих проверке документов– единого перечня документов, которые должны быть в каждой организации, законодательством не установлено (предприятие с учётом своей отраслевой принадлежности составляет перечень документов, которые в соответствии с правовыми актами должны быть в организации); сверка документов– представляет собой процесс сопоставления имеющихся документов и требуемых, удобно оформить в виде таблицы; проверка кадровой документации– проверяется качество составления имеющихся с точки зрения требований законодательства (приказы по основной деятельности должны храниться отдельно от приказов по личному составу, все документы проверяются на наличие подписей уполномоченного лица, виз согласования, регистрационных номеров, отметок работника об ознакомлении с приказом, отметок об исполнении); оформление отчётов по кадровому аудиту – составляется в свободной форме, разработанной

непосредственно организацией, в нем должны быть отражены данные о текущем состоянии кадрового делопроизводства, о выявленных недостатках и нарушениях, о рекомендуемых мерах для их устранения.

Таким образом, в процессе осуществления хозяйственной деятельности любой работодатель сталкивается с вопросами организации труда, управления трудовыми отношениями и регламентации этих процессов и всегда существует необходимость их систематизации. То же самое можно сказать и о кадровом делопроизводстве, которое является одним из основных элементов управления персоналом и подразумевает документирование и организацию работы с документами. А документированная информация составляет основу управления, является наглядным результатом регламентирования у конкретного работодателя внутренних трудовых и связанных с ними иных отношений, которые тоже должны подвергаться анализу. Следовательно, аудит кадрового делопроизводства является действенным механизмом повышения эффективности документационного обеспечения управления кадрами предприятия.

Использованные источники:

1. Валиева, О. В. Управление персоналом: конспект лекций. – М.: «Издательство Приор», 2012. – 176 с.
2. Плеханов А., Гагаринская Г., Плеханов В. Управление трудовым потенциалом предприятия // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2009. – № 3.
3. Крылов, А. А. Человек в автоматизированных системах управления: монография / А. А. Крылов. – Ленинград: Издательство Ленинградского университета, 1972.
4. Синявец, Т. Комплексный аудит системы управления персоналом // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2013. – № 9.
5. Базаров Т. Ю., Малиновский П. В. Управление персоналом в условиях кризиса // Теория и практика антикризисного управления. – М.: ЮНИТИ, 1996.
6. Румынина В. В., Румынина Л. А. Внутренний кадровый аудит // Кадровая служба и управление персоналом предприятия. – 2013. – № 9.
7. Румынина В. В., Сухотина К. А. Внешний кадровый аудит // Кадровая служба и управление персоналом предприятия. - 2013. – № 7.
8. Базаров, Т. Ю. Управление персоналом на стадии интенсивного роста организации // Управление персоналом. – С. 64.
9. Булыга, Н. Н. Аудит кадрового делопроизводства // Отдел кадров бюджетного учреждения. – 2012. – № 6.
10. <http://www.hrportal.ru/article/auditkadrovogodeloproizvodstva>
11. <http://www.kadrpress.ru>
12. <http://www.finsovet.ru>
13. <http://www.bssaround.ru>

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются основные этапы организации работ по проведению маркетинговых исследований, методы сбора и анализа информации, а также возможные проблемы, с которыми может столкнуться исследователь

Ключевые слова: аналитика, маркетинг, маркетинговые исследования, сбор и анализ информации в маркетинге.

В современном мире ситуация на рынке меняется с колоссальной скоростью, а конкурентное давление постоянно нарастает, в таких условиях цена ошибки или просчета при стратегическом планировании становится крайне высокой. Поэтому перед принятием важных решений, таких как вывод на новый рынок, запуск новой марки или товара или смены стратегии компании, возникает необходимость в точной оценке ситуации. При этом вся информация должна быть собрана, обработана и структурирована, для того чтобы управляющие компании могли максимально быстро принять решение. Для обеспечения всего этого и проводятся маркетинговые исследования.

Маркетинговое исследование - это систематизированный сбор, накопление и анализ данных о состоянии и тенденциях изменения рынков, сегментов и отдельных их участников и институтов (потребителей, конкурентов, государственных органов), которые могут оказать влияние на положение компании или отдельных ее продуктов на рынке. На основании этой информации принимаются маркетинговые и управленческие решения [1].

По статистике, основная причина провала большинства новых продуктов, бизнес-планов или инвестиционных проектов - недостаточность информации о рынке, на котором будет конкурировать будущий продукт или организация. Инструментом повышения обоснованности и снижения рисков при принятии ключевых управленческих решений являются маркетинговые исследования.

Проведение маркетинговых исследований может быть организовано как путем привлечения к их выполнению сторонних специализированных предприятий, так и силами собственного персонала фирмы. Большинство фирм активно используют результаты маркетинговых исследований, выполненных специализированными организациями.

Наряду с этим многие фирмы полностью или частично удовлетворяют свои потребности в маркетинговых исследованиях собственными силами, создавая для этих целей соответствующие структурные подразделения. В

зависимости от величины фирмы, особенностей стоящих перед ней задач, а также сложившихся убеждений руководства, возможны различные варианты форм организации исследовательской деятельности фирмы, отражающие разную степень функциональной обособленности маркетинговых исследований.

Работа над маркетинговым исследованием состоит из пяти принципиальных этапов. Исследования в маркетинге начинаются с выявления проблем и постановке точных и однозначных целей и задач на работу. От грамотности постановки задачи напрямую зависит качество полученной аналитики и ее возможность в дальнейшем применении. Неточности в этом вопросе могут привести к тому, что значительное количество денег и времени будет затрачено впустую. Именно постановка задачи на исследование определяет будущий курс всего проекта. Только в случае четкой и точной постановки задачи возможно правильное проведение всего исследования [2, с. 8].

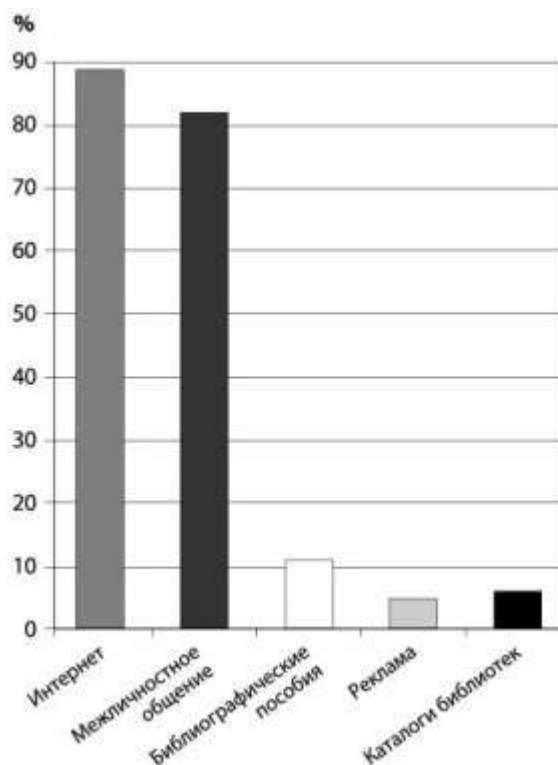
После этого исследователь должен определить для себя источники информации, к которым он будет обращаться во время работы. Для сбора можно использовать внутриорганизационные источники, либо обратиться к информации из внешней среды. В случае, когда все необходимые для работы данные уже имеются в распоряжении аналитиков, проводится вторичное исследование. Если для решения поставленной задачи требуется спор дополнительных новых сведений, то требуется организация первичного сбора данных или первичного исследования.

Только после четкого определения целей можно приступить к подготовке самого исследования. Основная цель подготовительного этапа заключается в определении методов исследования, планирования ресурсов и составление плана работ.

Основными каналами получения маркетинговой информации являются [3]:

- интернет и другие телекоммуникационные сети;
- межличностное общение;
- средства массовой информации (радио, телевидение, периодическая печать);
- реклама;
- библиографические ресурсы.

Наиболее популярным и распространённым методом сбора информации является интернет, который предоставляет специалисту широкие возможности для доступа к информации. Тем не менее, важную роль по-прежнему играет межличностное общение, в ходе которого можно получить более достоверную или «инсайдерскую» информацию, которая отсутствует в общественном доступе (Гистограмма 1).



Гистограмма - Каналы получения информации в области маркетинга

Работу начинают с вторичных данных, таких как данные официальной статистики, статистика бизнес сообществ, уже проведенные исследования, отчетности компаний и т.д. Если этих данных недостаточно или они неактуальны, то исследователь переходит к сбору первичной информации. Основным способом сбора первичной информации являются различные опросы и анкетирования. При этом крайне важен отбор аудитории опроса, приоритет должен быть отдан ее репрезентативности, а не массовости. Помимо этого исследователь может прибегать к наблюдению и различным экспериментам.

На последнем этапе результаты исследования необходимо оформить и предоставить заказчику. В первую очередь необходимо представить основные результаты, на основании которых можно понять ситуацию и начать принимать управленческие решения. Лучше опустить в отчете основную массу расчетов, которые только усложнят восприятие, и ограничиться кратким пояснением методики.

Для получения качественных исследований, в компании должна быть выстроена и отлажена система анализа маркетинговой информации. Двумя основными элементами такой системы являются статистический банк и база моделей. Первый представляет собой набор методик, которыми можно воспользоваться при обработке информации, установлении зависимости различных значений и оценке качества имеющихся данных. Второй состоит из различных математических моделей, которые применяются для принятия управленческих решений (Схема).



Схема- Система анализа маркетинговой информации

В случае если проведение маркетинговых исследований отдается на аутсорсинг в маркетинговое агентство необходимо максимально четкое разграничение ролей заказчика и исполнителя и определение их ролей в проекте. Задачи исполнителя заключаются в наиболее полном сборе информации требуемой заказчику. Исследователь несет ответственность за качество и достоверность предоставленной информации, и, соответственно, за выбор методик и инструментов сбора и обработки данных. Заказчик же со своей стороны несет ответственность за формулировку проблемы, для решения которой требуется проведение исследования.

У заказчика имеется представление об информации, требуемой для принятия решения, а также знания в области маркетинга, но при этом отсутствуют навыки проведения исследований. Поэтому заказчик обращается к исполнителю, предоставляя ему техническое задание или бриф исследования, в которое вкладывает все свои требования. Исполнитель же напротив максимально компетентен в проведении исследований, но не имеет практических знаний в области маркетинга, особенно применительно к сфере деятельности заказчика.

В такой ситуации исследователь проводит качественный сбор и анализ данных, используя все доступные методики и инструменты, после чего оформляет работу согласно предоставленному техническому заданию. При этом, не обладая всем объемом сведений о ситуации в компании заказчика, исполнитель не может давать рекомендации по принятию управленческих решений. Эта задача полностью ложиться на плечи специалистов компании, заказавшей исследования.

Заказчик, не обладающий достаточными знаниями в области исследований рынка не должен принимать участия в выборе способов сбора данных и их последующей обработке. Все его пожелания, в том числе относительно выбора и применения различных методик должны быть указаны в брифе исследования. Лучше всего будет, если техническое задание будет оформлено официально и прикреплено к договору.

Все большую роль в проведении маркетинговых исследований играют инструменты интернет-маркетинга. Они позволяют маркетологам моментально получать необходимые данные, а также предоставляют широкий спектр инструментов для работы с информацией [4].

Тем не менее, у онлайн-исследований существует ряд проблем. В первую это связано с тем, что среди пользователей интернета некоторые категории людей могут быть представленными в меньшей степени, чем в реальной жизни. Возможно составить спектр исследований, целевая аудитория которых почти идеально совпадает с Интернет-аудиторией, однако во всех других случаях полученные результаты будут иметь искажения [5].

В наши дни, с одной стороны нарастающая на многих рынках конкуренция диктует потребность в проведении маркетинговых исследований. С другой стороны аналитики имеют возможность использовать в своей работе колоссальные объемы данных, размещенные в открытом доступе. Интернет и социальные сети предоставляют возможности, которых несколько лет назад никто не представлял. Поэтому основной задачей в любой компании сейчас является грамотное выстраивание исследовательской работы или построения взаимодействия с аналитическим агентством. Все это позволит увеличить качество и скорость принятия управленческих решений, а также повысить общую эффективность организации.

Использованные источники:

1. Просветов, Г.И. Маркетинговые исследования: задачи и решения: учебно-практическое пособие / Г.И. Просветов. – СПб.: Альфа-Пресс. – 2013. – 240с.
2. Мешалкина, Ю.В. Каналы получения информации в области маркетинга [Текст] / Ю.В. Мешалкина // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2009. - №4. – С. 292-307.
3. Курманов, Н.В. Современные тренды в системе интернет-маркетинга [Текст] / Н.В. Курманов // Интернет-маркетинг. – 2013. - №6. – С. 347-357.
4. Полиенко, М. Маркетинговое исследование [Электронный Ресурс]. / М. Полиенко // Маркетопедия – Режим доступа: <http://marketopedia.ru/93-marketingovoe-issledovanie.html> (Дата обращения: 10.12.2013)
5. Анкетирование онлайн: возможности и ограничения [Электронный Ресурс]. // Стратегия и управление.ru – Режим доступа: <http://www.strategplann.ru/stati-po-marketingu/anketirovanie-onlajn-vozmozhnosti-i-ogranichenija.html> (Дата обращения: 13.12.2013)

*Мушкина М.В.
студент 5 курса
«Экономика и менеджмент»
ВПИ (филиал) ВолгГТУ
Россия, г. Волжский*

ОЦЕНКА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящее время в силу определенных особенностей рыночной экономики взаимодействие в макропространстве предприятия имеет специфическую форму, сложившуюся в условиях посткризисного общества, нововведений в методах государственного регулирования и контроля, изменения конъюнктуры в целом. Многообразие форм и видов собственности, методов их сотрудничества или соперничества, процессы интеграции и другие, формируют пространство, в котором неинформированному предприятию крайне сложно и проблематично даже ориентироваться, не говоря уже об эффективном функционировании.

При этом каждое конкретное предприятие, разрабатывая стратегическую модель планирования своей деятельности, опирается не только на совокупность внутренней информации, но и вынуждено в силу своих возможностей, денежных средств, квалификации персонала анализировать внешнюю среду.

Последняя, в свою очередь, являясь совокупностью множества факторов, содержит в себе и маркетинговые составляющие, определяющие основные силы и законы взаимодействия на рынке. Они то и характеризуют и определяют место не только предприятия как субъекта, но и всей отрасли. Данные процессы имеют место абсолютно во всех областях жизнедеятельности, как для потребительских товаров, так и для товаров промышленного назначения, поэтому постановка вопроса о проведении и совершенствовании маркетинговой политики в настоящее время становится все более актуальным.

Внедрение, не только технологии, но и психологии маркетинга, во все без исключения предпринимательские структуры, использование его инструментов и методов в качестве основополагающих и одновременно с этим развитие его в целях формирования стратегии определяет его, как самую первоочередную компоненту управления и менеджмента.

Маркетинг в целом и составляющие его комплекса в частности позволяют не только оценить текущее положение предприятия в среде, но и реализовывать долгосрочные стратегические инициативы по повышению его эффективности.

Несмотря на различия в трактовках и даже в компонентах комплекса маркетинга, данная концепция является интеграционным направлением управленческих воздействий, определяющих основные тенденции развития предприятия.

В самом простом понимании цель управления маркетингом - это увеличение объемов продаж. Однако если рассматривать ее в контексте существующих рыночных реалий и сути маркетинга вообще, то можно сделать вывод о том, что данная формулировка крайне нецелесообразна и неточна.

Маркетинг - это способ организации взаимодействий между покупателем и продавцом различными инструментами его комплекса с использованием характерных его методов для обеспечения эффективной деятельности предприятия. Эффективность же определяется не только экономическими составляющими и результатами, но и главное стратегическими целями и задачами: завоевание новых сегментов рынка, установление главенствующего влияния на рынок, создание барьеров.

Тем самым, осознавая его значимость, возникает необходимость в эффективном управлении, а, соответственно, в измерении поступающих и исходящих денежных потоков организации, которые в свою очередь являются определяющими, обобщающими, позволяют получать информацию об эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Рассматривая маркетинг с этой стороны вопроса, оценка эффективности должна основываться на математических и статистических методах, расчетах соответствующих показателей, которых в настоящее время в методологии накопилось достаточное количество.

Тем самым учитывая специфичность целей маркетинговой деятельности, а именно первостепенность не прибыли как таковой, т.е. краткосрочной «победы», а стремление к достижению более глобальных и долгосрочных задач - необходимо, в том числе менять отношение к существующей системе измерителей, рассматривать их в долгосрочной стратегической перспективе.

Сегодня маркетинг накопил уже немалую теоретическую, методологическую базу и нашел практическую реализацию. Перманентное ее пополнение новыми примерами успешной деятельности, методик и мер управления создают прецеденты для вновь создаваемых компаний. Причем независимо от их размера, сфер деятельности, региональной и отраслевой специализации.

Эволюция маркетингового управления прошла множество этапов, тем самым сформировав множество управленческих концепций, среди которых можно выделить:

- прикладные концепции маркетинга в зависимости от сферы его применения;
- концепции маркетинга в зависимости от состояния спроса;
- управленческие концепции маркетинга [1].

Именно управленческие концепции маркетинга определяют системность его инструментов, объясняют и подчеркивают наличие и значимость синергетического эффекта их применения. Конечный пункт

эволюции маркетингового управления сегодня гласит о первостепенности координации экономических, политических и общественных воздействий, направленных на установление сотрудничества с макросредой для выхода на новые рынки и эффективной реализации собственной деятельности на нем.

Приспосабливаясь к частным задачам и конкретным ситуациям на рынке, процесс реализации маркетинговой деятельности на предприятии, в общем, может включать следующие компоненты:

- комплексный анализ рынка;
- изучение потребительского сектора как такового, выявление нужд клиентов, спроса в целом;
- оценка и планирование компонентов комплекса маркетинга: товарной и ассортиментной политики, ценовой стратегии, сетей распределения и рекламного обеспечения бизнеса, подготовки кадрового обеспечения для реализации этих воздействий;
- анализ и разработка рекомендаций по улучшению производственного процесса и его управления [2].

Управление маркетингом может быть реализовано только лишь посредством составляющей менеджмента. Именно маркетинговое управление в соответствии с рациональным распределением управленческих действий и инструментов обеспечивает комплекс эффективного менеджмента.

Каждый компонент управленческой деятельности обязан быть проконтролирован соответствующей службой или отделом. Даже малый и средний бизнес в существующих условиях обязан соблюдать данный тезис.

Использование аутсорсинговых ресурсов или своих собственных, в лице десятков специалистов или нескольких из них, современное предприятие не выживет без надлежащего управления маркетингом.

Непонимание руководством требований современного общества и необходимости мониторинга изменений на рынке приводит к вопросу о величине затрат на маркетинг. Наличие данных статей затрат в структуре себестоимости никто не отменял, однако их размер является постоянным предметом распрей между дирекцией и отделом маркетинга.

Подчеркивая вышесказанное, следует заметить, что как нет единой наилучшей маркетинговой стратегии, так и нерационально утверждать что тот или иной набор методов и инструментов верный. Управление маркетингом – это процесс достаточно обширный, так как соответствующего вида деятельность охватывает все стороны функционирования предприятия, от снабжения до сбыта. Эффективность этого процесса, главным образом, определяются распределением полномочий между отделами, разграничениями ответственности и сфер влияния, делегированию полномочий и жестким контролем. Противоречивость управления маркетингом, интегрирование в процесс основной деятельности организации и усложняют его реализацию.

Использованные источники:

1. Мельниченко Л.Н. Эволюция маркетингового управления: основные этапы и современные тенденции// [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.russianmarket.ru/?pg=showdoc&iid=1198> (дата обращения 02.04.2014).
2. Певцов Е.Д., Колесникова А.Г. Организация службы маркетинга на предприятии // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.scienceforum.ru/2013/103/6425> (дата обращения 02.04.2014).

Мясникова Ю.Н.

магистрант 2го курса

Тюменский государственный институт

Россия, г.Тюмень

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ УЧЁТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в данной статье представлены основные элементы учётной политики, которые имеют влияние на финансовые результаты. Проанализировано их влияние и возможность влияния различных способов учета на показатели. На основе этого сделаны выводы о наиболее выгодных способах отражения элементов учетной политики.

Ключевые слова: учетная политика, финансово-хозяйственная деятельность, элементы учетной политики, методы.

В последнее время возросла роль учетной политики. Грамотно составленная учетная политика позволяет сформировать и предоставить полную и объективную информацию заинтересованным пользователям для оценки финансового состояния организации и принятия решений.

В соответствии с ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», под учетной политикой понимается принятая ее совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности [2].

При использовании различных учетных методов, отраженных в учетной политике, один и тот же факт хозяйственной жизни может быть представлен либо как прибыльная, либо как убыточная операция. Бухгалтерские приемы, формирующие оценку активов, порядок признания выручки и списания затрат, имеют непосредственную связь с налогообложением организации, с одной стороны, и финансовым положением организации, демонстрируемым учредителям, потенциальным инвесторам и кредиторам – с другой.

Тем не менее, многие организации относятся формально к разработке учетной политики, переписывая каждый год одни и те же необходимые элементы, подвергая сомнению достоверность получаемой информации.

Решением данной проблемы возможно при анализе применяемых методов и способов бухгалтерского учета, отражаемых в учетной политике [3].

Выделяют различные аспекты учетной политики организации, так Сахчинская Н.С. дает характеристику семи аспектов: методический, налоговый, управленческий, организационный, технический, международный и аналитический [4]. Но обычно учетная политика состоит из двух основных разделов, - организационно-технического и методического, в которых последовательно изложены способы бухгалтерского и налогового учета, избранные организацией для своей учетной работы.

Преобладающее влияние на финансовые показатели оказывают методические аспекты, в связи с этим им уделяется особое внимание. Ключевыми моментами методической части активной учетной политики, целеориентированной на устойчивое развитие предприятия, являются:

- ✓ критерий включения объектов в состав основных средств;
- ✓ способ начисления амортизации ОС и НМА;
- ✓ метод оценки запасов и финансовых вложений при их списании;
- ✓ механизм списания общехозяйственных расходов;
- ✓ порядок списания расходов будущих периодов;
- ✓ определение перечня резервов предстоящих расходов.

Наиболее важным и емким оценочным показателем является финансовый результат. Информация бухгалтерского дела широко используется в процессе финансового результата деятельности организации[4].

Выбор способа в начислении амортизации подчеркивает возникновение у организации дополнительного источника финансирования устойчивого развития предприятия в виде амортизационного фонда.

Интенсивное списание амортизации основных средств на себестоимость продукции происходит при применении способа списания стоимости по сумме чисел лет полезного использования. Способ уменьшаемого остатка имеют свою особенность: более интенсивное списание амортизации в первые годы эксплуатации постепенно уменьшаются. Стопроцентный износ при таком способе амортизации невозможен [3]. В то же время это единственный способ начисления амортизации, который допускает применение коэффициента ускорения. Используя по зданиям, сооружениям и другим подобным объектам линейный способ, а по активной части основных средств способ начисления амортизации пропорционально объему выпуска продукции (работ, услуг), можно сохранить удельный вес амортизационных отчислений примерно на одном уровне в течение длительного срока. Таким образом, происходит

влияние способа начисления амортизации на финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Для того что бы определить фактическую себестоимость продукции (работ, услуг), необходимо оценивать материальные ресурсы, списываемые в производство. Наиболее существенное влияние оказывает метод ФИФО. Применение метода в момент роста цен приводит к увеличению оценки запасов и прибыли, уменьшению расходов в отчете о прибылях и убытках. В момент снижения цен, происходит уменьшение стоимости запасов и прибыли. Организации может выбирать наиболее выгодный для себя вариант учета запасов, который обеспечит желаемую величину прибыли.

Оценка товарно-материальных ценностей при их выбытии методом ФИФО в условиях инфляции позволяет уменьшить себестоимость готовых работ (продукции, услуг) и увеличить сумму остатка товарно-материальных ценностей.

Таким образом, мы видим, что при условии постоянного повышения цен на материалы при использовании методов ФИФО стоимость материалов наименьшая, а стоимость материалов на остатке максимально. В этом случае себестоимость продукции ниже и, соответственно, прибыль от реализации продукции выше. Для данного хозяйства предпочтительнее будет выбрать способ списания МПЗ по средней себестоимости, так как он сокращает налогооблагаемую базу, а, следовательно, сохранят денежные средства в обороте предприятия.

При использовании метода списания по средней себестоимости стоимость списания материалов и, следовательно, себестоимость продукции в меньшей степени определяется колебаниями цен и может сохраняться на довольно стабильном уровне.

Отсюда можно сделать следующий вывод. Метод ФИФО наиболее невыгоден, так как в этом случае налоги возрастают. Однако если организация ставит своей целью получение максимальной прибыли и, следовательно, увеличение сумм выплачиваемых дивидендов, удобнее применять метод ФИФО. Кроме того, этот метод позволяет получить более достоверные данные о стоимости списываемых материалов и себестоимости продукции, так как на практике материалы, как правило, списываются в порядке поступления.

Активы, в отношении которых выполняются перечисленные условия и стоимостью в пределах лимита, установленного в учётной политике организации, но не более 40 000 руб. за единицу, могут отражаться в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в составе МПЗ.

Таким образом, от положений учетной политики зависят выбор способа учета объекта и размер лимита. А от выбора конкретных элементов учетной политики напрямую зависит величина формируемого на счетах бухгалтерского учета финансового результата, а в некоторых случаях и величина налогооблагаемой прибыли [5].

Наряду с методическими аспектами важное значение имеют и аналитические аспекты учётной политики. Здесь целесообразно проведение расчетов с целью выявления наиболее оптимальных вариантов методов и способов ведения учета организации, которые бы позволили получить более достоверное представление фактов хозяйственной деятельности организации. Для решения данной задачи необходимо рассмотреть ряд вопросов способствующих нахождению адекватных методов решения (построения математических моделей): определение метода амортизации основных средств, способ списания сырья и материалов, метод расчета НЗП и прочее. Определение необходимых критериев позволит минимизировать невыгодные операции в действующих условиях для конкретного экономического субъекта, с учетом специфики его деятельности.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402 – ФЗ от 6.12.2011
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008. Утверждено приказом Минфина РФ от 06.10.2008 г. № 106н.
3. Алборов Р.А. Выбор учетной политики предприятия: Принципы и практические рекомендации / Р.А. Алборов. – М.: КноРус, 2010. – 234с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: ИНФРА-М, 2012. 536 с.
5. Фролова О.А., Бобкова Н.А. Анализ влияния элементов учетной политики на финансово-хозяйственную деятельность предприятия. // Вестник НГИЭИ. 2013. №5 [Электронный ресурс] <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-vliyaniya-elementov-uchetnoy-politiki-na-finansovo-hozyaystvennuyu-deyatelnost-predpriyatiya>

Мясникова Ю.Н.

магистрант 2го курса

Тюменский государственный институт

Россия, г. Тюмень

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Аннотация: в данной статье представлена идея о том, какие проблемы возникают при формировании учетной политика как для целей финансового, так и для целей управленческого учета. А так же рассмотрены трудности взаимодействия этих учетов в рамках одной системы управления.

Ключевые слова: учетная политика, управленческий учет, финансовый учет, проблемы взаимодействия финансовой учетной полтики и управленческой учетной политики.

Одной из важнейших задач, стоящих перед современной практикой управления, является выработка и исполнение решений для экономической устойчивости и эффективного функционирования организации. В настоящее время в период динамичного развития как внешних, так и внутренних

процессов необходимо четко построить систему бухгалтерского и управленческого учета.

В начале 20 века существовал единый бухгалтерский учет, который в начале 30-х годов начали регламентировать. В результате этого появился финансовый учет, а чуть позднее и управленческий [4].

Хоть разделение бухгалтерского учета и нельзя понимать буквально, различия между ними оказались существенными, а взаимодействие друг с другом достаточно проблематичным. Если организация и ведение финансового учета строго регламентируются со стороны государства, его информация не представляет собой объект коммерческой тайны, то в системе управленческого учета эти данные не подлежат разглашению.

Принципы формирования учетной информации для бухгалтерской финансовой отчетности и налогообложения установлены в Положении по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), где сказано, что «под учетной политикой понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки, итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности». Через финансовую отчетность управляющие компанией должны показать своим акционерам и потенциальным инвесторам, что капитал в компанию вложен надежно и выгодно [3].

Управленческий учет возник по мере усложнения производственных процессов. Постановка управленческой системы осуществляется для более детального контроля над рациональным использованием ресурсов и получения, соответственно, положительного финансового результата [7].

Так как условия рынка постоянно изменяются, то для определения перспектив дальнейшего существования возникает необходимость в оперативном информировании руководства о финансовом состоянии предприятий, об эффективности осуществляемой деятельности. В связи с этим осуществляют разработку системы управленческого учета. Управленческий учет позволяет формировать и использовать экономическую информацию для принятия важных управленческих решений.

Можно сказать, что управленческий и финансовый учет находятся на одном информационном поле, но проблема их взаимодействия является одной из сложнейших. Сущность реализации этого заключается в отличиях методологии управленческого и финансового учета, в несовпадении на практике принципов, принятых в управленческом и финансовом учете. Тем временем выбранная методология и принципы документально фиксируются в учетной политике предприятия. А это значит, что наличие отличий в финансовом и управленческом учете непременно ведет к созданию различий в учетной политике как для целей финансового, так и для целей управленческого учета. Применение одного метода в одном учёте не всегда

позволяет учесть специфику принципов другого учета, а наличие автономных систем финансового и управленческого учета ведет к дублированию информации, повышению трудоемкости работы и в конечном результате – появлению расхождений [5].

В практической деятельности у большинства компаний имеют место быть две учетные политики: бухгалтерская и налоговая. Что касается бухгалтерской финансовой учетной политики, то тут есть отработанные алгоритмы или стандартизированный процесс ее формирования. Но если же специалисты решают подойти к разработке и совершенствованию учетной политики основательно, то они сталкиваются с множеством проблем. Бесспорно, что учетная политика является основополагающим нормативным документом, регулирующим учетный процесс в компании. Однако сам процесс формирования учетной политики вызывает немало трудностей. Проблемы возникают уже на первых этапах работы над учетной политикой - при определении приоритетных направлений построения системы учета в организации. Эти направления зависят от целей, преследуемых разработчиками учетной политики. Проблема согласования поставленных при формировании и совершенствовании учетной политики целей для принятия решений по выбору способов ведения учета является одной из самых сложных. Руководством организации могут преследоваться различные цели при создании учетной политики, которые влияют на результат разработки документа разнонаправленно. Организация должна затрагивать в учетной политике лишь те факты хозяйственной жизни, которые имеют место в ее деятельности либо планируются в ближайшем будущем.

В современных конкурентных условиях, когда условия рынка постоянно меняются, возникает необходимость в оперативном информировании руководства о финансовом состоянии предприятий, об эффективности осуществляемой деятельности. Анализ современного состояния информационного обеспечения управления предприятием показывает, что бухгалтерский учет, выступая в роли основного поставщика информации, не обеспечивает управленцев всех уровней оперативной информацией и это препятствует своевременной обработке информации и принятию правильных управленческих решений. В связи с этим осуществляют разработку системы управленческого учета. И одним из основных ее этапов является, формирование учетной политики для целей управленческого учета.

При разработке управленческой учетной политики особое внимание следует уделять ее аспектам. Классификация основных аспектов учетной политики организации:

- методический (методы учета объектов бухгалтерского наблюдения)

- организационный (организационная структура предприятия)
- технический (автоматизированная учетная система и регистры учета) [5].

Рассмотрение управленческой учетной политики, с точки зрения процесса формирования методики учета, в соответствии с нормативными актами или отличную от установленных норм характеризует ее методический аспект. Хотя на законодательном уровне отсутствуют какие-либо регламентации, Приказы об учетной политике или другие внутрифирменные документы, учет ведут по правилам, установленным самой организацией, учитывающим специфику ее деятельности, особенности решения тех или иных задач. В качестве методического аспекта управленческой учетной политики выступают способы оценки активов, обязательств, начисление амортизации, используемые организацией, методика формирования финансового результата и т.п.

Организационный аспект учетной политики дает представление об организационной структуре предприятия, о построении учетного блока экономического субъекта и его взаимосвязи с другими подразделениями — центрами ответственности.

Оценка сформированной учетной политики для целей управленческого учета с точки зрения адекватности отражения учетного процесса на счетах, в регистрах и отчетности составляет технический аспект. На данный момент для учетной политики для целей управленческого учета не существует разработанных форм первичных документов, регистров, управленческих отчетов и отчетности. Поэтому их приходится разрабатывать самостоятельно, что в свою очередь проблематично. Так же отсутствует информация о том, как необходимо оперативно учитывать информацию, какие формы документации использовать, как составлять необходимые отчеты для дальнейшего представления управляющим и т.д. [5].

Для решения этих проблем должны быть специалисты высокого уровня в сфере бухгалтерского учета, причем он должен не только хорошо разбираться в законодательстве, быть в курсе всех последних нововведений и изменений, но и обладать необходимой теоретической базой. Обладая теоретическими знаниями в области бухгалтерского учета, налогообложения, финансового анализа, бухгалтер сможет обоснованно выбрать и предложить руководству для утверждения варианты учетной политики: и управленческого и финансового учета.

Таким образом, четко разработанная управленческая учетная политика позволит формировать информационный массив, на основе которого должен осуществляться грамотный оперативный анализ показателей регистров и отчетностей, что обеспечит реализацию качественных управленческих решений и принимаемой на предприятии финансовой стратегии. На практике, чаще всего такие вопросы остаются нерешенными [7].

На практике существуют разные варианты организации учетной системы, отличие их зависит от того, каким образом взаимодействуют подсистема финансового и управленческого учета. Один из них, это взаимодействие этих учетов с помощью ведения учета информации финансовой бухгалтерии и информации необходимой для реализации управленческих решений в рамках единой автоматизированной информационной системы. При этом каждый факт хозяйственной деятельности должен быть отражен в обеих подсистемах учета, а алгоритм учета каждой подсистемы будет свой.

Наличие на предприятии информационной поддержки на базе компьютерного обеспечения создает для пользователей принципиально новые возможности интегрального характера, благодаря прикладным системам ПК и другому оборудованию сети. Организуется автоматизированный документооборот, создаются различные массивы управленческой, коммерческой и другой информации общего назначения и персонально используются вычислительные ресурсы всей сети, а не только отдельного ПК. Появляются возможности использования различных средств или инструментов решения определенных профессиональных задач [6]. При этом нельзя не отметить, что эффективная работа всецело зависит от уровня оснащения офиса электронным оборудованием, программным продуктом. Способы автоматизации системы имеют разные последствия. Один может быть слишком затратным, для другого понадобится специальное обучение или зависимость от разработчика программы и т.д. Но это лишь малая часть работы, основная же задача состоит в оптимальном формировании финансового и управленческого учета и управлении этими информационными потоками. Решением этих задач может стать внутренний контроль, ставший обязательным для определенных экономических субъектов с принятием федерального закона от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Главной целью службы внутреннего контроля является координация постановки бухгалтерского учета, налогового учета и управленческого учета, обеспечение единого подхода при отражении на счетах бухгалтерского учета, в регистрах налогового учета хозяйственных операций налогового учета, исполнение норм законодательства Российской Федерации и внутренних локально-нормативных актов [1]. Осуществление полного контроля за конечными результатами деятельности при соблюдении установленной методологии. Именно внутренний контроль должен способствовать объединению всей совокупности финансово-хозяйственной деятельности организации в единую систему и обеспечить ее бесперебойное функционирование.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402 – ФЗ от 6.12.2011

2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина от 29 июля 1998 года № 34н
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008. Утверждено приказом Минфина РФ от 06.10.2008 г. № 106н.
4. Соколов Я.В. Очерки истории бухгалтерского учета. 2010. М: Финансы и статистика.
5. Антонова Н.А. Технический аспект формирования управленческой учетной политики: вариант взаимодействия систем финансового и управленческого учета. // Управленческий учет. 2013. №1. С 6-11.
6. Пашигорева Г.И., Савченко О.С. Цели и задачи управленческого учета // Бухгалтерский учет. 2010. № 19. С. 63-65.
7. Иванова Ж.А. Учетная политика для целей управленческого учета // Проблемы современной экономики. 2010. №4 [Электронный ресурс] URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3363>

*Набиев А.А.
Саяхова Э.В.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

СТРАХОВАНИЕ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ СТЕПЕНИ РИСКА

В современных условиях нет ни одной сферы бизнеса, полностью огражденной от возможности возникновения убытков различной природы, свойств и последствий. Один из самых эффективных механизмов обеспечения субъектам предпринимательской деятельности финансовой поддержки, экономических и правовых гарантий является страхование предпринимательских рисков.

Страхование предпринимательских рисков как отдельный вид имущественного страхования появилось лишь с принятием Федерального закона от 10 декабря 2003 года №172-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации», когда наряду с имущественным страхованием был выделен предпринимательский риск как самостоятельный объект страхования (см. п.1 ст.4 Закона РФ от 27 ноября 1992 года №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации», далее — Закон о страховании).

Под страхованием предпринимательских рисков понимают страхование предпринимателем рисков своих убытков и неполучения ожидаемых доходов от застрахованной предпринимательской деятельности из-за нарушения обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя

обстоятельствам. Объектом данного страхования являются имущественные интересы страхователя, связанные с осуществлением коммерческой деятельности.

Случай признается страховым, если неисполнение (ненадлежащее исполнение) договорных обязательств контрагентом предпринимателя произошло в результате:

а) действия непреодолимой силы во время и в месте исполнения должником Страхователя своих обязательств перед ним, что привело к неисполнению (ненадлежащему исполнению) договорных обязательств;

б) банкротства должника (ответственность по обязательствам Страховщика наступает с момента признания факта несостоятельности должника арбитражным судом или ликвидации в установленном законом порядке при объявлении должника о своем банкротстве);

в) остановки производства (на срок свыше месяца) или сокращения объема производства вследствие пожара, взрыва, аварии, стихийных бедствий, что не позволило должнику Страхователя в установленный срок и надлежащим образом выполнить свои обязательства перед Страхователем.

В первую очередь, необходимо выделить основные особенности, характеризующие страхование предпринимательских рисков. Так, в качестве одной из таких особенностей абсолютно все ученые, занимающиеся проблемой страхования предпринимательских рисков, признают тот факт, что при страховании указанных рисков страхователем может выступать только предприниматель. Данная норма содержится и ГК РФ, хотя и не в прямой форме. В частности, абз. 1 ст. 933 ГК РФ гласит, что «по договору страхования предпринимательского риска может быть застрахован предпринимательский риск только самого страхователя и только в его пользу». Учитывая, что предпринимательский риск - это риск, прежде всего, непосредственно вытекающий из предпринимательской деятельности, то и в качестве субъекта, подверженного данному риску, может рассматриваться только предприниматель, выступающий в качестве юридического лица или предпринимателя без образования юридического лица. При этом, необходимо учитывать, что граждане, в соответствии с п. 1 ст. 23 ГК РФ, «вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя». Таким образом, физическое лицо без соответствующей государственной регистрации не может являться страхователем по договору страхования предпринимательских рисков.

Существуют следующие виды страхования предпринимательских рисков:

1. страхование убытков по сделкам продажи товаров, работ, услуг, иного имущества предпринимателя;
2. страхование предпринимателем срочных депозитов вкладов и денег на счетах в банках;

3. страхование банком непогашения кредита заемщиком средств.

Основные финансовые результаты предпринимательской деятельности (выручка — объем продаж, издержки производства и обращения, прибыль) и финансовые ресурсы предпринимательской структуры, естественно, взаимосвязаны и взаимозависимы, но как экономические понятия не идентичны. Поэтому можно считать, что состав видов страхования предпринимательских рисков включает как виды страхования рисков убытков от непосредственных процессов движения денежных средств (получения, использования, хранения или накопления), так и виды страхования рисков убытков от производственных, экономических процессов предпринимательской деятельности.

Страхование было и остается наиболее популярным методом управления риском во всем мире. В целом преимущества использования страхования как метода управления риском сводятся к следующим факторам:

- привлечение страхового капитала для компенсации убытков предприятия;
- снижение неопределенности в финансовом планировании деятельности предприятия;
- высвобождение денежных средств для более эффективного использования;
- сокращение затрат на управление риском путем использования опыта страховых экспертов для оценки и управления риском.

Однако, страхованию как методу управления риском также присущи недостатки, которые невозможно устранить даже при использовании лучшего менеджмента, а также при наличии более полной информации об объекте страхования и рисков, с ним связанных, и большого опыта в заключении страховых договоров. К таким недостаткам страхования можно было бы отнести следующие:

- вынужденное финансирование управленческих расходов и прибыли страховщика;
- издержки, связанные с перераспределением ущерба среди страхователей;
- внутренние риски страховщика;
- временной фактор.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать следующие выводы:

1. Наиболее популярным инструментом управления риском является страхование. Страхование, как основной метод управления риском, дает реальную возможность для реализации крупномасштабных проектов, создает экономические предпосылки для непрерывного воспроизводственного процесса. Обеспечивает возмещение убытков, создает механизмы для их предотвращения и уменьшения; активно влияет на

инвестиционный климат страны, создает условия для аккумуляции капиталов и их рационального использования.

2. Страхование как метод управления риском не является универсальным инструментом. Существуют такие специфические ограничения по его использованию, как: ограничения по типу риска, по особенностям взаимоотношений сторон операции страхования и по особенностям отношения к риску.

3. Страхование как методу управления риском также присущи свои достоинства и недостатки. Среди достоинств страхования выделяют следующие: привлечение страхового капитала; снижение неопределенности; высвобождение денежных средств для более эффективного использования; сокращение затрат на управление риском. К основным недостаткам можно отнести вынужденное финансирование управленческих расходов и прибыли страховщика; издержки перераспределения ущерба среди страхователей; внутренние риски страховщика и временной фактор.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 02.11.2013)
2. Закон РФ от 27 ноября 1992 года №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»
3. Волкова И.А. Понятие и правовая природа договора страхования предпринимательского риска // Вестник ВолГУ. Серия 5: Юриспруденция . 2013. №7.
4. Данилочкина М.А., Савинский Р.К. Страхование финансовых рисков // Юридическая и правовая работа в страховании. – 2013. -№ 2
5. Финансовый менеджмент : учеб. пособие. / Яруллин, Р.Р., Гатауллин, В. З., Загитова, Л. Р., Саяхова, Э. В. – Уфа : Мир печати, 2010. –160 с.
6. Саяхова, Э.В. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски [Текст] / Саяхова Э.В. - М.: Перо, 2013. -170 с.

*Наврузова З. Э.
студент 3к. 2гр.*

финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЕКСЕЛЬНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РФ

АННОТАЦИЯ

В данной статье дана характеристика теоретических основ вексельного обращения в РФ.

Ключевые слова: вексель, платеж по векселям, операции с векселями.

Операция, по которой банк отпускает клиенту ссуду в денежной форме, а в обеспечение платежа обретает от него (заемщика) товарные

векселя, которые находятся в его распоряжении, именуются выдачей ссуды под залог векселей.

Ссуды под залог векселей случаются либо онкольными, то есть ссудами до востребования, возвращение которых банк вправе затребовать в любое время, либо срочными, когда владелец векселей должен выкупать их у банка в заранее установленный срок.

Максимальность размера залога и соотношения между обеспечением и задолженностью по счету, величину процента комиссии в пользу банка, устанавливает банк, для выдачи кредита под залог векселей. Право банка, имеет договор в кредитном соглашении, то есть сосредоточивать в погашение долга суммы, которые вносятся векселедателями для оплаты векселей, а при неприсутствии подобных – выручку от реализации товаров и услуг, которые предопределяются на расчетный счет клиента.

Каждый отдельный вексель как особая ценная бумага, при отпуске ссуд под залог векселей с простого ссудного счета объектом, играет роль залога.

Банк сможет сбывать все заложенные векселя и погасить задолженность по ссудному счету, в ситуации невыполнения собственником ссудного счета под залог векселей требования о погашении всего или части долга или вносе дополнительного обеспечения в течение 10 дней после отправки банком уведомления.

С приобретения клиентом вексельного кредита, в банке возникают вексельно-кредитные операции. В форме учета векселей и в форме особого ссудного счета под залог векселей, может быть приобретен этот кредит. При этом он подразделяется, на постоянный и единовременный кредит.

Кредиты по учету векселей могут быть векселедательными или предъявительскими. Для учета отдаваемых им банку векселей, клиенту открывается предъявительский кредит. Клиент отпускает свои векселя под векселедательский кредит, производя расчет за поставленные товары и услуги. Банками обыкновенно отпускаются клиентам вексельные кредиты, в банках которых открыты расчетные, то есть текущие, счета. Банк запрашивает о платежеспособности клиента, при анализе вероятности открытия вексельного кредита. Для этого нужно, показать его финансовые документы, описание его оборотных и основных фондов, страховые полисы, если они существуют, информация о присутствии в прошлом просроченной задолженности, производственно-хозяйственные планы, устав предприятия. Передача, или продажа, векселедержателем банку по индоссаменту до прихода срока платежа и приобретение за это вексельной суммы за вычетом установленного процента, который именуется учетным дисконтом или процентом, понимается под учетом векселя. По реестрам в банк передаются векселя. В этой ситуации, производится бланковый индоссамент в самих векселях, то есть индоссамент без указания получателя. В случае позитивного решения, банк анализирует потенциал учета векселя, и вносит в индоссамент свои реквизиты. В случае уплаты векселя до срока, за

остававшееся время по ставке банка по текущим счетам, плательщику возвратят проценты. Банк помимо вексельной суммы взыскивает с плательщика 6% годовые за время просрочки, то есть пеню, если платеж произведен после срока оплаты, а также расходы по протесту, если они уже свершены. Для протеста нотариусу непременно на следующий день, обязаны быть переданы векселя, которые не оплачены в установленный срок.

Исполнение поручений векселедержателей по взиманию платежей по векселям в срок, иметься в виду инкассирование векселей. Банк берет на себя ответственность по предъявлению векселя в срок к плательщику и по приобретению причитающегося по нему платежа, при инкассации векселя. Банк, также, принимает платеж на счет клиента и информирует его о реализации его поручения при получении.

Операции по инкассированию банками векселей имеют ряд достоинств:

- 1) для клиента – он освобождается от необходимости отслеживать сроки предъявления векселей к платежу;
- 2) для банка – осуществление операций по инкассированию векселей является одним из источников дохода, кроме того, они позволяют банку привлечь на свой корреспондентский счет дополнительные средства.

Платежи по векселям осуществляются обычно через банк посредством выполнения им операций по домициляции векселей. Домициляция означает назначение плательщиком по векселю какого-либо третьего лица (домицилиата). Домицилиат не является лицом, ответственным по векселю, он лишь своевременно оплачивает вексель за счет плательщика, предоставившего в его распоряжение необходимые средства. Внешним признаком домицилированных векселей является надпись «Платеж в ... банке». Цель домициляции – не пропустить сроки платежа по векселю. Преимущества данных операций для банков состоит в том, что они увеличивают их депозитную базу за счет аккумуляции средств на специальных накопительных счетах, а также увеличивают доходы банков за счет взимания комиссионных.

Аваль – вексельное поручительство, суть которого заключается в том, что какое-то лицо берет на себя ответственность за платеж по векселю одного или нескольких ответственных по векселю лиц. Аваль делается на лицевой стороне векселя либо на аллонже (доп. лист) и обычно выражается словом «авалирую».

Лицо, выдающее аваль, называют авалистом. Авалист и лицо, за которое он поручается, несут солидарную ответственность за платеж по векселю. Если лицо, за которое было дано поручительство, не в состоянии оплатить вексель, обязанность платить по векселю возлагается на авалиста.

После оплаты векселя авалист приобретает право требования уплаты вексельной суммы к тому, за которого он дал поручительство, а также ко всем обязанным перед этим лицом.

Акцепт векселя – это подтверждение плательщиком согласия на оплату по переводному векселю (тратте). Из содержания переводного векселя следует, что обстоятельства по нему для трассата (плательщика) возникают лишь с момента принятия (акцепта) им векселя. В противном случае он остается для векселя посторонним лицом. Исходя из этого, получатели денег по векселю могут заблаговременно, до наступления срока платежа, выяснить отношение плательщика к оплате векселя. Эта цель достигается путем предъявления векселя трассату с предложением его акцептовать и, следовательно, принять на себя обязательство произвести платеж.

Вместе с тем предъявление векселя к акцепту не является обязательным условием для тех случаев, когда векселедержатель уверен в состоятельности трассата и трассанта. Конкретные условия (предъявление к акцепту с назначением срока или без него, а также без акцепта) должны быть оговорены и датированы в векселе векселедателем и индоссантами. Вексель может быть предъявлен к акцепту и акцептован даже после наступления срока платежа, и трассат отвечает по нему так, как если бы он принял вексель до срока. Трассат (плательщик) не имеет права требовать оставления у себя векселя для акцепта.

Плательщик может ограничить акцепт частью суммы. В остальной сумме вексель считается непринятым. Непринятым считается вексель в случаях

- если по указанному адресу невозможно отыскать плательщика;
- несостоятельности плательщика;
- если в векселе указано «не акцептован», «не принят» и т.д.
- если надпись об акцепте зачеркнута.

Форфейтинг представляет собой особый вид банковского кредитования внешнеторговых сделок в форме покупки у экспортера коммерческих векселей, акцептованных экспортером, без оборота на продавца. Отличие форфейтинга от операции учета векселей заключается в том, что в данном случае покупатель-форфейтор отказывается от права регресса к продавцу. Все риски – и экономические, и политические – полностью переходят к форфейтору. Учетные ставки по этим операциям выше, чем по другим формам кредитования их размеры зависят от категории должника, валюты и сроков кредитования. С целью снижения валютного риска большинство форфейторов приобретают векселя только в устойчивых валютах. Валюта – наиболее частый объект форфейтинговых операций. Форфейтинговые операции – это разовые операции, которые осуществляются в связи с куплей-продажей каждого отдельного векселя. Преимуществом форфейтинга является простота оформления сделки. Вексель передается форфейтеру (банку) путем индосаммента с оговоркой

«оборота на продавца». При наступлении срока платежа вексель предъявляется должнику от имени форфейтора. В результате форфейтинговых операций поставщики-экспортеры получают возмещение стоимости отгруженных товаров (за минусом учетной ставки), не дожидаясь сроков платежа по выданным импортерам векселям.

*Назаров Д.М., к.э.н.
доцент, заведующий кафедрой бизнес-информатики
директор
Институт информационных технологий
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург*

АЛГОРИТМ ПОСТРОЕНИЯ ФУНКЦИИ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ НЕЧЕТКОГО ПОНЯТИЯ «КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА»

Чтобы понять смысловую нагрузку и экономическую сущность рассматриваемого нами понятия необходимо выяснить его информационную и экономическую сущность, связь с измеряемыми экономическими показателями. А для этого необходимо построить модель этого понятия, основываясь на принципах экономической герменевтики [1].

В качестве первого приближения (словесной модели) возьмем следующее определение.

Корпоративная культура это комплекс базовых установок, разработанный в коллективе или иной группе для того, чтобы научиться «правильно» справляться с проблемами внешней адаптации и внутренней интеграции и направленный на стимулирование, координирование и реализацию деятельности субъектов труда с целью улучшения его качества.

Формализация и моделирование таких понятий, как **корпоративная культура (КК)** чаще всего затруднена *лингвистической неопределенностью* рассматриваемого понятия на естественном языке. Поэтому для построения модели и определения структуры этих понятий необходимо рассматривать их, как лингвистические переменные. Тогда их формализация может быть осуществлена с помощью теории нечетких множеств. Методы теории нечетких множеств позволят вычленить структуру понятия ККТ, определить взаимосвязь внутри структуры, при необходимости учесть его специфику по отношению к исследуемой группе объектов, а самое главное получить методику их измерения. Приведем пример формализации понятия ККТ, как лингвистической переменной.

Лингвистической переменной называют набор $(X, T(X), U, G, M)$,

где X - название переменной; $T(X)$ - терм-множество, т. е. множество имен значений переменной X , причем каждому из этих имен соответствует нечеткое подмножество X , заданное на универсальном множестве U с базовой переменной u ; G – синтаксическое правило, порождающее имена X значений переменной X ; M – семантическое правило, которое ставит в

соответствие каждому элементу терм-множества нечеткое подмножество X универсального множества U .

Синтаксическое и семантическое правила, связанные с лингвистической переменной, можно рассматривать как алгоритмические процедуры для порождения элементов множества $T(X)$ и вычисления значений функций принадлежности нечетких подмножеств множества U с именами из $T(X)$.

На основе анализа литературы по проблемам ККТ была составлена следующая модель этого понятия применительно к системе труда предприятия, представленная в виде теоретико-множественной формулы:

$$KK \Leftrightarrow T(KK) = \{KK_1, KK_2, KK_3\} = T_1(A_1(t)) \cup T_2(A_2(t)) \cup T_3(A_3(t)), \text{ где}$$

KK – лингвистическая переменная, характеризующая понятие «корпоративная культура труда»;

$$T(KK) = \{KK_1, KK_2, KK_3\} \text{ – терм множество переменной ККТ.}$$

Переменная KK имеет значения:

$$P_1 = \text{"низший уровень } KK",$$

$$P_2 = \text{"средний уровень } KK",$$

$$P_3 = \text{"высокий уровень } KK".$$

1. $T_1(A_1(t))$ – терм-множество, характеризующее систему управления предприятием или организацией, их бизнес-процессы.

2. $T_2(A_2(t))$ – терм-множество, характеризующее систему требований к производимой продукции в зависимости от внешних и внутренних системных факторов и рыночных механизмов.

3. $T_3(A_3(t))$ – терм-множество, характеризующее специфику того объекта, корпоративную культуру труда которого мы изучаем.

Итак, понятие KK в каждый момент времени t определяется следующими переменными:

$A_1(t)$ – характеристикой системы управления бизнес-процессами;

$A_2(t)$ – уровнем требований к выпускаемой продукции;

$A_3(t)$ – специальным показателем, учитывающим специфику объекта.

Итак, для корректного описания такого понятия, как KK необходимо построить функцию принадлежности. Предложим алгоритм построения функции принадлежности для нечетких понятий (на примере понятия «организационная культура»), суть которого заключается в выделении некоторых общих составляющих нечеткого понятия из множества существующих в научной литературе толкований этого понятия. Таким образом, исходное понятие представляется в виде совокупности нескольких параметров. Процесс продолжается до тех пока рассматриваемые составляющие рассматриваемого нечеткого понятия не будут измеряемы,

тем или иным способом. Кроме этого учитывается и частота использования этих параметров в существующих толкованиях этого понятия в научной литературе. Именно этот факт позволяет построить график функции принадлежности. На рис. 2 изображен график функции принадлежности при декомпозиции этого понятия на первом уровне. На нем можно наглядно увидеть, какие и с каким значением составляющие функции принадлежности должны быть включены в некоторое эталонное определение понятия «организационная культура» (ОК). Совершенно ясно, что каждая из составляющих сама представляется нечетким множеством, со своей функцией принадлежности. Таким образом, ОК будет представлять собой суперпозицию функций принадлежности каждой из составляющей, которая описывается своей функцией принадлежности. Это позволяет формализовать представление в общем виде функции принадлежности понятия ОК, используя в качестве коэффициента значимости индекс нечеткости составляющего множества. Поясним вышесказанное на формулах.

Пусть на k -ом уровне декомпозиции исходного понятия получена измеряемая величина (в смысле нечетких множеств), то есть методика ее измерения известна и она описывается в итоге некоторой функцией принадлежности:

$$A_k = \{x_{ki} \mid \mu_{A_k}(x_{ki})\}. \quad (1)$$

Каждой такой величине можно поставить в соответствие индекс нечеткости $\nu(A_k)$:

$$\nu(A_k) = \frac{2}{n} \cdot d(A_k, \bar{A}_k), \quad (2)$$

где $d(A_k, \bar{A}_k)$ — хеммингова мера (расстояние) между двумя множествами.

$$d(A_k, \bar{A}_k) = \sum_{i=1}^n |\mu_{A_k}(x_i) - \mu_{\bar{A}_k}(x_i)|. \quad (3)$$

Осталось пояснить, что означает символ $\bar{A}_k$. Действительно, $\bar{A}_k$ — это обычное множество, ближайшее к нечеткому множеству A_k . Его функция принадлежности примет следующий вид:

$$\mu_{\bar{A}_k}(x_i) = \begin{cases} 0, & \text{если } \mu_{A_k}(x_i) < 0,5 \\ 1, & \text{если } \mu_{A_k}(x_i) > 0,5 \\ 0 \text{ или } 1, & \text{если } \mu_{A_k}(x_i) = 0,5 \end{cases} \quad (4)$$

Нетрудно заметить, что применяя такой алгоритм, можно от совокупности нечетких множеств k -ого уровня перейти к совокупности нечетких множеств $k-1$ уровня. При этом справедлива рекуррентная формула:

$$\mu_{A_{k-1}}(x_i) = \nu(A_k) \quad (*)$$

Продолжая этот процесс до первого уровня, получим функцию принадлежности исходного понятия ОК.

Итак, формула (*) позволяет нам не меняя структуры составляющих переходить от уровня к уровню, получая функции принадлежности промежуточных составляющих. Совершенно ясно, что полученный алгоритм универсален и может быть применен для любого аналогичного нечеткого множества.

После построения функции принадлежности для некоторого нечеткого понятия можно сравнить их, например, по хемминговой мере (3). Эта процедура позволит количественно оценить разницу между ОК предприятий и организаций.

Далее отметим, что совершенно аналогично мы можем, используя формулу (4) построить обычное подмножество, ближайшее к нечеткому, понимая по ним ОК. Это позволит выявить наиболее важные составляющие и отбросить несущественные, тем самым упростить дальнейшее исследование.

Представленная выше концептуальная модель значительно отличается от существующих, поскольку имеет динамический характер, достаточно формализована и допускает дальнейшую параметризацию в условиях конкретного исследуемого объекта. Она измерима, поскольку каждый параметр может быть представлен либо как нечеткое множество, либо как нечеткое число и имеет связь с измеряемыми понятиями, характеризующими бизнес-процессы предприятия.

Валидность полученных результатов можно оценить косвенно по известным методикам измерения (если таковые существуют).

В заключении хотелось бы, отметить, что на основе полученных данных можно оценить и влияние организационной культуры на исследуемые параметры организации, рассматривая организационную культуру и этот параметр, как нечеткую пару. Но это предмет исследования другой работы.

Использованные источники:

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: Учебник. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 416с.
2. Грейсон Дж.К. мл., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века: Пер с англ. /Авт. предисл. Б.З. Мильнер. - М.: Экономика, 1991. - 319 с.
3. Кричевский Р.Л. Если Вы - руководитель... элементы психологии менеджмента в повседневной работе. - 2-е изд., доп. и перераб. - М.: Дело, 1996. - 384 с.
4. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств: Пер. с франц.– М.: Радио и связь, 1982.– 432 с.
5. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
6. Организационное поведение. Учебник для вузов. А.Н. Силин, С.Д. Резник, А.Н. Чаплина, Н.Г. Хайруллина, Э.Б. Воронова. Под ред. проф. Э.М. Короткова и проф. А.Н. Силина. - Тюмень: Вектор Бук, 1998 - 308 с.

7. Бегичева С.В., Назаров Д.М. Генезис: от классической до экономической герменевтики [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» 2013. – №4. Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/44evn413.pdf> – Загл. с экрана. (17.04.2014)

Насирова М.С.

студент 4 к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: в данной статье рассматриваются факторы повышения конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: Конкурентоспособность, прибыль, предприятие, экономика, эффективность.

Основными экономическими целями предприятия в рыночных условиях являются обеспечение выживания и развития, повышение эффективности производства, максимизация прибыли, завоевание новых рынков и удовлетворение потребностей рынка. Вместе с тем возрастает влияние фактора хозяйственного риска. Проведение инновационных преобразований и развитие конкурентоспособного потенциала предприятия должны осуществляться на основе внедрения новейших технологий, повышения уровня профессиональной подготовки персонала, знания и навыков стратегического управления, маркетинга, экономики, развития организационной культуры. Все это вызывает острую необходимость формирования новой конкурентоспособной концепции, которая обеспечит выживание и устойчивое положение промышленных предприятий в рыночных отношениях.

Конкурентоспособность - это реальная и потенциальная способность предприятия с учетом имеющихся у него для этого возможностей проектировать, изготавливать и реализовывать в конкретных условиях товары, которые по своим потребительским и стоимостным характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителей, чем товары конкурентов.

В рыночной экономике становится ясно, что повышение конкурентоспособности предприятия в частности и национальной экономики в целом является необходимым условием для страны. Разработка концепции комплексного подхода повышения конкурентоспособности предприятия – задача нелегкая. Её решение не может быть одинаковым даже для двух очень похожих предприятий, работающих на одном рынке и ставящих перед собой идентичные цели. Поэтому в зависимости от воздействия внешней среды, внутренних факторов, индивидуальных

особенностей предприятия пути повышения конкурентоспособности может включать в себя различные элементы: организационно-управленческие, технологические, маркетинговые, финансовые, инвестиционные. Конкурентоспособность базируется на качестве, скорости принятия решений, техническом преимуществе, обслуживании и дифференциации продукта. На повышение конкурентоспособности предприятия огромное влияние оказывает сам рынок, т. е. рыночная среда, в которой функционирует предприятие, и его особенности. Конкурентоспособность фирмы на отдельном рынке определяется, как способность удовлетворять потребности покупателей лучше, чем конкуренты [1].

Повышение конкурентоспособности предприятия достигается путем ориентации предприятия на потребителя, улучшения качества продукции, внедрения инновационной политики. Существуют общие методы повышения конкурентоспособности предприятия, однако пути повышения конкурентоспособности конкретной фирмы должны рассматриваться исходя из сферы ее деятельности, вида предприятия, организационной структуры и других факторов.[3]

Основными факторами, которые определяют конкурентоспособность предприятия, являются: стратегия фирмы, наличие материальных, трудовых, финансовых ресурсов, инновационный потенциал, доля рынка, эффективность менеджмента, выпуск конкурентоспособной продукции. Для того чтобы предложить пути повышения конкурентоспособности предприятия необходимо хорошо представлять внешнюю среду, в которой работает предприятие, её факторы и иметь четкое представление о внутренней среде предприятия. Для повышения конкурентоспособности предприятия необходимо обращать внимание на обдуманное, взвешенное и квалифицированное правление производством с учетом специфических условий переходного периода, а также на разработку и реализацию внешней и внутренней конкурентоспособной политики предприятий.

На мой взгляд, можно выделить следующие факторы повышения конкурентоспособности предприятия:

1) Внедрение инновационной политики предприятия, которая определяет возможность организации конкурировать не только на внутреннем, но и на внешних рынках. Цель инновационной деятельности определяет её направленность на создание производства новых или отсутствующих на рынке товаров и услуг. Современная инновационная политика представляет собой совокупность научно-технических, производственных, правленческих, финансовых и других мер, направленных на производство и продвижение новой или улучшенной продукции на рынок сбыта. Инновация – это не просто нововведение, это современный технико-экономический процесс, который, благодаря использованию новых идей и изобретений, приводит к созданию лучших по своим качествам изделий, технологий, что помогает фирме занять определенную конкурентную

позицию на рынке. Основным смыслом инновации – это улучшение продукции, способов её распределения и производства. В основе инноваций лежат качественно новые идеи и технологии.

2) Наличие квалифицированных трудовых ресурсов. Трудовые ресурсы являются одним из важнейших составляющих деятельности предприятия и важнейшим фактором повышения конкурентоспособности в экономике. Согласно 102 современным концепциям управления люди являются одним из важнейших экономических ресурсов предприятия, влияющих на ее доход, конкурентоспособность и развитие. К сожалению, на сегодняшний день этот фактор является наислабейшим звеном в деятельности отечественных предприятий. Очень немногие отечественные фирмы, в том числе крупные заботятся об улучшении условий работы и мотивации своих сотрудников. В этом плане мы на порядок отстаём от европейских государств, Японии, Америки.

3) Система управления качеством на предприятии. Сегодня, когда потребитель может выбирать из огромного числа предлагаемых товаров и услуг, одной из важнейших детерминант существования и развития предприятия на рынке является качество предлагаемых им изделий или услуг.

4) Непрерывное совершенствование реализуемой на внутреннем рынке продукции национальных производителей и расширение их деятельности на международном рынке. Сюда можно отнести: обеспечение приоритетности продукции, изменение качества товара и его технических параметров с целью удовлетворения потребностей и конкретных запросов потребителя, определение преимуществ товара в сравнении с заменителями, определение недостатков товаров-аналогов.[2]

Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, что в условиях глубоких структурных изменений международного и национального рынка главная задача предприятия состоит в нахождении своей ниши в жестких условиях конкуренции на мировом рынке. Для этого предприятие, действующее в экономике, должно учитывать особенности современного рынка. В условиях экономики выходят следующие факторы повышения конкурентоспособности предприятия: проведение инновационной политики, которая определяет возможность предприятия конкурировать не только на внутреннем, но и на внешних рынках; наличие квалифицированных трудовых ресурсов, соответствующих требованиям международного рынка труда; гибкая система управления качеством на предприятии; непрерывное совершенствование реализуемой на внутреннем рынке продукции национальных производителей и расширение их деятельности на международном рынке.

Использованные источники:

1. Фатхудинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации : [учеб. пособие]/ Фатхудинов Р. А.. – М.: Эксмо, 2004. –544с.

2. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Робинсон Дж. М.: Прогресс, 1986. – 322с.
3. Данилишин Б., Чижова В. Научно-инновационное обеспечение устойчивого экономического развития Украины // Экономика Украины. – 2004. – № 3. – 234с.
4. Юданов А. «Конкуренция: теория и практика», М.: Гном и Д, 2001, (третье издание). – 423с.
3. Международные экономические отношения: [учеб.] / под ред. Н. Н. Ливенцева. – М.: Росс. – ПЭН, 2001. – 263с.
5. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л.Азоев, А. П. Челенков. - М. : ОАО «Типография «Новости». – 2000. – С. 12 – 75с.

Насирова М.С.

студент

финансово-экономический факультет

ДГИНХ

Россия, г. Махачкала

РОЛЬ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ В СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СТРАНЫ

Аннотация: В современном мире внебюджетные фонды играют одну из главных ролей в бюджетной системе РФ, так как они создаются для реализации конституционных гарантий и прав российских граждан в сфере здравоохранения и социального обеспечения, что немаловажно для государства.

Ключевые слова: Внебюджетные фонды, финансовая система, специальные фонды, государственный бюджет.

Внебюджетные фонды являются важным звеном финансовой системы государства. Они представляют собой совокупность финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении центральных или региональных местных органов самоуправления и имеющих целевое назначение. Порядок их образования и использования регламентируется финансовым правом.[1]

Для финансовой системы промышленно развитых стран характерно наличие помимо собственно внебюджетных фондов различных специальных смет и счетов, а также присоединенных бюджетов, которые в совокупности объединяются понятием “специальные фонды”. Значение их для финансовой системы развитых стран очень велико. Специальные фонды в ряде стран сопоставимы по своему объему с объемом государственного бюджета, а в большинстве стран финансируют от трети до половины государственных расходов.[2]

Специальные фонды в зависимости от правового статуса подразделяются на государственные и местные. К государственным специальным фондам относятся фонды, находящиеся в распоряжении центральных органов власти и имеющие общегосударственное значение. К ним относятся валютные фонды государства, центральные дорожные фонды,

инвестиционные фонды, пенсионные фонды и некоторые другие. Местные специальные фонды представляют собой в основном фонды, созданные для кредитования различных мероприятий.

Существуют фонды государственные и негосударственные, бюджетные и внебюджетные, национальные и международные, федеральные, территориальные и местные, отраслевые, межотраслевые и специальные, благотворительные, паевые, инвестиционные и т. д. При таком многообразии фондов тем более необходимы выделение их общих и специфических черт, а также их классификация.[3]

Общие для всех разновидностей фондов характеристики сводятся к следующему.

Во-первых, - наличие специфической формы аккумуляирования финансовых ресурсов. Во-вторых, - некоммерческий статус, т.е. ориентация деятельности фонда не на получение прибыли, а на выполнение целевой задачи, признанной обществом, местным сообществом либо конкретной группой, в обмен на их поддержку (некоммерческий статус не отрицает необходимости и возможности получения прибыли за счет деятельности фонда). В-третьих, - особый характер движения финансовых средств (первичен сбор, аккумуляирование источников, вторичное их распределение при обязательности целевого характера расходования).[4]

Каждая из вышеперечисленных групп фондов имеет отличительный набор источников формирования финансовых ресурсов и различающиеся правила распределения (расходования) собранных средств, общим для них является публичность отчетности об использовании имущества.

Фонды как особая форма аккумуляирования финансовых ресурсов обеспечивают высокую экономическую эффективность механизма финансирования за их счет различных проектов и программ.

Их преимущества в мобилизации ресурсов и формировании средств, связаны, прежде всего, с устойчивостью, относительной независимостью фондов - как правило, эти средства образуются за счет конкретных взносов, взимаемых с регулярной периодичностью.

Существует также множественность источников финансирования, т.е. смешанное финансовое участие в реализации конкретных целей ряда заинтересованных сторон.

Имеет свои особенности и механизм задействования доходных источников фондов. Он существенно отличается от используемого механизма для формирования бюджетных доходов.

Основная их часть, как известно, образуется за счет налогов - инструмента внеэкономического, административного принуждения. Спектр же инструментов формирования доходов фондов носит гораздо более выраженный экономический, добровольный характер.

Кроме платежей, близких к налоговым (принудительным), он включает имеющие уже чисто экономическую природу обязательные и

добровольные страховые отчисления, а также добровольные пожертвования на конкретные цели. Таким образом, источники ресурсов фондов разнообразнее тех, что формируют бюджетные ресурсы, здесь используются не только внеэкономические, но гораздо в большей степени - экономические (стимулирующие экономический интерес), а также добровольные (стимулирующие творческий, моральный интерес) инструменты.[5]

Серьезными преимуществами располагают фонды и с точки зрения распределения собранных финансовых ресурсов, эффективности их использования. Во-первых, это присущие фондам конкурентные начала в распределении ресурсов, осуществляемом, как правило, на конкурсной основе в различных формах (гранты, льготные кредиты и т.д.); во-вторых, - селективная поддержка приоритетных в данный конкретный момент направлений развития; в-третьих, - адресность выделяемых ресурсов.

Все это придает гибкость управлению теми процессами, ради которых и создаются конкретные фонды. Подтверждением такого вывода является быстрый и динамичный рост фондов в самых различных отраслях и сферах деятельности - в области государственного и муниципального управления, в страховании (социальном и коммерческом), в отраслях народного хозяйства, и т.п.

Фондовая форма аккумуляции финансовых ресурсов получает все большее распространение в бюджетной сфере, особенно при формировании федерального бюджета РФ (в его составе образуются целевые бюджетные и резервные фонды, фонд финансовой поддержки регионов и т.д.). Но особенно широко эта форма развивается во внебюджетной сфере.

Все многообразие видов фондов, активно развивающихся в российской экономике, можно классифицировать, объединив их в две группы, включающие ряд подгрупп.

Первая группа - бюджетные фонды, в том числе - целевые; резервные. Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов.

Вторая группа - внебюджетные фонды, в том числе: государственные социально-страховые (Пенсионный фонд, отраслевые, межотраслевые, специальные).

Поддержки предпринимательства, развития конкуренции, фонды поддержки науки и др.;

Использованные источники:

1. Бродский Г.М. Право и экономика пенсионного обеспечения. - С-Пб., 2010.
2. Мищенко О. «Слияние внебюджетных фондов: в проигрыше потребитель» // Экономика и жизнь, 2010, № 37
3. Общая теория финансов /Учебное пособие/ под ред. Л.А. Дробозиной - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2009.

4. Общая теория финансов: Учебник /Л.А. Дробозина, Ю.Н. Константинова, Л.П. Оукена и др.; Под ред. Л.А. Дробозиной. – М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 2007. - 580с.
5. Пешехонов Ю.В. «Внебюджетные социальные фонды: состояние и перспективы» // Финансы, 2009, № 4

Насретдинова М.Р.
студент

Губайдуллина В.И., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа

ПОНЯТИЕ О КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

Среди экономистов до сих пор нет единого мнения по поводу определения термина «кредитоспособность». Одни из них под кредитоспособностью заемщика понимают как способность полностью и в срок рассчитаться по своим долгам, а другие – готовность лица своевременно и в полном объеме погашать свои долги.

В условиях становления и развития рыночных отношений кредиторам необходимо иметь точное представление о кредитоспособности их партнера. Для достижения этой цели коммерческие банки разрабатывают собственные методики определения кредитоспособности. Однако для этого необходимо четко определить, что включает в себя это понятие, характерное для рыночной экономики.

В учебнике «Банковское дело» под редакцией О.И. Лаврушина кредитоспособность трактуется как способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам)[3]. Такого же мнения придерживается профессор А.Д. Шеремет[4]. И.В.Бочарев же под кредитоспособностью хозяйствующего субъекта понимает его способность своевременно производить все срочные платежи при обеспечении нормального хода производства за счет наличия адекватных собственных средств и в форме, позволяющей без серьезных финансовых потрясений мобилизовать в кратчайшие сроки достаточный объем денежных средств для удовлетворения все срочных обязательств перед различными кредиторами[2].

Приведенные определения не совсем корректны, так как в них не разграничиваются термины «кредитоспособность» и «платежеспособность» [1].

Но, помимо этого кредитоспособность определяется не только тем, насколько ликвидны активы организации, направляемые на погашение обязательств, но и множеством других факторов, не зависящих напрямую от хозяйствующего субъекта (контрагенты, рынки сбыта и др.) и не всегда поддающихся количественному измерению. Нужно так же подчеркнуть, что

кредитоспособность хозяйствующего субъекта не ограничивается лишь приведенными условиями, а гораздо шире и включает множество других условий, например, требование к уровню рентабельности деятельности, оборачиваемости различных видов активов, окупаемости вложений, качеству менеджмента организации, содержанию кредитной истории. Среди существующих в экономической литературе определений кредитоспособности заемщика удачным является определение, данное в учебнике «Экономический анализ» под редакцией Л.Т. Гиляровской: «Кредитоспособность – это возможность экономических субъектов рыночной экономики своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам в связи с неизбежной необходимостью погашения кредита»[1].

При толковании термина «кредитоспособность заемщика», как правило, учитывается комплекс определенных факторов, в том числе: дееспособность и правоспособность заемщика для совершения кредитной сделки; его деловая репутация; наличие обеспечения; способность заемщика получать доход – генерировать денежные потоки.

Проблема оценки кредитоспособности заемщика и сам термин «кредитоспособность» изучались и разрабатывались в разные времена. Вопросы кредитоспособности были достаточно актуальны и освещались в экономической литературе дореволюционного периода и в трудах экономистов 20 – х годов XX века, интерес к ним возрос с конца 80 – х годов, в начале проведения в стране экономических реформ. В период НЭПа экономисты в целом под кредитоспособностью понимали, с точки зрения заемщика, способность к совершению кредитной сделки, возможность своевременного возврата полученной ссуды; с позиции банка – правильное определение размера допустимого кредита. В период развития рыночных отношений особое внимание стали уделять ликвидности активов заемщика. Поэтому анализ изменения подходов к определению понятия «кредитоспособность» позволяет говорить о том, что оно подвержено влиянию со стороны развивающейся экономической среды функционирования кредитора и заемщика[4].

Итак, можно сделать такой вывод, что кредитоспособность заемщика (хозяйствующего субъекта) – его комплексная правовая и финансовая характеристика, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, рассчитаться по своим долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска банка при кредитовании конкретного заемщика.

Использованные источники:

1. Гиляровский, Л.Т. Экономический анализ [Текст]: учебник/ Л.Т. Гиляровский, Д.А.Лысенко. – М.: Проспект, 2010. – 360 с.

2. Ендовицкий Д.А. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика [Текст]: учебное пособие / Д.А.Ендовицкий; И.В. Бочарев. – М.: Кнорус, 2009. – 272 с.
3. Лаврушин О.И. Банковское дело [Текст]: учебник/ О.И. Лаврушин. – Изд. 8 –е. – М.: Кнорус, 2009. – 768 с.
4. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебник/ А.Д. Шеремет. – М.: Инфра, 2010. – 416 с.

Насретдинова М.Р.

студент

Балыкбаева Р.С.

научный руководитель, ассистент

Бакирский государственный аграрный университет

Россия, г Уфа

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КРЕДИТ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Сельское хозяйство это одно из самых важных отраслей экономики государства, от которой зависит продовольственное обеспечение страны. Сельское хозяйство больше, чем другие отрасли, нуждается в заёмных средствах из-за медленной оборачиваемости фондов.

Различные производственные комплексы в зерновом бизнесе, растениеводстве, животноводстве требуют для поддержания своего активного состояния и развития мощностей значительных инвестиционных вложений.

Сельскохозяйственный кредит в зарубежных странах является важным элементом экономического развития аграрного производства, в современном сельском хозяйстве развитых стран высок уровень привлечения ссудного капитала[2,с. 245].

О значении кредита в формировании и накоплении аграрного капитала в зарубежных странах в известной мере можно судить по удельному весу заёмных средств (кредитной задолженности сельского хозяйства) в стоимости основного капитала, а также по соотношению годовой кредитной выдачи (краткосрочных ссуд) и годовых вложений в основной капитал.

К числу стран с наиболее высоким удельным весом заёмных средств в основном капитале сельского хозяйства относятся Англия, ФРГ, Франция, Италия, Бельгия и скандинавские страны. Предоставляют заёмные средства для сельского хозяйства в этих странах государственные кредитные учреждения, и лишь в отдельных странах первенство в этом отношении принадлежит частным коммерческим банкам. Так, в Англии доля государства и кооперации в кредитовании сельского хозяйства традиционно мала (10-12% в общей задолженности фермеров). А во Франции государственный кредит преобладает — удельный вес государственно-кооперативной системы «Креди агриколь» в кредитной задолженности

сельского хозяйства составляет около 90%, примерно такое же положение в Испании. В скандинавских странах, отличающихся значительным развитием сельскохозяйственной кооперации, основная масса ссудного капитала поступает в сельское хозяйство из кооперативных кредитных учреждений, кредитных касс, ипотечных объединений[4, с.137].

Рост использования кредита в сельском хозяйстве Западной Европы послужил базой для интенсивного накопления аграрного капитала. Основой этого служит более низкий размер процентных ставок по кредитам по сравнению с рентабельностью сельскохозяйственного производства, что достигается, во многих случаях, путем государственного регулирования кредитования аграрного сектора или даже путем прямого участия государства в организации такого кредитования.

Значительная часть кредита представляет собой средне- и долгосрочные ссуды, что служит причиной постоянного возрастания кредитной задолженности сельскохозяйственных производителей. Одно время такое возрастание кредитной задолженности считалось негативным фактором для развития всех социально-экономических групп сельскохозяйственных предприятий, тогда как это справедливо лишь в отношении мелких хозяйств.

Крупные предприятия обладают более интенсивной оборачиваемостью капитала и большей кредитоспособностью. Более обширная земельная площадь позволяет крупным фермам получать более крупные ипотечные ссуды, а более крупные размеры производства обеспечивают им предоставление более широкого краткосрочного и среднесрочного кредита под залог производимой продукции и частично необеспеченных ссуд.

Важнейшим рычагом государственного регулирования аграрной экономики является льготное кредитование. Льготное кредитование фермеров осуществляется с целью обеспечения оптимальных условий производства для хозяйств, неспособных финансироваться из собственных средств или заемного на общих условиях капитала. Льготы часто предоставляются в рамках целевых программ, отражающих приоритеты государственной политики.

Основной принцип льготного кредитования — частичная компенсация действующей процентной ставки из бюджетных средств. Однако механизм его применения в отдельных странах меняется в зависимости от конкретных условий. Так, в Австрии размеры льготной ставки кредита и бюджетной компенсации находятся в прямой зависимости от процентной ставки банка, во Франции — льготная ставка фиксирована, и ставка банка влияет лишь на объем бюджетной компенсации. В ФРГ стабильны оба показателя.

Французским фермерам предоставляется шесть видов льготных кредитов с процентной ставкой, в зависимости от вида кредитов от 3,75 до 8,25% годовых (для молодых фермеров 2,75-4%), сроком погашения 7-12 лет для неблагоприятных природно-экономических зон и 5-9 лет для прочих

районов и размером не более 300-850 тыс. франков. Объем бюджетной компенсации устанавливается по разнице между договорной процентной ставкой и ставкой льготного кредита. Договорные ставки определяются по результатам конкурса банков[1, с. 561].

Для фермеров ФРГ, участвующих в Программе инвестиционного стимулирования и Общей программе аграрных кредитов, льготное кредитование осуществляется в виде ссуд с 1% годовых или путем снижения ссудного процента действующих кредитов на 4-7%.

В Австрии не устанавливается фиксированная ставка льготного кредита. Льготный инвестиционный кредит дифференцирован по двум уровням компенсационных доплат: 50 и 36% действующей процентной ставки банка-кредитора.

Льготное кредитование охватывает все виды сельскохозяйственной деятельности, стимулируя развитие наиболее перспективных отраслей и приоритетных направлений. Так, в Австрии до 40% общей суммы льготного кредита использовано на совершенствование организационной структуры ферм, 27% — на строительство и реконструкцию жилых и хозяйственных зданий, 12% — на механизацию сельскохозяйственного производства, 5% — на содействие реализации продукции. Во Франции более 70% общего объема льготных ссуд направлено на обустройство и модернизацию хозяйств.

Очень важным моментом при кредитовании фермеров является их платежеспособность. Поэтому все кредитные институты, так или иначе, оценивают этот показатель. В США, где все долгосрочные кредиты выдаются под залог, размер ссуды не превышает 85% стоимости заемного имущества. В Великобритании управляющие банков предпочитают выдавать ссуды только фермерам, которые владеют не менее 50% стоимости капитала.

Основную роль в кредитовании аграрного сектора в ряде стран играют кооперативные банки. На их долю приходится во Франции 75% сельскохозяйственного кредита, в ФРГ — 44% и в США — 26%.

В некоторых странах заметное участие в кредитовании аграрной сферы принимают государственные организации, специализированные банки. Так, сберегательные кассы ФРГ, которые в большинстве своем являются государственными кредитными учреждениями, обеспечивают сельскохозяйственным производителям 33% средне- и долгосрочных кредитов. Свыше 5% сельскохозяйственных кредитов под залог недвижимого имущества, а также льготных, предоставляет специализированный Сельскохозяйственный рентный банк Германии, более 8% — ипотечные банки.

Роль кредита как источника капитала ограничена строгими правовыми рамками: в отношении сроков и порядка погашения займов, повышения стоимости кредита по мере увеличения объема заемных средств, действия принципа возрастающего риска, в соответствии с которым нарастание доли

используемых хозяйством заемных средств вызывает неблагоприятные последствия для уровня рентабельности этого хозяйства[1, с. 256].

Сроки погашения кредита находятся в прямой зависимости от функциональной направленности ссуды. Кратко- и среднесрочные кредиты используются для финансирования текущих затрат и пополнения оборотных средств, долгосрочные — на обновление и расширение основных фондов. Более половины задолженности фермеров приходится на долгосрочные ссуды.

Финансовым обслуживанием фермеров занимается разветвленная сеть коммерческих, кооперативных и специализированных банков, страховых компаний, сберегательных касс и других кредитных институтов. В ряде стран широко развиты различные формы небанковского кредитования, через которые осуществляется целевое кредитование.

Банковская система в АПК зарубежных стран — это сложный механизм, при этом практически в каждой стране имеется своя специфика в организации обеспечения финансовыми ресурсами предприятий. Например, во Франции, Швеции, Нидерландах и Израиле большинство финансовых операций в агропромышленном комплексе осуществляется посредством одного-двух крупных специализированных банков. В США и ФРГ финансовая система АПК включает разнообразные финансовые институты.

Использованные источники:

1. Гиляровский, Л.Т. Экономический анализ [Текст]: учебник/ Л.Т. Гиляровский, Д.А.Лысенко. — М.: Проспект, 2010. — 360 с.
2. Ендовицкий Д.А. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика [Текст]: учебное пособие / Д.А.Ендовицкий; И.В. Бочарев. — М.: Кнорус, 2010. — 272 с.
3. Лаврушин О.И. Банковское дело [Текст]: учебник/ О.И. Лаврушин. — Изд. 8 —е. — М.: Кнорус, 2010. — 768 с.
4. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебник/ А.Д. Шеремет. — М.: Инфра, 2010. — 416 с.

Насретдинова М.Р.

студент

Балыкбаева Р.С.

научный руководитель, ассистент

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г Уфа

РОЛЬ КРЕДИТОВАНИЯ В ФИНАНСИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Определяющим условием стабильного развития предприятия является его обеспеченность финансовыми ресурсами. В своей деятельности предприятия не всегда могут довольствоваться только собственным капиталом, поскольку его недостаточно. В связи с этим возникает

потребность в заемном капитале, одним из источников привлечения которого могут выступать кредиты и займы.

Сельскохозяйственные предприятия можно отнести к производствам с преимущественно неравномерным кругооборотом средств, который характеризуется определенной несоответствием между расходами и поступлением средств от реализации продукции.

Сельскохозяйственные предприятия нуждаются в авансировании заемного капитала, исходя из специфических особенностей аграрной сферы, а именно:

- сезонности производства, что приводит разрыв между поступлением средств и их расходованием;
- несоответствия цен на продукцию сельского хозяйства и материально-технические средства, вследствие чего предприятия не могут в полной мере обеспечить себя современной техникой, оборудованием и прогрессивной технологией;
- недостаточности инфраструктуры аграрного рынка[4, с. 295].

В структуре кредитов, предоставленных банковскими учреждениями страны по видам экономической деятельности, доля кредитов, предоставленных сельскохозяйственным предприятиям в 2013 году, составляла 5,4% от общей суммы кредитов нефинансовым корпорациям. При этом, процент кредитов предприятиям торговли составил 35%, а перерабатывающей промышленности – 23%.

Большую долю привлеченных кредитов сельскохозяйственных предприятий составляют краткосрочные кредиты. Долгосрочные кредиты долгое время были незначительными, что объяснялось неустойчивостью финансового состояния большинства аграрных предприятий, отсутствием у заемщиков ликвидного имущества, несовершенством экономических механизмов и нормативно-правовой базы, неподготовленностью руководящих специалистов к управлению кредитными ресурсами в условиях рыночных трансформаций и негативными последствиями государственного регулирования процессов кредитования.

Все полученные средства лучше сразу направлять на потребности предприятия. Поскольку руководитель не может проводить все закупки, можно использовать доверенность на получение товара, чтобы сэкономить время и доставить нужные товары вовремя.

Динамика развития долгосрочного банковского кредитования сельскохозяйственных предприятий за последние годы характеризуется положительными тенденциями роста его объемов и удельного веса в структуре кредитов отрасли, а также снижением процентной ставки. Факторы таких позитивных изменений следующие: повышение эффективности функционирования и доходности сельскохозяйственных предприятий, рост их кредитоспособности, внедрение государством специального механизма

частичной компенсации процентных ставок коммерческих банков; приобретенный опыт кредитования; практика страхования, высокий уровень возврата кредитов.

В аграрном секторе экономики банки в качестве залога предпочитают основным средствам, а также будущему урожаю. Вместе с этим, основные средства, как предмет залога, становятся непривлекательными вследствие их низкой ликвидности, поскольку в большинстве сельскохозяйственных предприятий страны основные средства имеют значительный моральный и физический износ, уровень которого составляет в некоторых хозяйствах более 75-80%.

Характерными особенностями сельскохозяйственного производства является значительная длительность производственного цикла, частые перерывы в процессах труда и как следствие – значительное несовпадение времени производства и рабочего периода. Эти особенности, естественно, существенным образом сказываются на характере кругооборота и организации оборотных средств сельхозпредприятий. В различные периоды года оборотный капитал затрачивается весьма неравномерно, между тем как обратный приток его совершается лишь разом, в момент, определяемый естественными условиями. Таким образом, деятельность предприятия имеет явно выраженный сезонный характер[1, с. 321].

Неравномерная потребность в оборотных средствах особенно остро ощущается в растениеводстве. В зимний период вложения оборотных средств в этой отрасли сравнительно не велико, в весенний период они резко возрастают и достигают максимума к периоду уборки, после чего возмещаются за счет выручки. В животноводстве вложения оборотных средств и их высвобождение также осуществляются неравномерно, хотя эти колебания могут несколько сглаживаться за счет наложения одного кругооборота на другой. По мере откорма скота вложения оборотных средств здесь все время возрастают и лишь после снятия скота с откорма и реализации затраты возмещаются.

Ввиду резких колебаний потребности в оборотных средствах большое значение имеет правильное разграничение собственных и заемных источников их покрытия. Покрытие вложений оборотных средств полностью за счет собственных источников привело бы к крайне нерациональной их организации. В отдельные периоды года (при высвобождении средств из производственной стадии) у хозяйств накапливались бы крупные суммы свободных денежных средств, изъятые на длительное время из оборота, что привело бы к их непроизводительному использованию, росту фондов обращения.

Более рациональным является такой порядок, когда собственные источники средств закрепляются за хозяйством лишь для покрытия минимальных, постоянно необходимых запасов товарно-материальных ценностей и затрат. Все сезонные затраты в период, когда собственные

источники использованы, покрываются за счет банковского кредита. Банковский кредит привлекается для покрытия сезонного недостатка собственных ресурсов, для платежей по основной деятельности. Практика показала, что организация оборотных средств на таких принципах в условиях сезонных отраслей наиболее оправдывает себя [2, с. 540].

Таким образом, банк выступает важной составной частью источников формирования оборотных средств сельскохозяйственных предприятий. Он тесно связан с кругооборотом средств и является важнейшим инструментом его осуществления. На каждой стадии кругооборота движение средств, значительной мере происходит с участием кредитных ресурсов, т.е. при помощи кредита.

Кредит ускоряет операции по приобретению материалов, расчеты с поставщиками. На стадии реализации продукции кредит является действенным инструментом ускорения сбытовых операций упорядочения расчетов, недопущения излишних вложений в фонды обращения.

Основной участок приложения кредита – производственная стадия кругооборота. Кредитные ресурсы привлекаются как для создания необходимых производственных запасов, так и для вложений в производственные затраты. Кредит способствует более рациональной загрузке средств в производственном цикле, ускоряет их движение [3, с.286].

Таким образом, кредит опосредствует движение стоимости на всех стадиях кругооборота. Он является мощным рычагом воздействия на расширенное воспроизводство, ускорения движения средств, повышения их отдачи.

Конкретными объектами кредитования в сельском хозяйстве являются животные на выращивание и откорме, корма, прочие производственные запасы и продукция собственного производства, скот и продукция, заготовленные у населения и у других хозяйств, расчеты с заготовительными организациями и покупателями, затраты производства.

Кредитование – это один из экономических методов управления, так как при кредитовании в качестве экономического метода управления предполагает централизованное установление условий и методов удовлетворения потребностей в заемных средствах, которые максимально стимулируют деятельность объектов управления по повышению эффективности общественного производства, а также банковского контроля за соблюдением норм хозяйствования и условий кредитования [6, с. 928].

В процессе кредитования создаются условия для рационального использования общего фонда денежных ресурсов, принятия предприятиями наиболее эффективных решений для достижения целей, дающих максимальный эффект как для них, так и сельского хозяйства в целом.

Банковский кредит призван, прежде всего, обеспечить потребности в денежных средствах, вытекающие из планов экономического развития предприятия. Вместе с тем кредитование является наиболее удобным

методом предоставления денежных средств на потребности, возникающие в связи с отклонениями от хода выполнения планов. Это связано, - во-первых, с высокой мобильностью кредитных ресурсов, возможностью их оперативного использования. Во-вторых, возвратность и срочность кредита побуждают сельхозпредприятия принимать меры к ликвидации допущенного отставания в определенные сроки. Наконец, в-третьих, целевой характер кредита обеспечивает банковский контроль за улучшением деятельности предприятий.

Кредит является крупнейшим источником формирования оборотных средств, в сельском хозяйстве в целом и в большинстве отраслей. С его помощью обеспечивается увязка практически всех источников оборотных средств и наиболее рациональное использование их общего объема.

Использованные источники:

1. Авагян Г.Л. Деньги, кредит, банки [Текст]: учебник/ Г.Л. Авагян, Т.М. Ханина, Т.П. Носова; под ред. Т.М. Ханина - М.:Инфра - М, Магистр, 2011 г. - 416 с.;
2. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебник/ А.И. Алексеева, Ю.В. Васильева - М.: КноРус, 2011 г. - 718 с.;
3. Балашов В.Г. Технологии повышения финансового результата [Текст]: учебник/ В.Г. Балашов, В.А. Ириков - М.: Международный центр экономического развития, 2009 г. - 672 с.;
4. Балдин В.К. Банкротство предприятия. Анализ, учет и прогнозирование [Текст]: учебник/ В.К. Балдин, В.В. Белугина - М.: Дашков и Ко, 2011 г. - 376 с.;
5. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник / Л.Е. Басовский – Питер: Пресс, 2012. – 241 с.;
6. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник/ Т.Б. Бердникова - М.: Инфра - М, 2010 г. - 224 с.;
7. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента [Текст]: учебник/ И.А.Бланк - М.: Омега - Л, Эльга, 2011 г. - 1344 с.;

Насырова С.В.
студент 5-го курса
«Финансы и кредит»
Зарипова Г.М., к.э.н.
доцент

«Башкирский государственный аграрный университет»
Россия, г. Уфа

ЛИКВИДНОСТЬ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как управлять финансами,

какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные. Одним из показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, является его платежеспособность, т.е. возможность своевременно погашать свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами.

В современных условиях для поддержания непрерывности процесса товарно-денежного обмена используются кредитные орудия обращения, имеющие общественное признание. Поскольку в процессе товарно-денежного обращения неизбежно возникает разрыв между покупкой и продажей и, следовательно, между моментами появления долгового обязательства и его погашением, в случае возникновения серьезных финансовых затруднений у эмитента долгового обязательства цепочка Т-Д-Т может прерваться. В этом и состоит одна из основных сторон, определяющих содержание понятия ликвидности, - безусловность выполнения заемщиком своего обязательства перед кредитором в определенный срок [1].

Таким образом, ликвидность связана, во-первых, со способностью орудий обращения выполнять свои основные функции, во-вторых, с достаточностью денег, и в-третьих, с надежностью выполнения долговых обязательств в обществе.

Следовательно, ликвидность можно определить как общественные отношения, складывающиеся по поводу своевременной и адекватной реализации стоимости обмена (собственности на эквивалент). Во всех случаях, когда мы имеем дело с оборотом стоимости, будь то оборот товаров или денег, на завершающей стадии кругооборота возникает проблема ликвидности. Ликвидностью объекта можно считать такую его качественную характеристику, которая отражает способность возврата авансированной стоимости через определенное время, причем чем меньше срок возврата, тем выше ликвидность. Таким образом, ликвидность выражает общественную связь, которая складывается постоянно при необходимости своевременно реализовать стоимость, т.е. сущность понятия “ликвидность” можно определить как возможность своевременной реализации стоимости [2].

Итак, ликвидность – это способность фирмы:

- 1) быстро реагировать на неожиданные финансовые проблемы и возможности;
- 2) увеличивать активы при росте объема продаж;
- 3) возвращать краткосрочные долги путем обычного превращения активов в наличность.

Еще одним из показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, является платежеспособность.

Под платёжеспособностью предприятия подразумевают:

1. Его способность в срок и в полном объеме удовлетворять платёжные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет.

2. Возможность регулярно и своевременно погашать долговые обязательства определяются в конечном итоге наличием у предприятия денежных средств, что зависит от того, в какой степени партнёры выполняют свои обязательства перед предприятием. Кроме того, при определённом размере источников средств у предприятия тем больше денег, чем меньше других элементов активов. В процессе оборота средств деньги то высвобождаются, то снова направляются как затраты на пополнение внеоборотных и оборотных активов [3].

Итак, платежеспособность - это возможность организации вовремя оплачивать свои долги. Это основной показатель стабильности ее финансового состояния. Иногда вместо термина "платежеспособность" говорят, и это в целом правильно, о ликвидности, т. е. возможности тех или иных объектов, составляющих актив баланса, быть проданными. Это наиболее широкое определение платежеспособности. В более тесном, конкретном смысле платежеспособность - это наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей погашения в ближайшее время.

Платежеспособность и финансовая устойчивость являются важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, т.к. выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату — рабочим и служащим, дивиденды — акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним.

Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства [4].

Таким образом, понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса и предприятия зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и перспективу. Предприятие может быть платежеспособным на отчетную дату, но при этом иметь неблагоприятные возможности в будущем, и наоборот.

Использованные источники:

1. Глухов, В.В. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / В.В. Глухов, Ю.М. Бахрамов – СПб., 2009.

2. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Анализ отчетности [Текст] : учеб. пособие / В.В Ковалев -М.: Ф. и Ст., 2011. – 486 с.
3. Колчина, Н.В. Финансы организации(предприятий) [Текст] : учебник для студентов вузов / Н.В. Колчина – 4е изд., перераб. И доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 383 с.
4. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. [Текст]: учебник / Г.В. Савицкая– Минск: "Новое знание", 2011. - 704 с.

*Насырова С.В.
студент 5-го курса
«Финансы и кредит»
Зарипова Г.М., к.э.н.
доцент
«Башкирский государственный аграрный университет»
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Ликвидность предприятия - это возможность предприятия покрыть свои платежные обязательства за счет собственных средств (перевод активов в денежную наличность) и за счет привлечения заемных средств со стороны.

Ликвидность предприятия выступает в качестве внешнего проявления финансовой устойчивости, сущностью которой является обеспеченность оборотных активов долгосрочными источниками формирования. Большая или меньшая текущая ликвидность обусловлена большей или меньшей степенью обеспеченности (необеспеченности) оборотных активов долгосрочными источниками.

Основным признаком ликвидности, служит формальное превышение (в стоимостной оценке) оборотных активов над краткосрочными пассивами. Чем больше это превышение, тем благоприятнее финансовое состояние предприятия с позиции ликвидности. Если величина оборотных активов недостаточно велика по сравнению с краткосрочными пассивами, текущее положение предприятия неустойчиво и вполне вероятно, что может возникнуть ситуация, когда на предприятии не будет в нужном количестве средств для расчетов по своим финансовым обязательствам [1].

Наличие незначительных остатков на расчетном счете вовсе не означает, что предприятие неплатежеспособно, средства могут поступить на расчетный счет в течение ближайших дней, тем более что некоторые виды активов при необходимости легко превращаются в денежную наличность, и т. п. Следовательно, в ходе анализа платежеспособности проводят расчеты по определению ликвидности активов предприятия, ликвидности его баланса, вычисляют абсолютные и относительные показатели ликвидности.

Финансовое состояние предприятия с позиции краткосрочной перспективы оценивается показателями ликвидности и платежеспособности,

в наиболее общем виде характеризующими, может ли предприятие в срок и в полной мере произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами.

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия. Очень часто между показателями платежеспособности и ликвидности ставят знак равенства, однако, эти понятия как экономические категории не тождественны [2].

Признаком, свидетельствующим об ухудшении ликвидности, является увеличение иммобилизации собственных оборотных средств, проявляющееся в появлении (увеличении) неликвидов, просроченной дебиторской задолженности, векселей полученных просроченных и др. О некоторых подобных "активах" и их относительной значимости можно судить по наличию и динамике одноименных статей в отчетности.

Неплатежеспособность может быть как случайной, временной, так и длительной, хронической. Ее причины: недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами, невыполнение плана реализации продукции, нерациональная структура оборотных средств, несвоевременное поступление платежей от контрагентов и др.

С позиции краткосрочной перспективы финансовое состояние предприятия оценивается показателями ликвидности и платежеспособности, в наиболее общем виде характеризующими, может ли оно своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами.

Для экспресс-оценки финансового состояния предприятия, чем значительнее размер денежных средств на расчетном счете, тем с большей вероятностью можно утверждать, что оно располагает достаточными средствами для текущих расчетов и платежей. Вместе с тем наличие незначительных остатков на расчетном счете вовсе не означает, что предприятие неплатежеспособно, - средства могут поступить на расчетный счет в течение ближайших дней, некоторые виды активов при необходимости легко превращаются в денежную наличность и пр [3].

Таким образом, можно сказать, что ликвидность - это возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, другими словами - это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Ликвидность баланса зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных обязательств.

Использованные источники:

1. Игнатов, А.П. Анализ ликвидности предприятия [Текст] / А.П.Игнатов // Практическая бухгалтерия – 2010 – №6
2. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Анализ отчетности [Текст] : учеб. пособие / В.В Ковалев -М.: Ф. и Ст., 2011. – 486 с.
3. Лапуста, М.Г. Финансы организаций (предприятий) [Текст] : учебник / М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай Москва, ИНФРА-М, 2010. – 575 с.

*Наумов А.А.
магистрант
факультет учета и аудита
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
Россия, г. Москва*

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ГУДВИЛЛА И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация

Для многих компаний гудвилл – это самый значительный актив, для которого не свойственны такие понятия как идентифицируемость и обособленность. Гудвилл упрощает манипулирование активами, но при этом, ни многие бухгалтеры, ни руководство данных компаний не знают как точно и правильно оценить гудвилл, поскольку его реальная величина формируется при продаже организации. Но оценка гудвилла необходима, и оценивать гудвилл можно различными способами. В статье рассмотрены основные методы оценки гудвилла, предложены пути их совершенствования и разработан собственный метод оценки гудвилла.

Ключевые слова: гудвилл, нематериальные активы, оценка, управление стоимостью.

Оценка гудвилла компании заключается в определении совокупности конкретных элементов бизнеса, а в некоторых случаях и персональных качеств, которые привлекают клиентов в данную компанию, а также которые позволяют приносить организации прибыль намного выше, чем у конкурентов в той или иной отрасли.

Гудвилл в понимании бухгалтера существенно отличается от гудвилла в понимании оценщика. Бухгалтер анализирует, рассматривает и рассчитывает стоимость деловой репутации уже после сделки для того, чтобы поставить ее на баланс, когда одна компания приобрела другую или когда две фирмы соединились. Оценщик определяет стоимость гудвилла задолго до проведения сделки, то есть рассчитывает рыночную стоимость дополнительных прибылей, которые генерирует деловая репутация компании.

Существуют несколько подходов для того, чтобы определить стоимость гудвилла. Рассмотрим основные из них поподробнее.

1) Согласно МСФО самосозданный гудвилл, то есть гудвилл, который компания самостоятельно рассчитала и показала в отчетности, не должен признаваться в качестве актива, как например, не признаются самосозданные торговые марки. Допустим, если фирма стоит больше в три раза, чем ее чистые активы, то ее деловую репутацию стоит признать равной нулю, в результате отчетность фирмы будет полностью соответствовать требованиям МСФО [5].

Например, есть компания, чистые активы которой равны \$50 000, и она решает увеличить стоимость своих активов с целью получения банковского кредита. Она завышает оценку своей деловой репутации на \$500 000 и доказывает, что она стоит уже \$550 000. Но для выдачи кредита это не сыграет особой роли, так как при анализе финансовой отчетности компании для того, чтобы выдать ей кредит, эти \$500 000 будут элиминированы из баланса.

2) Стоимость деловой репутации компании может быть определена при превышении рыночной стоимости всех акций компании ее чистых активов. Данный метод можно обозначить, как оценка гудвилла «по показателю рыночной капитализации» компании.

$$GW = \sum_{i=1}^n m * C - NetA$$

, где

GW – стоимость гудвилла;

n – количество разновидностей выпущенных акций;

m – объем выпущенных акций компании;

C – курс акций на текущую дату;

NetA – стоимость чистых активов организации.

Например, если количество акций компании составляет 70 000 штук, а курс акций – \$1, когда стоимость чистых активов равняется \$50 000, то величина гудвилла составляет:

$$GW = 70\,000 * \$1 - \$50\,000 = \$20\,000.$$

Недостатком данного метода является то, что он применим только к определенной организационно-правовой форме - акционерному обществу.

3) Следующий вариант оценки гудвилла – «метод избыточной прибыли». Например, стоимость чистых активов компании составляет \$100 000, а ее годовая чистая прибыль – \$30 000. Тогда отдача от вложений - рентабельность чистых активов составит 30% ($30\,000 / 100\,000 * 100\%$).

Например, общеотраслевая норма рентабельности равна 10%. Значит, что для получения организации чистой прибыли в \$30 000 в целом по отрасли необходимо инвестиций:

$$\$30\,000 / 10\% = \$300\,000.$$

Полученная сумма в \$300 000 – это оцененные чистые активы компании, которые участвовали в получении прибыли в \$30 000 при норме рентабельности - 10%.

Определим сверхприбыль компании, то есть превышение показателей организации над среднеотраслевыми данными:

$$30\% - 10\% = 20\%.$$

Определим стоимость неучтенных активов, которые участвовали в создании прибыли:

$$\$300\,000 - \$100\,000 = \$200\,000.$$

Данная сумма может быть частично отредактирована. Например, была неверной оценка плохих дебиторов или резервов под списываемые товары. Допустим, в результате найдены идентифицируемые ценности фирмы на \$40 000. Тогда величина гудвилла составляет:

$$\$200\,000 - \$40\,000 = \$160\,000.$$

Рассмотрим другой пример. Допустим, отрасль состоит из четырех предприятий, которые имеют одинаковую стоимость активов \$20 000, одинаковый технический уровень и одинаковую структуру. Но прибыльность активов у данных организаций различная: у предприятия 1 она составляет 30%, у предприятия 2 – 25%, у предприятия 3 – 15%, у предприятия 4 – 10%. Рассчитаем среднюю рентабельность:

$$(30\% + 25\% + 20\% + 15\%) / 4 = 20\%.$$

Далее, учитывая, что средняя цена организации \$20 000, то организация 1 оценивается в $\$20\,000 * 30\% / 20\% = \$30\,000$. Отсюда определим стоимость гудвилла организации 1:

$$\$30\,000 - \$20\,000 = \$10\,000.$$

Стоимость гудвилла в предыдущем примере можно также рассчитать на основании данной формулы, а именно: $(100\,000 * 30\% / 10\%) - \$100\,000 = \$200\,000$. Следует отметить, что данная формула является упрощенной у многих оценщиков.

Наиболее полная и точная формула «метода избыточной прибыли» для определения стоимости гудвилла выглядит так:

$$GW = \frac{NOI - MA * Re}{Rg}, \text{ где}$$

NOI – чистый операционный доход от деятельности организации;

MA – стоимость материальных активов компании;

Re – это коэффициент капитализации чистого дохода фирмы от основной ее деятельности;

Rg – это коэффициент капитализации нематериальных активов.

По нашему мнению, следует изменить формулу, иначе стоимость гудвилла будет равна стоимости всех нематериальных активов, которые позволили фирме получить прибыль выше, чем у конкурентов в отрасли:

$$GW = \frac{NOI - MA * Re}{Rg} - IA, \text{ где}$$

NOI – чистый операционный доход от деятельности организации;

MA – стоимость материальных активов компании;

Re – это коэффициент капитализации чистого дохода фирмы от основной ее деятельности;

Rg – это коэффициент капитализации нематериальных активов;

IA – стоимость нематериальных активов компании.

Пример. Допустим о компании известно следующее:

- 1) Стоимость материальных активов (MA) = \$200 000;
- 2) Стоимость нематериальных активов (IA) = \$10 000;
- 3) Для собственного капитала фирмы средняя по отрасли норма отдачи $Y = 10\%$;
- 4) Чистый операционный доход (NOI) = \$35 000;
- 5) Средний срок службы активов компании $n_1 = 25$ лет;
- 6) Срок списания нематериальных активов $n_2 = 10$ лет.

Определим величину коэффициентов капитализации нематериальных и материальных активов, используя метод Ринга. Метод Ринга, или его другое название «метод прямолинейной рекапитализации» означает возврат капитала, который был инвестирован, равными долями ежегодно, сумма которых равна сумме первоначально инвестированного капитала. Ставка капитализации равна:

$$R = Y + 1 / n, \text{ где}$$

n – количество лет эксплуатации определенного актива.

Далее определим величину чистого операционного дохода фирмы, генерируемого материальными активами:

$$NOI_{MA} = MA * R_{MA} = \$200\,000 * (0,1 + 1 / 25) = \$28\,000.$$

Следовательно, чистый операционный доход компании, генерируемый нематериальными активами, равняется:

$$NOI_{IA} = NOI - NOI_{MA} = \$35\,000 - \$28\,000 = \$7\,000.$$

Определим стоимость нематериальных активов:

$$V_{IA} = NOI_{IA} / R_{IA} = \$7\,000 / (0,1 + 1 / 10) = \$35\,000.$$

Вычтем из данной суммы стоимость нематериальных активов, которые учтены на балансе, чтобы получить величину гудвилла:

$$GW = V_{IA} - IA = \$35\,000 - \$10\,000 = \$25\,000.$$

Данный метод очень часто критикуют специалисты, указывающие на многие ошибки, которые встречаются при его применении. Основные ошибки заключаются в основном в неточности определения коэффициентов капитализации и величины чистого дохода. Однако при использовании прочих методов оценки не застрахованы от этих ошибок. Изучив многие мнения специалистов можно отметить, что для компаний с низким уровнем

риска рекомендуется использовать коэффициент капитализации для материальных активов в размере 8%, а для нематериальных – 15%. Для предприятий с высоким риском рекомендуется устанавливать коэффициенты в размере 10% и 20% соответственно [7].

В случае если вполне обоснованно рассчитать среднеотраслевую норму на капитал и провести все расчеты коэффициента капитализации грамотно, то в итоге можно получить довольно точный и удовлетворительный результат. Для этого необходимо тщательно подобрать предприятия-аналоги для того, чтобы сравнить доходность, а также повысить достоверность проводимой оценки. Предприятие-аналог следует выбирать, опираясь на следующие требования, а именно предприятие-аналог должно:

- производить аналогичную продукцию (работы, услуги);
- находиться в той же местности (районе, области);
- обладать очень похожими производственными мощностями [2].

4) Другой метод – «метод избыточных ресурсов», который является модификацией метода избыточной прибыли. Модификация метода состоит в том, что при расчете стоимости гудвилла необходимо учитывать не только эффект использования собственных средств, но и привлеченных.

Принимая во внимание это дополнение, формула для расчета величины гудвилла будет выглядеть так:

$$GW = \left(\frac{M}{R} - TA \right) * w, \text{ где}$$

M – чистая прибыль компании;

R – это среднеотраслевая рентабельность совокупных активов фирмы;

TA – это стоимость совокупных активов организации;

w – доля собственных средств фирмы в структуре пассивов.

Рассмотрим пример. Допустим о компании известны следующие данные:

Стоимость основных средств - \$20 000;

Стоимость оборотных средств - \$25 000;

Обязательства - \$15 000;

Собственный капитал - \$30 000;

Чистая прибыль - \$ 5 000.

Итого \$45 000 (\$20 000 + \$25 000) вовлеченных средств в хозяйственный процесс. Рентабельность авансированного капитала составляет 9% (\$5 000 / \$45 000 * 100%). Допустим, среднеотраслевая рентабельность авансированного капитала по проведенным исследованиям равна 7%. Следовательно, объем прибыли в \$8 000 по отрасли средним может быть достигнут каким-то предприятием, если сумма вовлеченных средств составит \$35 000 (\$500 / 0,07).

Величина избыточных ресурсов фирмы, которые уравниваются «избыточным активом» равна \$10 000 (\$45 000 - \$35 000). Но при этом часть их формировалась благодаря заемным средствам и эта часть не принадлежит организации, будет потеряна при возврате кредитов, а также займов.

Доля собственных средств фирмы в структуре пассивов составляет 0,78 (\$30 000 / \$45 000). Умножим величину избыточных ресурсов компании на полученную долю, чтобы получить стоимость гудвилла – неотчуждаемые преимущества фирмы, которые характерны для нее:

$$GW = \$10\,000 * 0,78 = \$7\,800.$$

5) Рассмотрим вариант оценки гудвилла под названием оценка «по объему реализации». Для использования данного метода нужно знать среднеотраслевые коэффициенты рентабельности компаний. Формула для расчета гудвилла:

$$GW = \frac{NOI - Qf * Rq}{Rg}, \text{ где}$$

NOI – чистый операционный доход от деятельности организации;

Qf – стоимость продукции, которая была реализована компанией;

Rq – средний по отрасли коэффициент рентабельности реализации выпущенной продукции;

Rg – коэффициент капитализации нематериальных активов.

Аналогично прошлому методу немного преобразим формулу:

$$GW = \frac{NOI - Qf * Rq}{Rg} - IA, \text{ где}$$

IA – стоимость нематериальных активов компании.

Приведем пример. Допустим стоимость реализованной продукции составляет \$150 000. Стоимость нематериальных активов фирмы - \$12 500. Чистый операционный доход организации составляет \$30 000, а коэффициент капитализации нематериальных активов – 20%. Организация провела исследования и выявила, что средняя рентабельность аналогичной продукции в отрасли составляет 10%. Рассчитаем стоимость гудвилла компании:

$$V_{IA} = (\$30\,000 - \$150\,000 * 0,1) / 0,2 = \$75\,000.$$

Вычтем из данной суммы стоимость нематериальных активов, которые учтены на балансе, чтобы получить величину гудвилла:

$$GW = V_{IA} - IA = \$75\,000 - \$12\,500 = \$62\,500.$$

Как и в прошлых методах, главная проблема – это сложность получения данных извне, а именно коэффициента среднеотраслевой рентабельности.

6) По аналогии приведем формулу оценки гудвилла на основании показателя себестоимости продукции (работ, услуг):

$$GW = \frac{NOI - Cf * Rc}{Rg} - IA, \text{ где}$$

Cf – себестоимость продукции (работ, услуг) компании;

R_c – это средний по отрасли коэффициент рентабельности производственной деятельности.

7) Классический вариант оценки – балансовый метод. Стоимость гудвилла определяется согласно оценке остаточной стоимости, то есть превышение суммы уплаченной за предприятие в целом над совокупной стоимостью его активов и пассивов, которая отражена в последнем бухгалтерском балансе компании [6]. Предположим, при продаже фирмы за нее было заплачено \$100 000, а чистые активы равны \$80 000 (стоимость активов \$150 000 – стоимость пассивов \$70 000 = чистые активы \$80 000). Следовательно, деловая репутация компании будет равна:

$$\$100\,000 - \$80\,000 = \$20\,000.$$

Комментируя балансовый метод, нельзя не отметить его неудобство и громоздкость.

8) Существует такая точка зрения, чтобы рассматривать цену гудвилла по-новому, а именно в разрезе управленческого учета. При этом международным компаниям будет проще, так как при наличии прозрачного фондового рынка рыночные индикаторы стоимости акций и есть такой механизм, который оценивает стоимость организаций. Однако не все предприятия там котируют свои акции на фондовом рынке, то есть и там, и у нас стоимость организаций определяется одинаковыми методами [3].

Помимо количественных методов также существуют и качественные, которые в основном применяются для внутренних целей компании. Цель качественных методов – аналитический вывод, помогающий корректировать управление организацией так, чтобы она увеличивала как свой экономический рост, так и свою ценность среди потребителей, инвесторов, персонала, конкурентов и государства. Наиболее распространенные качественные методы это социологические опросы и экспертная оценка [1].

Метод социологических опросов подразумевает под собой мнения рыночных аналитиков, представителей СМИ, инвесторов, потребителей, а также представителей власти. Считается, что данная оценка является точной, а остальные методы могут лишь уточнять ситуацию.

При использовании рейтингового метода суммируются рейтинги гудвилла предприятия независимыми организациями. При формировании рейтинга учитываются различные факторы, которые непосредственно влияют на гудвилл компании. К данным факторам относятся, например отношения между директорами, менеджерами и прочими заинтересованными лицами.

Имеющиеся на сегодняшний день методы не универсальны. Невозможно с большой уверенностью сказать, что стоимость гудвилла, рассчитанная с их помощью довольно точный показатель. Пока не существует метода, который мог бы учитывать в стоимости гудвилла репутацию топ-менеджмента, квалификацию работников и выгодное местоположение компании.

Рассмотрим и обобщим преимущества и недостатки методов, рассмотренных выше, которые являются наиболее распространенными на практике:

Таблица 1. Преимущества и недостатки методов оценки стоимости гудвилла

№	Метод оценки	Преимущества	Недостатки
Количественные методы			
1	Метод оценки гудвилла по показателю рыночной капитализации	Простота расчета, основываясь на текущей стоимости котируемых акций компании	Данный метод применим только к компаниям в форме акционерного общества
2	Метод избыточной прибыли	Определение экономического эффекта от деловой репутации в бизнесе	Часто встречающиеся ошибки, которые связаны с неточным определением чистого дохода, а также коэффициента капитализации
3	Метод избыточных ресурсов	Метод идеально подходит для того, чтобы оценить компанию перед продажей	Недостатком является предположение о том, что получение прибыли компанией обеспечивается только чистыми активами, а также что только благодаря собственным средствам формируются избыточные ресурсы
4	Метод оценки гудвилла на основании показателя объема реализации продукции (работ, услуг)	Данный метод подходит для того, чтобы определить текущую оценку гудвилла	В расчетах не учитывается та или иная специфика продукции (работ, услуг)
5	Метод оценки гудвилла на основании показателя себестоимости продукции (работ, услуг)	Данный метод аналогично подходит для того, чтобы определить текущую оценку гудвилла	В настоящее время очень трудно достоверно определить величину среднеотраслевых показателей, которые используются в формуле
6	Балансовый метод	Данный метод позволяет оценить стоимость гудвилла по методу «большого котла»	Недостатком метода является его громоздкость
Качественные методы			
7	Метод социологических опросов	Определяет мнения различных лиц о деятельности компании и дает аналитическую оценку гудвилла	Существование данных методов определяется утверждением о том, что гудвилл – это всего лишь образ конкретной компании в умах людей, не поддающийся количественному
8	Рейтинговая оценка (или экспертный метод)	Составление рейтингов независимыми организациями, сама	

		компания не принимает участи в составлении рейтинга; независимая экспертиза	определению; дают оценку «позитивный» и «негативный», а сама точность оценки напрямую зависит от выборки, то есть фиксируют изменение гудвилла – в худшую или же наоборот в лучшую сторону

Оценив и рассмотрев методы по оценке гудвилла, предложим собственный метод по его оценке, сочетающий в себе основные подходы:

$$GW = 0,4 * \left(\frac{NetPr - A * ROA}{ROIA} - IA \right) + 0,3 * \left(\frac{NetPr - TR * ROS}{ROIA} - IA \right) + 0,2 * \left(\frac{NetPr - Se * ROE}{ROIA} - IA \right) + 0,1 * \left(\frac{NetPr - C * ROM}{ROIA} - IA \right), \text{ где}$$

NetPr – чистая прибыль компании;

A – активы организации;

IA – нематериальные активы;

TR – выручка фирмы;

Se – собственный капитал;

C – себестоимость продукции (работ, услуг);

ROA – среднеотраслевая рентабельность активов;

ROS – среднеотраслевая рентабельность реализации продукции (работ, услуг);

ROE – среднеотраслевая рентабельность собственного капитала;

ROM – среднеотраслевая рентабельность продукции (работ, услуг)

ROIA – рентабельность нематериальных активов конкретной компании.

Данная величина гудвилла может быть скорректирована с учетом качественных показателей, применяя экспертную оценку или метод социологических опросов. Данное дополнение позволит учитывать в формуле не только количественные, но и качественные показатели. В результате формула примет вид:

$$GW_{total} = GW * k, \text{ где}$$

k – коэффициент, показывающий характеристику гудвилла с качественной стороны.

Существует множество методов оценки, но в каких же ситуациях следует проводить оценку гудвилла? Отметим некоторые ситуации.

Покупка бизнеса. Это одна из основных и часто встречающихся причин для оценки стоимости гудвилла, поскольку кроме приобретения материальных активов, фирма получила еще и определенную стабильную клиентуру, заняла нишу для эффективного дальнейшего развития и т.д.;

Слияния и поглощения. В данном случае причины такие же, как и в предыдущем пункте. Необходимо учитывать мельчайшие детали сделки, а

также ее выгодность, так как одна сторона может потерять особый интерес к совершению сделки, если не проводить данные действия;

Принятия управленческих решений. Зная точную стоимость организации проще принимать более верные и точные управленческие решения [4].

Использованные источники:

1. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса: учебник / 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2008. – 576 с.
2. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка бизнеса: Учебник для вузов / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 509 с.
3. Емельянов А.М. Основные этапы эволюции концепций управления стоимостью компаний / А.М. Емельянов, Е.А. Шакина / Журнал «Корпоративные Финансы» № 4(8) – М., 2008. – С. 79-87.
4. Ершова Е.А. Предприятие (Бизнес) в современном экономико-правовом обороте / Е.А. Ершова, К.Д. Овчинникова. – М.: Статут, 2006. – 256 с.
5. Мард М.Дж., Хитчнер Д.Р., Хайден С.Д. Справедливая стоимость в финансовой отчетности = Valuation for Financial Reporting: Fair Value Measurements and Reporting, Intangible Assets, Goodwill and Impairment; пер. с англ. – М.: Маросейка, 2010. – 248 с.
6. Савельев А.В. Оценка гудвилла компании как инструмент принятия управленческих решений. Дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Алексей Викторович Савельев. – М., 2008. – 175 с.
7. Шарков Ф.И. Константы гудвилла: стиль, паблисити, репутация, имидж и бренд фирмы: Учебное пособие / Ф.И. Шарков. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 272 с.

Начкебия М.С.

ассистент

кафедра социальных технологий

*Белгородский государственный национальный
исследовательский университет (НИУ "БелГУ")*

Россия, г.Белгород

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы профессионального развития муниципальных служащих в контексте применения компетентностного подхода.

Ключевые слова: компетентностный подход, муниципальные служащие, профессиональные компетенции.

В настоящее время возрастает роль компетентностного подхода к профессиональному развитию муниципальных служащих, и обусловлено это происходящими изменениями в профессиональных требованиях и обучении,

в характере и содержании управленческого труда муниципальных служащих.

В условиях высокой динамики социально-профессиональных процессов трудовой деятельности муниципальных служащих все более востребованной становится способность специалиста реализовывать профессионально-личностные качества в конкретной практической деятельности – профессиональная компетенция, а не общая образованность и опытность [1, 36].

Категорию «профессиональная компетенция» можно рассматривать как одну из важнейших сторон профессиональной культуры специалиста, меры профессионализма работника, как интегративной характеристики социальных умений (знаний, навыков, освоенных обобщенных способов решения профессиональных задач), а так же личностных и профессионально-важных качеств [2, 16].

Стоит отметить, что профессиональные знания, умения и навыки не гарантируют эффективность трудовой деятельности. В качестве компетенций, гарантирующих эффективность профессиональной деятельности муниципальных служащих, выступают такие личностные качества служащих, как мотивы, психофизиологические характеристики, установки и ценности.

К профессиональным компетенциям муниципальных служащих следует отнести обобщенные характеристики личности, определяющие ее намерение и способность применять специальные знания, умения, навыки и личностные качества, которые формально регламентированы требованиями занимаемой должности для успешного выполнения профессиональных задач в области муниципального управления.

В процессе развития профессиональных компетенций муниципальных служащих приобретает, важное значение, категория «система профессиональных компетенций», включающая себя множество профессиональных компетенций, управление которыми способствует преобразованию в полной мере способностей муниципальных служащих к выполнению успешной профессиональной деятельности в возрастающую или, наоборот, сокращающуюся производительную силу труда.

Следовательно, возникает необходимость выделения наиболее значимых для достижения организационных целей профессиональных компетенций муниципальных служащих и определения их влияния на возможность реализации поставленных целей органов местного самоуправления. Для того чтобы получить полное представление о системе профессиональных компетенций муниципальных служащих, следует увязать их с основными требованиями, предъявляемыми к ним со стороны органов местного самоуправления.

К таким требованиям законодательного характера следует отнести регламентацию основных квалификационных требований: «для замещения

должностей муниципальной службы предъявляются квалификационные требования к профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения должностных обязанностей на основе типовых квалификационных требований для замещения должностей муниципальной службы, которые определяются законом субъекта Российской Федерации в соответствии с классификацией должностей муниципальной службы» [3].

Анализ квалификационных требований к профессиональным знаниям и навыкам в зависимости от групп должностей муниципальной службы, позволяет сделать следующий вывод, что система профессиональных компетенций включает в себя общую, или универсальную, и специфическую совокупности (подсистемы) компетенций.

Общие профессиональные компетенции муниципальных служащих отражают специфику всех должностей муниципальной службы и позволяют более точно идентифицировать компетентностный характер труда данных служащих в отличие от других профессиональных групп. К общим профессиональным компетенциям муниципальных служащих относятся: знание норм муниципального законодательства, способность и желание учиться, коммуникабельность, целеустремленность, исполнительская дисциплина, умение работать с информацией и т.д.

Специальные профессиональные компетенции определяются спецификой конкретной области профессиональной деятельности и отдельными требованиями должностей муниципальной службы. К данным компетенциям относятся: владение профессиональными знаниями в соответствующей сфере, знание основ делопроизводства, обладание навыками публичных выступлений, владение навыками делегирования полномочий, умение ставить задачи подчиненным и организовывать их работу [1].

Главным содержанием 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 выпускники специальности «Государственное и муниципальное управление» (создание систем, оценка достижений, планирование результатов и др.). Отслеживаются и развиваются навыки определять, интерпретировать, сравнивать, разрабатывать, осуществлять, интегрировать, контролировать и др. [4].

В соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по направлению подготовки 081100 «Государственное и муниципальное управление (квалификация (степень) "бакалавр")», утвержденным 17 января 2011 г.

Министерством образования и науки Российской Федерации, муниципальный служащий должен обладать профессиональными компетенциями в организационно-управленческой, информационно-методической, коммуникативной, проектной и вспомогательно-технологической (исполнительской) профессиональных сферах.

Таким образом, система профессиональных компетенций муниципальных служащих включает в себя совокупность общих и специальных организационно-управленческих, информационных, коммуникативных, проектных, вспомогательно-технологических профессиональных компетенций, которые регламентируются нормативно-правовыми актами федеральных, региональных и муниципальных органов власти и определяют способность к эффективной профессиональной деятельности муниципальных служащих для достижения целей органов местного самоуправления.

Общие профессиональные компетенции муниципальных служащих регламентируются федеральными нормативно-правовыми актами и определяются типовыми квалификационными требованиями субъектов Российской Федерации. Специальные профессиональные компетенции устанавливаются муниципальными нормативно-правовыми актами к отдельным должностям муниципальной службы. Развитие системы профессиональных компетенций муниципальных служащих представляет собой приобретение дополнительных профессиональных знаний, умений и навыков, необходимых для надлежащего исполнения должностных обязанностей по замещаемым должностям муниципальной службы [1, 36-38].

Для измерения уровня профессиональной компетенции можно использовать метод, получивший название «модель компетенции». Модели компетенций служащего в сфере муниципального управления включают набор субъективно определяемых компетенций, необходимых для успешного выполнения должностных обязанностей. Модели компетенций муниципальных служащих следует объединить в три кластера [2, 67]:

- ключевые компетенции, применяемые к любой должности муниципального управления;
- специальные компетенции, применяемые к конкретной должности сферы муниципального управления;
- стержневые компетенции, имеющие значение в стратегическом управлении – это исключительные компетенции, которые высоко ценятся потребителями и могут найти применение в будущем.

Профессионализм муниципального служащего должен складываться из следующих компонентов:

- квалифицированности, т.е. обладание определенным набором знаний, умений и навыков;

- когнитивной готовности, т.е. способности к обучению и умения освоения новых знаний, умений и навыков;

- креативности как способности к генерированию принципиально новых подходов в сфере своей профессиональной деятельности, поиску инноваций;

- понимания неразрывности прогресса в узкопрофессиональной деятельности с происходящими в обществе социально-экономическими, социокультурными, политическими процессами [5, 15]. Таким образом, общественно-политические, и социально-психологические факторы в структуре профессиональной компетенции находятся на приоритетных позициях.

Итак, чтобы сформировать высокоорганизованный и единый аппарат муниципального управления, стоящий на службе гражданам России, муниципальные служащие должны обладать высокой квалификацией, необходимой степенью исполнительности и дисциплинированности, устойчивыми моральными и нравственными качествами, ответственностью. Использование компетентного подхода способствует развитию системы профессиональных компетенций муниципальных служащих.

Использованные источники:

1. Крахмалов А.Н. Система профессиональных компетенций муниципальных служащих // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2013. №4.
2. Юрьева О.В. Профессиональная компетенция в сфере государственного и муниципального управления: социологический анализ: автореф. дис. ... канд. социол. наук. Казань, 2009.
3. Федеральный закон «О муниципальной службе в Российской Федерации» от 2 марта 2007 г. №25-ФЗ в ред. от 21 октября 2011 г. Ст. 9 // Собрание законодательства РФ. 2007. №10. Ст. 1152.
4. Демидов Ф.Д., Петренко Е.Л., Сулемов В.А., Торукало В.П. Компетентный подход к образованию и профессионально-личностное развитие государственных служащих. М., 2009.
5. Чубарова Н.Л. Компетентный подход в подготовке управленческих кадров (политологический аспект): автореф. дис. ... канд. социол. наук. Ростов-на-Дону, 2013.

*Неустроева В.И.
студент группы ФК-12
Ушницкая Л.Е., к.э.н.
доцент*

*Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВПО СВФУ им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматривается текущее состояние ипотечного кредитования в России. Проанализированы изменения основных показателей ипотечного кредитования за 2011 – 2013 гг.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, рынок жилья, рынок ипотечного кредитования, недвижимость, беззалоговое кредитование, ипотечный портфель, просроченные платежи, доступность жилья, жилищное строительство.

Важным элементом российской государственной политики является формирование рынка доступного жилья. Это декларируется на самом высоком уровне. Ипотека - основной механизм достижения этой цели. Во всех экономически развитых странах люди не приобретают жилье, заплатив за него единовременно полную стоимость, а получают ипотечный кредит, что позволяет вселиться в квартиру сразу после оплаты первой части долга, потом же, в течение ряда лет, периодическими платежами заемщик возвращает кредит и проценты по нему.[5]

Возросший в последние годы интерес к ипотечному кредитованию отражает ту социально и экономически значимую роль, которую ипотека играет в рыночных странах.

Итоги развития рынка ипотечного кредитования в 2013 году свидетельствуют о динамичном развитии рынка ипотеки в России.

За рассматриваемый период было выдано 824 792 ипотечных кредита на общую сумму 1 354 млрд. рублей, что в 1,2 раза превышает уровень 2012 года в количественном и в 1,3 раза в денежном выражении.[3]

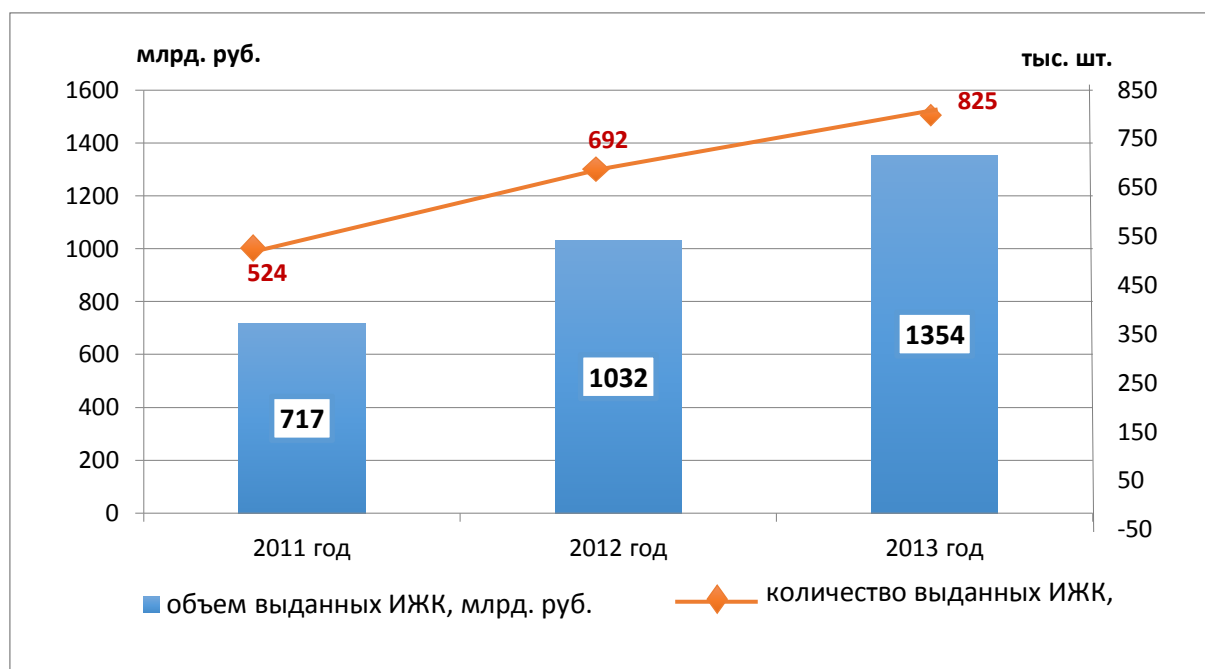
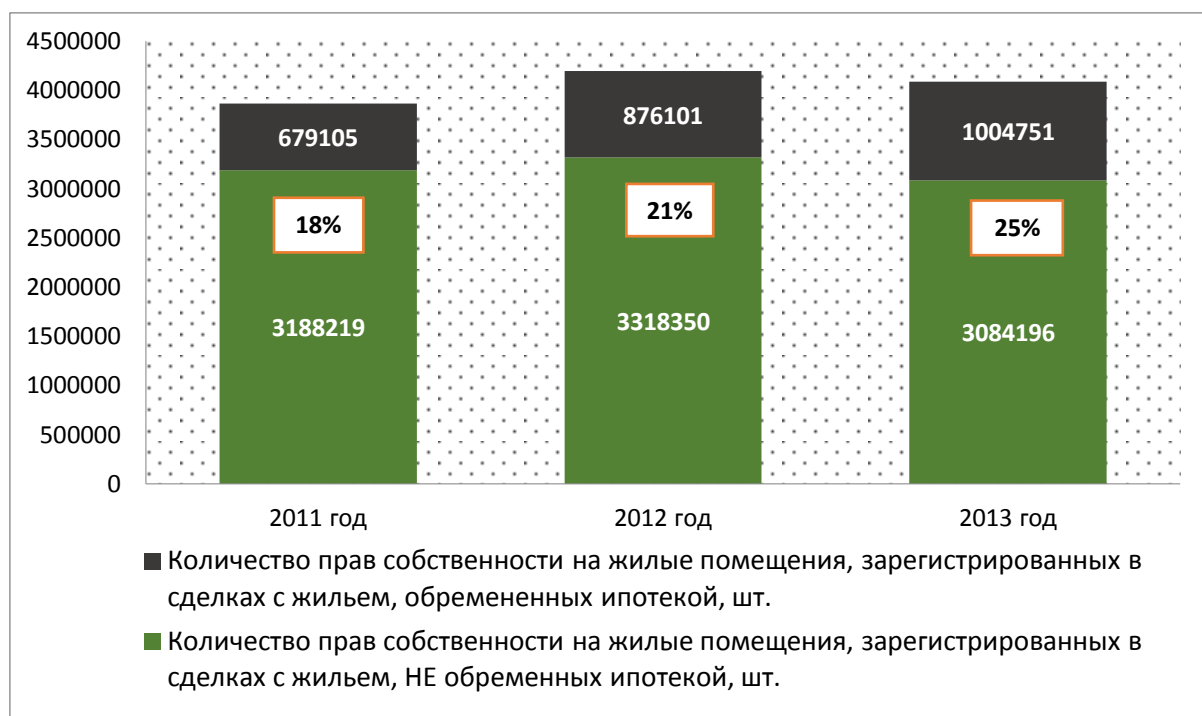


Рисунок 1. Динамика объема и количества выдачи ипотечных кредитов в Российской Федерации, в 2011 - 2013 гг.

Источник: Банк России, расчеты АИЖК с изменениями автора за соответствующий период

Важной особенностью рынка жилья в 2013 году становится возрастающая роль ипотечного жилищного кредитования. Об этом свидетельствует рост доли ипотечных сделок на фоне общего сокращения количества сделок с жилой недвижимостью. Так, по данным Росреестра, каждое четвертое право собственности (24,6%), зарегистрированное в сделках с жильем в 2013 г., приобреталось с использованием ипотечного кредита. Этот показатель является рекордным с 2010 года.[1]

Рисунок 2. Сделки на рынке жилья, 2011 – 2013 гг.



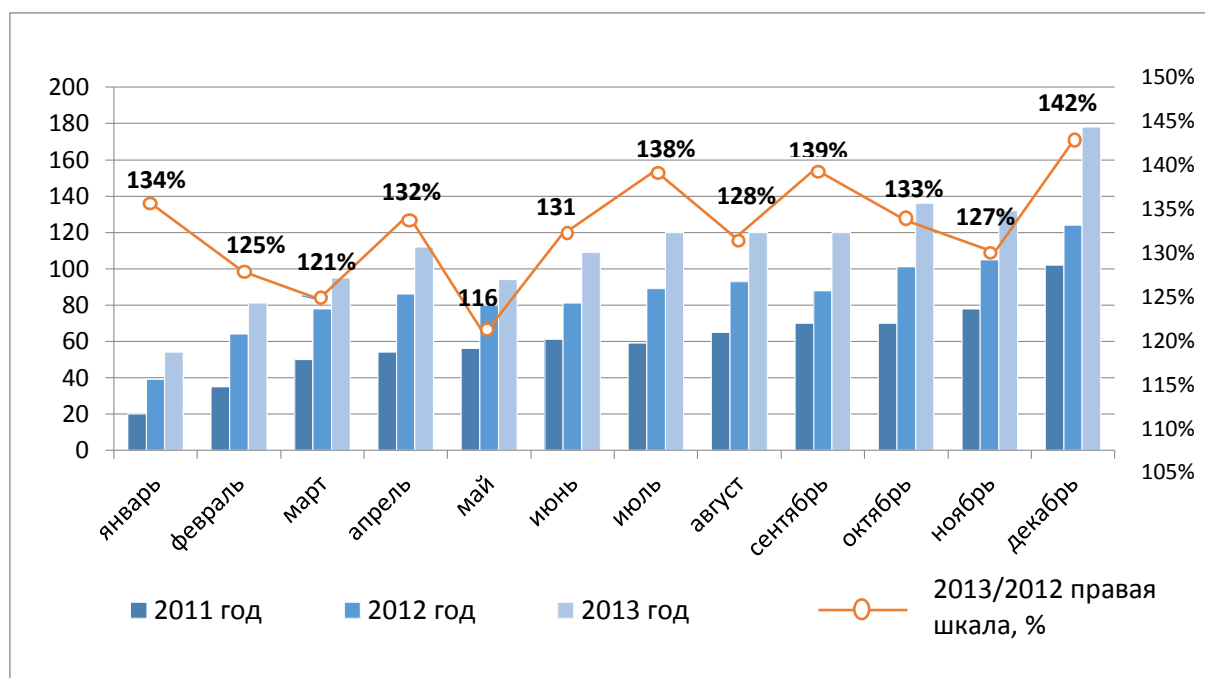
Источник: Росреестр, расчеты АИЖК с изменениями автора за соответствующий период

Данные Банка России по состоянию на 01.01.2014 года свидетельствуют о том, что уровень ставок по рублевым ипотечным кредитам, выданным в течение декабря, составил 12,1%, что на 0,6 п.п. ниже уровня декабря 2012 года. При этом динамика ставок в 2013 году была неравномерной – в начале года они динамично росли, достигнув максимального значения 12,9% по итогам марта, но в дальнейшем наблюдалась тенденция к снижению ставок, пик которого пришелся на ноябрь - декабрь 2013 года. [4]

Снижение ставок в конце года объясняется сезонными акциями банков – в третьем квартале 2013 года практически все лидеры ипотечного рынка запустили специальные предложения, позволяющие достаточно широкому кругу заемщиков рассчитывать на более низкие процентные ставки по ипотеке.

Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в 2013 году составила 12,4 % (накопленным итогом), что объясняется высоким уровнем ставок в первом квартале 2013 года. Снижение ставок, наблюдаемое во втором полугодии, привело к традиционному сезонному росту активности заемщиков в декабре – темпы роста объемов выдачи ипотеки составили 143% в рублевом выражении. В декабре 2013 года было выдано 105 810 ипотечных кредитов на общую сумму 178,7 млрд. руб., что в 1,34 раза превышает объемы выдачи декабря 2012 года в количественном и в 1,43 раза в денежном выражении.[4]

Рисунок 3. Динамика объема выдачи ипотечных кредитов (млрд. руб.) и годовые темпы роста (%) в 2011 – 2013 гг., ежемесячно.



Источник: Банк России, расчеты АИЖК

Дополнительным фактором, мотивирующим банки активизировать усилия по увеличению ипотечных портфелей, стала политика Банка России, направленная на ограничение темпов роста беззалогового кредитования, в том числе рост размера минимальных резервов на потери по необеспеченным потребительским ссудам. В этой связи кредитные организации в зависимости от внутренних приоритетов могли сфокусироваться на более активном развитии ипотечного кредитования. Так, начиная со второго квартала 2013 г. Аналитическим центром АИЖК зафиксировано около 30 случаев снижения процентной ставки на постоянной либо временной основе среди активных участников рынка.

Суммарный ипотечный портфель на балансах банков продолжает расти и составляет уже около 2,65 трлн. рублей. За последние 12 месяцев ипотечный портфель увеличился на 651 млрд. рублей, что составило 32,6% от объема портфеля по состоянию на 01.01.2013. [3]

Несмотря на некоторое ослабление требований к заемщикам, качество ипотечного портфеля, накопленного на балансах банков, находится на высоком уровне. Доля просроченных платежей в общем объеме накопленной ипотечной задолженности на 01.01.2014 составила 1,49%, а общий объем ипотечных ссуд без единого просроченного платежа составляет более 96%.

Сокращается также доля просроченных платежей в общем объеме накопленной ипотечной задолженности. Однако снижение доли проблемных кредитов происходит на фоне ослабления формальных требований банков к оценке платежеспособности заемщика, что увеличивает риски роста уровня проблемной задолженности в среднесрочной перспективе. Тем не менее, следует отметить, что в случае резкого ухудшения экономической ситуации

доля просроченных платежей может вырасти, а качество ипотечного портфеля – ухудшиться. [6]

Таблица 1 .Группировка задолженности по ипотечным кредитам по срокам задержки платежей в 2012 – 2014 гг.

Общая сумма задолженности по ипотечным кредитам	на 01.01.2012		на 01.01.2013		на 01.01.2014	
	сумма остатка основного долга, млн. руб.	%	сумма остатка основного долга, млн. руб.	%	сумма остатка основного долга, млн. руб.	%
Всего закладных в портфеле, в том числе:	1 478 982	100	1 997 204	100	2 648 859	100
С просроченными платежами от 1 до 30 дней	19 079	1,29	22 169	1,11	38 733	1,5
С просроченными платежами от 31 до 90 дней	8 726	0,59	8 788	0,44	10 860	0,41
С просроченными платежами от 91 до 180 дней	5 916	0,4	5 193	0,26	6 887	0,26
С просроченными платежами свыше 180 дней	54 131	3,66	45 137	2,26	47 150	1,78

Источник: составлено автором на основании расчетов АИЖК

Доля просроченных платежей по рублевой задолженности составила 1% по сравнению с максимумом в 2,8% в конце 2010 года. Доля просроченных платежей по валютной задолженности составила 12,57%, а объем просроченных валютных платежей – 14,1 млрд. рублей (35,6% от общего объема просроченных платежей, при этом доля валютной задолженности в ипотечном портфеле банков составляет всего 4,2%).

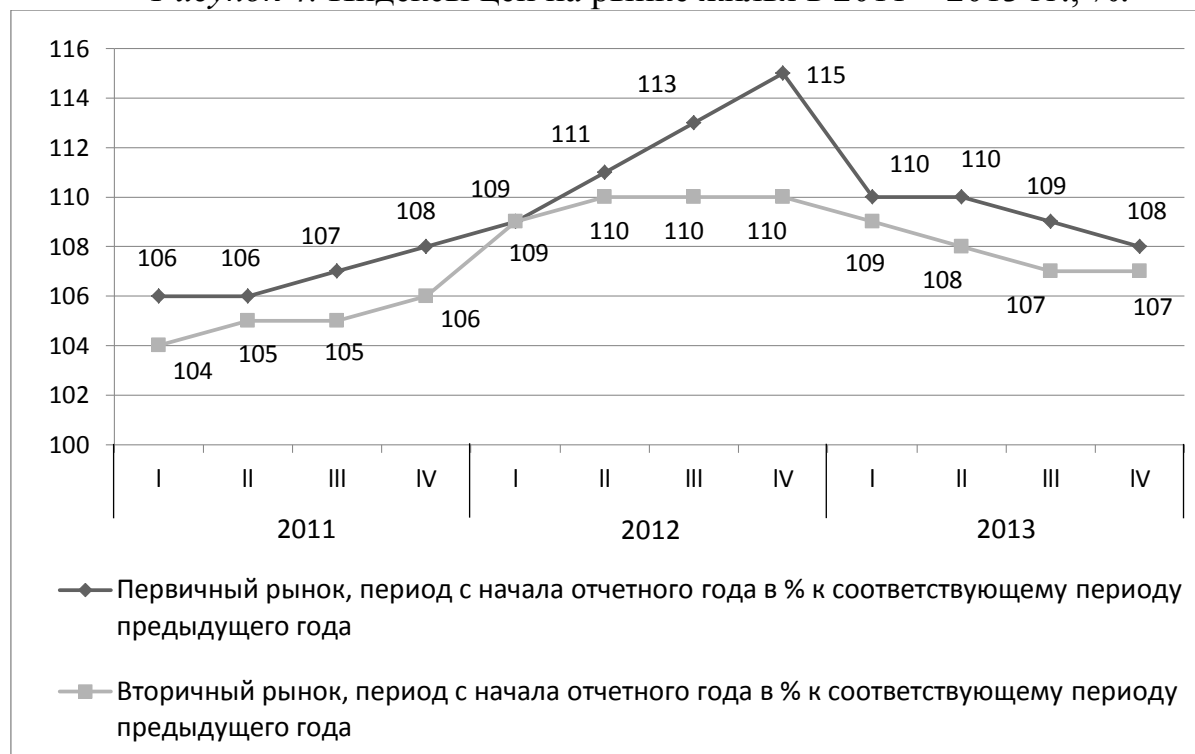
Рост ипотечного рынка стал одним из основных драйверов жилищного строительства. Почувствовав, что банки возобновили кредитование строительной отрасли и покупателей жилья, застройщики активизировали свою деятельность. Так, в 2013 году было построено 912,1 тыс. квартир общей площадью 69,4 млн. кв. метров (+5,6% к соответствующему периоду предыдущего года). Этот показатель является рекордным за всю историю Российской Федерации с 1989 года. Ввод индустриального жилья составил

687,7 тыс. квартир общей площадью 39 млн. кв. м (+10,6% и +5,4% соответственно к уровню 2012 года). [2]

Важно отметить при этом, что одновременное увеличение объемов ипотечного кредитования и жилищного строительства удерживают рынок жилья на сбалансированной траектории развития – дополнительный платежеспособный спрос населения, поддерживаемый ипотекой, абсорбирует первичный рынок жилья.

Прирост цен на жилье, по данным Росстата, в 2013 году по отношению к 2012 году в среднем составил 7,2%, что в условиях годовой инфляции 6,8% говорит о том, что реальный прирост цен на жилье в среднем по России не превысил 0,5 п.п.

Рисунок 4. Индексы цен на рынке жилья в 2011 – 2013 гг., %.



Источник: составлено автором на основании данных Росстата

С учетом того, что реальные располагаемые доходы населения выросли на 3,3%, а ставки по ипотечным кредитам снизились, можно говорить о том, что в конце 2013 года зафиксирован рост доступности приобретения жилья для населения, как за счет собственных, так и за счет заемных средств. Доля семей, для которых доступно обслуживание среднего ипотечного кредита, в 2013 году составила, по предварительным оценкам, 28-30% по сравнению с 26,5% в 2012 году.

Проведенное исследование ипотечного кредитования РФ показало, что итоги развития рынка ипотечного кредитования в 2013 году свидетельствуют об опережающем развитии рынка ипотеки в России на фоне общего замедления экономического роста в стране. Можно смело говорить о том, что налицо все более возрастающая роль ипотеки в развитии всего жилищного рынка страны.

Использованные источники:

1. Моисеев, В.А. Ипотечное жилищное кредитование в Российской Федерации: понятие, тенденции, проблемы и пути решения / В.А. Моисеев, К.Ю. Прокофьев // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. - №1(328). – С. 39 – 51.
2. Развитие рынка ипотечного жилищного кредитования и деятельность АИЖК: итоги 2013 года. Аналитический центр АИЖК. – 2014. - №1. – 27 с.
3. Разумова, И.А. Ипотечное кредитование: Учебное пособие / И.А. Разумова. – М.: Питер, 2010. - 208 с.
4. Янин, В.С. Ипотечное жилищное кредитование в России. 2012 год - абсолютный рекорд. Что дальше? / В.С. Янин // Деньги и кредит. - 2013. - №9. – С. 48 – 52
5. Официальный сайт Банка России URL: <http://cbr.ru>
6. Официальный сайт ОАО «Агентства по ипотечному жилищному кредитованию» URL: <http://ahml.ru>

*Нигматуллина Г.Р., к.э.н.
ст. преподаватель
Салемханова Г.Р.
4 курс
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ В ОАО «ДЮРТЮЛИНСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД»

Каждое предприятие продает продукцию, выполняет работы (услуги). Иными словами, деятельность организаций направлена на удовлетворение потребностей своих клиентов. От того, как организован учет расчетов с покупателями и заказчиками, зависит успех фирмы [1].

Правильная организация учета расчетов с покупателями и заказчиками играет одну из важных ролей в каждой организации. Ведь прибыль предприятия складывается из оплаты клиентами проданных товаров, выполненных работ или оказанных услуг. Возникающая дебиторская задолженность требует правильного учета для своевременного отслеживания истечения срока исковой давности. Наличие, а также увеличение задолженностей с истекшим сроком исковой давности существенно уменьшают прибыль организации[4].

Таблица 1 Анализ дебиторской и кредиторской задолженности ОАО «Дюртиюлинский хлебозавод», тыс. руб

Показатели	2011 г.	2012 г.	Изменения	
			относит. %	абсол. +, -
1	2	3	4	5
Дебиторская задолженность	5744	8051	140,2	2307
в т.ч. покупатели	5216	7341	140,7	2125
1	2	3	4	5
прочие дебиторы	528	710	134,5	182
Кредиторская задолженность	7979	13428	168,3	5449
в т.ч. поставщикам	2955	4803	162,5	1848
перед персоналом	1098	1148	104,5	50
бюджет и внебюджетные фонды	1145	1123	98,1	-22
прочие	2781	6354	228,5	3573

По данным табл. 1 кредиторская задолженность составляет 13428 тыс. рублей, что по сравнению с началом 2012 года составляет 168,3 %. Увеличилась и дебиторская задолженность на 40,2 % , что составила 8051 тыс. рублей.

Причина возникновения дебиторской задолженности состоит в том, что факт поставки товара (предоставления услуг) не всегда совпадает по времени с поступлением денежных средств.

Наибольший удельный вес в структуре общей дебиторской задолженности, как правило, занимает задолженность покупателей и заказчиков. Увеличение или снижение дебиторской задолженности приводят к изменению финансового положения предприятия.

Для снижения дебиторской задолженности покупателей и заказчиков ОАО «Дюртиюлинский хлебозавод» можно порекомендовать следующие пути по ее оптимизации:

1) исключение из числа партнеров контрагентов-дебиторов со значительными суммами задолженности представлены в таблице 2.

Таблица 2 Должники ОАО «Дюртиюлинский хлебозавод»

Должники	Сумма, тыс. руб		Относит. %	Абсолют. тыс. руб
	2011 г.	2012 г.		
ООО «Тан»	1500	1650	28,75	150
ООО «Восток»	2300	1350	44,1	-950
ООО «Уныш»	1000	2210	19,17	1210
ООО «Исток»	416	2131	7,97	1715
Итого	5216	7341	100	2125

По данным табл. 2 можно сказать, что в 2012 г. по сравнению с 2011 г. увеличилась задолженность: ООО «Тан» на 150 тыс. руб., ООО «Уныш» на 1210 тыс. руб., ООО «Исток» на 1715 тыс. руб., а у ООО «Восток» уменьшилась на 950 тыс. руб.

2) применение предварительной оплаты за оказанные услуги представлены в таблице 3

Таблица 3 Факты хозяйственной жизни по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ОАО «Дюртюлинский хлебозавод»

Содержание фактов хозяйственной жизни	Сумма, тыс. руб.	Корреспонденция счетов		Первичные документы
		Дебет	Кредит	
1	2	3	4	5
Начислен НДС с сумм полученных авансов от покупателей и заказчиков	36000	62-4	68	Бухгалтерская справка-расчет
Получены в кассу и зачислены на счета в банках авансы от покупателей и заказчиков и суммы оплаты за продукцию, работы, услуги:				
- в кассу	12500	50	62	ПКО (№ КО-1); Платежное поручение (ф. № 0401060); Выписка банка по валютному счету
- на расчетный счет	12500	51	62	
- на валютные счета	12500	52	62	
Долг, ранее признанный сомнительным, списан за счет резерва при истечении срока исковой давности	5000	63	62	Бухгалтерская справка
Зачтен авансовый платеж в счет оплаты отгруженной продукции (выполненных работ, оказанных услуг).	5500	62-4	62	Бухгалтерская справка

Направления совершенствования:

1) формирование принципов осуществления расчетов предприятия с контрагентами на предстоящий период:

- формирование приемлемых для предприятия сроков платежей;
- предусматривать в договорах изменение цен в зависимости от срока оплаты;
- разработать систему предоставления скидок - скидка с договорной цены, предоставляемая при условии досрочной оплаты, позволила бы снизить потери предприятия, связанные с обесценением денег;

2) формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательства покупателями и заказчиками. При этом к дебиторам должны предусматриваться соответствующие пени, штрафы, неустойки. Штрафные санкции могут быть дифференцированы в зависимости от сроков погашения кредита и групп покупателей.

Использованные источники:

1. План и корреспонденция счетов бухгалтерского учета. Более 8000 проводок. Практика применения нового Плана счетов: практ. пособие / Ж.АП. Кеворкова, Н.Г. Сапожникова, А.А. Савин. – М. : ТК Велби, 2010. – 504 с.
2. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет [Текст] : учебник для вузов / Под ред. проф. Ю.А. Бабаева, А.М. Петрова, Л.Г., Петрова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2010. – 587 с.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ [Электронный ресурс]: [принята 21 окт.1994 г.] : (с изм. и доп. 11.02.2013 г. № 8-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс».
4. Перспективы развития бухгалтерского учета [Электронный ресурс] : [монография / Г. Р. Нигматуллина [и др.] ; под общ. ред.: Л. Р. Давлетбаевой, А. А. Никитиной]. - . - Уфа : Изд-во БашГАУ, 2013. - . - 256 с. - . - . - Библиогр.: с. 252-255. <http://biblio.bsau.ru/metodic/20917.doc> - 24.02.2014 г.

Нигматуллина Э.Р.

студент

Запольских Ю.А., к.э.н.

доцент

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ И ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: важным моментом видится рассмотрение налогового менеджмента в России с точки зрения как традиционных, так и нетрадиционных подходов. Особую остроту сегодня приобрела проблема собираемости налогов и уклонения от них, поэтому особое место в данной статье будет отведено проблемам развития налоговой политики.

Ключевые слова: *налоговый менеджмент, налоговый процесс, налоговое планирование, налоговое регулирование, налоговый контроль.*

Начнем с определения, что же такое налог и как он воздействует на развитие организации. Большинство специалистов предпочитает видеть в налогах лишь инструмент принуждения, используемый для финансового обеспечения государственных расходов, выводя его за рамки рыночных отношений в область исключительно императивных распределительных отношений. Отсюда, отрицание объективных налоговых законов и государственного налогового менеджмента, т. е. отрицание возможности управления налоговым процессом и налогообложением на макроэкономическом уровне рыночными способами [3].

Причиной возникновения налогов является появление и развитие государства, которому необходимы финансовые ресурсы для выполнения своих функциональных обязанностей. Причинно-следственная связь здесь

такова: не было бы государства, не было бы и налогов, и наоборот, нет государства без налогов. Поэтому налоговые отношения всегда имеют правовую принудительно-обязательную форму, и, вне этой формы они перестают быть налоговыми отношениями. Правовая форма налогов, это их специфика, но не объективное содержание. Именно поэтому возникает необходимость упорядочить налоговую систему с помощью соответствующих элементов.

Планирование, регулирование и контроль – это элементы налогового механизма. Между ними нет противоречия, поскольку управление налоговым процессом осуществляется через налоговый механизм. В этой связи и налоговый механизм, и налоговый менеджмент имеют три общих элемента (планирование, регулирование и контроль). Эти элементы представляют собой инструментарий, включающий в себя методы и приемы управления.

Организация налогового менеджмента представляет собой совокупность координационных действий и решений субъектов управления, обеспечивающих функционирование налогового процесса и достижение намеченных целей, налогового регулирования и налогового контроля. Управление налоговыми потоками невозможно без организации налогового процесса.

Организация государственного и корпоративного налогового менеджмента имеют свои особенности. К организации государственного налогового менеджмента в широком смысле относится координация всего налогового процесса и его элементов, а в узком понимании – организация только исполнения налогового бюджета в масштабах страны и регионов [1].

Организация корпоративного налогового менеджмента в широком смысле – это совокупность координационных действий и решений органов управления предприятием в области налогового планирования, налоговой оптимизации, налогового саморегулирования и самоконтроля; в узком смысле – это организация создания условий для оптимизации налоговых потоков в рамках корпоративного налогового бюджетирования [2].

Эффективность управления во многом зависит от того, насколько правомерно распределены полномочия и ответственность за принятие, и реализацию решений между отдельными элементами системы управления налоговыми потоками.

В рамках корпоративного налогового менеджмента регулирование представляет собой процесс корректировки параметров налогового планирования и бюджетирования, а также оптимизации налоговых потоков на уровне хозяйствующего субъекта.

Налоговый контроль, как функциональный элемент налогового менеджмента необходим для эффективного управления налогообложением. Весь процесс управления налоговыми потоками завершается именно налоговым контролем, по результатам которого также принимаются

управленческие решения по корректировке налогового процесса. Контроль предполагает выявление отклонений фактически достигнутых объектом управления результатов за определенный период времени от запланированных, а также принятие мер, направленных на устранение выявленных отклонений. Необходимость такой функции управления связана с тем, что объект управления вследствие непредвиденных воздействий внешней среды, сбоев внутри самого объекта может отклоняться от намеченной для него линии поведения. На стадии контроля одним из возможных решений может быть пересмотр первоначальных целей и задач в связи с невозможностью их реализации из-за изменившихся обстоятельств [4].

Нельзя не согласиться, что налоговый контроль является немаловажным элементом государственного воздействия на хозяйствующие субъекты, обязывающий их правильно формировать налоговую базу и исчислять причитающиеся с ней платежи. Также это – систематическая деятельность, направленная на организацию надежного налогового учета на предприятии, самоконтроль за правильностью налоговых расчетов, а также выявление и устранение налоговых ошибок до проверки со стороны налоговых органов [4].

Подавляющую роль в возникновении налоговых ошибок играет субъективный фактор. По некоторым данным, около 75 % всех налоговых ошибок связаны с человеческим фактором: недостаточной квалификацией работников, ошибками из-за невнимательности, недобросовестного отношения к выполнению своих обязанностей и другие. В целом, правильно организованный корпоративный налоговый контроль позволяет существенно снизить количество налоговых ошибок и, тем самым, свести до минимума размеры штрафных санкций по результатам проверок налоговыми органами, а также обеспечивает предприятию стабильную основу для работы [3].

Использованные источники:

1. Барулин, С.В. Налоговый менеджмент [Текст]: Конспект лекций / С.В. Барулин. – М.: Экономистъ, 2012.
2. Мескон, М.Х. Основы менеджмента [Текст]: учебник / М.Х. Мескон. – М.: Дело, 2010. С. 25.
3. Райзберг, Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Лозовский. – М.: ИНФРА-М, 2012.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая : от 31 июля 1998 г. № 146–ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 16.07.1998 : одобр. Советом Федерации 17 июля 1998 г. : (действующая редакция на 20.04.2014г.) / СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

*Низамова А.Р.
студент
Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМА НРАВСТВЕННОСТИ И ЭТИКИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

В современных условиях, соблюдение государственными служащими нравственных и этических норм является важным условием для поддержания высокоэффективности государственной гражданской службы.

Согласно Федеральному закону Российской Федерации от 27 июля 2004 г. N 79-ФЗ "О государственной гражданской службе Российской Федерации" гражданский служащий - гражданин Российской Федерации, взявший на себя обязательства по прохождению гражданской службы.[1] Этика государственного гражданского служащего - это этические принципы и нормы, выражающие в общей форме моральные требования к нравственной сущности государственного служащего, назначению его деятельности, а также характеру его взаимоотношений с государством. В статье 18 вышеупомянутого закона, представлены требования к служебному поведению госслужащего, в основе которых заложено представление о честности и корректности государственных служащих, их законопослушности и беспристрастности.

На этику и нравственность государственного служащего влияют в первую очередь его личностные характеристики, а также опыт работы и стаж. Важным условием к тому же является оценка уровня этики государственного служащего гражданами, при этом основное внимание уделяется на степень открытости органа перед населением. Ведь именно они на себе ощущают всю безнравственность поведение отдельных чиновников, их высокомерное отношение к народу, тщеславие и нетерпимость к критике. Причинами существования таких негативных нравственных качеств в поведении и деятельности гражданских служащих являются: недостаток нормативно-правового обеспечения кадровой политики; традиционные недостатки кадрового обеспечения государственной службы — коррупция, протекционизм, патернализм; отсутствие реальной связи государственной службы с гражданским обществом и общественного контроля за кадровой политикой; недостаточная социальная защищенность государственных служащих.[2]

В глазах населения государственный и муниципальный служащий олицетворяет собой государство, и этичность его служебного поведения для населения имеет огромное значение, ведь именно нравственные, а не профессиональные качества государственных служащих определяют отношение граждан к работе государственных органов. Для решения

проблем связанных с нормами этики государственных служащих автор предлагает:

- 1) на федеральном уровне разработать базу нормативно - методических документов содержащих нормы этики и морали;
- 2) доработать кодекс этики и служебного поведения;
- 3) перенять опыт зарубежных стран по этике и нравственности.

Использованные источники:

- 1) <http://www.rg.ru/2004/07/31/gossluzhba-dok.html>
- 2) <http://isfic.info/gossab/civserv99.htm>

*Никитина А.В.
Плахов А.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ АКЦИЗОВ В ЗА 2011-2013ГГ.

Аннотация: в данной статье анализируются налоговые поступления акцизов за 2011-2013гг. Рассмотрены поступления по видам налогов в консолидированный бюджет РФ за 2011-2013 гг., поступления по уровням бюджета за 2012-2013 гг., поступления по видам налогов в консолидированный бюджет РФ за 2012-2013 гг.

Ключевые слова: акциз, поступления, консолидированный бюджет, федеральный бюджет, консолидированный бюджет субъекта РФ, налоговые доходы.

Основную долю в структуре доходов консолидированного бюджета Российской Федерации занимают косвенные налоги - за последние 7 лет она не опускалась ниже 34 %, а доля акцизов в общей сумме налоговых доходов была выше 11 % [5].

Нужно отметить, что доходы от поступлений акцизов в основном перечисляются в федеральный бюджет. Так, в 2013 году законом «О федеральном бюджете» было установлено, что 100% акцизов будут перечисляться в доход федерального бюджета [3].

Общая доля акцизов в налоговых доходах бюджета была весьма ощутима – 952,5 млрд. рублей, 10,0% от всех планируемых налоговых поступлений. В то же время нужно сказать, что акцизы остаются наиболее собираемыми налогами в РФ, что объясняется спецификой объектов обложения. По удельному весу структура задолженности по налоговым платежам по состоянию на 01.01.2014 года в определяющих чертах выглядит следующим образом: налог на добавленную стоимость - 69,9 %, налог на прибыль - 14,9 %, акцизы - 10,8 % .

По данным ФНС России около 25% всех поступлений акцизов в консолидированный бюджет РФ приходится на алкогольную продукцию .

Наибольший удельный вес занимает группа «спирт питьевой, водка и ликероводочные изделия»[4].



Рис.1 Поступления по уровням бюджета за 2012-2013гг.

Таблица 1 - Поступления по видам налогов в консолидированный бюджет РФ за 2011-2013 гг., млрд.руб. [4]

виды налогов	2011		2012		2013		
	млрд. руб.	в % к объему пост. в фед. бюджет	млрд. руб.	в % к объему пост. в фед. бюджет	млрд. руб.	в % к объему пост. в фед. бюджет	в % к соотв. периоду 2012
Всего поступило в федеральный бюджет	4 480,8	100,0	5 166,2	100,0	5 368,0	100,0	103,9
из них:							
Налог на прибыль	342,6	7,6	375,8	7,3	352,2	6,6	93,7
НДС	1 753,2	39,1	1 886,1	36,5	1 868,2	34,8	99,0
Акцизы	231,8	5,2	341,9	6,6	461,0	8,6	134,9
НДПИ	2 007,6	44,8	2 420,5	46,9	2 535,3	47,2	104,7
Остальные налоги и сборы	145,6	3,2	141,9	2,7	151,3	2,8	106,6

Динамика поступления акцизов в федеральный бюджет РФ следующая: поступление в 2010г. составило 231,8 млрд.руб., в 2012г. 341,9 млрд.руб., в 2013г. 461,0 млрд.руб., или рост к 2010г 199,9%, к 2012г. 134,8%. Кроме того, видим увеличение удельного веса поступлений акцизов в общий федеральный бюджет, по сравнению с 2010г. на 3,4%, по сравнению с 2012г. на 2,0%. Акцизы по удельному весу занимают в поступлениях в ФБ срединное место после НДПИ, НДС и составляет в 2011г. 5,2%, в 2012г. 6,6%, в 2013г. 8,6%.

Динамика акцизов положительная, не в пример по другим налогам, т.к. на протяжении 3 лет происходит их увеличение по абсолютной сумме и по удельному весу в общих поступлениях в течении 2011-2013 гг.

А по таким налогам как налог на прибыль, НДС наблюдается снижение.

Распределение поступивших сумм следующее: в Федеральный бюджет 38,3%, в консолидированный бюджет субъекта РФ 61,7% и 0,01% поступило в доходы местных бюджетов.

Поступления по уровням бюджета за 2012-2013 гг. рассмотрим в таблице 2.

Таблица 2 - Поступления по уровням бюджета за 2012-2013 гг. млрд.руб[4].

Вид бюджета	млрд. руб.		
	2012	2013	темп, %
Консолидированный бюджет РФ	10 959,3	11 327,2	103,4
Федеральный бюджет	5 166,2	5 368,0	103,9
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	5 793,1	5 959,2	102,9

Поступления по уровням бюджета за 2012-2013 гг. в Консолидированный бюджет РФ, Федеральный бюджет, Консолидированные бюджеты субъектов РФ характеризуются следующими темпами роста: 103,4%, 103,9%, 102,9%.

Поступления по видам налогов в консолидированный бюджет РФ за 2012-2013 гг. определим по таблице 3.

Таблица 3 - Поступления по видам налогов в консолидированный бюджет РФ за 2012-2013 гг., млрд.руб [4].

виды налогов	млрд. руб.		
	2012	2013	темп, %
НДПИ	2 459,4	2 575,8	104,7
НДФЛ	2 260,3	2 497,8	110,5
Налог на прибыль	2 355,4	2 071,7	88,0
НДС	1 886,1	1 868,2	99,0
Акцизы	783,6	952,5	121,5
Имущественные налоги	785,3	900,5	114,7

Поступление акцизов в консолидированный бюджет РФ за 2012-2013 гг. характеризуется динамикой 121,5%, прирост за год – 168,9 тыс.руб., это самая наилучшая динамика роста из всех налогов ФБ.

Следует отметить, большой темп роста поступлений акцизов по сравнению с НДПИ (104,7%), НДФЛ (110,5%), Налог на прибыль (88,0%), НДС (99,0%) - значительно выше.

Таким образом, поступление акцизов в 2010г. составило 231,8 млрд.руб., в 2012г. 341,9 млрд.руб., в 2013г. 461,0 млрд.руб., или рост к 2010г 199,9%, к 2012г. 134,8%, увеличение удельного веса поступлений акцизов в общий ФБ, по сравнению с 2010г. составило 3,4%, по сравнению с 2012г. на 2,0%.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая Принят Законом РФ от 05.08.2000г. №118-ФЗ, с изменениями и дополнениями,

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая Принят Законом РФ от 31.07.1998г. №146-ФЗ (в ред. от 02.01.2000г. с изм. и доп.).
3. ФЗ « О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов».
4. Плахов А.В., Минакова И.В. - Повышение эффективности методики отбора налогоплательщиков для налогового контроля.- Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки.- №1, 2007 год.
5. Федеральная налоговая служба. Электронный ресурс: [www.nalog.ru]
6. Министерство финансов РФ. Электронный ресурс [www.minfin.ru]

*Никитина А.В.
Ильина И.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный
университет»
Россия, г. Орел*

ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

Аннотация: статья посвящена вопросу воспроизводства основных фондов в аграрной сфере. Рассмотрены показатели состояния основных средств сельскохозяйственных организаций Орловской области на конец 2013 года и в ЗАО «Славянское» Верховского района Орловской области.

Ключевые слова: основные фонды, аграрная сфера, сельскохозяйственные организации, экономическая стратегия, изношенность.

Успешный процесс формирования рыночных отношений заключается в создании конкурентной среды, в которой будет задействован определенный ряд товаропроизводителей. Первостепенную роль в развитии хозяйственной деятельности предприятия играют основные средства [2].

Обеспеченность сельскохозяйственных предприятий Орловской области основными средствами крайне низка. Большая изнашиваемость фонда основных средств области заставляет серьезно задуматься о выделении финансовых ресурсов на полное переоснащение организации сельскохозяйственного профиля [3].

Приведенная ниже таблица показателей качественного состояния основных средств сельскохозяйственных организаций Орловской области на конец 2013 года наглядно демонстрирует ряд проблем.

Таблица 1 - Показатели качественного состояния основных средств сельскохозяйственных организаций Орловской области на конец 2013[4].
года¹

¹ Составлено по материалам статистического сборника Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Орловской области

Показатели	Значение показателя
Средний возраст основных средств, лет	
Здания	32,5
Сооружения	29,1
Машины и оборудование	13,4
Транспортные средства	11,5
Степень износа основных средств, %	37,7
Коэффициент ликвидации основных средств	0,13
Коэффициент обновления основных средств	0,24

Самый большой процент изношенности имеют здания и сооружения. Довольно велик объем проамортизированных основных средств, но не списанных с баланса.

В настоящее время существует много примеров в аграрной сфере России, которые показывают как, благодаря выработке правильной экономической стратегии развития сельскохозяйственных предприятий, добиться хороших результатов. Например, несмотря на негативные тенденции в экономике, финансовое состояние ЗАО «Славянское» Верховского района Орловской области стало более стабильным благодаря разработке и реализации экономической стратегии развития, направленной на внедрение в производственно – хозяйственную деятельность малой переработки и торговли. Основным видом деятельности данного предприятия является «Разведение крупного рогатого скота», а основной отраслью - «Мясное и молочное скотоводство».

Исследования ученых, практика дают возможность убедиться в том, что управление является решающим фактором успеха наиболее эффективных предприятий сельского хозяйства [1]. Так, генеральным директором» компании с 1979 года является Пониткин Д. М. Из предприятия с мизерным поголовьем скота и отсутствием сельхозугодий, а также бесконтрольным использованием имеющихся ресурсов, он смог превратить ЗАО «Славянское» в предприятие с общей площадью сельскохозяйственных угодий, превышающую 3000 га, и годовой прибылью свыше 80 млн. руб.

Основным источником средств ЗАО «Славянское» являются собственные средства. Их удельный вес в общей сумме источников составляет более 90%.

Основным удельным весом в собственном капитале является нераспределенная прибыль предприятия, которая составляет в среднем около 96%.

Доля активной части основных средств в 2010 году составила 56,2%, в 2011 г. – 60,1% и в 2012 г. – 59,1%, т.е. из года в год, активная, производственная часть основных фондов имеет тенденцию к росту и сокращению. В целом можно сказать, что, имеющие основные фонды

приобретены и предназначены для производства и его расширения, а также на эффективное использование.

Таблица 2- Показатели воспроизводства основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения в ЗАО «Славянское».

Коэффициент выбытия	0,06	0,07	0,06
Коэффициент прироста	0,12	0,10	0,15
Коэффициент ввода	0,17	0,15	0,18
Коэффициент износа, %	28,0	30,0	31,0
Коэффициент годности, %	72,0	70,0	69,0

Ввод новых фондов увеличился с 17% в 2010 г. до 18% в 2012г., то есть ввод основных фондов опережает их выбытие, а прирост основных средств составил соответственно 12% и 15%.

Таким образом, можно констатировать тот факт, что процессы разрушения накопленного производственного потенциала приостановлены и принимают характер восстановления. В результате состояние воспроизводства основных фондов данного предприятия и его активной части машин и оборудования начинают накапливать свой потенциал. Делая такие выводы, следует иметь в виду, что стоимость поступающих в последние годы основных фондов в расчете на показатели мощности и производительности выше, чем аналогично выбывших, что завышает оценку улучшения состояния производственного потенциала предприятий.

Данные говорят о не высокой изношенности ОПФ, т.е. особой необходимости производить омолаживание фондов нет. Возрастание коэффициента износа и снижение показателя коэффициента годности обусловлены следующими факторами: приобретение основных средств, бывших в употреблении, от других организаций с высоким уровнем износа; заниженные темпы обновления основных средств; невыполнение мероприятий по вводу в действие основных средств, их реконструкции и модернизации[5].

Из всего вышесказанного, можно сделать вывод о прибыльности ЗАО «Славянское». Имеющее динамично построенные ресурсы, имеющее в разумных пропорциях основной капитал, оборотный капитал и материальные ресурсы подтверждают этот факт. Так, рентабельность повышается, износ основных фондов небольшой, производительность труда растет, чистая прибыль увеличивается, активы предприятия имеют тенденцию роста.

Использованные источники:

1. Агошкова Н.Н., Проняева Л.И. Анализ процесса воспроизводства основных средств в сельскохозяйственных организациях и направления активизации инвестиционной деятельности в орловской области // Вестник ОГАУ – 1 (10) // Экономические аспекта развития аграрного сектора, с. 45-49
2. Грязнова, А. Г. Финансы: Учебник для ВУЗов – М.: Финансы и статистика, 2013 г. – 550 с.

3. Зотова, Т.Ю. Инвестиции как фактор экономического развития регионального АПК // Т.Ю. Зотова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий – 2007 - №11, с. 43-46
4. Орловская область. 2000-2013 годы: стат. Сб. №0905 / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области – Орел – 2014 г – 363 с.
5. Серов, В.М. Инвестиции в АПК – главный фактор его развития / В.М. Серов // Газета «Орловская правда» - №89 (25043) от 24.06.2010 г.

Николаев А.В.

Гапсаламов А.Р., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) Федеральный университет

УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ЗАВИСИМОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ ОТ СЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА

Экономику России можно охарактеризовать как экономику с ярко выраженной сырьевой зависимостью, то есть с экспортом сырья в зарубежные страны. Стабильность экономики России поддерживается в основном за счет сырьевого экспорта. Эта проблема бесспорно является одной из важнейших в развитии экономики России. Действительно большая доля доходов российской бюджетной системы зависит от экспорта первичных энергоносителей, таких как нефть, газ, а так же других минерально-сырьевых ресурсов. За последние годы сырьевая направленность экономики значительно выросла. Дело не только в том, что в России растет сырьевая направленность экономики, снижается доля других направлений экономики, например, машинотехнической продукции в экспорте (сейчас она составляет 4-5%, хотя десять лет назад была около 10%).

Новые источники роста российской экономики пока не могут заменить сырьевой экспорт России.

Приведем в сравнение с Россией несколько стран-экспортеров природных ресурсов (см. рис. № 1).

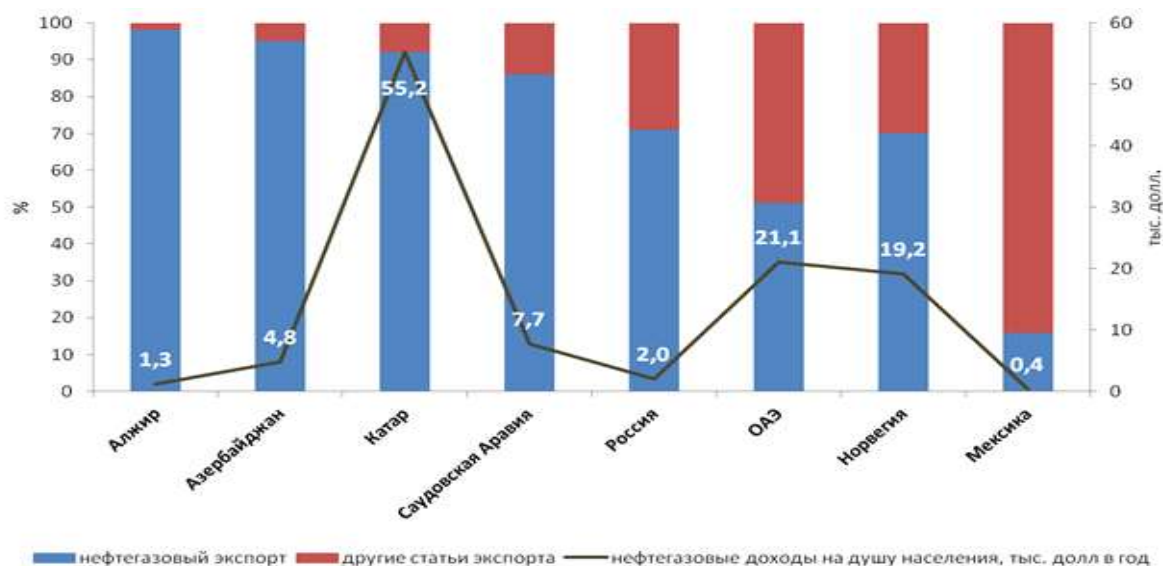


Рисунок 1. Доля нефтегазового сектора в общей структуре экспорта и среднедушевые доходы от нефтегазового экспорта Источник: расчеты ИПЕМ по данным открытых источников

Таким образом видно, что в России сложилась достаточно сложная ситуация относительно зависимости от экспорта природных ресурсов. В России 70% (больше только у Катар – 90%, или, например, у Алжира почти 100%). При этом еще в 2002 году нефтегазовый экспорт России составлял всего 54% от общего объема экспорта.

Увеличение сырьевой части в структуре экспорта, с одновременным снижением индекса диверсификации экспорта может привести к тяжелым последствиям.

Для большей наглядности приведем ещё одну диаграмму за последние 10 лет. Рисунок 2.



Рисунок 2 Индекс диверсификации экспорта и доля нефтегазовых доходов в общем экспорте. Источник: Расчеты ИПЕМ по данным Росстата и ФТС.

На диаграмме видно, что за последние 10 лет индекс диверсификации заметно снизился. Таким образом экономика России при понижении индекса

диверсификации и повышении доли минеральных продуктов в структуре экспорта будет все больше и больше зависеть от внешней конъюнктуры цен на сырье.

Каким способом можно решить эту проблему? Одним из решений этой проблемы является увеличение расходов на такие направления как энергетическое машиностроение, авиастроение, в первую очередь военное, и ряд других высокотехнологичных отраслей, в том числе связанных с космосом, в которых Россия имеет конкурентные преимущества. Развитие этих направлений может привести к тому, что зависимость России от сырьевого экспорта может снизиться.

Ещё одним решением данной проблемы является создание организационной вертикали, которая должна будет поддерживать участников внешнеэкономической деятельности. Расширить сеть торговых представительств, а вершиной вертикали сделать совет по развитию экспорта при президенте.

*Николаева А.А.
магистр 2 курса
направление «Банки и банковская деятельность»
Просалова В.С., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и налоги»
Владивостокский государственный университет
Экономики и сервиса
Россия, г. Владивосток*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ

На современной стадии развития банковская система Российской Федерации переживает этап модернизации с целью создания более эффективного механизма, отвечающего мировым стандартам.

На данный момент для России характерна двухуровневая банковская система, которая представлена Центральным банком Российской Федерации, а также коммерческими банками, финансовыми и кредитными учреждениями.

Банковская система РФ претерпевает глобальную перестройку всей структуры, реформирование затрагивает не только кредитные организации, но и непосредственно ЦБ РФ. Прослеживается тенденция к укрупнению банковской системы, с рынка уходят нестабильные и мелкие кредитные организации. (Рисунок 1)

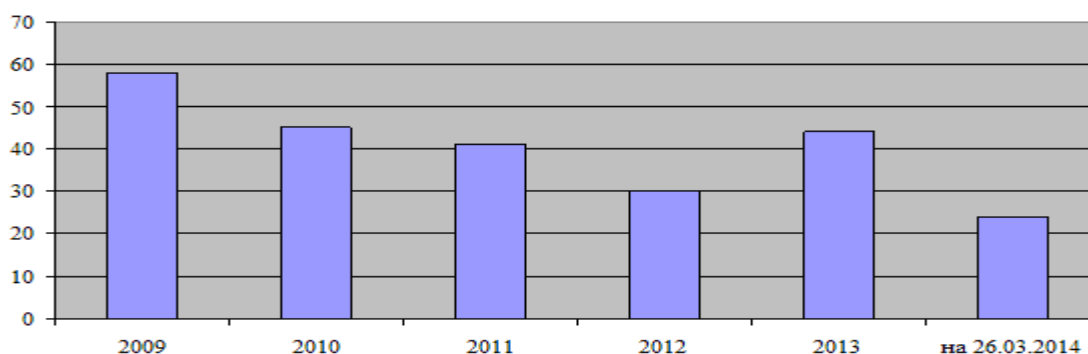


Рисунок 1 - Количество отозванных лицензий у банков за период 2009-начало 2014 года [1]

По мнению автора, основными причинами отзыва лицензий у кредитных организаций являются:

- 1 высокорискованная кредитная политика;
- 2 неисполнение кредитной организацией федеральных законов и нормативных актов Банка России, регулирующих банковскую деятельность;
- 3 недостоверность отчетных данных;
- 4 потеря ликвидности;
- 5 проведение сомнительных операций.

На 01.03.2014 года на территории РФ зарегистрировано 1065 кредитных организаций. Динамика количества и структуры кредитных организаций в РФ за период 2009-2014 год представлена в таблице 2.1.

Таблица 1 – Количество и структура кредитных организаций в Российской Федерации за период 2009-2014 гг. [2]

Показатели	01.01.09	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14
1. Зарегистрировано кредитных организаций Банком России, всего	1228	1178	1146	1112	1094	1071
В том числе: -банков	1172	1124	1084	1051	1027	999
-Небанковских кредитных организаций	56	54	62	61	67	72
2. Зарегистрировано кредитных организаций со 100%-ным иностранным участием в капитале	77	82	80	77	73	76
3. Кредитные	221	226	220	230	244	251

организации с иностранным участием в уставном капитале, имеющие право на осуществление банковских операций, всего						
В том числе:	76	82	80	77	73	76
- со 100%-ным иностранным участием						
- с иностранным участием от 50 до 100%	26	26	31	36	44	46
4. Зарегистрированные уставный капитал действующих кредитных организаций, млн. руб.	881350	1244364	1186179	1214343	1341425	1463914
5. Филиалы действующих кредитных организаций на территории Российской Федерации, всего		3470	3183	2926	2807	2349
Из них:		775	645	574	524	239
- Сбербанк России						95

Таким образом, мы видим, что с рынка уходят ненадежные кредитные организации. Также стоит отметить, что в 2014 году резко сократилась филиальная сеть Сбербанка России.

Автором были выявлены следующие характерные черты развития банковской системы РФ:

1 Неуклонно сокращается количество коммерческих банков, что, по мнению автора, является следствием политики Центрального банка, направленной на ужесточение требований к достаточности капитала, качеству работы коммерческих банков;

2 Увеличивается количество небанковских кредитных организаций. Это свидетельствует о диверсификации кредитных операций, развитии финансового рынка и услуг, оказываемых на нем;

3 Возрастает количество кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале, имеющих право на осуществление банковских операций, что говорит об интересе со стороны инвесторов к банковской системе РФ и о потенциале российской экономики;

4 Несмотря на сокращение общего количества кредитных организаций, уровень совокупного капитала увеличивается.

Следует отметить, что благодаря своевременным действиям и квалифицированной работе Центрального Банка и Правительства РФ банковская система развивается стабильно. На финансовом рынке остаются только надежные банки, которые в своей работе неуклонно следуют предписаниям ЦБ РФ и Федеральным законам.

На данный момент лидирующие позиции в банковской сфере занимают кредитные организации, которые имеют государственную поддержку. В основном это обуславливается следующим: большая часть населения РФ все еще не доверяет свои сбережения коммерческим банкам. Лидирующие позиции по привлечению денежных средств занимают такие банки как ОАО «Сбербанк России» и ЗАО «ВТБ 24». [3]

Проанализировав основные показатели деятельности крупнейших кредитных организаций РФ [3] можно сделать следующие выводы:

- 1 Большинство банков наращивают свои активы;
- 2 Чистая прибыль кредитных организаций имеет тенденцию роста;
- 3 У многих кредитных организаций наблюдается снижение кредитного портфеля. Автор выделяет несколько причин сложившейся ситуации:

- Банки стали проводить более жесткую кредитную политику, Кредитные заявки должны отвечать более высоким требованиям;
- Возросшая надзорная активность Банка России;
- Медленный рост активов банков.

Следует отметить, что современное состояние банковского сектора РФ также зависит и от мировых тенденций, политических и экономических ситуаций.

Так, например, нестабильная ситуация на Украине, и, в частности, политика РФ по отношению к Крыму, усугубило положение некоторых кредитных организаций. Visa и MasterCard заблокировали проведение платежей некоторым российским банкам. В связи с чем, банки потеряли часть прибыли и своей репутации.

Данная ситуация послужила предметом спора на тему создания национальной платежной системы (НПС). У этой идеи есть как свои положительные стороны, так и отрицательные:

К положительным факторам внедрения НПС можно отнести:

1. Возможность бесперебойного проведения операций;
2. Поддержание национальной банковской системы;
3. Возможность выбора платежной системы;
4. Укрепление национальной безопасности.

К отрицательным факторам, по мнению автора, относятся:

1. Длительный срок внедрения и формирования национальной платежной системы;
2. Жесткие предписания ЦБ к использованию национальной платежной системы;

3. Обострение политической ситуации, в связи с чем, скорость создания НПС может стать важнее ее качества.

4. Широкое распространение в мире Visa и MasterCard.

Следует отметить, что в России уже была попытка создания НПС – «Золотая Корона». Кроме того, свою платежную систему имеют такие крупнейшие банки России как ОАО «Сбербанк России» и ЗАО «ВТБ 24», но широкого распространения они не получили. Крах развития данных систем можно объяснить следующим: масштаб их функционирования ограничивается территорией Российской Федерации, а также не все терминалы и банкоматы настроены на данный тип платежных систем. Таким образом, держатели пластиковых карт сталкиваются с рядом проблем: ограниченность осуществления безналичного расчета, снятия наличных денежных средств, невозможность совершать переводы с «карты на карту».

Кроме того, в конце марта 2014 года 15 российских банков получили «негативный» прогноз международного рейтингового агентства Fitch. Среди них оказались банки, входящие к 30-ку крупнейших кредитных организаций России: Сбербанк, Внешэкономбанк, Газпромбанк, Альфа-Банк [4]. Пересмотр данного рейтинга показывает возросшую вероятность уменьшения возможностей властей обеспечить поддержку указанным банкам.

Также, к основным тенденциям развития банковской системы можно отнести введение новых правил – Базеля III. Необходимость введения данных изменений была вызвана мировым финансовым кризисом 2008 года, когда у банков возникли проблемы с ликвидностью и капиталом.

Базель III – одна из самых сложных и комплексных реформ мирового банковского сектора. Страны «Группы двадцати» (G20) одобрили данную модернизацию и приняли решение постепенно ее внедрять. G 20 - неформальная организация, объединяющая страны из разных регионов мира и с разным уровнем хозяйственного развития, а также ведущие международные финансовые организации на основе заинтересованности в коллективном решении важнейших мировых экономических и финансовых проблем [5].

Следует отметить, что у Базеля III есть несколько целей, а именно:

1. Новые требования к капиталу с учетом корректировки капитала на изменение собственного кредитного риска;

2. Новые требования по покрытию капиталом рисков банков в отношении центральных контрагентов;

3. Повышенные требования количественного характера – главным образом, к кредитным организациям, применяющим методики расчета, основанные на внутренних моделях ;

4. Повышенные требования качественного характера;

5. Повышение устойчивости банков с целью снижения рисков банковского сектора в реальную экономику;

6. Повышение устойчивости банков, посредством повышения требований к капиталу и ликвидности банков;

Таким образом, Базель III устанавливает жесткие требования к объему и качеству капитала банков, а также к их ликвидности. Сферы, которые затрагивает Базель III представлены на рисунке 2.2.

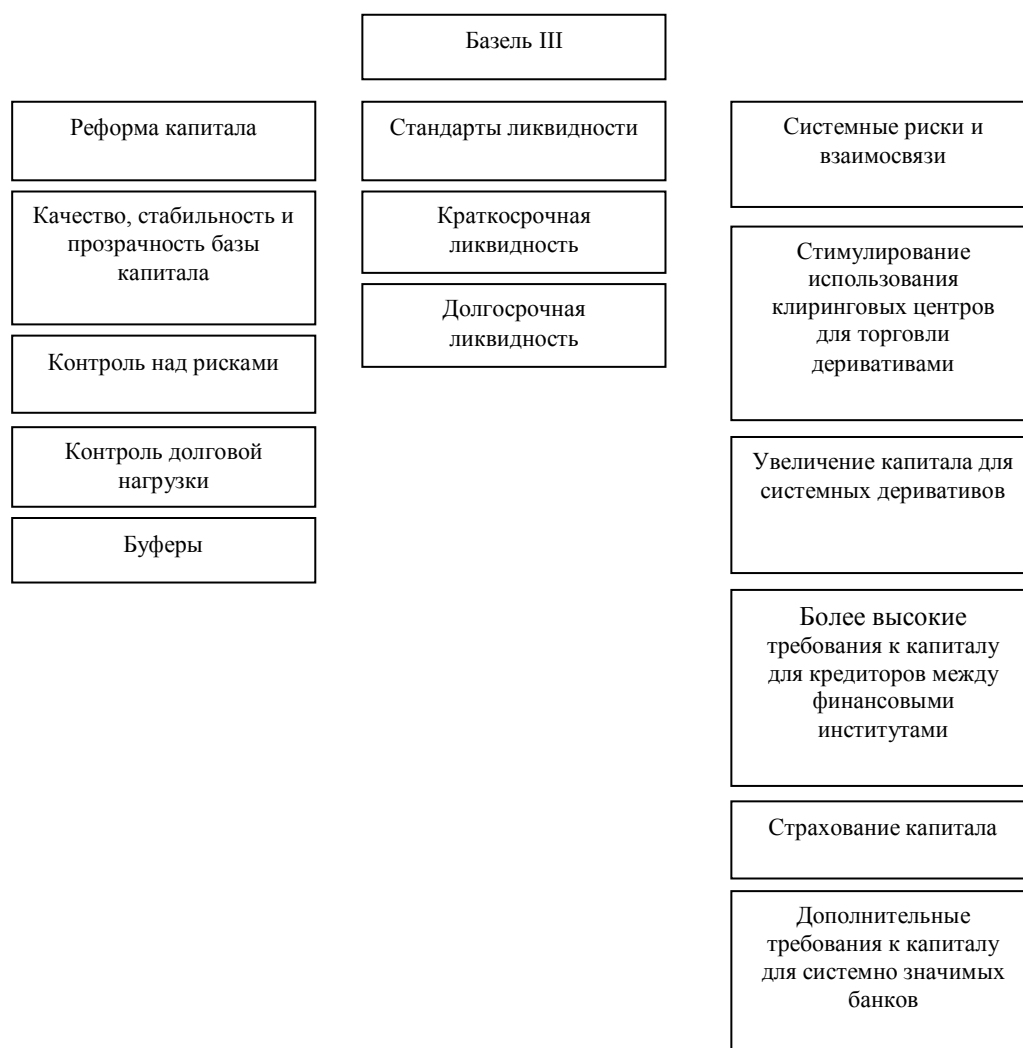


Рисунок 2 – Параметры регулирования качества капитала банков по Базелю III [6]

Новые правила по регулированию качества капитала банков будут входить в силу постепенно, полностью будут применяться с 2019 года. Они будут регулировать следующие положения:

1. требования к капиталу первого уровня вырастут с 2% до 4,5%. Банки также должны резервировать 2,5% капитала. Общие требования к капиталу составляет 7%;

2. требования к минимальному совокупному капиталу вырастут с 8% до 10,5%. При этом ужесточат и требования к качеству капитала, например, регулятор не будет учитывать компоненты, которые не смогут пойти на покрытие потерь;

3. показатель капитала рассчитывается как отношение капитала к взвешенным на риск активам. Увеличение объема активов, взвешенных с учетом риска, повышает требования к капиталу. В основе модели лежит показатель «активов, взвешенных с учетом рисков». Трактовка этого показателя ужесточена.

4. будут введены ограничения на долговую нагрузку для банков. Банки должны держать на балансе набор высоколиквидных активов, чтобы иметь возможность вне зависимости от конъюнктуры рынков продолжать работу в течение 30 дней. Речь идет, например, о государственных облигациях.

Банки могут снизить негативный эффект от принятия «Базеля III» с помощью нескольких возможных стратегий, например, за счет изменения стратегий хеджирования и балансов, с помощью изменения структуры организации или бизнес-модели.

Новое регулирование изменит модель банковского сектора. Прибыли банков снизятся из-за повышения стоимости финансирования и повышения требования к капиталу. Таким образом, автор выделяет следующие последствия от введения Базель III:

1. Мелкие банки могут не выдержать давления и уйдут с рынков из-за невозможности соблюдать новые требования к размеру и качеству капитала. Резко снизится количество доступных банкам бизнес-моделей. Банковский сектор станет более однородным.

2. Повышение регулирования в области торговли ценными бумагами и инвестиционной деятельности банков приведет к тому, что банковские группы начнут реорганизацию. Увеличится количество сделок по слиянию и поглощению.

3. Требования к ликвидности заставят банки искать долгосрочные источники финансирования, а не краткосрочные. Изменения спроса повлияет на цены на рынках.

4. Правила «Базель III» снизят риск банкротства отдельных банков и зависимость финансовых институтов друг от друга.

5. Если страны по-разному будут трактовать и применять «Базель III», то это может повредить стабильности глобальной финансовой системы, создав разнородную среду регулирования.

Итак, цель применения стандартов «Базель III» в России заключается в приведении банковского регулирования и надзора Российской Федерации в соответствие с международными стандартами в этой области. Помимо усиления устойчивости банков к стрессовым ситуациям, это позволит российским банкам увеличить их кредитные рейтинги и быть полноправными участниками международных финансовых отношений. Развитие банковского сектора России является залогом успешного проведения инвестиционных и торговых операций на международном уровне.

Автор приходит к выводу, что базовая идея нового регулирования – сделать банковский бизнес более затратным с точки зрения капитала, стимулировать акционеров более ответственно подходить к принимаемым рискам.

Таким образом, на развитие банковской системы влияет несколько факторов, а именно:

1. Снижение доходности потребительских кредитов на фоне роста их просрочки, и, как следствие, наращивание банками непроцентного дохода. Такая тенденция наметилась, в первую очередь, в связи с тем, что после принятия ЦБ РФ ряда решений многие банки начали испытывать недостаток капитала. При этом большая просрочка по потребительским кредитам подтолкнула финансовые учреждения с государственным участием, а также с иностранным капиталом, наращивать объем обеспеченных кредитов, которые предоставляются более «качественным» заемщикам. Поскольку доля таких заемщиков заметно меньше, а конкуренцию по процентной ставке выдержат немногие, то вполне закономерным решением для остальных коммерческих банков в ближайшем будущем станет именно фокус на увеличение непроцентного дохода.

2. Второй фактор, который окажет заметное влияние на развитие банковской системы в 2014 году – это санкции Европы и Америки, связанные с Крымом, которые подтолкнули Россию к созданию Национальной платежной системы. Возможно, она будет запущена уже в 2014 году с целью снижения влияния внешнеэкономических факторов и сможет стать альтернативой международным платежным системам внутри страны.

3. Третьим фактор является «очистка» банковского сектора от неустойчивых кредитных организаций.

Следует отметить, что уменьшение количества банков и консолидация банковского сектора как длительный тренд заметны во многих странах и регионах. (Рисунок 3)

Левая ось рисунка показывает количество банков в штуках, а правая – отношение активов банковской системы к ВВП, в процентах. Таким образом, мы можем сделать вывод, что Россия многие годы движется в общемировом тренде.

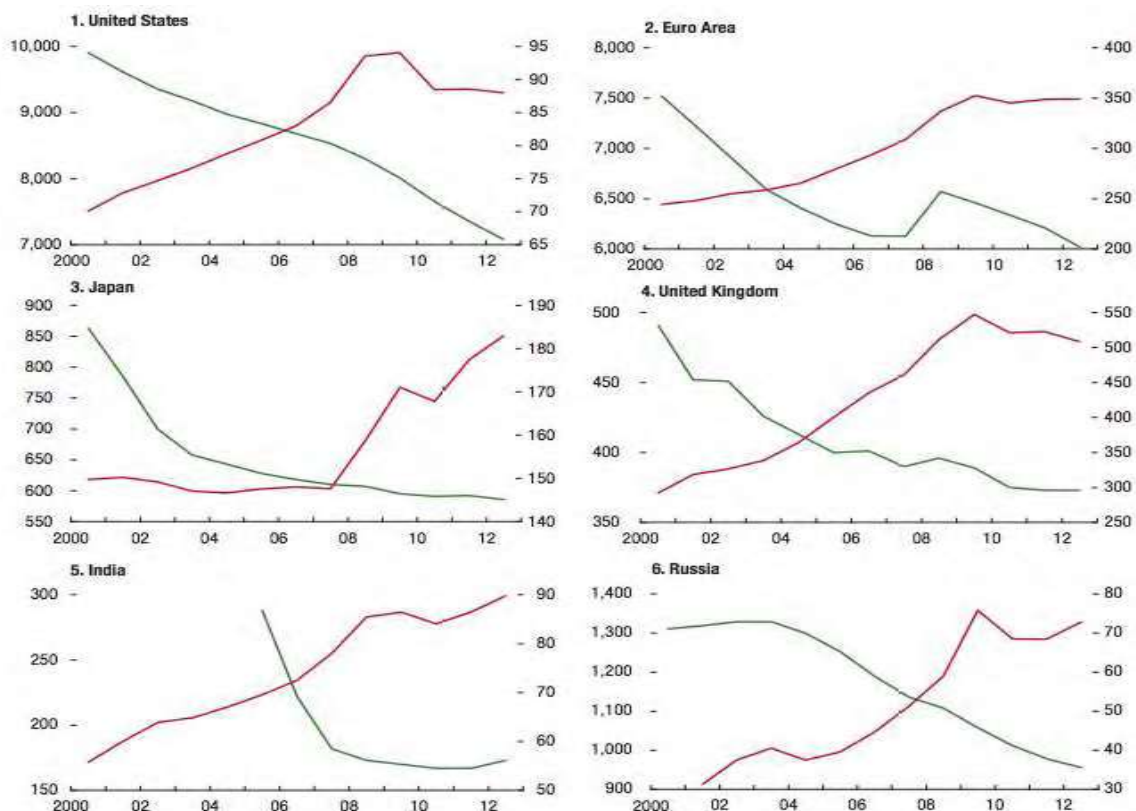


Рисунок 3 - Всемирный «банкоцид» [7]

Данная тенденция объясняется следующим:

1. После финансового кризиса 2008 года государство часто защищает банки, которые слишком важны, чтобы обанкротиться. Это рождает обратный эффект – побуждает системно значимые банки (СЗБ) участвовать в более рискованных операциях по сравнению с небольшими банками, получая преимущество, так как в случае краха их убытки полностью или частично покрываются государством. В результате СЗБ рискуют и скупают микрокредитные организации.

2. ЦБ ужесточает надзор за СЗБ. Европейский Центробанк с ноября 2014 года усиливает контроль за системно значимыми банками в Европе, а в России список СЗБ уже подготовлен, но не опубликован. В США крупнейшие банки с 2009 года проходят стресс-тесты. Однако повышенный контроль за СЗБ может лишь усилить отток средств клиентов из малых банков в системно значимые, так еще больше укрепив веру вкладчиков в спасение этих банков.

Что касается технологических перспектив, в течение 2014 года продолжит развиваться сегмент финансовых услуг, оказываемых посредством всевозможных мобильных устройств – смартфонов и планшетов. Продолжится движение в сторону персонализации банковского обслуживания – уже привычный всем персональный менеджер должен оставаться не просто сейлзом, а стать финансовым консультантом для клиента.

Следует отметить, что все указанные изменения структуры бизнеса – это не только замена услуг или расширение их перечня или территории оказания, а это и кадровые изменения, и реорганизация управления внутри каждого финансового учреждения. Те банки, которые не смогут выдержать заданный темп, будут вынуждены искать иной путь, возможно, за счет консолидации путем слияния и поглощения.

Использованные источники:

- 1 Полный список банков, прекративших свою деятельность вследствие ликвидации или отзыва лицензии Банком России в период с 1991 по 2014 гг. [Электронный ресурс] / Режим доступа <http://www.banki.ru/banks/memory/>
- 2 Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
- 3 Финансовые рейтинги банков [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/ratings/>
- 4 Агентство Fitch ухудшило прогнозы рейтингов 15 банков РФ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.klerk.ru/bank/news/365094/>
- 5 «Группа двадцати» (G20): состав, цели и хроника встреч [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://ria.ru/spravka/20120618/673175459.html>
- 6 «Базель III» откинет мировую финансовую систему на 100 лет назад [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/finances/article/3567681>
- 7 Дворников В.С. Банкоцид поразил не одну Россию, а весь мир // [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.slon.ru/economics/globalnyy_bankotsid-1078513.xhtml

*Нураева Р.Х.
Сафаралиева Х.Х.
Собченко Н.В.
научный руководитель
СтГАУ
Россия, г. Ставрополь*

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация: В статье раскрыты основные проблемы, возникающие в процессе налогообложения малого бизнеса. Перечислены недостатки действующей системы налогообложения малого бизнеса. На основании выявленных проблем предложены основные направления совершенствования системы налогообложения субъектов малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, налогообложение, экономика, налоги, совершенствование системы налогообложения, субъекты малого предпринимательства.

Как известно, малый бизнес является основой любой экономики. Именно малый бизнес формирует средний класс. В нашей стране

правительство также пытается всячески развивать и поддерживать малый бизнес, но как показывает статистика реальная ситуация совсем не содействует его развитию. Выработавшаяся ситуация в нашей стране в отношении малого бизнеса восходит к 90-м годам. Тогда, в начале 90-х годов, из-за расширения теневого рынка экономики, государство существенно увеличило «цены» на ведение малого бизнеса. Те времена прошли, а вот тенденция повышать налоги так и осталась. Иногда, из-за аналогичной политики, даже самая перспективная идея не проходит даже точку реализации, не то, что развития. В настоящее время есть несколько видов налогов, которые предприниматель должен платить не только за то, что получает прибыль, но и за своих сотрудников. Исходя из этого, если начинающий предприниматель будет платить систематически и в полном размере все свои налоги, то ему не хватит денег на то, чтобы поддерживать дело конкурентоспособным. Основные проблемы налогообложения малого бизнеса связаны с теми законами, которые принимаются. Создается такое ощущение, что большинство законов, затрагивающих этот вопрос, принимаются готовыми только наполовину. То есть деньги предприниматель заплатить должен, но вот где их взять - проблемы самого же предпринимателя [1,5].

На наш взгляд, основными недостатками существующей системы налогообложения малого бизнеса являются следующие:

1) Система налогообложения сложна и запутанна. Фактически не соблюдается норма п. 6 ст. 3 Налогового кодекса РФ, которая предусматривает формулирование актов законодательства о налогах и сборах так, чтобы «каждый точно знал, какие налоги и сборы и в каком порядке он должен платить». На сегодняшний день для уплаты налогов предприниматель должен обладать профессиональными знаниями по учету и налогообложению или нанимать высокооплачиваемых специалистов по бухучету и налогам.

Сегодня во всем мире наблюдается тенденция к упрощению налоговой системы. В нашей стране налоговая система имеет очень сложную структуру. В нее входят различные налоги, отчисления, акцизы и сборы, которые, по сути, практически ничем друг от друга не отличаются. Однако такая масса платежей приводит к тому, что бухгалтерия предприятий очень часто ошибается при отчислениях налогов, в следствии чего предприятие платит пени за несвоевременную уплату налога. Возникают сомнения в социальной ориентированности налоговой системы, так как она кажется специально усложненной, чтобы получать пени от налогов.

2) чрезвычайно большое налоговое бремя. Наблюдается приоритет фискальных интересов государства над всеми остальными. На сегодняшний день в нашей стране ставки налогов определяются без достаточного экономического анализа их воздействия на производство, на стимулирование инвестиций и т.д. Тем не менее при установлении ставок

налогов нужно учитывать их влияние не только на это, но и на ликвидацию условий, которые способствуют вполне легальному уходу налогоплательщика от уплаты налогов. Аксиомой является тот факт, что следствия уклонения от налогов меньше, если различные виды доходов облагаются по одинаковым ставкам. В противном же случае наблюдается тенденция к перераспределению доходов в пользу тех, которые облагаются налогом по меньшей ставке.

Функционирующая в стране система налогообложения с мало проработанными теоретически и экономически ставками налогов вынуждает устанавливать новые виды изъятий, которые способны, по мнению властей, сгладить негативные последствия, связанные с произвольностью ставок налогов на отдельные доходы. Поэтому сейчас из-за более низкой ставки выгоднее сосредоточивать средства на оплату труда, чем платить налог с прибыли. Завтра это может привести к тому, что все доходы уйдут в личное потребление. Поэтому нужно, чтобы доходы облагались по одинаковым средним ставкам, чтобы при прочих равных условиях у предпринимателя не было мотива перераспределять доходы для «легального» снижения размера уплачиваемого налога. Очевидно, что нестабильность наших налогов, постоянный пересмотр ставок, количества налогов, льгот несомненно, играет негативную роль, а также препятствует инвестициям как отечественным, так и иностранным.

3) Нестабильность законодательства. Недостаточная четкость и ясность нормативных документов, и чрезмерно частые изменения налогового законодательства приводят к затруднению работы самих налоговых служб, делают бесправным налогоплательщика. Все изменения в налоговом законодательстве необходимо выполнять одновременно с внесением соответствующих уточнений в бюджеты исключительно путем внесения изменений в законодательные и нормативные акты по налогам [2].

Еще одной проблемой является налоговая отчетность предпринимателей. Сегодня отчетность ИП становится все более сложной и запутанной. На начальном этапе становления и развития нового бизнеса, предприниматель сталкивается с проблемами ведения бухгалтерского учета и налоговой отчетности. Отсутствие знаний, а также запутанность законодательства в отношении этих вопросов, являют начинающему предпринимателю реальные проблемы, грозящие большими штрафными санкциями. Сложившаяся ситуация увеличивает расходы предпринимателя на обеспечение учета и налоговой отчетности, так как стоимость подобных услуг растет. Ко всему вышесказанному, еще можно добавить существующие проблемы налогообложения малого бизнеса, возросшие в последнее время фиксированные платежи в ПФ РФ. Это увеличение уже вызвало волну закрытия ИП, ведущих периодическую деятельность.

Все это в ближайшем будущем может привести к тому, что малый бизнес постепенно будет возвращаться в состояние, в котором он начинал

развиваться в 90-е гг. - полулегальный или же полностью неофициальный режим.

Сегодня главной задачей государства является образование результативной системы налогообложения субъектов малого бизнеса, адекватной российским условиям и формирующей стимулы для развития малого предпринимательства [3].

Совершенствование налогообложения субъектов малого предпринимательства должно основываться на оптимальном совмещении интересов государства и малого бизнеса. Вследствие этого нужен переход от гипертрофированной реализации фискальной функции налогообложения к активно-стимулирующей. Эти условия будут оказывать содействие развитию малого предпринимательства, увеличивать его социальную значимость и стимулировать инвестиционную активность.

Эффективная система налоговых реформ в отношении субъектов малого предпринимательства должна отвечать следующим критериям:

- прозрачности - то есть все результаты проведенных реформ видны, отсутствуют скрытые процессы и явления, имеющие отдаленные последствия;

- непротиворечивости - при разрешении существующих разногласий не были заложены новые проблемы и глубинные противоречия, которые потребуют решения в будущем;

- завершенности преобразований, что значит возвращение системы отношений между государством и налогоплательщиками из зоны распада в зону безопасности.

В соответствии с этим, основными направлениями совершенствования системы налогообложения субъектов малого бизнеса являются следующие:

- 1) совершенствование налогового законодательства для того, чтобы упростить, придать налоговым законам большей прозрачности, расширить базы налогообложения, уменьшить налоговые ставки, обеспечить нейтральность налогов по отношению к некоторым категориям налогоплательщиков;

- 2) объединение налогов, которые имеют одинаковую налоговую базу;

- 3) улучшение норм и кодификация правил, которые регламентируют деятельность налоговой администрации и налогоплательщиков, устранение противоречий налогового и гражданского законодательства;

- 4) установление жесткого оперативного контроля за соблюдением налогового законодательства, пресечение «теневых» экономических операций, увеличение ответственности граждан и организаций за уклонение от налогов;

- 5) четкое определение налогов по разным уровням финансовой системы, прежде всего введение и строгий контроль закрытого перечня региональных и местных налогов.

Существуют также и положительные стороны налогообложения малого бизнеса, которые просматриваются только в определенных сферах бизнеса. Это касается инновационной сферы, науки и техники. Они имеют определенные льготы. Однако, высокий порог входа в данный бизнес, практически не по карману начинающим предпринимателям, поэтому примеров инновационного малого бизнеса очень мало, чтобы это каким-то образом способствовало улучшению общей картины [4].

Таким образом, можно сказать, что без дальнейших преобразований в сфере налогообложения малого бизнеса не обойтись, так как удобство, грамотность и простота уплаты налога является главным аспектом не только в осуществлении государством в полном объеме своей фискальной функции, но и в увеличении мотивации к развитию у малого бизнеса, без которого неосуществимо увеличение конкурентоспособности страны в целом.

Использованные источники:

1. Власенкова, В. А. Роль налогообложения в развитии субъектов малого и среднего предпринимательства: проблемы и перспективы / В. А. Власенкова // Налог. вестн. 2011. № 2. С.3-8.
2. Гретченко, А. И. Совершенствование системы налогообложения предприятий и организаций малого и среднего бизнеса в России / А. И. Гретченко // Аудит и финансовый анализ. 2008. №1. С.19-26.
3. Кураков, А. А. Малый бизнес в системе социально-экономических отношений : учебник / А. А. Кураков. М.: ИНФРА-М, 2003.
4. Смогина, И. А. Налогообложение малых предприятий / И. А. Смогина // Право и экономика. 2012. № 11. С.74-79.
5. Собченко, Н.В. Предпринимательские структуры: факторы, влияющие на устойчивое развитие / Н.В. Собченко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2009. № 4-1. С. 229-235.

Нурисламова И.М.

Саяхова Э.В.

старший преподаватель

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ ПРИВЛЕЧЕННЫХ СРЕДСТВ

ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

Банковские пассивы традиционно рассматриваются как совокупность собственных ресурсов и привлеченных. Привлеченные средства занимают преобладающее место, их доля в структуре пассивов составляет 70-80%.

В мировой банковской практике все привлеченные ресурсы по способу их формирования подразделяются на депозитные и недепозитные.

Основную часть привлеченных ресурсов коммерческих банков — около 80% — составляют депозиты, т.е. денежные средства, внесенные в банк его клиентами — физическими и юридическими лицами.

Недепозитными формами привлечения средств является выпуск и размещение ими облигаций, векселей, иных долговых ценных бумаг, получение кредитов от Центрального банка и других кредитных организаций.

До недавнего времени у отечественных банков отсутствовала заинтересованность в привлечении денежных ресурсов, поскольку размеры их активных операций определялись лимитами кредитных вложений, а не реально привлеченными на счета средствами. Переход к двухуровневой банковской системе обозначил проблему формирования пассивов, как одну из наиболее актуальных в деятельности банков [3].

Банки в условиях нестабильности, быстро меняющейся ситуации вынуждены учитывать все возможные последствия от действия своих конкурентов, клиентов, а также предвидеть вероятные изменения законодательства. Именно такая неопределенность и повышенный уровень риска – это плата за полученную экономическую свободу [4].

В таблице 1 проанализируем структуру привлеченных ресурсов ОАО «Россельхозбанк» - одного из крупнейших банков в России.

Таблица 1 Состав и структура привлеченных средств
ОАО «Россельхозбанк» по состоянию на 1 января 2014 г.

№ п/п	Привлеченные ресурсы	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
		Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%
1	Депозиты, всего	690,1	75,4	1028,4	82,6	1052,8	66,5
	В том числе:						
	-клиентов –	564,9	61,7	878,8	70,6	867,5	54,8
	юридических лиц						
	-физических лиц	125,2	13,7	149,6	12,0	185,3	11,7
2	Недепозитные источники, всего	225,3	24,6	217,2	17,4	504,3	31,8
	В том числе:						
	-кредиты от ЦБ РФ	3,8	0,4	0	0	10,0	0,6
	-кредиты других банков	216,3	23,6	119,2	9,6	325,2	20,5
	-облигации	5,2	0,6	98,0	7,9	169,1	10,7
Итого:		915,4	100,0	1245,6	100,0	1583,1	100,0

Из таблицы 1 видно, что на 1 января 2014 г. в структуре привлеченных ресурсов ОАО «Россельхозбанк» ведущее место занимают депозитные источники (66,5%), а среди них – депозиты юридических (54,8%) и физических лиц (11,7%). Однако в 2013 г. по сравнению с 2012 г. доля депозитов юридических лиц сократилась с 70,6% до 54,8%.

Наибольшую долю в структуре недепозитных источников занимают межбанковские кредиты. Кредиты других банков являются самым дорогим элементом депозитной базы, поэтому его высокий удельный вес в общем объеме привлеченных средств ведет к удорожанию кредитных ресурсов

банка. Из таблицы 1 видно, что их доля в среднегодовых остатках всех привлеченных средств достаточно велика – 20,5% [1].

В таблице 2 рассчитаем эффективность использования привлеченных средств Россельхозбанком. Для этого определим общую сумму привлеченных банком средств и общую сумму выданных им кредитов.

Таблица 2 Оценка
эффективности использования привлеченных средств ОАО
«Россельхозбанк»

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение 2013 г. от 2011 г.	
				млрд. руб.	%
Расчетные счета клиентов, млрд. руб.	125,2	149,6	185,3	60,1	148,0
Депозиты организаций, млрд. руб.	564,9	878,8	867,5	302,6	153,6
Кредиты других банков, млрд. руб.	236,3	217,9	325,2	88,9	137,6
Общая сумма привлеченных средств, млрд. руб.	915,4	1245,6	1583,1	667,7	172,9
Общая сумма выданных кредитов, млрд. руб.	858,0	1110,5	1299,7	441,7	155,5

Как видно из данных таблицы 2, общая сумма привлеченных средств банка в 2013 г. по сравнению с 2011 г. увеличилась на 667,7 млрд. руб. или в 1,73 раза. В то же время сумма кредитных вложений банка увеличилась на 441,7 млрд. руб. или в 1,55 раза. Таким образом, величина привлеченных средств банка росла быстрее, чем величина кредитных вложений. В целом это свидетельствует о сокращении отдачи от использования привлеченных средств.

С другой стороны, если за привлечение депозитов организаций и кредитов других банков, банк вынужден платить доход собственникам этих ресурсов в виде процентов по депозитам и кредитам, то средства на расчетных счетах клиентов и задолженность перед прочими кредиторами являются относительно бесплатными источниками привлеченного капитала. За 2011 г. общая сумма депозитов организаций и кредитов других банков составляла 801,2 млрд. руб. (564,9+236,3), за 2013 г. – 1192,7 млрд. руб. (867,5+325,2). Общая величина платных источников увеличилась в 1,49 раза (1192,7/801,2). Таким образом, если активы банка, приносящие доход (т.е. кредитные вложения) увеличились в 1,55 раза, то пассивы, по которым банку необходимо выплачивать доход, увеличились только в 1,49 раза. Это говорит

о том, что эффективность использования привлеченных средств банка увеличилась.

В целом, осуществленный анализ состояния привлеченных ресурсов Россельхозбанка показал, что значительная доля средств, привлеченных банком, сформирована за счет привлечения средств на депозиты физических и юридических лиц, привлечения средств на расчетные (текущие) счета и использования кредитов других банков. Именно в таком порядке выявлена значимость данных ресурсов в общем объеме привлеченных банком средств.

Такой анализ структуры привлеченных средств представляется необходимым, так как он раскрывает источники ресурсов, а, следовательно, и те расходы, которые несет банк по этим ресурсам. Кроме того, структура пассива баланса банка в большей степени определяет и структуру актива его баланса, т.е. те направления, по которым идет использование этих средств.

Использованные источники:

1. Киреев, В. Л. Банковское дело [Текст] : учебник / В. Л. Киреев, О. Л. Козлова. – М. : КНОРУС, 2012. – 240 с.
2. Саяхова, Э.В. Роль управления банковскими рисками в современных условиях [Текст]: // Актуальные проблемы управления современным обществом: посткризисное развитие и модернизация (экономические, социальные, философские, правовые тенденции): Материалы международной научно-практической конференции (27 декабря 2011 г.). – В 3-х ч. – Ч. 3 / Отв. ред. В.И. Долгий. – Саратов: ИЦ «Наука», 2012. – С. 15-16.
3. Годовая отчетность ОАО «Россельхозбанк» за 2011-2013 гг. [Электронный ресурс] : – Режим доступа: <http://www.rshb.ru>
4. Лаврушин, О. И. Деньги, кредит, банки [Электронный ресурс] : учебное пособие / О. И. Лаврушина, О. Н. Афанасьева. - М. : КНОРУС, 2011. – 264 с. – Режим доступа: www.knorusmedia.ru
5. Саяхова, Э.В. Современные проблемы управления операционными рисками банка [Электронный ресурс] : // Электронное научно-практическое периодическое издание / Отв. ред. А.А. Зарайский. - Экономика и социум, 2014. - №1. – Режим доступа: <http://www.iupr.ru>.

Нухманов М.Б.

студент 4 к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ РФ И РД

Аннотация: в данной статье рассматриваются межбюджетные отношения Российской Федерации и Республики Дагестан.

Ключевые слова: консолидированный бюджет, трансферты, экономика, финансирование, дотации, субвенции, финансовые вложения,

бюджет.

Региональные бюджеты относятся ко второму иерархическому уровню бюджетной системы России. В чем и заключается их особенность. По своему статусу они занимают двойственное положение, поскольку, с одной стороны, имеют самостоятельные источники формирования доходов и направления расходования средств, а с другой стороны, занимают промежуточное место в финансово-бюджетной системе: получая помощь из федерального бюджета, сами оказывают аналогичное финансовое содействие местным бюджетам. Эти взаимосвязи отражают сущность региональных бюджетов в бюджетном устройстве Российской Федерации и указывают на необходимость анализа данного понятия в тесной связи с механизмом действия принципа федерализма.

Бюджетный кодекс РФ определяет бюджет субъекта РФ (региональный бюджет) как форму образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предмету ведения субъекта Федерации [1].

Структура бюджета каждого уровня позволяет судить об устойчивости или неустойчивости бюджета, отражает степень реализации концептуальных основ финансово-бюджетной политики, приоритетные направления финансирования расходов; характеризует уровень отношений центрального бюджета и бюджета субъектов Федерации.

Бюджет РД является одним из самых дотационных в РФ. Доля собственных доходов в бюджете РД в период с 2009г. по 2011 г. составляет 20-26% (рис.1). Расходы дагестанского бюджета по выполнению государственных функций, возложенных на руководство республики, в среднем на 75% выполняются за счет безвозмездной помощи из Федерального бюджета России. По данным министерства финансов РД в 2011 г. удельный вес федеральных дотаций составил – 73,7%. Величина 80% это предельный уровень превышение, которого может повлечь введение внешнего управления. Безвозмездные поступления из федерального бюджета на оказание финансовой помощи и осуществление целевых расходов в консолидированный бюджет РД за 2011 год составили 45 млрд. 965 млн. рублей и по сравнению с поступлениями за 2009 год уменьшились на 3,8%. [2]

Общий объем межбюджетных трансфертов, получаемых из федерального бюджета в 2012 г. прогнозируется в размере 41 млрд. 886 млн. рублей, что составляет 72,6% от общего объема доходов республиканского бюджета. [3]

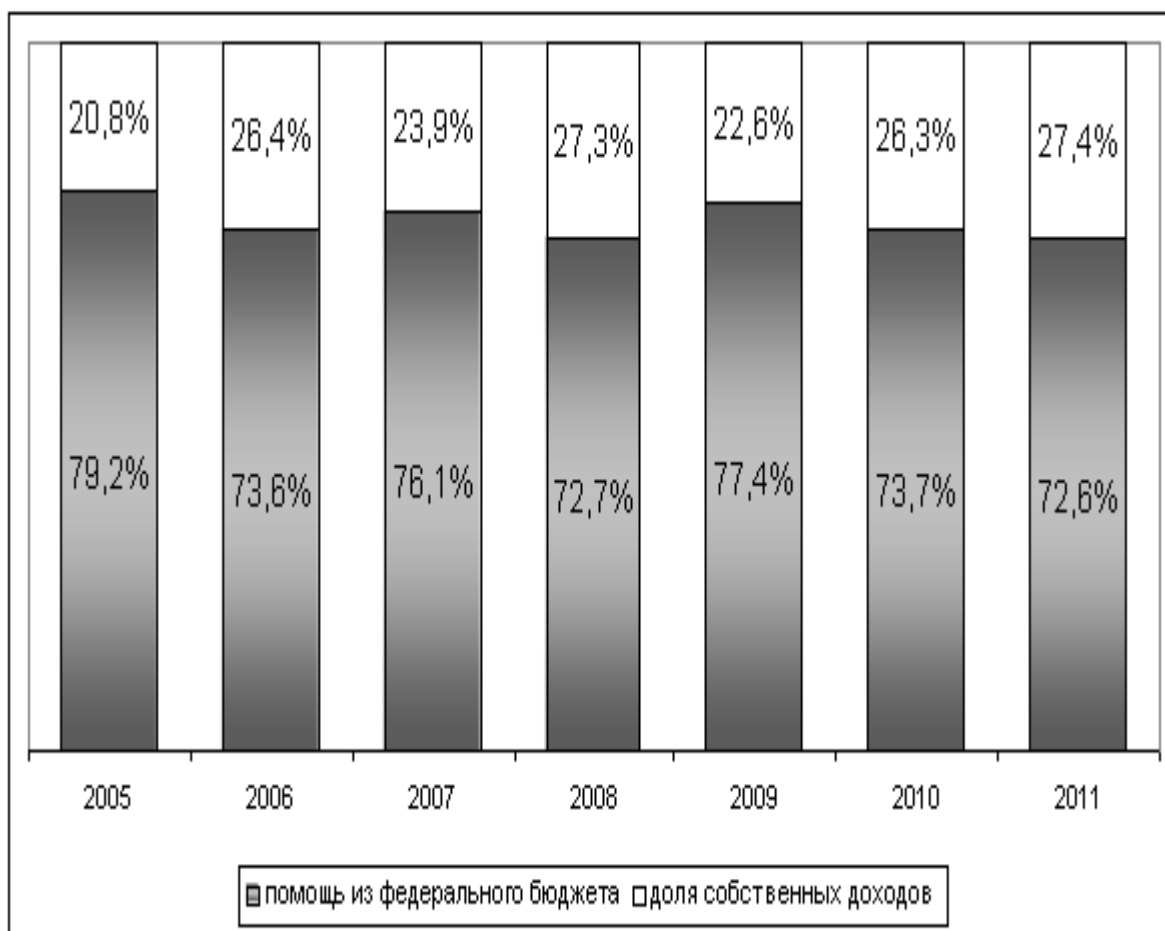


Рис. 1. Структура доходов консолидированного бюджета РД [4]

Для анализа представляет также интерес соотношение доходов и расходов консолидированного бюджета РД (рис. 2). Улучшение основных социально-экономических показателей в РД и стране в целом, увеличении собственных доходов республиканского и муниципальных бюджетов и федеральных дотаций в 2010-2011 гг. привело к положительной разнице между доходами и расходами бюджета РД. Профицит консолидированного бюджета РД в 2010 -2011 гг. составил 569 -616 млн. руб. или 0,5-04% к ВВП РД. Наиболее благоприятным был 2011 г., когда доля собственных доходов консолидированного бюджета РД в общих доходах бюджета возросла до 27,3% и профицит бюджета составил 1,4% от ВВП (2963 млн. руб.). Однако мировой финансовый кризис прервал эти положительные тенденции и в 2012 г. расходы бюджета РД превысили его доходы. Дефицит бюджета в денежном выражении по предварительным данным оказался равным 3181 млн. руб. или 1,1% от ВВП. В 2011 г. бюджет РД также был дефицитным – 1651 млн. руб. [4]

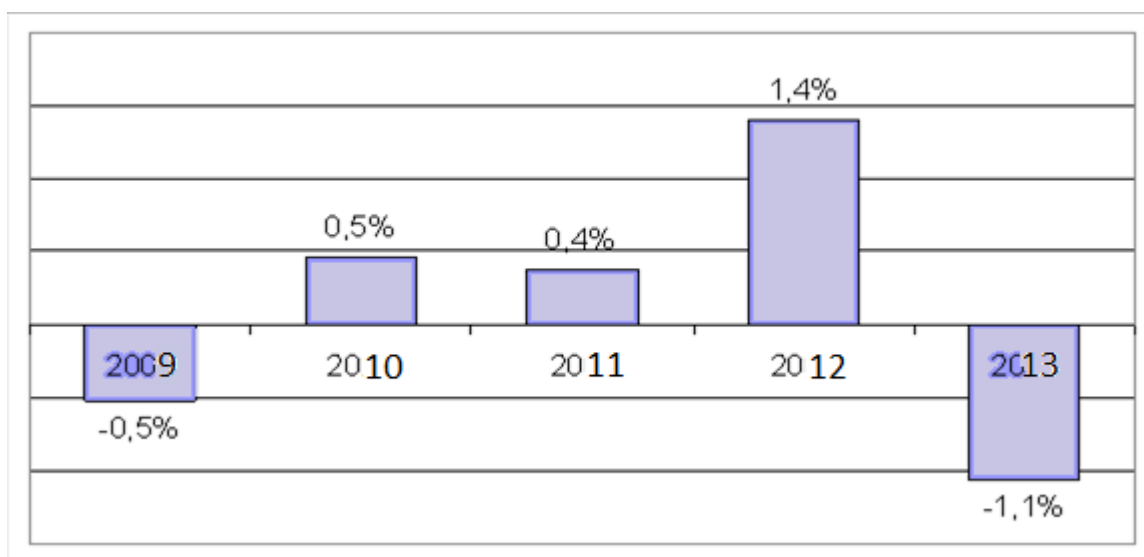


Рис. 2. Динамика дефицита/профицита консолидированного бюджета РД, 2009-2013 гг. (в % к ВРП) [4]

Интересным представляется анализ основных характеристик бюджета РД в сравнении с бюджетными показателями субъектов недавно созданного Северо-Кавказского федерального округа (табл. 1).

Таблица 1.

Исполнение консолидированных бюджетов субъектов СКФО в 2011 году (по данным Федерального казначейства), млн.руб.

	Доходы	в % к итогу	Расходы	в % к итогу	Профицит, дефицит (-)	в % к доходам
СКФО	271309,1	100	277345,0	100	-6035,9	2,2
Республика Дагестан	62407,3	23,0	64058,5	23,1	-1651,2	2,6
Республика Ингушетия	15690,5	5,8	17301,8	6,2	-1611,3	10,3
Кабардино-Балкарская Республика	22488,2	8,3	23198,8	8,4	-710,6	3,2
Карачаево-Черкесская Республика	13803,6	5,1	14832,1	5,3	-1028,5	7,5
Республика Северная Осетия – Алания	17787,4	6,6	19789,7	7,1	-2002,3	11,3
Чеченская Республика	64832,8	23,9	65720,2	23,7	-887,5	1,4
Ставропольский край	74299,3	27,4	72443,9	26,1	1855,4	2,5

Составлено по данным www.roskazna.ru

По доходам и расходам консолидированный бюджет РД третий по величине после консолидированных бюджетов Ставропольского края и Чеченской Республики. Удельный вес консолидированного бюджета РД по доходам в общем объеме доходов бюджетов СКФО составляет почти четвертую часть 23,0%, по расходам чуть больше – 23,1%.

Все бюджеты субъектов СКФО в 2010г. были дефицитными, кроме бюджета Ставропольского края, где профицит составил 2,5%. Наибольший дефицит в 2010 г. наблюдался в исполнении бюджетов Республики Северная

Осетия – Алания (11,3%), Республики Ингушетия (10,3%) и Карачаево-Черкесской Республики (7,5%), превышение расходов над доходами в консолидированном бюджете Республики Дагестан составило - 2,6%, для сравнения в целом по России расходов бюджета было больше доходов на 1,5%. Несмотря на высокие показатели расходов, бюджетная обеспеченность РД остается крайне низкой (табл. 2).

Таблица 2.

Бюджетная обеспеченность субъектов СКФО в 2011г.

Место	Регион	руб./чел
	Российская Федерация	46062,9
	Северо-Кавказский федеральный округ	29314,9
1	Чеченская Республика	51129,9
2	Карачаево-Черкесская Республика	32327,0
3	Республика Ингушетия	30349,2
4	Ставропольский край	27406,6
5	Республика Северная Осетия – Алания	25374,3
6	Кабардино-Балкарская Республика	25154,6
7	Республика Дагестан	22801,3

Источник: Федеральный бюджет РФ на 2011г.

Термин «бюджетная обеспеченность» используется в статье 131 Бюджетного кодекса РФ, однако определение его не приводится. В статьях 138 и 142 приводится определение уровня бюджетной обеспеченности и расчетной бюджетной обеспеченности муниципальных районов. Представляется, что было бы правильно дать обобщающее понятие бюджетной обеспеченности и закрепить его в статье 6 «Понятия и термины» Бюджетного Кодекса.

Одна из трактовок данного понятия приводится в докладе Центра фискальной политики, согласно которой бюджетная обеспеченность субъектов федерации определяется удельным показателем уровня доходов регионального бюджета, приходящихся на душу населения соответствующей территории. [8]

Под бюджетной обеспеченностью также подразумевается среднедушевая бюджетная обеспеченность населения, то есть уровень расходов соответствующих бюджетов в расчете на душу населения. [7]

Как видно из таблицы 2. показатель расходов бюджета в расчете на человека самый низкий в Республике Дагестан и составляет величину 22801,3 руб. на человека, что почти на 6,5 тыс. руб. меньше чем в

среднем по Северо-Кавказскому федеральному округу и на 23,2 тыс. руб. меньше показателя в среднем по России. Обращает на себя внимание высокая бюджетная обеспеченность Чеченской республики, которая составляет 51129,9 руб. на человека – это больше чем в Дагестане почти на 28,3 тыс. руб., чем в среднем по Северо-Кавказскому федеральному округу и на 21,8 тыс. руб. и больше чем в среднем по России на 5,1 тыс. руб.

Уровень бюджетной обеспеченности территории является фактором, определяющим его жизнеобеспечение и устойчивое развитие. Низкий уровень бюджетной обеспеченности населения РД, высокая дотационность бюджета, не позволяют в полной мере обеспечить стабильное социально-экономическое развитие региона.

По данным Министерства финансов РД в 2011 году доходы консолидированного бюджета республики составили 62407,3 млн. рублей и уменьшились на 1% по отношению к 2009 году.

Поступление налоговых и неналоговых доходов в консолидированный бюджет республики за 2011 год составило 17 млрд. 211 млн. рублей, по сравнению с соответствующим периодом 2009 года рост составил 123 процента.

Наибольший удельный вес в объеме налоговых и неналоговых доходов составляют поступления по налогу на прибыль организаций – 31,2%, налогу на доходы физических лиц – 30,7%, акцизам на алкогольную продукцию - 11,4%, акцизам на ГСМ - 11,6%, налогу на имущество организаций – 12,6%, неналоговым доходам – 2,2%.

В 2010 году НДФЛ поступил в объеме 6 157,8 млн. рублей., что на 597,9 млн. руб., или на 10,7% больше, чем в 2010 году.

Налог на прибыль организаций за 2010 год поступил в объеме 3 760,3 млн. руб., что составило 104,2% к бюджетным заданиям, по сравнению с 2009 годом рост составил 109,2%.

Акцизы за 2011 год поступили в объеме 1169,6 млн руб., что составило 99,1% к бюджетным заданиям.

Поступление налога на имущество организаций составило 85,1 % к уточненному заданию. Неналоговые доходы выполнены на 57,4 процента.

В разрезе районов и городов в общем объеме поступлений налоговых и неналоговых доходов республиканского бюджета наибольший удельный вес занимают поступления от города Махачкалы (50,7 %) , затем Каспийск (5,3 %).

Остались не исполненными задания по налогу на имущество физических лиц (61%), транспортному налогу (80%) и земельному налогу (88%). Местные налоги являются наиболее сложными для администрирования, в связи с чем отмечается низкий уровень их сборов. Кроме того, есть ряд объективных и субъективных причин, влияющих на полноту сборов по местным налогам.

Расходы консолидированного бюджета РД составили, 64 058,5 млн. руб., 95,1 % к уточненной бюджетной росписи на 2011г. или 102,7 % к 2009 г.

Прогнозируемый общий объем доходов республиканского бюджета РД на 2012 год равен 46725,6 млн. руб., в том числе объем межбюджетных трансфертов, получаемых из федерального бюджета – 32083,2 млн. руб., и на 2013 год – 49815,2 млн. руб., в том числе объем межбюджетных трансфертов, получаемых из федерального бюджета, в сумме 34411,4 млн. руб.

Общий объем расходов республиканского бюджета РД на 2012 год 46725,6 млн. руб., в том числе условно утвержденные расходы в сумме 1168,1 млн. руб., и на 2013 год в сумме 49815,2 млн. рублей, в том числе условно утвержденные расходы в сумме 2490,6 млн. руб..

Проведем сравнительный анализ кассового исполнения расходной части республиканского бюджета на 2010 г. и 2011 г. (табл. 3).

Наибольший удельный вес в классификации расходов республиканского бюджета, так же как и федерального бюджета занимают межбюджетные трансферты. В 2008 году доля расходования этих средств составляет 48,6%, в 2010г. доля снижается на 2,5%. В денежном эквиваленте объем межбюджетных трансфертов в 2010г. вырос на 196,4 млн. руб.

Межбюджетные трансферты включают в себя дотации, субсидии и субвенции бюджетам муниципальных образований РД, а также иные межбюджетные трансферты и межбюджетные трансферты бюджетам государственных внебюджетных фондов. Наибольшую долю в межбюджетных трансфертах занимают безвозмездные дотации бюджетам муниципальных образований на выравнивание бюджетной обеспеченности и обеспечение сбалансированности бюджетов (13-15% к общим расходам) и субвенции на различные цели (22-25% к общим расходам).

Таблица 3.

Расходы республиканского бюджета РД по разделам классификации расходов бюджетов за 2010 г. и 2011г. [4]

Наименование 1	2010 г.		2011 г.		
	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу	в % к 2008 г.
ВСЕГО	46048,7	100	59381,8	100	129,0
Общегосударственные вопросы	1818,8	3,9	2015,2	3,4	110,8
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2487,5	5,4	3385,3	5,7	136,1
Национальная экономика	5894,5	12,8	8527,1	14,4	144,7
Жилищно-коммунальное хозяйство	2143,1	4,7	1776,3	3,0	82,9
Охрана окружающей среды	69,8	0,2	91,3	0,2	130,9
Образование	2279,6	5,0	3574,5	6,0	156,8
Культура, кинематография и средства массовой информации	890,7	1,9	976,5	1,6	109,6
Здравоохранение, физическая культура и спорт	3027,6	6,6	3803,7	6,4	125,6
Социальная политика	5073,9	11,0	7845,9	13,2	154,6
Межбюджетные трансферты	22363,3	48,6	27385,9	46,1	122,5

Следующим крупным разделом расходов республиканского бюджета является национальная экономика, которая включает такие подразделы как: общеэкономические вопросы, топливно-энергетический комплекс, воспроизводство минерально-сырьевой базы, сельское хозяйство и рыболовство водные ресурсы, лесное хозяйство, транспорт, дорожное хозяйство и др. Расходы по этому разделу в 2010 г. по сравнению с 2011 г. на 44,7%. Наибольшую долю из этого раздела занимают два подраздела - дорожное хозяйство (2-6%) и сельское хозяйство и рыболовство (2-3%).

Социальная политика в 2011 г. является третьим разделом по величине расходов. Если его доля в 2010г. составила 11,3%, то в 2010 г. возросла до 13,2%, темп роста по отношению к 2010г. составил 154,6%. Раздел социальная политика включает подразделы: пенсионное обеспечение, социальное обслуживание населения, социальное обеспечение населения, охрана семьи и детства, другие вопросы в области социальной политики. Наиболее значимым по расходам подразделом данного раздела является

социальное обеспечение населения, на цели которого в 2010 и 2011 гг. направлено 3897,6 и 6275,8 млн. руб. или 8,5 и 10,6% от общих расходов соответственно.

Расходы по разделам национальная безопасность и правоохранительная деятельность, общегосударственные вопросы и образование возросли в денежном выражении в 2010 г. на 36,1%, 10,8% и 56,8% , и их доля в общих расходах республиканского бюджета составила 5,7%, 3,4%, и 6% соответственно.

Раздел здравоохранение, физическая культура и спорт также занимает существенную часть из общих расходов бюджета. Расходы на эти цели в денежном выражении возросли в 2011г. – на 25,6%, относительно других разделов – доля расходов снизилась в 2010 г. до 6,4%.

Расходы на охрану окружающей среды, культуру, кинематографию и средства массовой информации в денежном выражении выросли на 30,9 и 9,6%. Их доля в общих расходах остается практически на прежнем уровне – 0,2% и 1,6% соответственно.

Наибольше пострадали от кризиса расходы на жилищно-коммунальное хозяйство. Если в 2010 г. расходы на ЖКХ составляли 2143,1 млн. руб., то в 2011 г. на эти цели было потрачено 1776,3 млн. руб. или на 12,1% меньше. Доля этого раздела в общих расходах снизилась с 4,7% до 3,0%.

Кроме того, несмотря на финансовые проблемы в 2010-2011 гг. не прекратилось реализация большинства республиканских и ведомственных целевых программ, обеспечивающих социально-экономическое развитие республики, хотя их финансирование было несколько сокращено. За 2011 год в республиканский бюджет поступило чуть более 17,4 млрд рублей в виде налоговых и неналоговых поступлений, или 86% годовых назначений, и недопоступило около 2,3 млрд рублей – это в основном налог на имущество, доходы с физических лиц, акцизов на алкогольную продукцию и так далее.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс РФ
2. Налоговый кодекс РФ
3. Федеральный закон от 13 декабря 2010г. №357-ФЗ «О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов»
4. Указ Президента Российской Федерации №537 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации»
5. Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации от 29 июня 2010г. «О бюджетной политике в 2011-2013 годах» / Финансы, №7, 2010.
6. Концепция межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 года: Распоряжение правительства Российской Федерации от 8 августа 2009г. №1123-р.

7. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжения Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008г. №162-р.
8. Закон Республики Дагестан о бюджете Республики Дагестан на 2010г. №70 от 29.12.2009.
9. Указ Президента Республики Дагестан от 21 марта 2007 года №34 «Об утверждении Положения о порядке формирования фонда оплаты труда государственных гражданских служащих Республики Дагестан и работников государственного органа Республики Дагестан.
10. Постановлением Правительства Республики Дагестан от 30.06.2009 года №219 «Об утверждении перечня количественных показателей, характеризующих оказание государственных услуг, предоставляемых населению субъектами бюджетного планирования Республики Дагестан, порядка формирования и финансового обеспечения выполнения главными распорядителями средств республиканского бюджета Республики Дагестан государственных заданий на оказание государственных услуг в Республике Дагестан».
11. Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2009 №322 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 июня 2007г. №825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».
12. Алиев Б.Х. и др. Доходная база территориальных бюджетов Республики Дагестан: проблемы и перспективы ФиК, №10.
13. Бирулин С.В. Финансы: учебник. М. КНОРУС, 2010.
14. Бюджетная система России: Учебник/ Под ред. Парыгиной В.А., Тедеева А.А. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2008, с. 402.
15. Бюджетная система РФ: Учебник/ Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. - М.: Юрайт, 2004.
16. Бюджет и бюджетная система Российской Федерации. Учебник/ Под ред. А.М. Година, И.В. Подпориной.- М.: «Прогресс- Академия», 2009. – 439 с.
17. Бюджетная система России: Учебник/ Под ред. Парыгиной В.А., Тедеева А.А. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2009. – 368 с.
18. Бюджетная система РФ: Учебник / Под ред. Г.Б. Поляка - М.: ЮНИТИ, 2009.
19. Ерошкина Л.А. Межбюджетные отношения в новой экономической ситуации. Финансы, №9, 2012.
20. Осуждаются проблемы региональных и местных бюджетов. Материалы круглого стола на тему: Региональные и местные бюджеты, проблемы и их решения. 28 - 29 мая 2010г. Финансы, №10, 2012.
21. «Основные направления бюджетной политики на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов» одобренные Правительством РФ. 29 июля 2010г. Финансы, №8, 2012.

Нухманов М.Б.

студент 4 к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация: в данной статье рассматривается анализ методик оценки кредитоспособности юридических лиц

Ключевые слова: кредитоспособность, методика оценки, кредит, банк, заемщик.

Оценка кредитоспособности заемщика - важнейший этап на пути принятия банком положительного (или отрицательного) решения о выдаче тому или иному физическому или юридическому лицу кредитных средств, ипотеки или кредитной карты.

Что подразумевается под понятием «кредитоспособность»? У современных экономистов нет единого мнения по этому вопросу. Одни понимают его буквально, то есть как физическую возможность заемщика выплатить кредит, наличие у него необходимой суммы доходов. Другие осмысливают этот термин несколько шире, включая желание клиента выплатить его в срок и в полном объеме.

Анализ и оценка кредитоспособности заемщика необходима для того, чтобы решить вопрос о том, стоит ли давать ему кредит и, если да, на каких условиях. Оценка финансового положения заемщика является одним из главных факторов анализа кредитоспособности. Разные методы оценки заемщиков могут одновременно применяться к одному и тому же юридическому лицу. Их количество и тщательность зависят от желания банка-кредитора и особенностей заемщика.[3]

Есть несколько важнейших принципов, на основе которых решается вопрос о том, давать или не давать кредит конкретному заемщику:

— Риски обмана со стороны клиента, а также существенных изменений на рынке капиталов.

— Во время проведения оценки обязательно учитывается разделение доходов и расходов заемщика и хозяйственной операции (то есть проекта).

— Требуется наблюдение за тем, как клиент распоряжается денежными средствами кредитора, так называемое «сопровождение кредита».

— Оценка рисков заемщика также обязательно требует учета со стороны кредитора. В нее входит оценка его нынешнего финансового

состояния, а также перспектив. Необходимо, чтобы заемщиком была предоставлена наиболее полная и достоверная информация по данному вопросу.

Все эти моменты обязательно должны учитываться при принятии решения о кредите. Если хотя бы один из них не будет учтен или будет неверно оценен, результатом может стать неправильное решение относительно выдачи-невыдачи кредита или условий по нему.

На данный момент в банковской практике не выделяется единая стандартизированная система оценки кредитоспособности. В разных странах мира финансовыми учреждениями используются совершенно различные показатели оценки кредитоспособности заемщика. Подобное многообразие подходов можно объяснить разной степенью доверия к качественным и количественным методам оценивания способности погасить обязательства, а также индивидуальными особенностями и сложившейся исторически практикой кредитования.[1]

Оценка кредитоспособности юридического лица, включает в себя два ключевых момента:

- финансовый анализ, который проводится на основании системы определенных финансовых показателей;
- нефинансовый или же качественный анализ.

Качественная методика оценки кредитоспособности заемщика банка основывается на использовании информации, выразить которую в каких-либо количественных показателях невозможно. Во время такого анализа банк занимается изучением деловой репутации потенциального заемщика, то есть уровня квалификации его руководящего состава, честности, порядочности, опыта работы в определенной отрасли хозяйства, показателей текучести кадров, а также своевременного расчета по прошлым кредитам.

Оценка финансового состояния заемщика в подавляющем большинстве случаев является завершающим этапом оценки кредитоспособности. Суть ее состоит в определении таких показателей, как коэффициенты ликвидности и обеспеченности собственными средствами, коэффициенты рентабельности и оборачиваемости, а также показатели финансовой стабильности и устойчивости.

Российские банки применяют различные методы оценки кредитоспособности заемщика, но в последние несколько лет наиболее точной и эффективной считается система, которую разработала Ассоциация российских банков. Она главным образом относится к юридическим лицам, но с ее помощью возможна и оценка физических лиц. Данная методика включает несколько важных критериев, которым должен соответствовать потенциальный платежеспособный заемщик:

- солидность — показатель, отражающий ответственность руководства организации, своевременность выплаты предыдущих займов;

— способность — включает данные о производстве и реализации продукции, его конкурентоспособность;

— доходность — указывает на предпочтительность вложений в определенный проект;

— реальность — дает информацию о возможности реализации заемщиком своих планов;

— обоснованность — клиент должен подтвердить сумму кредита, о которой он просит, фактическими данными и расчетами;

— возвратность — способность погасить заем за счет недвижимости или других материальных ценностей, которые находятся в собственности у должника, в том случае, если проект не принесет ожидаемой прибыли;

Такая рейтинговая оценка кредитоспособности заемщика поможет банку выявить клиентов, которые действительно способны возратить долг в установленный срок. При этом изучать последние четыре показателя следует, анализируя сгруппированные статьи баланса по таким направлениям: ликвидность, обеспеченность, прибыльность и оборачиваемость активов клиента. В каждой из сформированных групп определяется одна наиболее показательная для этой организации характеристика, а потом по ней собираются и формируются статистические данные.

В основе качественного анализа лежит информация, которую невозможно выразить количественно. Чтобы изучить платежеспособность заемщика требуются не только те сведения, которые он предоставил, но и данные службы безопасности, информация банковской базы данных. В целом, необходимо оценить все риски: производственные, отраслевые, управленческие, акционерные и прочие.[1]

Прежде чем выдавать заем, банку необходимо собрать и проанализировать множество данных, но это происходит не по универсальной схеме, а в зависимости от кредитной политики самого финансового учреждения, потому что универсальной и единой методики в России не существует.

Использованные источники:

1. Банковское дело: Учебник / Под ред. проф. Г.Г. Коробовой. — М., 2008
2. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. — М.: Финансы и статистика, 2008
3. Банковские операции: Учеб. пособие / Под общ. ред. О.И. Лаврушина. Ч. I. — М.: ИНФРА-М, 2007.
4. Положение ЦБ РФ №112-П от 24 апреля 2000 г. «О порядке формирования и использования резервного фонда кредитной организации».

*Оболенская Ю.А.
студент
Шигабетдинова Г.М., к.п.н.
научный руководитель
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

ВЛИЯНИЕ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ГРАЖДАНСТВЕННОСТИ И ПАТРИОТИЗМА У МОЛОДЁЖИ

Ключевые слова: общество, патриотизм, гражданственность, активность, молодежь, СМИ, идентичность.

Аннотация: Современные потоки информации, транслирующиеся через СМИ, оказывают значительное влияние на формирование гражданственности и патриотизма у молодежи. По данным проведенных исследований патриотизм и гражданственность у молодого поколения находятся в упадке. Это значит, что задачей повышения патриотизма в стране необходимо заниматься на государственном уровне уже сейчас для успешного развития и существования в будущем.

Солидарное общество как фактор предотвращения социальных конфликтов и напряженности во многом обеспечивается высоким уровнем гражданственности и патриотизма членов общества. Понятие гражданственности имеет несколько трактовок. Гражданственность рассматривают, во-первых, как форму идентичности человека, выражающуюся в установлении его связи с конкретным обществом и государством на основе принятия и усвоения общих ценностей, смыслов и норм поведения и взаимной ответственности; во-вторых, как политическую позицию личности, реализующуюся в ее готовности и способности к участию в решении общественных и государственных проблем, в ощущении сопричастности социальным процессам и интересе к ним; в-третьих, как качественное состояние общества и личности, достигнутое в ходе развития, противоположное по своему содержанию традиционности, радикализму и иррациональности, базирующееся на принципах рационализма и свободного обмена результатами своей деятельности. Раскрывая понятие «патриотизм», можно обозначить его как любовь к своей стране и проявление различных форм заботы о ней для достижения её процветания и благополучия.

Эти два понятия содержательно связаны друг с другом: патриотизм – одна из важных, если не основных, составляющих гражданственности. Более того, это понятия, которые характеризуют форму связи личности, общества и государства. Однако они не тождественны. «Патриотизм» более эмоциональная категория, которая выражается в эмоционально-психологическом отношении к своей стране. Здесь в первую очередь фигурируют такие понятия как Родина и Отчизна. В силу данного обстоятельства патриотизм апеллирует к традиционным социокультурным

ценностям, несмотря на то, что не исключает и ценности модернизационные. По результатам проведенного нами исследования на тему «Социально-политические ориентации и социальная активность населения» по Ульяновску и Ульяновской области, (n=800), 24% опрошенных молодых людей (16-24 года) считают себя непатриотами, а среди представителей среднего возраста (24-35 и 35-50 лет) этот показатель составляет 16% и 8% соответственно.

Гражданственность и патриотизм не возникают из ниоткуда. Чувство любви к Родине закладывается в раннем возрасте и главнейшую роль здесь играет семья. Большую роль на воспитание гражданственности детей оказывают средства массовой информации, транслирующие детям определённые ценности, образцы и модели поведения.

Формирование идентичности человека зависит от личного определения приоритетов и тех социальных ролей, которые он играет в обществе. Не всегда эти процессы происходят осознанно. Данное обстоятельство повышает ответственность средств массовой информации, формирующих информационное пространство, оказывающее влияние на молодёжь. Всё вышеизложенное определяет актуальность избранной нами темы исследования, а также её объект и предмет. Объектом является современная молодёжь, а предметом влияние, которое СМИ оказывают на их гражданственность и патриотизм. Нами проведён сравнительный анализ и контент анализ выпусков телепередачи «Новости» на Первом канале за 2000 и 2013 годы, с целью изучения изменения характера подачи новостей и влияния на формирование гражданской позиции молодых людей и их патриотизма.

Новостная информация перед тем, как дойти до зрителя, проходит несколько этапов (восприятие действительности корреспондентом, отбор информации, подготовка материала, монтаж, согласование с политикой телеканала). Это приводит к тому, что действительность не может быть отражена зеркально, она искажается.

Проведённый нами анализ выпусков программы «Новости на первом» показал: подача информации довольно эмоциональна. «Новости» не просто информируют, они заинтересовывают зрителя в каждом новостном поводе, стараются привлечь его внимание ко всем проблемам, демонстрируемым в выпуске, показывают их значение. Здесь действует такой телевизионный принцип как развлекательность. Сюжет несет не только информационную нагрузку, он направлен на то, чтобы телезритель задержал своё внимание на выпуске. Субъективная аналитика корреспондента и ведущих, музыкальное оформление сюжетов, художественность кадров, их тонирование и рубрикация позволяет влиять на информацию и её восприятие зрителями. На наш взгляд, «Новости» сейчас во многом приобретают элементы развлекательных программ, желая заинтересовать как можно большее количество зрителей в просмотре.

Стоит отметить, что в ходе нашего анализа выявлено, что в передаче неоднократно использовались такие приемы как умолчание, передёргивание и искажение. Это говорит о том, что «Новости», желая повлиять на общественное мнение, могут адаптировать информацию под свои цели, не давая телезрителю самостоятельно и непредвзято осмыслить освещаемые события. По результатам анализа выпусков 2000г. и 2013г., нами выявлено: количество положительно эмоционально окрашенных сюжетов в целом снизилось на 50%, упоминание высших представителей власти РФ на 29%, а Западу внимания уделяется на 44% больше, чем раньше. По нашему наблюдению, внутренние проблемы всё меньше находятся в фокусе рассмотрения главной информационной передачи страны. Изменение телевизионного контента в сторону уменьшения внимания к внутренним вопросам не может положительно сказываться на воспитании патриотизма молодежи.

Дальнейшее развитие Российской Федерации не может идти успешно без наращивания и эффективного использования социального капитала молодежи. Гражданственность и патриотизм представляют собой формы интеграции молодежи в социум, следовательно, способствуют наращиванию и использованию их социального капитала. Это значит, что задачей повышения патриотизма в стране необходимо заниматься на государственном уровне уже сейчас для успешного развития и существования в будущем. На данный момент у молодого поколения наблюдается упадок патриотических настроений, которой идет параллельно с увеличением роли СМИ в жизни человека. Можно сделать вывод, что современное наполнение информационного потока не способствует воспитанию патриотических чувств и гражданской ответственности и требует более ответственного отношения к данной проблеме всей системы журналистики в стране.

Использованные источники:

1. Айвазян А.А. Гражданственность и гражданское участие (теоретико-методологический анализ). – Екатеринбург, 2001. - С.19
2. Иванова С.Ю. Лутовинов В.И. Современный российский патриотизм. Ростов н/Д: Изд-во ЮНЦ РАН. 2008. – 320 с.
3. Словарь русского языка: В 4-х т./ РОН, Ин-т лингвистич. исследований; Под ред. А.П. Евгеньевой. — 4-е изд., стер — М.: Рус.яз; Полиграфресурсы, 1999.

*Озерянская Е.А.
студент 2го курса
Мочалова Я.В., к.э.н.
доцент
НИУ «БелГУ», ИМКиМО
Россия, г. Белгород*

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ И ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ

В настоящее время мы очень часто сталкиваемся с таким современным и довольно странным понятием как электронные деньги или электронные расчеты, и довольно быстро такие современные инструменты денежного обращения начинают вытеснять на некоторых рынках своих предшественников – наличные деньги. Причины этого процесса достаточно очевидны, так как те средства денежного обращения, которые мы пользуемся сейчас, отнюдь не являются идеальными и поэтому идет их непрерывное совершенствование. К тому же за последние 5-6 лет в нашу жизнь со стремительной скоростью ворвался Internet вместе со своими принципами общения, бизнеса и, что естественно, своими, принципиально новыми инструментами электронных расчетов.

При современном уровне развития науки и техники, информатизации различных областей жизни в современном обществе, появилось множество новых технических возможностей проведения денежных расчетов и взаимозачетов без использования денег как таковых. Коммерческие банки в современных условиях, просто обязаны идти в ногу со временем, и предоставлять клиентам усовершенствованные банковские услуги, связанные с применением электронных систем расчетов.

В Интернете есть уже почти все, что может понадобиться для человека. Товары, услуги, общение, возможность самовыражения, игры и т.д. Конечно, за некоторые услуги надо платить и чем быстрее и проще система платежей, тем лучше. Потребность в подобной платежной системе начали ощущать и продавцы, и покупатели. И поэтому были придуманы электронные деньги. Задача любых видов электронных денег - создание универсальной платежной среды, объединяющей покупателей и продавцов товаров и услуг. Цель электронных денег - повышение экономической эффективности Интернета как отрасли в целом. Механизм электронных денег таков, что позволяет, не отходя от компьютера оплачивать товары, заключать сделки, вести коммерческую деятельность. Электронные деньги очень похожи на электронные платежные карты, только у вас не карта и пин-код, а логин и пароль с помощью которых вы можете совершать денежные операции. Также в любой момент времени вы можете вывести деньги из сети или ввести их в сеть через банк, почтовым переводом, наличными, кредитной картой и т.п.

С юридической и финансовой точки зрения электронные деньги не являются деньгами, а представляют собой или чеки, или подарочные сертификаты, или другие подобные платежные средства, в зависимости от юридической модели системы и от ограничений местного законодательства. Электронные деньги могут эмитироваться банками, или другими организациями. Как правило, эмиссия электронных денег не лицензируется и не контролируется государством, но работы по обеспечению законодательной базы ведутся во многих странах.

В экономическом смысле, электронные деньги представляют собой платежный инструмент, обладающий, в зависимости от схемы реализации, свойствами, как традиционных наличных денег, так и традиционных платежных инструментов (банковских карт, чеков и т. д.): с наличными деньгами роднит возможность проведения расчетов минуя банковскую систему, с традиционными платежными инструментами — возможность проведения расчетов в безналичном порядке через счета, открытые в кредитных организациях. [1]

Существует принципиальное различие между электронными деньгами и обычными безналичными денежными средствами, оно состоит в том, что электронные деньги не являются заменителями обычных денег, а представляют собой платежные средства, эмитированные какой-либо организацией, тогда как обычные деньги (наличные или безналичные) эмитируются центральным государственным банком той или иной страны. То есть электронные деньги представляют собой денежный суррогат (заменитель), тогда как безналичные средства — денежный субститут (заместитель). Прямой взаимосвязи между безналичными средствами и электронными деньгами нет.

Перейдём к достоинствам электронных денег:

1. Мобильность
2. Быстрота переводов, обмена валют, пополнения электронных кошельков, вывода средств
3. Конфиденциальность и высокая надежность (сохранность средств)

Выгода электронных денежных переводов внутри одной платежной системы по сравнению с переводами из банка в банк очевидна — низкие проценты и моментальность осуществления платежа. Иными словами, у электронных денег гораздо больше степеней свободы по сравнению с деньгами реальными.

А так же к недостаткам электронных денег можно отнести:

1. Необходимость знания порядка и правил пользования платежными системами, терминалами, банковскими картами
2. Необходимость соответствующего технического оснащения пользователя, будь то настольный ПК, ноутбук, смартфон, или карманный ПК

3. Электронные кошельки и сосредоточенные в них деньги становятся интеллектуальной собственностью клиентов платежных систем.

Вот еще несомненные плюсы:

1. Клиент платежной системы вправе создавать/удалять сколь угодно большое количество своих электронных кошельков, исходя из своих соображений и руководствуясь лишь здравым смыслом;

2. Пользователь имеет возможность брать кредиты электронными деньгами и самому быть кредитором;

3. Протекция сделок: покупатель вправе защитить свои электронные платежи паролем и сообщить его продавцу лишь после получения оплачиваемого товара;

4. На основе электронных денег становится возможным создание успешного Интернет-бизнеса.

Вдобавок нужно отметить, что электронная наличность тоже стоит денег. Звучит странно, но это так и на данный момент электронные деньги выполняют функцию не замены, а оптимизации обращения реальных средств. Виртуальные деньги – новый уровень денег реальных. Это превосходный инструмент, призванный расширить сферу применения денежных средств. И, в конце концов, электронные деньги – исключительное благо, позволяющее колоссально экономить на производстве денег материальных.

Что касается платёжных систем, то электронные деньги и платежные системы - понятия тесно взаимосвязанные, но не равнозначные. Так как

электронные деньги не являются общепринятым платежным средством, то они существуют только в рамках определенной платежной системы, как правило, носящей то же название, что и система электронных денег. С другой стороны, платежные системы могут оперировать не только электронными деньгами, они могут совершать в том числе и обычные безналичные платежи, или даже оперировать наличными средствами.

На данный момент не существует Электронных денег, имеющих обращение более чем в одной платежной системе, но теоретически такое явление вполне возможно. Все взаиморасчеты между платежными системами, даже при обмене электронных денег на другие, происходят в виде обычных безналичных платежей.

Электронные платежные системы – это технология, позволяющая производить расчеты напрямую между контрагентами. В данном случае отсутствует необходимость перевода денег с одного счета на другой в банке или другой финансовой организации. Другим важным преимуществом способа расчетов при помощи электронных платежных систем является анонимность.[2]

Расчеты с помощью электронной наличности выгодны там, где становится неудобным использование других вариантов оплаты (типичный пример — нежелание человека сообщать номер своей кредитной карты при

покупке через Интернет). Их главные достоинства — крайняя простота, минимум формальностей и высокий уровень безопасности. Не нужно никаких бумажных счетов и договоров, фактически можно производить платежи, не вставая с кресла, если вызывать курьера на дом для пополнения своего баланса в системе. Правда, при ближайшем рассмотрении радужные перспективы заслоняются будничным реальным положением дел в отечественной Интернет-торговле. Убедить российских продавцов принимать платежи еще одним способом (тем более безналичным) — непростая задача. Вплоть до сегодняшнего дня системы успешно справлялись с оплатой PIN-кодов и пополнением баланса на счетах операторов сотовой связи, т.е. там, где не требуется физическая доставка товара.

Использованные источники:

1. Афонина С.В. Электронные деньги, Санкт-Петербург.: 2001, 65с.
2. Балабанов И.Т. Электронная коммерция, Санкт-Петербург.: 2001, 336с.
3. Платонов Е.И., Кузнецов В.А. Современная интерпретация понятия «электронные деньги»: модель денежных обязательств /Деньги и кредит №9, М.: 2002, 261с.
4. http://forexaw.com/TERMs/Money/Currencies/l1379_Электронные_деньги_Electronic_money_это

Ольмесо́ва А.А.

студент

экономический факультет

Сулейманова Д.А., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»

Россия, г. Махачкала

ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: АНАЛИЗ И МЕХАНИЗМЫ ЕЕ УЛУЧШЕНИЯ

Проблема анализа платежеспособности предприятия давно обращает на себя внимание ученых-экономистов. Однако существует различие в подходах как к вопросам методологического, так и методического порядка, например к определению понятия «платежеспособность».

Анализ платежеспособности предприятия является неотъемлемой частью финансового анализа результатов хозяйственной деятельности компании, однако и он не возможен без надлежащей информации. Для принятия оптимальных управленческих решений в области производства, сбыта, финансов, инвестиций и нововведений руководству нужна достоверная информация по соответствующим вопросам, которая является результатом отбора, анализа, оценки и концентрации исходных данных. Необходимо также аналитическое прочтение данных с учетом целей анализа и управления.

Практика финансового анализа уже выработала основные виды анализа финансовых отчетов. Среди них можно выделить следующие основные методы: горизонтальный (временной), вертикальный (структурный), трендовый анализ, анализ относительных показателей, сравнительный (пространственный), факторный анализ.

Финансовая (бухгалтерская) отчетность предприятий в условиях рынка представляет интерес для 2-х групп пользователей – внешних и внутренних. Каждая из групп пользователей имеет свои интересы.

Основным источником информации для финансового анализа является бухгалтерский баланс предприятия. Его значение настолько велико, что анализ финансового состояния нередко называют анализом баланса. Источником данных для анализа финансовых результатов является отчет о финансовых результатах и их использовании.

Одним из показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, является его платежеспособность.

Платежеспособность – это возможность организации вовремя погашать свои обязательства. Иногда вместо термина платежеспособность говорят о ликвидности. Любопытно, что еще Н. Р. Вейцман в своей книге Курс балансоведения давал следующее определение ликвидности – это степень подвижности имущества организации, с которой оно приобретает в хозяйственном обороте денежную форму.

Таким образом, в целях настоящего исследования мы будем понимать платежеспособность как наличие у предприятия средств, необходимых для уплаты долгов по краткосрочным обязательствам и одновременно бесперебойного осуществления производства и реализации продукции.

Платежеспособность характеризуют остатки денежных средств на расчетном счете, – чем они значительнее, тем с большей вероятностью можно утверждать, что предприятие в данное время располагает достаточными средствами для осуществления всех расчетов и платежей. Однако наличие небольших остатков денежных средств или даже их отсутствие еще не означает, что предприятие неплатежеспособно. Предприятие может быть неплатежеспособным на протяжении всего года или в отдельные периоды, полностью или частично срывать погашение своих финансовых обязательств. Неплатежеспособность может выступать как временное или даже случайное явление и как хроническое, труднопреодолимое положение.

Анализ ликвидности баланса проводится в связи необходимостью оценки платежеспособности (кредитоспособности) организации.

Сопоставлением наиболее ликвидных средств и быстро реализуемых активов с наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пассивами мы получаем показатель «текущая ликвидность». Она свидетельствует о платежеспособности (или неплатежеспособности) предприятия на ближайшее время.

Сравнение медленно реализуемых активов с долгосрочными и среднесрочными пассивами показывает перспективную ликвидность. Перспективная ликвидность отражает прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей.

Анализ платежеспособности предприятия осуществляют путем сопоставления наличия и поступления средств с платежами первой необходимости. Различают текущую и ожидаемую (перспективную) платежеспособность. Текущая платежеспособность определяется на дату составления баланса. Предприятие считается платежеспособным, если у него отсутствует просроченная задолженность поставщикам, по банковским ссудам и другим расчетам. Ожидаемая (перспективная) платежеспособность определяется на конкретную предстоящую дату путем сравнения суммы его платежных средств со срочными (первоочередными) обязательствами предприятия на эту дату.

Поэтому платежеспособным можно считать предприятие, у которого объем оборотных средств значительно выше объема задолженности. Бухгалтерская отчетность дает возможность проанализировать финансовое состояние заемщика на конкретную дату.

Основой для данного анализа является бухгалтерский баланс. При работе с активом баланса необходимо обратить на следующее: в случае оформления залога основных средств, производственных запасов, готовой продукции, товаров, прочих запасов и затрат право собственности залогодателя на указанные ценности должно подтверждаться включением их стоимости в состав соответствующих балансовых статей. Остаток средств на расчетном счете должен соответствовать информации в банковской выписке на отчетную дату.

При анализе дебиторской задолженности необходимо обратить внимание на сроки ее погашения, поскольку поступление долгов может стать для заемщика одним из источников возврата испрашиваемого кредита.

При оценке состояния кредиторской задолженности необходимо убедиться, что заемщик в состоянии в срок расплатиться с теми, чьими средствами пользуется: в виде товаров или услуг, авансов и т.д. В данном разделе отражаются также средства, полученные заемщиком от партнеров по договорам займов; эти договора должны быть рассмотрены аналогично кредитным договорам заемщика с банками.

Позитивным фактором является имеющийся опыт кредитования данного заемщика банком, на основании которого возможно судить о перспективах погашения запрашиваемого в настоящий момент кредита.

Неплатежеспособность является результатом тяжелого финансового состояния, при котором предприятие проходит путь от временных финансовых затруднений до устойчивой неплатежеспособности. Устойчивая неспособность удовлетворить требования кредитора рассматривается в

российском механизме банкротства как условие признания предприятия несостоятельным.

Для целей анализа причины неплатежеспособности целесообразно разделять на внешние и внутренние.

К внешним причинам неплатежеспособности предприятий могут быть отнесены: общая экономическая ситуация в стране, система налогообложения, общий дефицит денежных средств, низкий уровень платежеспособного спроса.

В составе внутренних причин следует назвать нерациональную политику управления активами, сбой в механизме движения денежных потоков, низкую конкурентоспособность продукции, дефицит собственных оборотных средств, отсутствие финансового планирования и прогнозирования.

Основная роль в системе антикризисного управления предприятием отводится широкому использованию внутренних механизмов финансовой стабилизации. Финансовая стабилизация предприятия в рамках антикризисного управления последовательно осуществляется по следующим этапам:

1. Ликвидация неплатежеспособности. В какой бы степени не оценивался по результатам диагностики банкротства масштаб кризисного состояния предприятия, самой важной задачей в системе мер финансовой его стабилизации является восстановление способности к осуществлению платежей по своим неотложным финансовым обязательствам с тем, чтобы предупредить возникновение процедуры банкротства.

2. Восстановление финансового равновесия. Хотя неплатежеспособность предприятия может быть устранена в течение короткого периода времени за счет осуществления ряда экстренных финансовых операций, причины, генерирующие неплатежеспособность, могут оставаться неизменными, если не будет восстановлена до безопасного уровня финансовая устойчивость предприятия. Это позволит устранить угрозу банкротства не только в краткосрочной, но и в относительно более долгосрочной перспективе.

Каждому этапу финансовой стабилизации предприятия соответствуют ее внутренние механизмы, которые в практике менеджмента принято подразделять на оперативный, тактический и стратегический механизмы.

Тактический механизм финансовой стабилизации, используя отдельные защитные мероприятия, в преимущественном виде представляет собой наступательную тактику, направленную на перелом неблагоприятных тенденций финансового развития и выход на рубеж финансового равновесия предприятия.

Стратегический механизм финансовой стабилизации представляет собой исключительно наступательную стратегию финансового развития,

обеспечивающую оптимизацию необходимых финансовых параметров, подчиненную целям ускорения всего экономического роста предприятия.

Основные направления улучшения платежеспособности

А. Уменьшение текущих финансовых обязательств (внешних и внутренних) путем:

- снижение переменных затрат;
- продления срока кредиторской задолженности по товарным операциям;
- продления краткосрочных банковских кредитов;
- перенос выплаты начисленных дивидендов, процентов и др.

Б. Увеличение суммы денежных средств в текущем периоде путем:

- рефинансирования дебиторской задолженности с целью понижения общего ее объема;
- ускорения оборота дебиторской задолженности за счет снижения сроков предоставляемого коммерческого и потребительского кредита;
- сокращения объема страховых и сезонных запасов товарно-материальных ценностей;
- нормализации размера текущих запасов товарно-материальных ценностей.

Предприятие сможет восстановить и стабилизировать на длительный срок свою платежеспособность при условии правильной работы ее экономического механизма, производственного аппарата, организации и управления.

В деятельности по восстановлению платежеспособности предприятия сталкиваются с проблемами, связанными с формированием концептуальной модели структурной оптимизации капитала. Это обусловлено тем, что организационно-имущественная структура любого предприятия является ресурсом не менее важным, чем собственно финансовые ресурсы, он обязательно должен быть задействован как неотъемлемый элемент стратегии финансового оздоровления.

По своему содержанию структурная оптимизация капитала, направленная на финансовое оздоровление и обеспечивающая восстановление платежеспособности предприятия, есть стратегия приведения состава его капитала, отдельных подразделений и имущественного комплекса в целом к таким пропорциям, которые способствуют минимизации задолженностей, наращиванию входящих и экономии исходящих финансовых потоков.

Возможны два основных методологических подхода к построению указанной стратегии:

- комплекс мероприятий внутренней реструктуризации активов действующего предприятия;

- комплекс мероприятий по реорганизации хозяйствующего субъекта с формированием на базе его имущественного комплекса новых субъектов путем их слияния и присоединения, разделения и выделения.

На основе анализа фактических данных предприятия необходимо принять меры по улучшению финансового состояния и восстановлению платежеспособности путем следующих мероприятий: уценка стоковых товаров; проведение рекламных мероприятий продукции; расширения рынков сбыта; претензионно-исковой работы с партнерами за просрочку платежей; поиск новых направлений деятельности предприятия; привлечения кредиторов в прибыльные проекты; направления прибыли в условиях неплатежеспособности на пополнение собственных оборотных средств предприятия; уменьшения дефицита собственного капитала за счет ускорения его оборачиваемости путем сокращения сверхнормативных остатков запасов.

Проблема анализа платежеспособности предприятия, влияния различных методов оптимизации на финансовое положение и инвестиционную привлекательность предприятия, является одной из наиболее интересных в современной экономической науке.

Использованные источники:

1. Адамайтис Л.А. Анализ финансовой отчетности. Практикум. М., «Кнорус», 2011.
2. Вейцман Н.Р. Курс балансоведения. М., 1928. – 31с;
3. Гиляровская Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности – М.: ТК Велби, Проспект, 2011. – 360с..
4. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2011. – 368 с.

Омаров О.О.
студент 3к.

Финансово-экономический факультет
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный университет
народного хозяйства»

Россия, р-ка Дагестан г. Махачкала

РЫНОК ТРУДА И БЕЗРАБОТИЦА В ДАГЕСТАНЕ

Аннотация: В данной статье рассматривается государственное регулирование рынка труда и безработицы Республики Дагестан.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, стажировка, вариация, заработная плата, спрос, ЦЗН.

Республика Дагестан – самый южный субъект Российской Федерации, входящий в состав Северо-Кавказского федерального округа. Как известно, самым неблагоприятным в плане безработицы является именно юг России, и, Республика Дагестан, к сожалению, не исключение. Уровень здешней безработицы довольно высок и составляет 12,8%. [1]

Некоторые члены администрации региона называют данный показатель завышенным и озвучивают процент безработицы, равный максимум 8, однако большинство чиновников все же согласно с первой цифрой. Именно поэтому, в феврале 2012 года была утверждена специальная программа, нацеленная на изменение ситуации на рынке труда. Основная цель данной программы - помочь людям, находящимся под угрозой увольнения, молодым специалистам, а так же инвалидам и родителям, воспитывающим детей-инвалидов. Людей, находящихся под угрозой увольнения планируется направить на профессиональное обучение или переобучение, для инвалидов и родителей детей-инвалидов в ближайшем будущем будут оборудованы новые рабочие места, а выпускники учебных заведений получат возможность прохождения стажировки. Подобные мероприятия, по прогнозам специалистов, должны будут снизить напряженность на дагестанском рынке труда и привести уровень безработицы хотя бы к отметке 2,4%. Конечно, при реализации подобной программы, без федеральной помощи не обойтись. Поэтому, правительство РФ постановило выделить Республике Дагестан субсидию в размере 204 миллионов 861 тысяч рублей.[2]

В Дагестане самая низкая средняя заработная плата по России – 12 256 рублей. Примечательно то, что зарплаты людей абсолютно разных профессий варьируются не очень сильно. Например, продавец может получать 10 тысяч рублей, а юрист – 15 тысяч. Кстати, продавец и торговый представитель – самые востребованные специальности в регионе. Большим спросом так же пользуются сборщики мебели и установщики окон. В республике очень распространены скрытые зарплаты (имеется в виду частный сектор). Чаще всего они встречаются в таких областях, как строительство и торговля. Сколько точно теряет дагестанская экономика из-за скрытых зарплат, неизвестно, однако можно предположить, что подобная сумма довольно велика.

На территории региона очень слабо развита промышленность, а руководство тех немногих предприятий, которые продолжают работать, зачастую скрывает истинные доходы своей деятельности, нередко вступая в сговор с налоговиками.

Размер зарплаты работников образования Дагестана в среднем равен 10 424 рублям. При этом, начинающий педагог получает не более 5 тысяч рублей. Стоит отметить, что оклад низкоквалифицированного работника может превышать данную сумму в несколько раз.[1]

По официальным данным численность зарегистрированных безработных в Дагестане в минувшем году снизилась на 11,4%, или 3,5 тыс. человек.

По результатам мониторинга, проводимого министерством, численность зарегистрированных безработных в Республике Дагестан на 1 января 2014 года составляет 27,3 тыс. человека.[3]

Одними из главных направлений работы ведомства является повышение качества рабочей силы путем развития системы профподготовки безработных граждан, оказание содействия трудоустройству граждан, информирования населения о состоянии рынка труда, предоставление социальных выплат безработным гражданам.

В 2013 году профессиональное обучение безработных граждан проводилось в 20 учреждениях профессионального и дополнительного образования, учебных подразделениях предприятий и организаций по 50 профессиям. Обучение проводилось с учетом профиля предыдущей профессиональной деятельности и уровня образования безработного гражданина.[3]

Наибольшим спросом у работодателей и безработных граждан пользовались такие профессии, как оператор ЭВМ, водитель категории «ВС», закройщик, швея, портной, парикмахер, повар, кондитер, облицовщик-плиточник, слесарь по ремонту автомобилей, младшая медицинская сестра по уходу за больным, электромонтер по ремонту и обслуживанию электрооборудования, каменщик, столяр, паркетчик, штукатур и другие.

Через Центры занятости населения республики в 2013 году трудоустроены 2,8 тыс. человек с ограниченными возможностями.

Что касается трудоустройства молодежи, из обратившихся в 2013 году в ЦЗН республики около 100 тыс. граждан в возрасте от 14 до 29 лет трудоустроено 43,5 тыс. человек.[3]

Ситуация на рынке труда, как отмечают в министерстве, в ближайшее время во многом будет формироваться под влиянием демографических процессов и зависеть от эффективности реализации программ содействия занятости населения.

Рост зарплат в России в 2014 году составит около 3%.

В прошлом году рост зарплат наблюдался, в основном, в бюджетном секторе, в то время как в корпоративном секторе к концу года рост практически прекратился.

В этом году планируется существенное замедление роста зарплат в бюджетном секторе, в корпоративном он должен увеличиваться. Тем не менее, рост будет невысокий — около 3%".[2]

На рынке труда в России катастрофы в ближайший год не предвидится, при этом отмечают, что развитие ситуации с безработицей будет зависеть от темпов экономического роста.

Использованные источники:

1. Данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Дагестан. — Махачкала, - 2013-2014гг.
2. Молодежный портал «Дагестан»
3. Информационное агентство «РИА Дагестан»

Омарова Б.М.
студент 3к. 3гр.

факультет «Экономика и управление»
направление подготовки «Экономика»
профиль «Менеджмент организации»

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного
хозяйства»

Республика Дагестан, г. Махачкала

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Рыночная экономика, несмотря на ее многие преимущества, неспособна автоматически регулировать предпринимательскую и инвестиционную деятельность, а также социально-экономические процессы в интересах всего общества. Она не обеспечивает социально справедливое распределение дохода, не гарантирует право на труд, не нацеливает на охрану окружающей среды и не поддерживает незащищенные слои общества. Эти задачи должно решать государство[1, с. 14].

Для выполнения своих функций по регулированию экономики государство должно использовать как экономические, так и административные методы воздействия на инвестиционную деятельность, и экономику страны.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности предусматривает создание благоприятных условий путем:

- совершенствования системы налогов, механизма использования амортизационных отчислений;
- установления субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов;
- размещения на конкурсной основе средств федерального бюджета и средств бюджетов субъектов Федерации для финансирования инвестиционных проектов;
- проведения экспертизы инвестиционных проектов в соответствии с законодательством России; защиты интересов инвесторов[3, с. 23].

Государственное регулирование инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, осуществляется органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности предусматривает:

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;
- предоставления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, не противоречащих законодательству Российской Федерации;
- защиты интересов инвесторов;
- 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 и средств бюджетов субъектов Российской Федерации;
- формирования перечня строек и объектов технического перевооружения для федеральных государственных нужд и финансирования их за счет средств федерального бюджета;
- предоставления на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств федерального бюджета (Бюджета развития РФ), а также за счет средств бюджетов субъектов РФ;
- размещения на конкурсной основе средств федерального бюджета (Бюджета развития РФ) и средств бюджетов субъектов РФ 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 не наукоемких технологий, оборудования, конструкций и материалов, в том числе при реализации Бюджета развития Российской Федерации;

- разработки и утверждения стандартов (норм и правил) и осуществления контроля за их соблюдением [2, с. 35].

Все инвестиционные проекты, независимо от источников финансирования и форм собственности объектов капитальных вложений, до их утверждения подлежат экспертизе в соответствии с законодательством Российской Федерации [2, с. 43].

Государство гарантирует всем субъектам инвестиционной деятельности, независимо от форм собственности:

- обеспечение равных прав при осуществлении инвестирования;
- гласность в обсуждении инвестиционных проектов;
- право обжалования в судебном порядке любых решений, действий (бездействия) органов государственной власти, органов местного самоуправления и их должностных лиц;
- стабильность прав субъектов инвестиционной деятельности [1, с.54].

Таким образом, государственное регулирование инвестиционной деятельности позволяет обеспечить достаточный уровень инвестиционной активности, соблюдение законных прав участников инвестиционного процесса, а также реализацию целей и задач инвестиционной политики государства.

Использованные источники:

1. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирования: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
2. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. - Киев: Эльга-Н, Ника-Цетр, 2010.
3. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Организация и финансирование инвестиций. - М.: Финансы и статистика, 2012.

Онищенко С.В.

преподаватель

кафедра экономики и управления

филиал КузГТУ

Российская Федерация, г. Прокопьевск

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ РЕГИОНА: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПРОКОПЬЕВСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА)

Аннотация

В данной статье затрагивается вопрос усиления самостоятельности регионов, возникший в России в настоящее время. Регион стал субъектом экономических отношений, начал формировать свою самостоятельную региональную политику. В статье дается характеристика социально-экономического положения Прокопьевского городского округа. Автор выделяет основные проблемы социально-экономического развития. Цель

статьи заключается в формулировке стратегических целей и приоритетов развития данного города.

Ключевые слова

Социально-экономическое положение, монопрофильная промышленность, маятниковая миграция рабочей силы, потенциальные возможности развития города, диверсификация экономики, социально-экономическое развитие, стратегическая цель.

Город Прокопьевск расположен на юге Кемеровской области, на расстоянии 203 км. от областного центра. Город является муниципальным образованием, а с 2006 года получил статус городского округа. Прокопьевск - третий по численности населения город Кемеровской области и второй в Южно-Кузбасской агломерации, от центра которой – Новокузнецка - находится на расстоянии всего 10 км. (по границам городской черты). Непосредственно граничит с г. Киселевском (территориально города практически слились) и Прокопьевским муниципальным районом. Площадь территории в границах городского округа составляет 227,5 кв. км. Постоянное население города на 01.01.2010г., составило 211 тыс.чел. среднегодовая – 211,5 тыс.чел., это 7,6% от населения области. Средний возраст населения – 39,5 лет, по области – 38,3 лет.

Свыше 89% населения составляют русские, из других национальностей преобладают татары, украинцы, немцы и др.

Оборот крупных и средних организаций, характеризующий коммерческую деятельность организаций, за 2013 года составил 54052,4 млн. руб. (98 % к 2012 году). По обороту организаций город Прокопьевск на 5 месте среди 16 городов и на 6 месте среди 34 муниципальных образований Кемеровской области.

На крупных и средних предприятиях города по всем видам экономической деятельности отгружено товаров собственного производства за 2012 год на сумму 24907 млн. руб. (снижение к 2011 году на 23,3 %), в том числе промышленной продукции – 18325,9 млн. руб., доля объема промышленного производства составила 73,6 %.

Основным видом экономической деятельности на крупных и средних предприятиях является добыча полезных ископаемых (48,9 % от общего объема отгруженных товаров и 66,4 % от объема промышленности). Объем отгрузки угля за 2012 г. по отношению к аналогичному периоду прошлого года снизился на 6886,9 млн. руб. или на 36,1 % за счет снижения цен на уголь. За отчетный период крупными и средними предприятиями отгружено товаров на сумму 12177,4 млн. руб.

Добыча угля по данным предприятий за отчетный период осталась на уровне прошлого года и составила 3336,7 тыс. тонн, из них 84 % на шахтах. Индекс промышленного производства по данному виду деятельности за отчетный период составил 98,9 %.

Возрос объем отгруженных товаров собственного производства обрабатывающих производств на 8,4 % и составил за 2012 год 4171 млн. руб. Доля обрабатывающих производств в структуре промышленности за отчетный период составила 21,2 % (за 2011 год –14,7 %).

Наибольший удельный вес среди обрабатывающих производств занимает производство продукции машиностроения – 89,1 %.

Продукцию машиностроения выпускают предприятия, осуществляющие следующие виды экономической деятельности: производство готовых металлических изделий, производство машин и оборудования, производство электрических машин и электрооборудования, производство транспортных средств. Большинство предприятий машиностроения города производят продукцию для угольной отрасли. Объемы отгрузки продукции машиностроения выросли с 2606,5 млн. руб. за 2011 год до 2764,6 млн. руб. за 2012 год или на 6,1 %.

В полном объеме реализуются все социальные программы, в том числе по жилищному строительству. За 2012 года введено в эксплуатацию 70,07тыс. м2 жилья, что составляет 100% к 2011г.

По данным статистики среднемесячная заработная плата одного работника (по крупным и средним организациям) за 2012 год увеличилась на 17,3 % к прошлому году и составила 21567 руб. Реально, то есть с учетом роста цен (индекс потребительских цен в Кемеровской области за 2012 год составил 105,8 % к 2011 году), среднемесячная заработная плата увеличилась на 10,6 %.

Среднедушевой доход населения возрос по сравнению с 2011 годом на 10 % и составил в среднем за месяц 14467руб. (по Кемеровской области – 16221,5 руб.).

Сводный индекс потребительских цен по совокупности товаров и услуг (продовольственные и непродовольственные товары и платные услуги населению) составил 105,8 % к 2011 году [6, с 3].

Для выявления основных проблем социально-экономического развития города Прокопьевска был проведен анализ и оценка внешних факторов, определяющих развитие города.

Социально-экономическое развитие города во многом определяется воздействием внешних факторов: социально-экономической ситуацией в стране, политикой федерального центра по отношению к регионам и местному самоуправлению, полнотой и качеством нормативно-правовой базы, муниципальной политикой органов государственной власти Кемеровской области, системой внутриобластных межбюджетных отношений и др. Изучение и оценка условий внешней среды позволяют диагностировать и учитывать факторы, которые могут оказать влияние на выбор концепции развития г. Прокопьевска.

К числу положительных внешних факторов для социально-экономического развития г. Прокопьевска можно отнести:

1) Принятие и реализация приоритетных национальных проектов, в рамках которых за счет средств федерального и областного бюджетов осуществляется поддержка жилищного строительства, здравоохранения и образования на территории города.

2) Формирование государственной политики, направленной на поддержку инновационных технологий, разработка и осуществление федеральных целевых программ: "Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 годы и до 2015 года)", "Жилище", "Социальная поддержка инвалидов на 2006-2010 годы", "Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006-2015 годы" и др. Реализация этих программ создаст дополнительные возможности для наращивания экономического потенциала г. Прокопьевска, решения его социально-экономических проблем.

3) Поддержка развития города со стороны органов государственной власти Кемеровской области.

4) Возможности организации экономически эффективной хозяйственной кооперации г. Прокопьевска с соседними муниципальными образованиями в рамках Южно-Кузбасской агломерации.

Вместе с тем, прогнозируемые изменения в российской и мировой экономике, а также проводимые на федеральном уровне реформы создают для города целый ряд серьезных ограничений и факторов риска социально-экономического развития:

1) Вступление России в ВТО может привести к снижению конкурентоспособности обрабатывающих отраслей экономики, включая предприятия г. Прокопьевска, к спаду производства и сокращению занятости.

2) Сохранение преимущественно сырьевой специализации экономики Кемеровской области будет сдерживать рост налогооблагаемой базы областного бюджета и возможности увеличения доходов местных бюджетов за счет межбюджетных механизмов.

3) Федеральные реформы (в первую очередь административная и налоговая) связаны с потерей доходов и ростом расходных обязательств региональных бюджетов, особенно в социальной сфере, что также будет ограничивать возможности поддержки местных бюджетов.

4) Реформирование ЖКХ, переход его на самоокупаемость неизбежно связано с ростом тарифов на жилищно-коммунальные услуги и ростом бюджетных расходов на выплату жилищных субсидий.

5) Правовая база местного самоуправления несовершенна и находится в стадии непрерывных изменений. Во многом несовершенен и требует корректировки базовый Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ. В особенности это касается разграничения полномочий, состава муниципального имущества и финансовой базы местного самоуправления.

Действующее налоговое и бюджетное законодательство нестабильно и не позволяет сформировать полноценную финансовую базу местного самоуправления, адекватную возложенным на него полномочиям. Законодательство, регулирующее сферу малого бизнеса, препятствует его ускоренному развитию. Серьезные недостатки имеет законодательство Кемеровской области о межбюджетных отношениях.

б) Частая смена собственников основных угольных предприятий города и отсутствие ясной перспективы их развития. Все это позволяет сделать вывод о том, что внешние условия для социально-экономического развития г. Прокопьевска в основном неблагоприятны и содержат большой элемент неопределенности и риска. Тем не менее, использование благоприятных внешних факторов может дать позитивные результаты.

На Юге Кузбасса исторически сложилась одна из крупнейших в России и самая крупная в зоне восточнее Урала городская агломерация с центром в Новокузнецке. Агломерация состоит из 7 близлежащих городов (Новокузнецк, Прокопьевск, Киселевск, Осинники, Калтан, Мыски, Междуреченск) с практически единой пригородной зоной Новокузнецкого и Прокопьевского районов и общей численностью населения около 1,5 млн. человек. К этой агломерации примыкает территория Таштагольского района, которая является общей туристско-рекреационной базой Южного Кузбасса. В составе агломерации город Прокопьевск является третьим по численности населения и наиболее крупным центром машиностроения. По границам городской черты Прокопьевск находится в 10 км. от Новокузнецка и не имеет разрыва с территорией Киселевска.

Все это предопределило возникновение между Прокопьевском и другими территориями, входящими в агломерацию, многочисленных экономических, культурных, человеческих и других кооперационных связей с появлением соответствующего интеграционного эффекта.

Коксующийся уголь, добываемый в Прокопьевске, используется на металлургических предприятиях города Новокузнецка. Продукция машиностроительных предприятий Прокопьевска используется на угольных предприятиях всего Южного Кузбасса, а подшипники во многих отраслях экономики. Жители соседних территорий отдыхают в Зенковском парке, в санаториях города Прокопьевска проходят лечение жители всего Юга Кузбасса.

В Новокузнецке многие жители Прокопьевска получают специализированные медицинские услуги, услуги учреждений культуры (например, цирк, кукольный театр, художественный музей), молодежь обучается в вузах Новокузнецка. В Новокузнецке построен сервисный центр для автомашин марки Форд, которым пользуются автовладельцы г. Прокопьевска. От водозабора Новокузнецка поступает часть воды для г. Прокопьевска.

На территории Прокопьевского района находится общий для Южного Кузбасса Новокузнецкий аэропорт. Здесь расположены угольные предприятия Ерунаковского месторождения, на которых работает часть шахтеров, освободившихся в результате закрытия ряда шахт в г. Прокопьевске, автоцентр "Toyota", Прокопьевский свалочный полигон твердых бытовых отходов, дачные участки жителей Прокопьевска, базы отдыха. Прокопьевский район является поставщиком картофеля, овощей и молочной продукции для города.

Многообразные связи имеются между Прокопьевском и Киселевском, однако достаточно полная информация по данному вопросу отсутствует. Например, г. Киселевск снабжается водой от сетей г. Прокопьевска, а из тепличного хозяйства Киселевска для г. Прокопьевска поступает цветочная рассада.

Имеет место также ежедневная маятниковая миграция рабочей силы г. Прокопьевска и соседних территорий. Становится привычным, что некоторые жители Прокопьевска ежедневно ездят на работу в Новокузнецк.

Перечисленные кооперационные связи далеко не полные, поскольку, как уже отмечалось, этот вопрос системно не изучался. Наличие и укрепление таких связей является важной благоприятной предпосылкой для дальнейшего социально-экономического развития города Прокопьевска.

В соответствии с методикой Министерства регионального развития Российской Федерации рассчитан капитал моногорода Прокопьевска за 2006–2009 годы. Сальдо города Прокопьевска отрицательное, но имеет положительную динамику. Согласно методологии Министерства регионального развития Российской Федерации состояние города определяется как тяжелое.

Таблица 1

Состояние моногорода по результатам диагностики по предложенной Минрегионразвития РФ типологии

		Динамика сальдо моногорода (за 3 года)		
		отрицательная	нулевая	положительная
Сальдо моногорода	отрицательное	Критическое состояние	Критическое состояние	Тяжелая ситуация
	нулевое	Критическое состояние	Тяжелая ситуация	Стабильное состояние
	положительное	Тяжелая ситуация	Стабильное состояние	Стабильное состояние

Объем исходящих финансовых потоков превышает входящие в 1,1 раза. Поступления из внешней среды за последние четыре года возросли в

1,33 раза, в том числе объем субсидий, дотаций и т.д., направляемых городу из вышестоящих бюджетов, увеличился в 1,88 раза.

В то же время темп роста платежей со стороны населения, местного бюджета, хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность на территории города, внешним контрагентам (исключая платежи в федеральный и областной бюджеты) был ниже – 123 % – по сравнению с поступлениями.

Финансовые потоки профильной отрасли – добыча полезных ископаемых – в 2006 году составили 25,5 % (6,4 млрд. рублей) от всех входящих потоков в город (25,1 млрд. рублей). В 2009 году их удельный вес снизился до 16,3 % (5,3 млрд. рублей). В основном это объем выручки предприятий угольной отрасли от реализации продукции за пределами города (6,4 млрд. рублей в 2006 году, 5,3 млрд. рублей в 2009 году). При этом финансовые платежи профильной отрасли за пределы города сложились в размере 3,4 млрд. рублей в 2006 году и 3,03 млрд. рублей в 2009 году. Их удельный вес в общем объеме платежей по Прокопьевску составил порядка 11–15 %.

Структура исходящего потока профильной отрасли сложилась следующим образом:

- оплата предприятиями угольной отрасли товаров, услуг (взрывчатые материалы, лес и др.), приобретенных у поставщиков за пределами города – 8,9 млрд. рублей в 2006 году, 7,1 млрд. рублей в 2009 году;

- налоги и сборы, включая ЕСН, без учета НДС – 900 млн. рублей в 2006 году, 1250 млн. рублей в 2009 году (32,4 % и 35,7 % от перечисленных налогов и сборов в другие уровни бюджетов соответственно).

Аналогичная ситуация наблюдается по предприятиям непрофильных отраслей и субъектам малого бизнеса. Исходящие финансовые потоки (12,2 млрд. рублей в 2006 году, 16 млрд. рублей в 2009 году) почти в 3 раза превышают входящие (3,2 млрд. рублей в 2006 году, 5,2 млрд. рублей в 2009 году).

Основная доля исходящих финансовых потоков – это оплата предприятиями непрофильной отрасли и субъектами малого бизнеса товаров, услуг, приобретаемых у поставщиков, расположенных за пределами города (11,6 млрд. рублей в 2006 году, 15,2 млрд. рублей в 2009 году). Налоги и сборы от предприятий непрофильной отрасли составляют 564 млн. рублей в 2006 году, 830 млн. рублей в 2009 году. Значительная доля финансовых потоков формируется населением города. Входящие потоки населения составляют 9,4 млрд. рублей в 2006 году (38 %), 13,3 млрд. рублей в 2009 году (41,1 %). Исходящие платежи составили в 2006 году 5,3 млрд. рублей (18,4 %), 6,6 млрд. рублей (20 %) – в 2009 году.

Входящие потоки населению формируются за счет доходов населения на предприятиях угольной отрасли – 2,3 млрд. рублей (24,5 %) в 2006 году, 2,4 млрд. рублей (18 %) в 2009 году. Численность занятых в угольной

отрасли составляет 24 % (11,7 тыс. человек) от занятых на крупных и средних предприятиях города (48,6 тыс. человек), эта доля постепенно снижается (в 2006 году – 26 %). Наибольшая доля доходов населения финансируется из бюджета (все уровни): 4,8 млрд. рублей (51,3 %) в 2006 году, 8,2 млрд. рублей (61,7 %) в 2009 году. Численность занятых в бюджетной сфере составляет более 20 тыс. человек (41 %).

В результате анализа были выявлены основные риски, определенные существующими тенденциями социально-экономического развития.

Риски градообразующего предприятия:

- закрытие предприятий с учетом фактора отработки запасов на действующих горизонтах и рыночной конъюнктуры угля;

- ухудшение финансово-экономического положения предприятий угольной отрасли в связи со снижением спроса и цен на уголь, и, как следствие, рост убытков;

- снижение объемов инвестиций в реконструкцию и техническое перевооружение действующих производств;

- высокий травматизм и аварийность в угольной отрасли в связи с высокой степенью износа основных фондов и внезапными выбросами метана (более 70%);

- конфликт интересов собственников, банкротство собственников.

Риски непрофильных видов экономической деятельности и малого бизнеса:

- обострение проблем взаимных неплатежей в результате ухудшения финансово-экономического положения предприятий угольной отрасли;

- сокращение объемов производства в результате снижения спроса и заказов со стороны предприятий угольной отрасли;

- сокращение объемов строительства из-за отсутствия предприятий, производящих большинство видов строительной продукции;

- потеря молодых квалифицированных кадров в связи с миграцией в другие муниципальные образования.

Риски инфраструктуры:

- ограниченность транспортных коммуникаций и энергетических мощностей;

- существенное повышение цен и тарифов на услуги естественных монополий;

- низкий уровень развития инженерной инфраструктуры для подключения новых объектов и реконструкции существующих.

Риски населения:

- несвоевременная выплата заработной платы работодателями, снижение уровня доходов;

- повышение уровня безработицы вследствие высвобождения к 2025 году более 10 тыс. человек с предприятий угольной отрасли, что составляет 18 % от занятых в экономике города;

– проблема дальнейшего трудоустройства на территории города работников угольной отрасли;

– возникновение социальной напряженности, так как в результате возможного высвобождения занятых в угольной отрасли социально незащищенными могут остаться более 30 тыс. человек (семьи шахтеров);

– ухудшение экологической обстановки.

Риски органов местного самоуправления:

– потеря налоговых и неналоговых источников бюджета – 20 % (от всех поступлений); в том числе в местный бюджет – 20 % (250 млн. рублей) всех налогов (1110 млн. рублей), из них НДФЛ – 30 % (140 млн. рублей), земельный налог, аренда земли и другие;

– потери источников финансирования в виде оказания спонсорской помощи в софинансировании городских мероприятий (22,5 млн. рублей) и объектов социальной инфраструктуры города (около 50 млн. рублей в год), сноса ветхого жилья (125 млн. рублей в год), оздоровления трудящихся и детей (45 млн. рублей).

Исходя из проведенного анализа, социально-экономическое состояние города Прокопьевска требует принятия кардинальных мер по решению выявленных проблем и снижения рисков дальнейшего развития, диверсификации структуры экономики, развитию малого бизнеса.

В ходе анализа социально-экономического положения Прокопьевска были выявлены следующие резервы и потенциальные возможности развития города (таблица 2):

1. Выгодное географическое положение в центре области, хорошие транспортные связи

Город Прокопьевск расположен на юге Кемеровской области, на расстоянии 203 км от областного центра. Город находится на расстоянии всего 10 км от г. Новокузнецка (по границам городской черты).

Итоговый SWOT- анализ ситуации в г. Прокопьевске

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Наличие достаточных запасов высококачественного коксующегося угля. 2. Наличие свободных территорий для застройки. 3. Наличие научной базы и интеллектуального потенциала в ряде отраслей (угольная промышленность, машиностроение, медицина). 4. Квалифицированный административный аппарат.	1. Неэффективная структура экономики города, ее монопрофильный характер. 2. Сложные горно-геологические условия залегания угольных пластов. 3. Частая смена собственников угольных предприятий, отсутствие ясной перспективы развития угольной отрасли. 4. Недостаточный удельный вес малого бизнеса в производстве продукции и услуг и занятости населения 5. Высокая степень износа основных фондов: промышленность, жилищный фонд, инфраструктура, транспортные средства. 6. Дефицит электроэнергии. 7. Неблагоприятная экологическая обстановка. 8. Кризисная демографическая ситуация, снижение численности населения, в т.ч. в трудоспособном возрасте. 9. Низкая инвестиционная активность на территории города. 10. Высокая дотационность городского бюджета. 11. Низкий уровень общественной активности большинства жителей, слабое развитие территориального общественного самоуправления, низкий уровень готовности к самоуправлению многоквартирными домами.
Возможности	Угрозы

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Выгодное географическое положение в центре области, хорошие транспортные связи 2. Участие в реализации приоритетных национальных проектов и федеральных целевых программ. 3. Поддержка органов государственной власти Кемеровской области, участие в областных программах и проектах. 4. Возможность более эффективного решения отдельных проблем в рамках Южно-Кузбасской агломерации.	1. Существенное повышение цен и тарифов на услуги естественных монополий. 2. Частая смена собственников в угольной отрасли города. 3. Ухудшение финансового состояния города при сохранении существующего налогового и бюджетного законодательства. 4. Усиление аварийности в системах жизнеобеспечения в связи с высокой степенью износа основных фондов. 5. Усиление дефицита квалифицированных кадров.

Непосредственно граничит с г. Киселевском (территориально города практически слились) и Прокопьевским муниципальным районом. Внутригородское сообщение осуществляется автомобильным и трамвайным транспортом. Для сообщения с другими городами и пригородной зоной имеются железнодорожный и авто- вокзалы, на границе города расположен аэропорт Новокузнецк.

2. Наличие свободных территорий и производственных площадок

В городе имеются свободные производственные площади и резерв производственных мощностей: ООО НПО «Развитие», ООО «НПО «Прокопьевский шарикоподшипниковый завод», на бывших заводах (Рудоремзавод, Мясокомбинат, Пивзавод, Комбинат хлебопродуктов).

3. Наличие научной базы и интеллектуального потенциала в ряде отраслей

В городе имеется серьезный научный и проектный потенциал. Научно–исследовательские, опытно–конструкторские и проектные работы осуществляют ООО «СибНИИУглеобогащение», ЗАО «Научно-производственная корпорация «Кузнецкий научно-исследовательский угольный институт» (КузНИУИ), ООО «Прокопьевский горный проектный институт», ЗАО «Научно-исследовательский испытательный центр КузНИУИ». Финансируются НИИ по договорам с угольными компаниями – заказчиками работ.

4. Деловой климат

В городе созданы благоприятные условия для ведения бизнеса. Имеется развитая сеть страховых и кредитно-финансовых учреждений, которые оказывают весь спектр услуг в этом секторе экономике.

Все перечисленные организации имеют высококвалифицированный кадровый состав и конкурентоспособны на российском и частично на внешнем рынке. По уровню развития научной и проектной базы угольной промышленности Кузбасса Прокопьевск является бесспорным лидером.

Проведенный анализ социально-экономической ситуации, а также резервов и возможностей развития города показал, что Прокопьевск обеспечен ресурсами, позволяющими ему сформировать диверсифицированную экономику, хотя имеет достаточно низкий потенциал для самостоятельного развития. Таким образом, необходимо сформировать комплексную программу социально-экономического развития города Прокопьевска с целью устойчивое социально-экономическое развитие города, на основе диверсификации экономики.

Анализ социально-экономической ситуации в городе Прокопьевске несмотря на создавшийся мировой финансовый кризис показал наличие позитивных сдвигов в экономическом и социальном развитии города за последние годы и в то же время выявил ряд сложных проблем. Сделан вывод о том, что при современном состоянии базовых отраслей промышленности возможности привлечь крупные внешние инвестиции и кардинально изменить вектор развития города весьма ограничены. Конечно, и при сложившейся структуре экономики у города имеются определенные стартовые условия и возможности для создания благоприятной среды обитания и повышения качества жизни населения. Однако при глубоко дефицитном бюджете достигнуть этого можно лишь при постоянно возрастающей финансовой помощи области, мотивы предоставления которой без соответствующей отдачи не имеют серьезных оснований. Такой путь «выживания» города представляется бесперспективным.

В связи с изложенным в концепции были рассмотрены возможности новых, инновационных подходов к перспективе развития города в увязке со стратегией социально-экономического развития Кемеровской области на долгосрочную перспективу до 2025 года.. При этом были выявлены некоторые направления социально-экономического развития области, в которых может принять участие город Прокопьевск.

Оптимальным для Кемеровской области признан путь инновационно-технологической модернизации базовых отраслей экономики с движением в сторону глубоких переделов, создание в Кузбассе инновационного центра национального уровня по разработке и реализации новых технологий в сфере использования угля. Ввиду наличия в России достаточных запасов нефти и газа как источника сырья для химии и с учетом состояния научных и проектных разработок в данной сфере рассчитывать на скорое интенсивное развитие глубокой переработки угля по мнению Центра «Северо-Запад» не приходится. Поэтому предложено наращивать глубокую переработку угля на стадии НИОКР и опытных установок, с тем, чтобы сохранить конкурентоспособность в использовании такого ценного сырья, как уголь. Наряду с достаточно известными направлениями (производство полукокса, извлечение метана из угольных пластов, подземная газификация угля), рассмотрены возможности получения в результате химической переработки угля новых видов продукции в зависимости от потребностей рынка и

выбранных технологий. При этом может быть получена следующая продукция:

- жидкое топливо как заменитель дизельного топлива и бензина. Технология освоена в промышленных масштабах в Китае и ЮАР, однако в России это может оказаться эффективным лишь в случае повышения в разы стоимости нефти и природного газа;

- ионообменные смолы, используемые в системах очистки воды, в гидрометаллургии, химической и фармацевтической промышленности. В США их производство составляет более 74 тыс. т. в год;

- диметиловый эфир, используемый как топливо, а также для косметической промышленности (создание давления в аэрозолях), как хладагент и растворитель. Основные производители ДМЭ – Япония, КНР, Индия, Иран, США, Дания и др. В Швеции и Дании общественный транспорт полностью переведен на ДМЭ;

- фенопласты (прессопорошки) – использование для производства прочных пластмасс на основе фенолоальдегидных смол;

- угольные сорбенты для нефтегазовой, пищевой, химической и табачной промышленности.

По всем перечисленным направлениям имеются определенные научные заделы, однако необходимо продолжение НИОКР, создание опытных и полупромышленных установок.

Город Прокопьевск находится в центре южной части Кузбасса, где сосредоточено большинство действующих и строящихся угольных предприятий. Кроме того, город удобно расположен относительно транспортных развязок (железнодорожная, автомобильная, авиа). На территории города целый ряд предприятий осуществляет деятельность по производству и ремонту горно-шахтного оборудования, но в настоящее время они находятся в сложном экономическом состоянии из-за высокого износа основных фондов, неконкурентоспособности продукции, отсутствия заказов.

Машиностроение - второй по объемам выпускаемой продукции вид экономической деятельности в городе. Формирование машиностроительного кластера в городе является основным и наиболее перспективным направлением, которое способно обеспечить диверсификацию экономики и уход от монозависимости.

Резидентами кластера могут стать коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий, а также индивидуальные предприниматели. Механизм кластера предполагает преференции по трем ключевым для бизнеса направлениям: государственное финансирование создания инфраструктуры, формирование дружественной среды администрирования, налоговые льготы. Именно сочетание этих факторов делает режим инновационного кластера привлекательным для инвесторов и резидентов.

Выявлена необходимость увеличения производства электроэнергии и пропускной способности высоковольтных линий в южной зоне Кузбасса, в частности, в Прокопьевско-Киселевском узле, где предполагается строительство новой Прокопьевской ТЭЦ. Ее ориентировочная мощность может составить 540 МВт, объем инвестиций 18 млрд. руб.

В целях диверсификации экономики и ухода от монозависимости в 2011-2020 годах планируется создание новых производств в сфере глубокой переработки угля и углехимии.

Рассмотрение перечисленных направлений развития Кемеровской области показало, что город Прокопьевск мог бы внести существенный вклад в их реализацию. Для этого имеются следующие благоприятные предпосылки.

1. Выгодное географическое положение в центре области, наличие удобных транспортных связей: железная дорога, выходы на магистральную автотрассу 1 категории Новокузнецк – Ленинск-Кузнецкий с ожидаемым ее продолжением до Кемерово.

2. Наличие площадок для размещения новых наукоемких производств. В случае строительства Прокопьевской ТЭЦ будут надежно решены проблемы обеспечения района тепло- и электроэнергией.

3. Наличие развитой научной и проектной базы в сфере углеобогащения и возможностей ее дальнейшего развития (кадровый потенциал, производственные площади).

4. Наличие производственных площадей, научного и кадрового потенциала в машиностроительной отрасли, в частности, в НПО «Развитие», ООО «Электропром», ООО «Подземтрансаш».

5. Предполагаемое существенное улучшение экологической ситуации в городе после замены многочисленных устаревших котельных на более крупные и экологически безопасные.

6. Наличие избыточной рабочей силы (в отличие от Кемерово и Новокузнецка), которая в настоящее время частично трудоустраивается на соседних территориях.

7. Следует также отметить наличие в г. Прокопьевске областной клинической ортопедо-хирургической больницы восстановительного лечения, на базе которой ведутся научные исследования в соответствующей сфере медицинских услуг.

Исходя из указанных предпосылок, предлагается рассмотреть другой, инновационный путь развития города Прокопьевска. При этом в силу ограниченности инвестиционных ресурсов целесообразно сконцентрировать усилия на опережающем развитии ограниченного числа наукоемких технологий и производств, конкурентоспособных во внешней среде, которые могут стать «точками роста», своеобразными «локомотивами», способными вывести город из кризисной ситуации и перевести его на путь инновационного развития. К их числу относятся:

1. Формирование машиностроительного кластера в городе является основным и наиболее перспективным направлением, которое способно обеспечить диверсификацию экономики и уход от монозависимости.

2. Создание новых инновационных производств обеспечит уход от моноструктуры промышленности, создаст более безопасные условия труда; улучшит экологическую ситуацию в городе.

3. Разработка и выпуск новых наукоемких видов машиностроительной продукции для нужд угольной промышленности и других отраслей экономики. Некоторые виды производимой в городе такой продукции уже сейчас конкурентоспособны на общероссийском и внешнем рынке.

4. Предоставление некоторых видов высокотехнологичных медицинских услуг.

Таким образом, из всех выявленных проблем, для разработки концепции целесообразно остановится на проблемах монопрофильной структуры экономики города, недостаточного удельного веса малого бизнеса в производстве продукции и услуг и занятости населения, и низкой инвестиционной привлекательности города.

Использованные источники:

1. Баттрик, Р. Техника принятия эффективных управленческих решений: пер. с англ.; под ред. В.Н. Фунтова - 2-е изд./ Р. Баттрик. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.
2. Иванов, А. И. Разработка управленческих решений: учебное пособие/ А. И. Иванов, А. В. Малявина. – М.: Калита, 2000. – 112 с.
3. Смирнов, Э.А. Разработка управленческих решений: учебник для вузов / Э.А. Смирнов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 271 с.
4. Фатхудинов, Р.У. Управленческие решения: учебник/ Р.У. Фатхудинов. – 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2002. – 314с.
5. Социально-экономическое развитие Прокопьевского городского округа за 2012 год
6. <http://www.minregion.ru/> - Официальный сайт Министерства Регионального развития Российской Федерации.
7. <http://www.economy.gov.ru/> - Официальный Интернет-ресурс Министерства экономического развития Российской Федерации.
8. <http://www.pearlkuz.ru/> - Официальный сайт Администрации города Прокопьевска.
9. <http://www.pearlkuz.ru/index.php/home/eco/munitsipalnye-programmy> - Долгосрочные муниципальные целевые программы города Прокопьевска.
10. <http://kemerovostat.gks.ru/> - Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области.

Оразов С.
магистрант
УрГЭУ
коммерческий директор
ООО «ТК Дом-Сервис»
Россия, г. Екатеринбург

СУЩНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

В современных условиях инвестиционная политика, реализуемая на разных уровнях, во многом определяет темпы и качество социально-экономического развития страны, федеральных округов, регионов, областей и муниципальных образований, которые мы будем называть экономическими агентами.

Экономическая и правовая сущность этой деятельности регламентируется Законом РСФСР от 26 июня 1991 г. «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» (с изменениями и дополнениями), который трактует инвестиции, как финансовые инструменты, технологии, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта[1].

Инвестиции в этом случае являются главным фактором, обеспечивающим основные тренды развития экономических агентов. В зависимости от специфики агента, целевые ориентиры инвестиционной деятельности могут сильно отличаться. В самом деле, для производственного предприятия или организации главная цель – получение прибыли, для муниципального образования – это, прежде всего, социальный эффект. Совершенно очевидно, что региональные инвестиции должны иметь совокупный, можно даже сказать, синергетический эффект, который должен иметь многоаспектный характер и включать в себя и социальный и экономический эффект.

Достижение такого комплексного эффекта возможно только при продуманной социально-экономической и инвестиционной политике. Проблемы, связанные с разработкой инвестиционной политики, давно и тщательно изучаются экономической наукой.

В современной экономической литературе имеется достаточно много определений понятия инвестиционной политики, отличающиеся по выделяемым характеристикам этого понятия.

Инвестиционная политика — составная часть экономической политики, проводимой государством и предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, определения направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных фондов» [2].

Инвестиционная политика — совокупность социально-экономических и собственно хозяйственных решений, облакаемых в правовую форму, при учете общей ориентации внутренней и внешней политики, определяющих направление и концентрацию капитальных вложений внутри страны и за рубежом с целью достижения наибольшей экономической эффективности использования средств» [3].

Сравнивая эти определения, мы понимаем, что рассматриваемое понятие имеет многоаспектный смысл и, поэтому, должно быть привязано к экономическому агенту, с одной стороны, а с другой, быть подсистемой более общего понятия в иерархии с точки зрения субъектного подчинения. То есть цели инвестиционной политики субъекта должны коррелировать с целями и задачами государственной политики и увязываться с мировыми трендами инвестиционного развития.

Региональная инвестиционная политика – это система экономических мероприятий, способствующих привлечению и эффективному использованию инвестиционных ресурсов в интересах устойчивого развития региона и соответствующая генеральному направлению инвестиционной политики государства.

Для обеспечения такой эффективности необходимо оценить промышленный, природно-ресурсный и человеческий потенциал региона и создать механизмы его использования с целью приведения структуры и инфраструктуры к уровню, обеспечивающему социальную стабильность и экономический рост.

На правительственном уровне принята стратегия кластерной политики развития регионов, в рамках которой необходимо реализовывать и инвестиционную политику. В работе [4] приводится пример реализации инвестиционной политики в сфере кластера информационных технологий Свердловской области в виде организации постоянных конкурсов IT-startup, которые, начиная с 2010 года привлекли инвестиций на сумму более 60 000 000 рублей.

Таким образом, сущность региональной инвестиционной политики определяется нами, как привлечение и эффективное использование инвестиций в рамках кластерной политики правительства России.

Использованные источники:

1. Назаров Д.М., Калаев Д.В. IT-кластер как инструмент снижения рисков инновационной экономики [Текст]//Известия Уральского государственного экономического университета. -2011. -Т. 35, № 3. -С. 85-89.
2. Федеральный закон РФ «Об инвестиционной деятельности РСФСР» от 26.06.1991 г. (с изм. и доп. от 10.01.2003г.) [Электронный ресурс].Режим доступа:http://ohranatruda.ru/ot_biblio/normativ/data_normativ/1/1355/index.php, дата обращения 21.05.2014 г.
3. Понятие инвестиционная политика [Электронный ресурс]. Энциклопедический словарь экономики и права. Режим

доступа: http://www.finance-times.ru/glossary/dic_economic_law/?num_page=5&dic_ltr=0Jg=, дата обращения 22.05.14

4. Понятие инвестиционный механизм [Электронный ресурс]. Большой юридический словарь. Академик.ру. 2010. В режиме доступа: <http://jurisprudence.academic.ru/B0Э>, дата обращения 22.05.14

Оразов С.
магистрант
УрГЭУ
коммерческий директор
ООО «ТК Дом-Сервис»
Россия, г. Екатеринбург

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Разработка и реализация системы мер региональной политики инвестиционной политики процессы взаимосвязанные, но все же отличающиеся. Для реализации инвестиционной политики необходим механизм, который обеспечит разработанным мерам необходимую динамику и эффективность, определит темпы и качество социально-экономического развития экономических агентов. В настоящее время не существует отработанного и безотказно функционирующего механизма инвестирования на региональном уровне. Ученые и практики находятся в непрерывном поиске оптимальных параметров такого механизма и создают локальные правила, методики, институциональные нормы, которые регулируют процесс инвестирования на разных этапах с различной степенью эффективности. Создание эффективного механизма реализации инвестиционной политики — достаточно сложная и дорогостоящая задача, реализация которой не может быть осуществлена в кратчайшие сроки, как того требует основной заказчик — власть.

В многочисленных экономических исследованиях существуют различные взгляды на содержание понятия «механизм инвестиционной политики» [1,2,3]. Учеными отмечается его многозначность и сложная структура, приводятся различные терминологические толкования данного определения. Обычно под механизмом инвестиционной политики в экономике предлагается понимать совокупность ресурсов или факторов и способов их соединения для реализации инвестиционного процесса [4].

На мой взгляд, это достаточно узкое определение, оставляющее без внимания технологии целеполагания, инструменты расходования ресурсов в рамках механизма, ответственные за эффективную трансформацию ресурсов в конечные экономические результаты.

Используя вышеприведенные определения и их критику, можно дать такое определение экономического механизма региональной инвестиционной

политики — это совокупность инструментальных технологий, предназначенных для формирования, эффективной реализации и контроля финансовых, материальных и интеллектуальных ресурсов, с целью обеспечения непрерывного инвестиционного процесса.

Элементами такого механизма должны быть следующие укрупненные блоки: блок анализа, блок целеполагания, блок ресурсов, блок реализации, блок мониторинга, которые обеспечат необходимую скорость инвестиционного процесса, позволят обеспечить конкурентные преимущества и создать благоприятные условия инвесторам, с учетом их различия по объемам инвестиций.

Такой экономический механизм инвестиционной политики реализуемый на разных уровнях, во многом будет определять социально-экономические параметры развития региона, точки его экономического роста, способствовать внедрению инноваций.

Использованные источники:

1. Выбор стратегических приоритетов регионального развития: новые теоретико-методические подходы [Текст] / Под общ. ред. В.В. Окрепилова — СПб.: Наука, 2008. — 240 с.
2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики[Текст]. Учебник для вузов — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 495 с.
3. Гришина И., Шахназаров А., Ройзман И. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ результатов [Текст] // Инвестиции в России. 2001. №4. С.5.
4. Коссов В.В. Проблемы инвестиционной политики в регионах Российской Федерации [Текст] // Аналитический вестник Совета Федерации ФСР. — 2007. — №1(318)

Османов М.И.

студент 3 курса 3 группы

финансово-экономический факультет

Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РД

Аннотация

В данной статье раскрыта оценка инвестиционного климата Республики Дагестан.

Ключевые слова: инвестиции, инвестор, капитал, проект.

Республика Дагестан обладает большим потенциалом для развития инвестиционной деятельности, который в настоящее время используется не в полной мере. Объем инвестиций в республику на протяжении последних лет неуклонно растет, однако этот рост, в особенности по крупным и

средним организациям, обеспечивается за счет средств бюджетов (в большей части федерального).

Для оценки инвестиционного климата применялась комплексная методология, позволяющая достаточно полно оценить каждый из составных факторов данного показателя.

Оценка проводилась исходя из того, что инвестиционный климат состоит из двух основных элементов: инвестиционная привлекательность (совокупность условий, в которых потенциальный инвестор будет осуществлять свою деятельность) и инвестиционная активность (текущая ситуация в инвестиционной сфере региона, формирующаяся в зависимости от инвестиционной привлекательности). В свою очередь, инвестиционная привлекательность состоит из двух элементов: инвестиционный риск и инвестиционный потенциал.

Согласно выбранной методологии, инвестиционный потенциал и инвестиционный риск состоят из следующих групп рейтинговых показателей:

- Инвестиционный потенциал:
 - природно-ресурсный (средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов, их доступность и перспективность использования);
 - трудовой (трудовые ресурсы и их образовательный уровень);
 - производственный (совокупный результат хозяйственной деятельности населения в регионе);
 - инновационный (уровень развития науки и внедрения достижений научно-технического прогресса в регионе);
 - институциональный (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);
 - инфраструктурный (инфраструктурная обеспеченность);
 - финансовый (объем налоговой базы, прибыльность предприятий региона и доходы населения);
 - потребительский (совокупная покупательная способность населения региона);
 - туристический (наличие мест посещения туристами и отдыхающими, а также мест развлечения и размещения для них).
- Инвестиционный риск:
 - экономический (тенденции в экономическом развитии региона);
 - финансовый (степень сбалансированности регионального бюджета и финансов предприятий);
 - социальный (уровень социальной напряженности);
 - экологический (уровень загрязнения окружающей среды);
 - криминальный (уровень преступности в регионе);
 - управленческий (качество управления бюджетом, наличие программно-целевых документов, степень развитости системы управления).

«Инвестиционная Стратегия Республики Дагестан до 2025 года» разработана в соответствии с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р.

В настоящее время в Республике Дагестан принята нормативная правовая база, направленная на создание благоприятной инвестиционной среды и привлечение инвесторов. Это законы Республики Дагестан:

- «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Республики Дагестан»;
- «О государственной поддержке юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, реализующих инвестиционные проекты в Республике Дагестан с привлечением денежных средств кредитных организаций»;
- «О государственных гарантиях Республики Дагестан»;
- «О залоговом фонде Республики Дагестан»;
- «О государственной поддержке лизинговой деятельности в Республике Дагестан»;
- «Об инвестиционном налоговом кредите»;

Основополагающим нормативно-правовым документом, направленным на создание благоприятного инвестиционного климата в Дагестане в целях привлечения в экономику отечественного и иностранного капитала, является Закон РД «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Республики Дагестан», которым определены формы государственной поддержки инвестиционной деятельности, осуществляемой на территории республики.

Инвесторам, реализующим инвестиционные проекты, предусматривается оказание государственной поддержки в следующих формах: разработка и экспертиза бизнес-планов, проектной документации инвестиционных проектов, обеспечение земельных участков, на которых реализуются либо планируются к реализации инвестиционные проекты, необходимой инженерной инфраструктурой; предоставление нефинансовых мер государственной поддержки инвестиционной деятельности; формирование инвестиционных площадок.

Механизм предоставления инвестиционному проекту статуса приоритетного определен Указом Президента РД «Об утверждении Положения о порядке и условиях предоставления инвестиционному проекту статуса приоритетного инвестиционного проекта Республики Дагестан». Основными критериями предоставления инвестиционному проекту статуса приоритетного являются экономическая и социальная значимость инвестиционного проекта для республики, бюджетная эффективность

проекта, срок окупаемости проекта, объем инвестируемых средств в инвестиционный проект, платежеспособность инвестора.

Налоговый кодекс устанавливает перечень оснований, по которым может быть предоставлен инвестиционный налоговый кредит. По действующим правилам налогоплательщик, осуществляющий инвестиции в научно-исследовательские работы, конструкторские работы, другую инновационную деятельность, может претендовать на получение отсрочки по уплате налога на прибыль и других налогов. Для этого он должен с одобрения финансовых органов заключить договор с налоговым органом и согласовать сумму, в пределах которой сможет ежемесячно уменьшать свои налоговые обязательства, пока не исчерпает ее полностью.

Одной из наиболее эффективных мер государственной поддержки инвесторов является предоставление государственных гарантий в обеспечение возврата заемных средств, привлекаемых для реализации приоритетных инвестиционных проектов. Закон РД «О государственных гарантиях Республики Дагестан» определяет порядок предоставления, оформления и исполнения государственных гарантий Республики Дагестан. Для рассмотрения вопросов, связанных с предоставлением государственных гарантий, в Правительстве РД создана Комиссия по предоставлению государственных гарантий.

Нефинансовыми мерами государственной поддержки инвестиционной деятельности в республике законодательством определены:

- конкурсное размещение республиканского заказа;
- поддержка (направление) ходатайств и обращений в федеральные органы государственной власти об оказании содействия инвесторам при реализации инвестиционного проекта;
- распространение позитивной информации об инвесторе;
- помощь в создании инфраструктуры бизнеса.

Использованные источники:

1. www.investdag.ru – сайт Министерства торговли, инвестиций и предпринимательства Республики Дагестан;
2. www.minec-rd.ru – сайт Министерства экономики и территориального развития РД.

Османо́ва М.А.
студент 3 курса
ГАОУ ВПО Дагестанский Государственный
Институт народного хозяйства
Россия, г. Махачкала

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ

Рынок ценных бумаг – это сравнительно новое явление в России и малопонятное для большинства населения. И это неудивительно, ведь в то время, когда другие страны налаживали экономические отношения и набирались опыта практической работы с ценными бумагами, мы довольствовались тем, что предоставляло нам государство, даже не понимая для чего вообще нужны ценные бумаги.

Может быть, поэтому сейчас ценные бумаги с таким трудом входят в жизнь общества. Многим россиянам не только ценные бумаги, но и кредитные карточки, давно ставшие привычными в развитых странах, кажутся чем-то ненадежным. И такое восприятие является вполне естественным. Раньше государство часто обманывало своих граждан, наполняя рынок облигациями, которые невозможно было ни обменять, ни продать, ни заложить.

Тем не менее, России как государству, которое стало на путь рыночных отношений, необходим рынок ценных бумаг.

Какова же ситуация на указанном рынке в настоящее время?

Статистические данные и материалы прокурорских проверок свидетельствуют о том, что на данный момент в Российской Федерации динамика нарушений, которые совершаются в сфере рынка ценных бумаг, стабильно негативная. Данный рынок чаще используют для своего обогащения преступные группировки. Они совершают преступления, которые связаны с изготовлением, подделкой, хищением ценных бумаг и мошенничеством. Широко распространяются противозаконные деяния с применением поддельных векселей, которые выпущены от имени Минфина, Сбербанка, Минтопэнерго России. Также встречаются нарушения правил учета и обращения ценных бумаг, факты безлицензионной деятельности на рынке ценных бумаг, выпуска суррогатов денег, обмана акционеров, отсутствия надлежащего государственного контроля за участниками рынка и т.п.

Высокий уровень преступности в указанной сфере объясняется тем, что контролирующие органы не в полной мере выполняют возложенные на них функции контроля за соблюдением законодательства профессиональными участниками рынка ценных бумаг и эмитентами. Не используются правовые возможности для признания сделок недействительными, для ликвидации юридических лиц, возвращения в бюджет всего незаконно полученного, аннулирования и приостановления

лицензий, возбуждение уголовного дела за незаконное занятие предпринимательской деятельностью и т.д.

В последнее время объектом пристального изучения и внимания является предмет соответствия Конституции РФ и федеральным законам нормативных документов исполнительной и представительной власти субъектов Российской Федерации. Особое беспокойство здесь вызывает то, что нормативные акты некоторых субъектов РФ, касающихся вексельного обращения, противоречат законодательству, а органы власти субъектов РФ чаще используют вексельное обращение, для того, чтобы справиться с возникшими трудностями при пополнении доходной части бюджета. Выпущенные в этих случаях ценные бумаги, которые представляют собой обязательства, иногда превышают по объему доходную часть бюджета территорий.

Экономически необоснованный выпуск долговых обязательств, влечет за собой обращение взыскания на средства бюджета субъекта федерации, а также федерального бюджета РФ.

Контроль со стороны государства за тем, что происходит на рынке ценных бумаг нельзя признать удовлетворенным, и результаты вполне предсказуемы. Широко освещались прессой наиболее вопиющие случаи. Например, некоторые стратегически важные фирмы периодически оказываются под контролем иностранных предприятий, которые покупают крупные пакеты акций. Это является следствием того, что органы Министерства РФ не выполняют по поддержке предпринимательства и антимонопольной политике функции государственного контроля за движением акций в уставном капитале хозяйственных обществ.

К сожалению, министерство редко в полной мере реализует полномочия, которые предоставлены ему законом. Направления в правоохранительные органы материалов, для возбуждения уголовного дела по признакам преступлений, которые связаны с нарушением антимонопольного законодательства или обращения в суды, бессистемны и редки. Необходимо признать, что в правоохранительных органах мало настоящих профессионалов, которые бы смогли расследовать данные дела. В результате виновные лица чаще остаются безнаказанными.

Для эффективной работы рынка ценных бумаг недостаточно внести отдельные поправки в законодательство. Необходима широкомасштабная система государственных мер, которая включала бы и совершенствование законодательной базы и активизацию контролирующих органов. Материалы прокурорской практики показывают, что определяющую роль играет в данном случае деятельность ФКЦБ. Федеральной комиссии следовало бы сосредоточиться на системной разработке проектов, которые обеспечивают динамичное развитие рынка ценных бумаг, повышение квалификации персонала профессиональных участников и специалистов рынка ценных бумаг, инвесторов и эмитентов. В частности, дополнительным основанием

для отказа в регистрации эмиссии ценных бумаг должно стать участие в совете директоров организации или среди ее учредителей лиц, которые руководили компаниями, не рассчитавшимися со своими вкладчиками, а также которые были осуждены за мошенничество и другие экономические преступления.

Законодательная работа должна вестись по двум направлениям, для того чтобы изжить негативные черты рынка ценных бумаг. Во-первых, необходимо заменить принятые акты на более совершенные, которые отвечают потребностям современного экономического развития. Во-вторых, нужно законодательно урегулировать новые области экономических отношений. Позволю себе предложить примерный список задач, которые предстоит решить в процессе совершенствования нормативной базы:

- а) всесторонняя и преимущественная защита законных интересов и прав инвесторов;
- б) повышение ответственности профессиональных участников и эмитентов за свои действия, пресечение незаконной деятельности на рынке ценных бумаг;
- в) создание различных форм компенсаций, систем взаимных гарантий страхования на рынке ценных бумаг, для того чтобы снизить риск при осуществлении инвестиций в ценные бумаги и повысить доверие инвесторов;
- г) постепенное увеличение степени открытости рынка для иностранных инвесторов;
- д) обеспечение инвесторов достоверной и полной информацией о эмитентах и их ценных бумагах, усиление требований к достоверной информации;
- е) создание одинаковых условий и обеспечение конкуренции при осуществлении предпринимательской деятельности на рынке ценных бумаг;
- ж) стимулирование концентрации торговли ценными бумагами на организованных рынках;
- з) развитие и закрепление в законодательных и иных нормативных правовых актах принципа функционального регулирования при распределении обязанностей между органами государственного регулирования;
- и) ужесточение требований к профессиональной компетентности лиц, которые занимают высокие должности в профессиональных участников рынка ценных бумаг; ужесточение системы квалификационных экзаменов для этих лиц;
- к) совершенствование системы ответственности физических и юридических лиц за правонарушения, путем принятия федеральных норм.

Век расшибанья лбов о стену

Экономических доктрин

Конгрессов, банков, федераций,

Застольных спичей, красных слов,
Век акций, рент и облигаций.

Думается, что истинный смысл этих слов Александра Блока из поэмы "Возмездие" мы начинаем понимать только сейчас. Банкротство, акционирование, приватизация, стремительное биржевое движение- все это проявления века «облигаций, рент и акций», который был прерван в 1917 г. И возрождается вновь. Нужно как можно скорее укрепить доверие к государству, повысить эффективность функционирования правоохранительных и контролирующих органов, отладить законодательный механизм. И от того, как государство сумеет справиться с этим, во многом зависит будущее рынка ценных бумаг.

*Острижная Ю.С.
магистр экономики
кафедра банковского и страхового дела
ФГБОУ ВПО Тюменский государственный университет
Россия, г. Тюмень*

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БАНКОВ И МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ

Аннотация: данная статья посвящена рассмотрению основных методов оценки конкурентоспособности российских банков, их преимуществ и недостатков. Проведенный анализ позволяет утверждать, что на сегодняшний день не существует единого метода оценки банковской конкурентоспособности, поэтому, весьма актуальным является поиск и возможность применения методики оценки конкурентоспособности коммерческого банка, которая включала бы анализ важнейших направлений его деятельности и являлась универсальной для заинтересованных субъектов финансового рынка, чему и посвящены дальнейшие исследования.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, методы оценки конкурентоспособности.

Конкурентоспособная финансово-банковская система является неотъемлемым условием построения здоровой экономики страны: конкурентоспособность банковских структур является одновременно показателем не только стабильности финансовой системы, но также и показателем эффективности менеджмента во всех сферах экономики.

Ужесточение конкуренции на внутренних и внешних рынках, а также процессы интернационализации и глобализации требуют оптимального использования банками своего конкурентного потенциала. В таких условиях имеют возможность развиваться и поддерживать свою деятельность на рынке те банки, которые обладают высокой конкурентоспособностью — характеристикой, включающей в себя и финансовые, и нефинансовые показатели. В целях достижения и сохранения конкурентоспособности коммерческих банков необходим четко отлаженный механизм управления, включающий организацию и проведение комплекса мер по сохранению их

конкурентного положения. Одним из элементов такого механизма является оценка конкурентоспособности, направленная на выявление факторов, способствующих позитивной динамике и оптимизации деятельности. Таким образом, изучение и анализ деятельности коммерческих банков в современных условиях и вопросов повышения эффективности оценки их конкурентоспособности является актуальной и практически значимой темой для исследования.

Конкурентные преимущества банков являются основой создания и поддержания банковской конкурентоспособности. Коммерческий банк, сумевший создать, поддерживать и умело использовать конкурентные преимущества, становится конкурентоспособным. [1] Под факторами, влияющими на конкурентоспособность банка, понимают состояния, характеристики и свойства систем, в рамках которых позиционируется банк. Факторы определяют средства и способы использования резервов конкурентоспособности. Факторы могут воздействовать как в сторону повышения конкурентоспособности организации, так и в сторону ее понижения. Факторы определяют средства и способы использования резервов конкурентоспособности. Но наличие самих факторов недостаточно для обеспечения конкурентоспособности. Все зависит от того, насколько эффективно они используются.

Модель конкурентоспособности банка в целом, банковских услуг, согласно Н. П. Абаевой, Л.Т.Хасановой, представлена в приложении 1. Модель повышения конкурентоспособности банка включает в себя повышение конкурентоспособности в трех направлениях: повышение эффективности использования ресурсных конкурентных преимуществ, повышение конкурентоспособности банковских услуг и повышение конкурентоспособности управленческих решений. [1]

На конкурентоспособность отдельного банка оказывают влияние различные внутренние и внешние факторы. Внешние факторы задают условия, в рамках которых банку необходимо развиваться и к которым ему нужно приспосабливаться. Внутренние факторы поддаются воздействию самого банка; тем самым кредитное учреждение имеет возможность, изменяя условия протекания внутренних процессов, завоевывать и удерживать конкурентные преимущества.

Факторы также могут подразделены на качественные и количественные. Количественными считаются факторы, которые выражают количественную определенность явлений. Качественные факторы определяют внутренние качества, признаки и особенности изучаемых объектов (производительность труда, качество продукции, рентабельность и т.д.) (см. Прил. 1).

Одним из этапов в управлении конкурентоспособностью банка, и в частности банковских услуг, является ее оценка. Единой методики ее измерения не существует.

Оценка конкурентоспособности банка — это интегральная характеристика рассматриваемого банка, при осуществлении которой исследователи исходят из предположения, что банк будет рационально использовать весь располагаемый потенциал, составные части которого должны быть консервативно оценены. Данная процедура должна проходить по заранее определенному алгоритму, включающему в себя математические и статистические расчеты. Проведение процедуры оценки позволяет не только найти конкретный уровень конкурентоспособности коммерческого банка, но и проанализировать глубинные причины возникновения проблем в основных сферах работы, одновременно дать оценку действиям банков-конкурентов, выявить тенденции и конкретные действия, которые предпринимают банки-конкуренты для внедрения в рассматриваемом банке лучших, инновационных решений.

Методика оценки конкурентоспособности банка базируется на:

- системе внутренней отчетности;
- системе сбора внешней информации;
- системе анализа информации;
- системе маркетинговых исследований. [2]

В целом анализ состояния кредитных организаций в России осуществляют:

- Центральный Банк РФ;
- специализированные рейтинговые агентства;
- коммерческие банки. [2]

Оценка деятельности банка может проводиться по частным, разработанным различными авторами методикам. Каждый из указанных субъектов анализа преследует собственные цели: Центральный Банк выполняет надзорные функции; кредитные организации осуществляют данную работу в рамках системы управления рисками и т.д.

Особенности применения маркетинговой информации, а также преследуемые цели анализа кредитных организаций обуславливают различия существующих методик по оценке их деятельности. Так, многие из них строятся на выявлении финансового положения банка, в результате применения других - определяется степень его надежности, платежеспособности или устойчивости. В большинстве случаев получаемый итоговый показатель работы кредитной организации является односторонним, и, несмотря на практическую значимость при проведении исследования, не может служить характеристикой общего уровня банковской системы. [2] По этой причине, применение многих подобных методик целесообразно рассматривать как часть оценки конкурентоспособности кредитных организаций, предполагающей анализ важнейших сторон их деятельности.

Наиболее известные методики оценки конкурентоспособности банковских структур:

- Банка России;
- CAMELS;
- Кромонова В.;
- Рейтингового агентства «Эксперт РА»;
- Захарьяна А. Г.

Особое место при оценке конкурентоспособности банков занимает система нормативов Центрального банка России, которая используется в качестве базовой во многих российских методиках. [3] Банк России устанавливает нормативы, которые обязана выполнять каждая кредитная организация в нашей стране.

Инструкцией ЦБ РФ от 3 декабря 2012 г. N 139-И «Об обязательных нормативах банков» установлены следующие обязательные нормативы банков:

- достаточности собственных средств (капитала) – Н1;
- ликвидности – Н2, Н3, Н4;
- максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков – Н6;
- максимального размера крупных кредитных рисков – Н7;
- максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) – Н9.1;
- совокупной величины риска по инсайдерам банка – Н10.1.;
- использования собственных средств (капитала) банков для приобретения акций (долей) других юридических лиц - Н12. [3]

Соответствие показателей коммерческого банка нормативам Банка России обязательно для исполнения на законодательном уровне. Нормативы достаточно хорошо описывают финансовое положение банка и его способность выполнять свои обязательства по отношению к стейкхолдерам. Однако при этом они не учитывают важные качественные составляющие конкурентоспособности банка, такие как: имидж банка, состояние населения региона, качество клиентской базы и т.д.

Методика CAMEL предполагает разделение общей надежности банка на 6 основных компонент (см. прил. 2). общая надежность банка распадается на шесть основных компонент, которые распадутся на более мелкие составляющие. Capital adequacy, или достаточность капитала является собой стандартизированные требования для банков и других финансовых учреждений, согласно которым определяется, сколько капитала необходимо удерживать. Asset quality, или качество активов. Активы банка отражают его текущее состояние и вероятность его улучшения или ухудшения в современных экономических условиях, в рамках существующих тенденций и практик. Management, или качество управления. Менеджмент является одной из ключевых характеристик его деятельности, отражающий способность

банка вовремя диагностировать возможные риски и реагировать на них. Earnings, или прибыльность. Деятельность кредитной организации зависит от ее способности получать прибыль, которая позволяет финансировать расширение деятельности, оставаться конкурентоспособным на рынке и увеличивать капитал. Liquidity, или ликвидность. Система CAMELS определяет достаточность ликвидности банка с точки зрения своевременного исполнения своих обязательств. Банковской ликвидностью является способность выполнять обязательства, не допуская возникновения неподъемных убытков. [4]

Sensitivity to risk, или чувствительность к риску. Показатель, дающий картину зависимости финансового состояния банка от изменения процентных ставок.

Каждый компонент оценивается по пятибалльной системе (1 – здоровый, 2 – удовлетворительный, 3 – посредственный, 4 – критический и 5 – неудовлетворительный).

Данная система имеет ряд недостатков. Во-первых, четко не формализовано, как эксперт, имея представление о значениях “мелких” составляющих, должен выставить балльные оценки основных компонент.

Во-вторых, представляется некорректным способ получения итогового показателя надежности банка, предполагающий простое суммирование балльных оценок компонент надежности. Балльные оценки имеют нечисловую природу, поэтому нельзя с ними работать как с обычными числами. Предпочтительней использовать более совершенные методы, в том числе учитывающие различную степень влияния компонент методики на общую оценку банка. [4] Кроме того, оценки сильно зависят от компетентности и объективности экспертов. Также, система достаточно американизирована и требует адаптации для реализации в российских условиях.

Достоинства системы: стандартизация, т.е. применимость к различным кредитным организациям в разных странах. Комплексный характер оценки деятельности кредитной организации, который основан на мотивированном суждении специалистов банковского надзора. Система включает в себя все важнейшие компоненты устойчивости банка; она ясна и легко доступна для понимания, основана на математическом аппарате.

В основу методики, разработанной экспертами под руководством Кромона В., входит расчет: генерального коэффициента надежности, коэффициента мгновенной ликвидности, кросс-коэффициента, генерального коэффициента ликвидности, коэффициента защищенности капитала, коэффициента фондовой капитализации прибыли.

Отечественная методика В. Кромона нашла достаточно широкое применение в российской практике финансовой оценки банков. Исходной информацией для расчетов служат балансы банков по счетам второго порядка, данные которых группируются в экономически однородные группы:

уставный фонд (УФ), собственный капитал (К), обязательства до востребования (ОВ), суммарные обязательства (СО), ликвидные активы (ЛА), работающие активы (АР), защита капитала (ЗК), фонд обязательных резервов (ФОР).

Исходя из агрегированных данных, рассчитываются шесть коэффициентов. Максимальная величина индекса надежности равна 100. Предполагается, что, чем выше данный индекс, тем более надежен и финансово устойчив банк. Оптимальным с точки зрения надежности считается банк, имеющий следующие характеристики:

- вкладывает в работающие активы средства в размере собственного капитала;
- содержит в ликвидной форме средства в объеме, равном обязательствам до востребования;
- имеет в три раза больше обязательств, чем работающих активов;
- содержит в ликвидной форме и в виде капитальных вложений средства в объеме равном суммарным обязательствам;
- капитал банка инвестирован в недвижимость и материальные ценности;
- обладает капиталом в три раза большим, чем уставный фонд. [5]

Методика отличается доступностью и простотой. Однако она носит субъективный характер, поскольку выбор параметров, необходимых для участия банка в рейтинге, необоснован.

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» оценивает банки по разработанной им оригинальной методике, включающей финансовый анализ их деятельности, определяющий текущую платежеспособность и качественную оценку характеристик риска банков, отражающую общую устойчивость. Рейтинг кредитоспособности банка представляет собой мнение о способности банка своевременно и в полном объеме выполнять свои финансовые обязательства. [7]. Рейтинговая оценка, присваиваемая агентством, адаптирована к специфическим особенностям российского банковского рынка и не учитывает странового риска России. Методика «Эксперт РА» включает анализ трех блоков: внутренняя кредитоспособность банка, факторы поддержки и подверженность стресс-факторам (см. прил. 3). Внутренняя кредитоспособность банка оценивается по трем составляющим: рыночные позиции (вес раздела 15%), финансовый анализ (вес – 73%) и управление и риск-менеджмент (вес – 12%).

В процессе анализа стратегического обеспечения Агентством оценивается адекватность стратегии банка текущему состоянию экономики, выполнение стратегий прошлых лет, реалистичность планов, а также организация планирования в целом. [7]

Экспертная оценка комплексной устойчивости коммерческого банка Захарьян А.Г. основана на предположении о том, что такая оценка должна проводиться сотрудниками банка на постоянной основе, и которая должна

охватывать все аспекты деятельности банка и выявление тех, на которые будет направлено управляющее воздействие уполномоченных подразделений банка. Процесс реализации метода экспертных оценок состоит в формировании экспертной группы (члены которой должны быть высококвалифицированными и компетентными в своей области, а также обладать независимым мышлением), проведении среди них опроса и его последующего анализа.

Экспертами оцениваются следующие показатели:

- показатели капитальной устойчивости (нормативы Н1, Н6, вклады, размер капитала);
- показатели финансовой устойчивости (оценка безнадежных и просроченных ссуд, нормативы Н2, Н3, Н7, прибыль и совокупные активы, доходы и расходы, обязательства до востребования и т.д.);
- показатели организационно-структурной устойчивости (соответствие организационной структуры целям и задачам коммерческого банка, соответствие числа сотрудников объему выполняемых работ, скорость реакции коммерческого банка на изменения, степень координации функционирования всех структурных подразделений банка, наличие оптимальной системы контроля и т.д.);
- показатели информационно-технологической устойчивости (открытость, безопасность, простота информационных систем банка, их конкурентоспособность, скорость реакции банка на технологические нововведения, экономическая эффективность, качество оформления результатов работы банка, степень удовлетворения клиентов и т.д.);
- показатели коммерческой устойчивости (участие банка в государственных программах, качество рекламы и уровень связи с общественностью, эффективность обслуживания клиентов и т.д.);
- показатели функциональной устойчивости (привлекательность банковских продуктов относительно конкурентов, соответствие специализации банка его целям и задачам, эффективность банковских продуктов – отношение доходов от реализации продуктов к издержкам на их производство, а также степень удовлетворения клиента в разрезе динамики их числа и количества обращений за услугами). [6]

Таким образом, большинство существующих методик, предусматривающих как оценку платежеспособности, устойчивости, так и общего уровня конкурентоспособности банка, сводятся к анализу количественной стороны его деятельности, абсолютно не затрагивая ее качественную характеристику.

Отмечено отсутствие глубоких теоретических и практических работ и фрагментный характер исследований, не затрагивающий многих важных аспектов банковской конкурентоспособности.

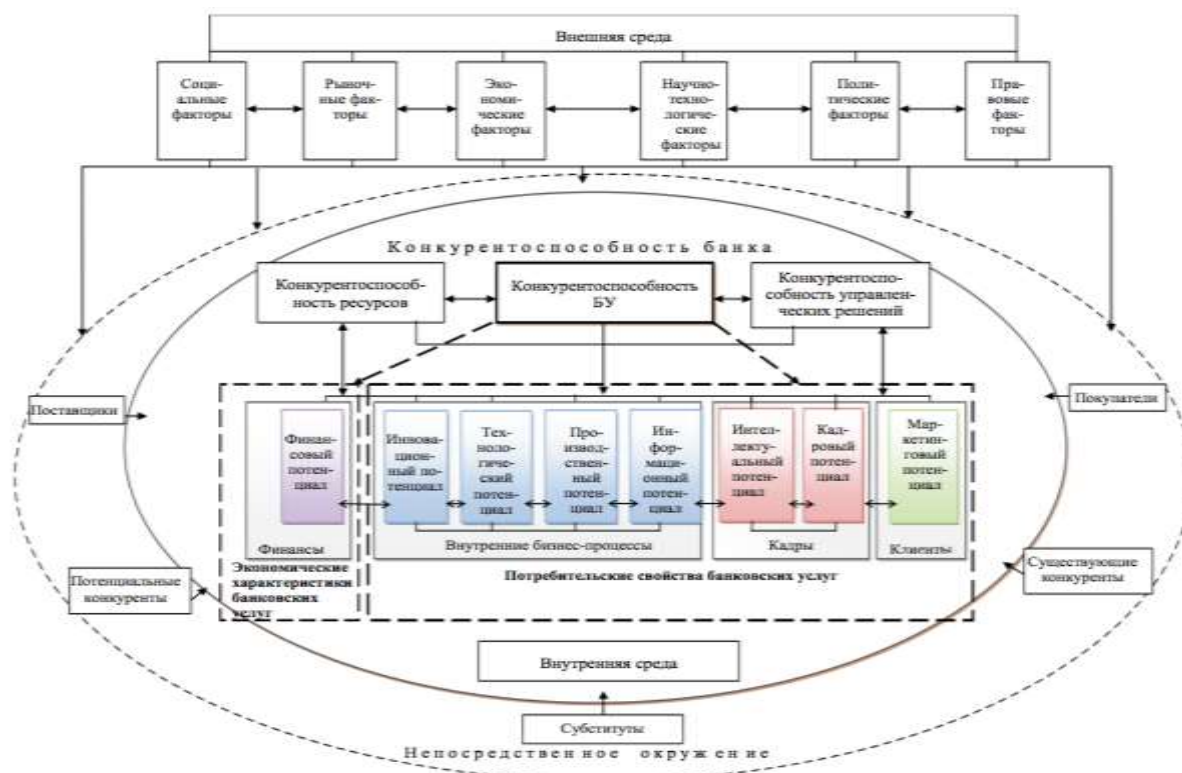
В этой связи, весьма актуальным является поиск и возможность применения методики оценки конкурентоспособности коммерческого банка,

которая включала бы анализ важнейших направлений его деятельности и являлась универсальной для заинтересованных субъектов финансового рынка, чему и посвящены дальнейшие исследования.

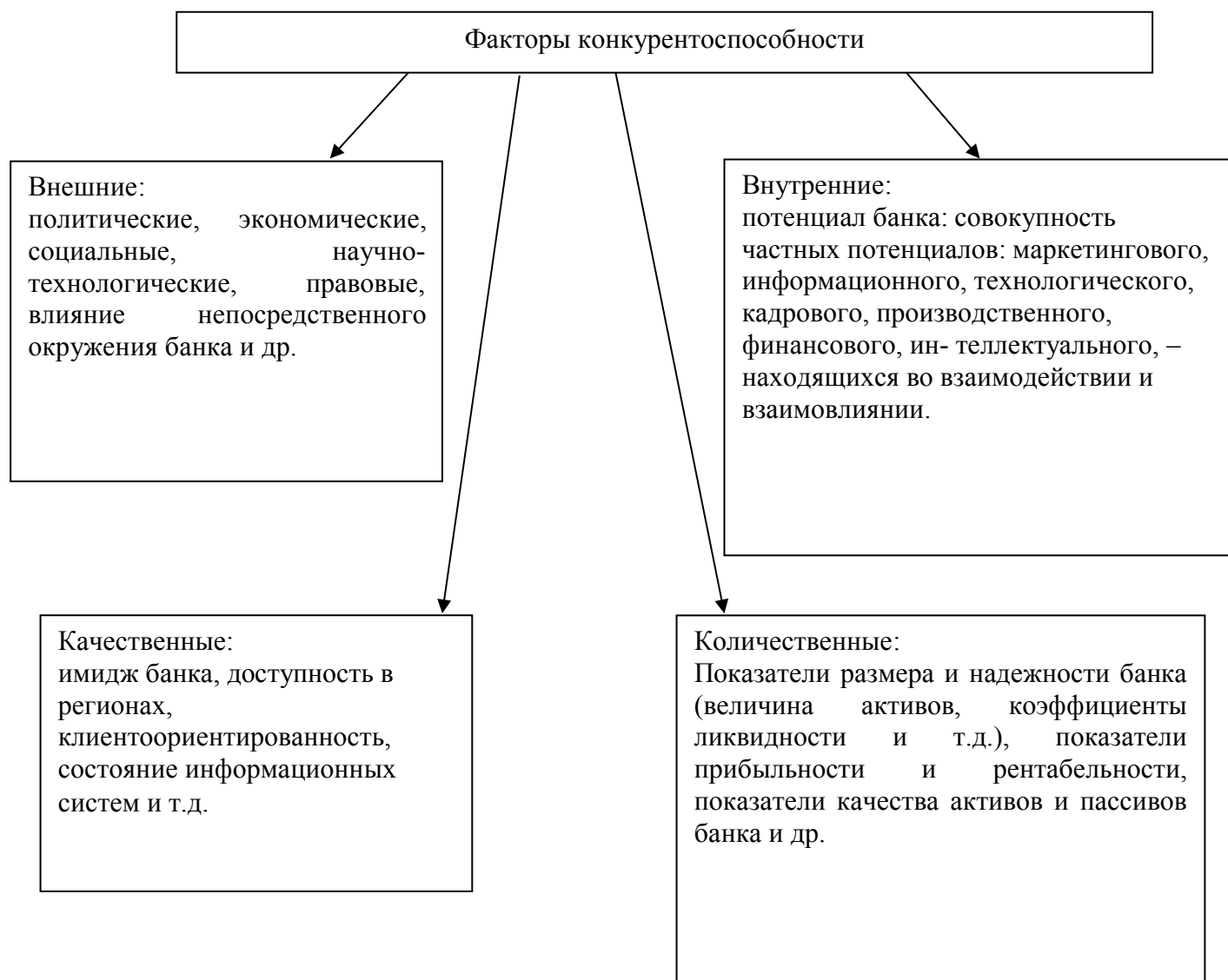
Использованные источники:

1. Абаева Н. П., Хасанова Л.Т. Конкурентоспособность банковских услуг. / Н. П. Абаева, Л. Т. Хасанова; под ред. Н. П. Абаевой. – Ульяновск : УлГТУ, 2012. – 118 с.
2. Капустин С.Н. Анализ финансовых показателей банка. Надежен ли Ваш банк? // Финансы и кредит. – 2003. - № 24. – с. 18-23.
3. Завьялов П.С. Конкурентоспособность и маркетинг // Российский экономический журнал. – 1995. - № 12. – с. 50-55.
4. Инструкция ЦБ РФ от 03.12.2012 г. N 139-И «Об обязательных нормативах банков» (Зарегистрировано в Минюсте России 13 декабря 2012 г. N 26104). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=139494;fld=134;dst=100355;rnd=0.9541475081350654>
5. Буздалин А.В., Британишский А.Л. Экспертная система анализа банков на основе методики CAMEL. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.buzdalin.ru/text/banks/t2/camel.html>
6. Методика Кромонава В. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.profile.ru/forum/forum.php?item=4414#msg>
7. Концепция развития финансового рынка России до 2020 года. Совместный проект Рейтингового агентства «Эксперт РА» и Ассоциации региональных банков России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/strategy/conception/part2/>
8. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. N 135-ФЗ «О защите конкуренции». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12148517/>

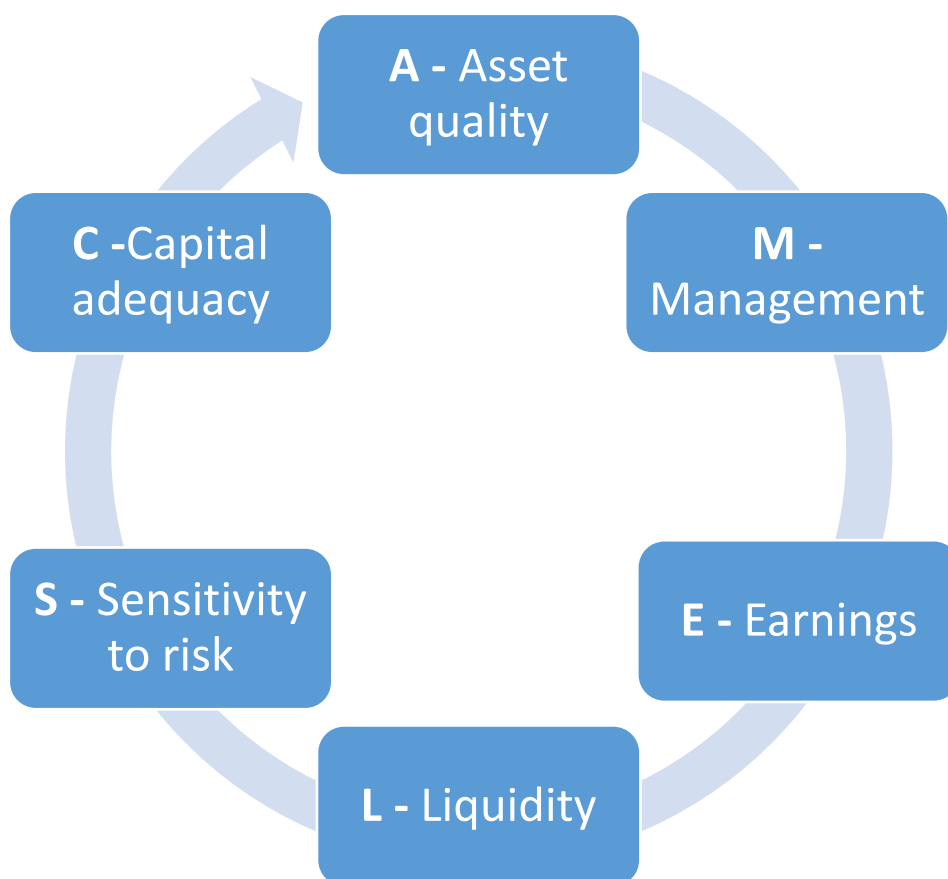
Приложение 1. Конкурентная среда банков.

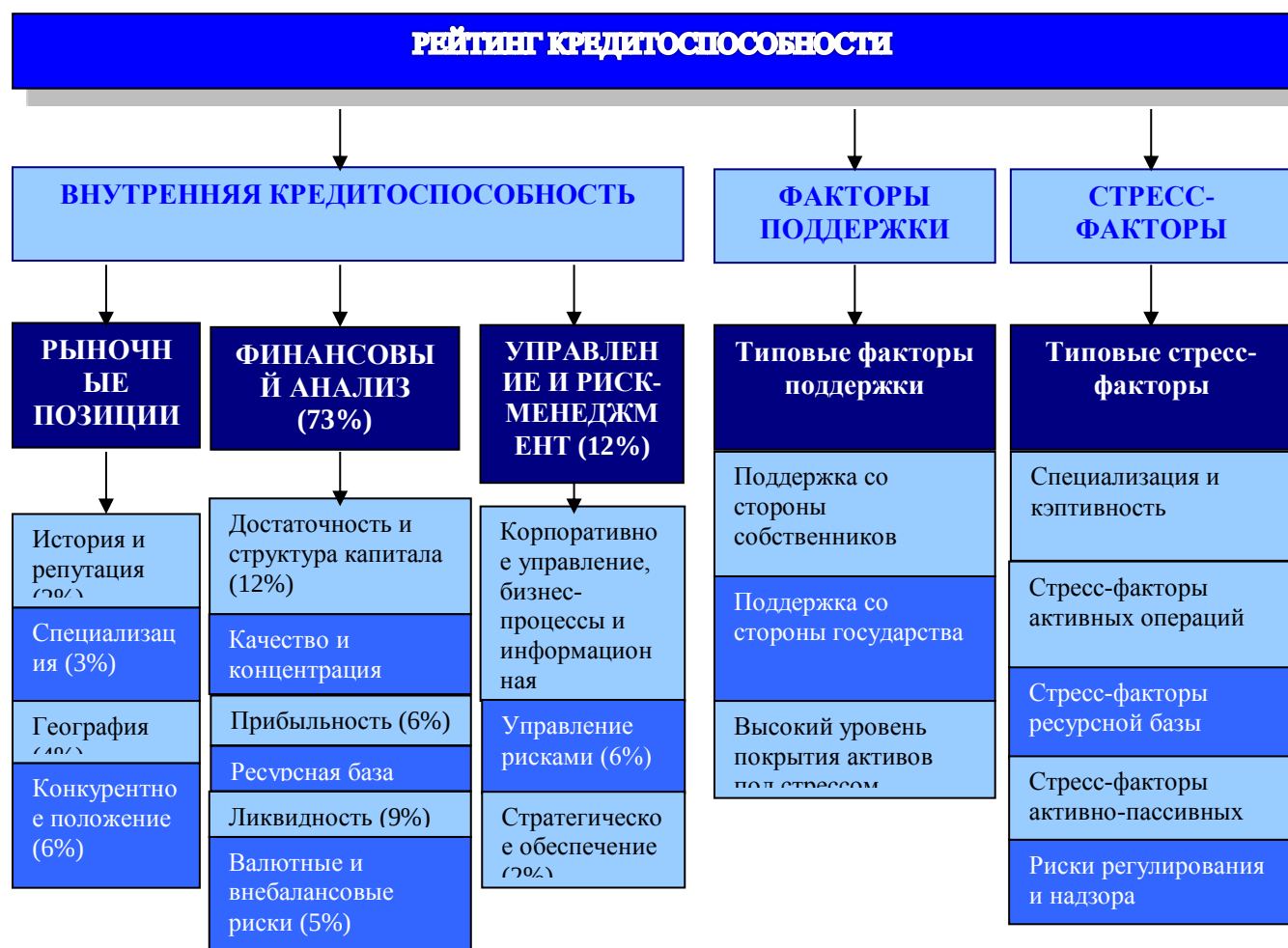


Приложение 2. Факторы конкурентоспособности банковской системы



Приложение 3. Система оценки CAMELS





*Острижная Ю.С.
магистр экономики
кафедра банковского и страхового дела
ФГБОУ ВПО
Тюменский государственный университет
Россия, г. Тюмень*

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ОТВЕТСТВЕННОГО ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ КАК НОВЫЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: данная статья посвящена рассмотрению понятия «устойчивое развитие» в рамках организации деятельности финансовых институтов, а также выявлению основных проблем и методов их решения в ходе внедрения данной концепции в банковскую сферу.

Ключевые слова: глобализация, устойчивое развития, финансовая организация, ответственное финансирование, «зеленое» производство.

На сегодняшний день глобализация и интернационализация являются собой наиболее значительные тренды в развитии современной экономики. Интенсивно растет международная торговля, которая приносит все больше и больше возможностей для генерирования благосостояния и роста уровня жизни [1]. Знания приобретают все большую ценность, равно как и развитие новых технологий. Однако те возможности, которые приносит экономический рост, доступны не каждому человеку на Земле, и, кроме того, они сопровождаются рисками для стабильности окружающей среды [2]. Таким образом, чем больше мировая экономика развивается, тем более критичными становятся вопросы экологии. Именно поэтому понятие и принципы «устойчивого развития» приобретают все больше значение в деятельности всех экономических агентов.

Концепция устойчивого развития объединяет в себе три основные точки зрения: экономическую, социальную и экологическую [3]. С точки зрения экономики подразумевается оптимальное использование ограниченных ресурсов, а также переработку отходов. Социальная часть направлена на справедливое распределение благ, сохранение стабильности социальных систем, участие человека во всех сферах жизни общества. С экологической точки зрения устойчивое развитие предусматривает целостность природной среды, а также сохранение ее разнообразия и продуктивности. Важным остается аспект ее способности к самовосстановлению и адаптации к изменениям.

В целом, устойчивое развитие - это такое развитие, при котором удовлетворяются потребности настоящего поколения, и не уменьшаются при этом возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности. Основные показатели, а именно - социальные, экономические и экологические - отражаются в отчетах об устойчивом развитии, а именно:

- социальные: динамика средней продолжительности жизни, уровень смертности, повышение занятости населения, уровень благосостояния, рост условий труда людей и т.д.;
- экономические: рост ВВП, ВНП на душу населения, снижение инфляции, развитие технологий и т.д.;
- экологические: снижение выброса парниковых газов, рост популяции исчезающих видов животных и растений, улучшение состояния окружающей среды, защита северных регионов и т.д.

За последнее десятилетие концепция устойчивого развития активно применяется не только предприятиями, но и финансовыми институтами, а именно банками. Применение адекватных подходов к управлению экологическими рисками и стандартов ответственности в финансовом секторе - неотъемлемый элемент участия в ОЭСР - Организации экономического сотрудничества и развития. Используемые за рубежом

стандарты в области устойчивого развития, корпоративной социальной ответственности и ответственного финансирования и в России постепенно превращаются в мощный дополнительный инструмент управления рисками и внедряются лидерами российского банковского бизнеса в их кредитно-инвестиционную деятельность [4].

Устойчивое развитие в коммерческих банках обеспечивается наряду с экономическими факторами соблюдением политик и стандартов в области социальной ответственности, которая предусматривает ответственность организации за влияние, которая она оказывает на окружающую среду и общество. Сюда включается понятие «корпоративной ответственности», политики в отношении клиентов и т.д. Помимо этого, немаловажное значение имеет финансовая ответственность, а именно - ответственное финансирование. Такое финансирование заключается в ограничении инвестиционной и кредитной поддержки проектов, противоречивых с социальной и экологической точек зрения. Государственная поддержка по стимулированию энергоэффективности и ограничению выбросов парниковых газов обеспечивает дополнительную поддержку и новые возможности для финансовых институтов. Стандарты и политики в области ответственного финансирования банками и другими финансовыми организациями инвестиционных проектов и программ развития предприятий-клиентов определяют требования к учету социальных и экологических рисков и оценке социальных и экологических эффектов деятельности предприятий, реализующих финансируемые проекты [4].

Наиболее распространенными международными стандартами и практиками в области устойчивого развития, корпоративной социальной ответственности и ответственного финансирования, которые внедряют большинство компаний и банков в экономически развитых странах, являются следующие добровольные инициативы:

- Глобальный договор ООН (ГД ООН) - крупнейшая международная инициатива в области устойчивого развития, направленная на внедрение в деятельность организаций по всему миру 10 универсальных принципов социально-экологической ответственности. Присоединяясь к Глобальному договору ООН, организация обязуется защищать права человека, ответственно относиться к трудовым отношениям, охранять окружающую среду и противодействовать коррупции. Участники договора ежегодно представляют в ООН отчеты о проделанной работе (стандарты GRI). GRI - Глобальная инициатива по отчетности - это некоммерческая организация, которая способствует экономической, экологической и социальной устойчивости. GRI обеспечивает все компании и организации комплексной системой отчетности в области устойчивого развития, которая широко используется во всем мире [6]. Сеть ГД ООН насчитывает более 8000 компаний в 130 странах мира. Среди них такие финансовые зарубежные институты, как Sumitomo Mitsui Financial Group, Generali Group, HSBC,

China Development Bank, Arab-African International Bank, а также более 50 российских организаций, включая ОК РУСАЛ, ОАО "ЛУКОЙЛ", ОАО АФК "Система", ОАО НК "Роснефть", ОАО "РЖД", ФК "УРАЛСИБ", Российский союз промышленников и предпринимателей, Внешэкономбанк и др.;

- стандарты деятельности Международной финансовой корпорации (МФК) (не приняты ни одной российской организацией);

- рекомендации по общим подходам в отношении окружающей среды и официально поддерживаемого кредитования экспорта ОЭСР;

- аналогичные руководства региональных банков развития.

Стандарты ответственности в секторе частных финансовых организаций включают:

- Принципы Экватора (ПЭ) (подписаны более чем 60 ведущими банками мира, действие ПЭ распространилось на 80% общего объема проектного финансирования в странах с быстрорастущей экономикой; не приняты ни одной российской организацией);

- Принципы ответственных инвестиций (ПОИ ООН) по окружающей среде (подписаны более чем 510 финансовыми организациями в совокупности управляющими активами общей стоимостью более 20 млрд долл. США);

- Финансовую инициативу Программы ООН по охране окружающей среды (ФИ ЮНЕП);

- экологическую и социальную политику и требования по реализации проектов Европейского банка реконструкции и развития;

- ряд других стандартов [5].

В целом коммерческие банки оказывают большое влияние на экономические, социальные и экологические аспекты. Так, финансирование может быть направлено в так называемые «грязные производства», или в «зеленые» точки роста, развитие инфраструктуры с низким уровнем выбросов парниковых газов (к примеру, возобновляемые источники энергии), увеличение занятости и т.д. Однако современная практика оценки рисков подразумевает их рассмотрение в краткосрочной перспективе, что также противоречит экологическим принципам и сохранению окружающей среды. Именно поэтому важной задачей остается внедрение практики рассмотрения рисков в долгосрочной перспективе и повышенный финансовый мониторинг со стороны государства.

Учитывая процессы интеграции российской экономики в мировую, стремление страны к членству в ОЭСР, привлечение иностранных инвестиций, принятие российскими банками международных стандартов и практик в области устойчивого развития, экологической и социальной ответственности становятся необходимым условием стратегического развития всего финансового сектора. К сожалению, международно-признанные стандарты ответственности крайне медленно принимаются российскими финансовыми организациями и государством в целом. Анализ

кредитов, предоставленных отраслям российской экономики со значительным уровнем воздействия на окружающую среду многосторонними финансовыми организациями – Международной финансовой корпорацией (МФК) и Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) – а также частными иностранными и отечественными банками, позволяет предположить, что внедрение добровольных механизмов ответственности может не только эффективно содействовать охране окружающей среды, но и позволит российским финансовым организациям уменьшить риски ведения бизнеса и повысить свою конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынке [6]. Кроме того, многие компании добывающих отраслей привлекают средства на международных рынках, и они привычны к применению международных механизмов ответственности в соответствии с требованиями иностранных инвесторов и кредиторов. Российские же банки играют ведущую роль в финансировании отраслей, от которых в наибольшей степени зависит повышение энергоэффективности национальной экономики (строительство, недвижимость и производство электроэнергии), а также рациональное землепользование и сохранение биоразнообразия страны (сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство). Компаниям важно отражать результаты их деятельности в социальной и экологической сфере для того, чтобы котироваться на международном рынке. Именно поэтому для национальных коммерческих банков крайне важно внедрять в своей деятельности механизмы международной ответственности.

Помимо этого, согласно докладу ООН «Навстречу новой эре устойчивого развития в банковской сфере», 98% из высших руководителей коммерческих банков 29 стран признаются, что считают принципы устойчивого развития наиболее важными на данном этапе нашего развития [7]. Что касается российского рынка, то его у него существует огромный потенциал по повышению энергоэффективности, значительны и связанные с этими решениями сокращения выбросов СО и соответствующий вклад в предотвращение изменения климата. Кроме того, в стране существует значительный потенциал для инвестиций в освоение возобновляемых источников энергии, в особенности в развитие ветроэнергетики. Обращение с отходами – еще одна область, заслуживающая внимания российских компаний в том случае, если они стремятся повысить свою международную конкурентоспособность [5].

Таким образом, в связи с ростом озабоченности мирового сообщества проблемами загрязнения окружающей среды, внедрение принципов устойчивого развития в банковской сфере становится перспективным направлением. Такое внедрение стандартов в российском финансовом секторе требует объединения усилий Правительства и отечественных финансовых организаций.

Во-первых, Правительство, осознавая важность принципов устойчивого развития, должно указывать на важность учета экологических факторов в деятельности банков. Особую эффективность мера принесет в практике крупных банков, подконтрольных государству, после чего данный пример может быть перенят другими, не такими крупными банками. Данный способ является наиболее основным в российской практике, к примеру, введение нового банковского продукта производится в крупнейшем банке, и постепенно его аналоги появляются в банках-последователях. В Китае, например, такая поддержка государством деятельности финансовых организаций в сфере устойчивого развития и КСО носит правовой характер, и это совпадает с мнением Государственного банка развития Китая о необходимости эффективного контроля государства [4].

Во-вторых, требования к оценке экологических рисков и подготовка отчетов об устойчивом развитии предприятиями должны быть закреплены на государственном уровне во избежание разночтений и применения множественных подходов к такой оценке (требования российского законодательства и международных финансовых организаций должны быть идентичными). Стандарты деятельности МФК, социально-экологические стандарты ЕБРР и Азиатского банка развития, общие подходы к вопросам охраны окружающей среды при кредитовании экспорта, получившем официальную поддержку ОЭСР, Принципы Экватора, Принципы ответственных инвестиций ООН, и ряд других могут быть применены в российской практике, и взяты за основы при формировании собственной политики в области устойчивого развития. Банкам необходимо публиковать отчет о корпоративной ответственности, в котором будет раскрываться нефинансовая информация для заинтересованных лиц.

В-третьих, с целью развития взаимодействия финансового сектора с заинтересованными сторонами и повышения качества принимаемых решений представители государственных природоохранных органов и гражданского сообщества должны участвовать в принятии решений о кредитовании проектов со значительным уровнем воздействия на окружающую среду крупными российскими банками, контролируемые государством.

В-четвертых, приоритетная государственная поддержка должна оказываться тем инвестиционным проектам, которые направлены на сохранение окружающей среды и уменьшение вредного воздействия. Это также может регулироваться установлением дифференцированных процентных ставок: более высокие кредитные ставки для «грязных» производств, и льготные – для «зеленых».

В-пятых, банки сами могут интегрировать принципы устойчивого развития в своей повседневной деятельности, а именно: создание «зеленых офисов», экономичное расходование бумаги и использование переработанной бумаги, экономия электроэнергии, замена командировок с

помощью средств электронной коммуникации с целью снижения выброса парниковых газов, приобщение персонала к облагораживанию территории и т.д.

В-шестых, Банками должны создаваться специальные площадки общения с обществом, т.е. непосредственно тех представителей, кого будет затрагивать и на кого будет влиять тот или иной финансируемый проект.

В-седьмых, руководство финансовых организаций должно понимать и принимать «зеленое» направление деятельности, и задавать такое направление всем подразделениям, получая при этом поддержку риск-менеджеров. При этом должны быть установлены четкие цели и показатели, настроены эффективные внутренние и внешние коммуникации. Принципы ответственного финансирования должны быть интегрированы во все сферы деятельности банка. Безусловно, такое внедрение не может происходить сразу, именно поэтому важно отработать схему на отдельно выбранном объекте (сфере деятельности).

Введение данных мер в финансовых организация России позволит увеличить поток иностранных инвестиций в страну, повысить имидж банков и предприятий на международном рынке, снижению стоимости пассивов, а также повышению устойчивости российской финансовой системы по отношению к кризисным явлениям.

Использованные источники:

1. Joshi, Rakesh Mohan, (2009) International Business, Oxford University Press, New Delhi and New York
2. Hasha, A.M. Dimensions of sustainability. Journal of engineering for sustainable development: Energy, Environment and Health. 2 (1):47-57
3. И.А.Никонова. Устойчивое развитие и ответственное проектное финансирование. // Управление в кредитной организации. – 2013 г. - № 3.
4. Чистая выгода для России: преимущества ответственного финансирования. Доклад Программы по экологизации рынков и инвестиций WWF / Под ред. Иветты Герасимчук, Камилы Илюмжиновой, Алистера Шорна. Москва – Франкфурт-на-Майне – Йоханнесбург: WWF, 2010.
5. Global risks 2011, sixth edition. World Economic Forum. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-risks-2011>
6. Global Reporting Initiative, “About GRI” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.globalreporting.org/information/about-gri/Pages/default.aspx>
7. UN Global Compact-Accenture CEO Study: Towards a New Era of Sustainability in the Banking Industry. United Nations report, 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.accenture.com/SiteCollectionDocuments/PDF/Accenture_UNGC_Banking_Industry.pdf

*Очкин Р.О.
аспирант
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Саратов*

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА КАК ЭЛЕМЕНТ ГАРМОНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА И ТНК

Очевидно, что интересы ТНК и национальные государственные интересы страны должны совпадать. ТНК должны выступать проводниками и средством реализации глобальных национально-государственных интересов страны ее происхождения. Посредником между государством и ТНК в условиях глобализации должна стать развитая финансовая система, со стабильно высоким курсом национальной валюты и отлаженным организационным механизмом. Отметим, что звеном финансовой системы, являются денежные фонды, основным инструментом формирования которых являются внешние заимствования. Внешнему займу присущ дуализм: с одной стороны, он оказывает положительное влияние на развитие экономики и является в условиях глобализации становится неотъемлемым элементом международных экономических отношений, способствующим реформированию экономической системы. С другой стороны неразумное внешнее кредитование несет в себе угрозу снижения темпов роста экономики, ухудшение состояния платежного баланса, и, как следствие, снижение инвестиционного рейтинга государства. Необходимы жесткие меры по нивелированию отрицательных последствий подобных заимствований, но в настоящее время основным направлением финансово-кредитной политики России является монетарное регулирование, которое в сложившейся ситуации неэффективно. Крайне неразвитой является инвестиционная политика государства, в рамках которой практически не оказывается поддержка обрабатывающей промышленности и социальной сфере, а ведь в рамках «зеленой корзины ВТО» данное направление относится к числу разрешенных и не подлежащих сокращению в долгосрочной перспективе, и, позволяющая отказаться от ее аутсортинга со стороны мировых институтов, т.е. по сути снизить зависимость от внешнеэкономических факторов и укрепить позиции неинфляционной кредитной экспансии как основного фактора экономического роста России. Данное положение продемонстрировано Схемой 1.

структурам.

Так, в частности, одним из основных направлений Концепции выступает оказание государственного содействия российским предприятиям и компаниям в освоении новых и развитии традиционных рынков, противодействие дискриминации отечественных инвесторов и экспортеров. Данное направление предполагает помимо инвестирования средств государства в поддержку предприятий еще и содействие сокращению корпоративного долга.

Внешний корпоративный долг - часть общей задолженности, негосударственных (частично государственных) субъектов экономической деятельности в стране, приходящаяся на иностранных кредиторов.

Корпоративный долг на настоящее время тесно связан с оттоком капитала, причем ежегодно эта цифра стабильно держится на уровне 50млрд.долларов. Основными заемщиками выступают РЖД, Роснефть, Газпром и коммерческие банки. Причем у российских ТНК высока доля квазидолга, которым, по мнению автора, можно характеризовать привлеченные дочерними компаниями заемные средства. Формально, долгами ТНК считать их нельзя, в официальной отчетности они не фигурируют, и в случае неблагоприятного сценария реструктуризации, иностранные кредиторы будут крупнейшими в конкурсном производстве.

Правительством предпринимается ряд мер по противодействию оттока капитала, в частности, ведется стимулирование роста иностранных активов российских компаний за рубежом. Но предпочтение отдается таким гигантам как РЖД, Роснефть и Газпром, Российское правительство участвует в инвестиционных проектах, направленных на модернизацию транспортно-логистической инфраструктуры и проектам совместной разработки месторождений в рамках Таможенного Союза, что соответствует аспекту Концепции национальных экономических интересов и закреплено пунктом «Укрепление стратегического партнерства с ведущими производителями энергетических ресурсов, развитие диалога со странами-потребителями и странами транзита».

Параллельно Правительство взяло курс на финансовое оздоровление банковского сектора, это нашло свое проявление в повышении резервных требований и приостановлении скупки валюты. Данные меры способствуют замедлению вливаний Центробанка, ограничивают денежную массу и способствуют снижению процентных ставок, что в конечном итоге должно сместить вектор заимствования с внешних источников на внутринациональные и снизить зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры. Формально, это направлено на ускорение экономического роста и является элементом таргетирования инфляции, что является актуальным направлением финансово-кредитной политики в странах ЕС и приветствуется ВТО, фактически все деньги уходят в отток из-за неуверенности в экономической стабильности.

На настоящий момент времени финансовая система России несовершенна, национальные компании работают в условиях постоянного дефицита ликвидности и, вынуждены совершать внешние заимствования на обслуживание текущих операций (привлекать «короткие» деньги под высокий % в иностранной валюте), что увеличивает валютные риски, и как следствие, способствует удорожанию инвестиций.

Следовательно, в развитой финансовой системе заинтересованы как внутристрановые ТНК, так и государство, поскольку она является центральным звеном во взаимодействии таких структурных уровней, как ТНК – инвестиции – государство; ТНК-внешние заимствования – государство; ТНК – интеграционные образования, и формирует общий экономический интерес.

Обобщая вышесказанное, общий экономический интерес ТНК и государства можно рассматривать как систему взаимосвязанных и взаимодействующих целей развития на основе частно-государственного партнерства с применением методов и инструментов организационно-управленческого и финансово-экономического характера, служащих для гармонизации экономических интересов государства и ТНК с целью обеспечения экономической безопасности и усиления позиций России на мировой арене в условиях глобализационных процессов.

*Павельева Н.С.
студент 5 курса
экономический факультет
специальность «Налоги и налогообложение»
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ КРУПНЕЙШИХ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

В последнее время в юридических кругах активно обсуждаются вопросы соответствия закону и основным принципам налогообложения особого порядка налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков. Особенности их учета, контроля неоднократно становились предметом судебных разбирательств, однако каких-либо четких позиций выработано не было. В данной статье выявлены проблемные аспекты налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков.

Ключевые слова: налог, администрирование, крупнейшие налогоплательщики, учет, контроль, критерии

Вопросам налогового администрирования крупных компаний посвящено незначительное количество исследований, в которых, в основном, рассматриваются юридические аспекты налогового администрирования. Крупнейшие налогоплательщики объективно вызывают повышенное внимание со стороны государства. Однако действующее

законодательство о налогах и сборах не отвечает потребностям налогового администрирования, предназначению налоговых инспекций, создаваемых для контроля за крупнейшими налогоплательщиками, и создает сложности в реализации налогоплательщиками своих прав и исполнении обязанностей. В настоящее время большинство спорных вопросов разрешается в рамках правоприменительной или судебной практики.

Анализ публикаций выявил наличие следующих проблем в организации налогового администрирования крупных и крупнейших налогоплательщиков в налоговых органах.

Во-первых, одной из проблем налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков является недостаточное регламентирование его в налоговом законодательстве. Вся специфика администрирования этой категории налогоплательщиков регламентируется подзаконными актами Министерства финансов РФ и ФНС России.

В Налоговом кодексе Российской Федерации определение крупнейших налогоплательщиков отсутствует, а сам этот термин встречается лишь в нескольких статьях. Статья 83 («Учет организаций и физических лиц») закрепляет право Министерства финансов Российской Федерации определять особенности постановки на учет крупнейших налогоплательщиков. Статья 80 («Налоговая декларация») обязывает налогоплательщиков, отнесенных в соответствии со статьей 83 Кодекса к категории крупнейших, представлять все налоговые декларации (расчеты) в налоговый орган по месту учета в качестве крупнейших налогоплательщиков. Пункт 2 статьи 89 («Выездная налоговая проверка») указывает на то, что решение о проведении выездной налоговой проверки организации, отнесенной в порядке, предусмотренном статьей 83 настоящего Кодекса, к категории крупнейших налогоплательщиков, выносит налоговый орган, осуществивший постановку этой организации на учет в качестве крупнейшего налогоплательщика [3].

Во-вторых, отсутствие четких и логичных критериев отнесение налогоплательщиков к категории крупнейших. Нередко решение об отнесении налогоплательщиков к категории крупнейших происходит на основе анализа показателей отчетности и размера налоговых выплат по итогам года, что, по мнению Гурова С. Ю. приводит к появлению налогоплательщиков с «плавающим статусом». Кроме того, подчеркнул он в своем выступлении, в НК РФ не определены критерии, по которым налогоплательщик может быть отнесен к категории крупнейших. [2].

В-третьих, суть проблемы налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков состоит в том, что они ставятся на учет не в налоговом органе по месту первоначальной регистрации (налоговой инспекции определенного региона России), а в одной из межрегиональных инспекций по крупнейшим налогоплательщикам в г. Москве.

В-четвертых, особенность данной группы налогоплательщиков

заключается в том, что они в своем составе могут иметь обособленные подразделения, дочерние (зависимые) фирмы. Сложная структура крупнейших налогоплательщиков, использование интеграции различных структурных подразделений, подлежащих налогообложению по упрощенной системе, колоссальные потоки денежных средств, осуществляемые как наличным, так и безналичным расчетом, применение векселей, уступки прав требования, наличие огромного количества хозяйственных операций, их сложность и многозвенность, масштабный документооборот, наличие партнерских отношений с различными фирмами как внутри страны, так и за ее пределами делают для крупнейших налогоплательщиков возможным применение различных налоговых схем, позволяющих снижать налоговое бремя как за счет незаконного уменьшения налоговой базы, так и путем укрывания доходов [1].

В-пятых, одна из проблем администрирования крупнейших налогоплательщиков – это нежелание налогоплательщиков представлять регистры и различную информацию в электронном виде. Обработка данных, полученных не на бумаге, а в электронном виде, требует меньше времени, а качество проверки выше. Кроме того, суды неохотно принимают в качестве доказательств документы в электронном виде.

В-шестых, отсутствие полной информации о налоговой базе и состоянии расчетов по всем видам налогов по плательщику в целом в налоговых органах по месту администрирования плательщика и по месту его фактического нахождения, несогласованность действий налоговых органов вызывают значительные затруднения не только в работе налоговых органов, но и в работе местных органов исполнительной власти [4].

Таким образом, проведенный анализ публикаций в области налогового администрирования крупных и крупнейших налогоплательщиков в частности показал, что в настоящее время систематическое изучение проблем налогового администрирования в нашей стране находится на стадии становления, активно идет процесс накопления материала по рассматриваемой проблематике, создается основа для более глубокого ее изучения и последующих теоретических и практических разработок. Учитывая вышеизложенное, можно определить, что современной системе налогового администрирования крупных и крупнейших налогоплательщиков присуще множество проблем. Эти проблемы связаны прежде всего с тем, что нормативно-правовое регулирование налогового администрирования в России осуществляется без учета особенностей его проведения по отношению крупным компаниям. Это приводит к увеличению обращений данной категории налогоплательщиков в суд при возникновении налоговых споров с налоговыми органами, для уточнения и правильного разъяснения норм законодательства о налогах и сборах, несмотря на то, что это является прерогативой Минфина России и ФНС России. Основная масса проблем в сфере налогового администрирования связана с постановкой крупнейших

налогоплательщиков на налоговый учет, фактически появляется двойной учет и по месту нахождения, и в межрегиональных (межрайонных) налоговых инспекциях. Крупные компании несут большие финансовые потери из-за междугородных почтовых отправок и телефонных звонков, а также на командировки сотрудников данной компании. Еще одной из ключевых проблем является то, что не смотря на сложную структуру крупнейших налогоплательщиков в законодательстве отсутствуют специальные процедуры и методы налогового контроля крупнейших налогоплательщиков. Наличие вышеперечисленных проблем, связанных с особенностями крупнейших налогоплательщиков и обусловленных ими специфических требований к организации и методам налогового администрирования должно быть учтено в налоговом законодательстве и обеспечено методически.

Использованные источники:

- 1 Горлов В. В. Проблемы организации работы налоговых органов с крупнейшими налогоплательщиками / В. В. Горлов // Все о налогах. – 2013. – № 2. – С. 31-34.
- 2 Горулько И. А. К вопросу о налоговом администрировании крупнейших налогоплательщиков / И. А. Горулько // Налоги. – 2012. – № 4. – С. 20-24.
- 3 Разумовская Е. А. Налоговое администрирование крупнейших налогоплательщиков / Е. А. Разумовская // Бухгалтерский учет. – 2012. – № 4. – С. 35-38.
- 4 Фонова И. В. Актуальные проблемы налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков в российской федерации / И. В. Фонова // Юридический вестник Ростовского государственного экономического университета. – 2012. – № 44. – С. 21-23.

Павельева Н.С.

студент 5 курса

экономический факультет

специальность «Налоги и налогообложение»

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва

Россия, г. Саранск

НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ НЕОТДЕЛИМЫХ УЛУЧШЕНИЙ

Аннотация: Проблема учета неотделимых улучшений арендованного имущества, которая остается достаточно актуальной в течение ряда лет, волнует многих бухгалтеров. В данной статье раскрывается понятие неотделимых улучшений, анализируется налоговый учет неотделимых улучшений у арендатора. Выявлены проблемные аспекты налогового учета неотделимых улучшений и возможные пути решения данных проблем.

Ключевые слова: неотделимые улучшения, аренда, налоговый учет, основные средства, капитальные вложения.

При аренде офисных помещений и иных объектов основных средств, особенно, если такая аренда носит долгосрочный характер, арендаторы нередко осуществляют вложения в эти основные средства, не принадлежащие им на праве собственности. Делается это в целях приведения арендуемого имущества к тому состоянию, в котором оно наиболее полно будет соответствовать потребностям арендатора и особенностям его хозяйственной деятельности. Однако учет таких улучшений для целей налогообложения у арендатора вызывает большое количество вопросов, многие из которых остаются неразрешенными, по сей день. При этом не все арендаторы осознают, насколько серьезные налоговые риски таят в себе неотделимые улучшения. Бухгалтерии предприятия-арендатора нередко приходится ломать голову над тем, как с максимальной выгодой для компании учесть такие расходы и при этом минимизировать налоговые риски.

1) Учет неотделимых улучшений, произведенных с согласия арендодателя

Рассмотрим варианты учета в зависимости от того принадлежат (а) или нет (б) в соответствии с условиями Договора неотделимые улучшения на праве собственности арендатору.

а) Для целей налогового учета амортизируемым имуществом признается имущество, результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, которые находятся у налогоплательщика на праве собственности, если иное не предусмотрено главой 25 НК РФ, используемые им для извлечения дохода и стоимость которых погашается путем начисления амортизации (пункт 1 статьи 256 НК РФ) [1]. Следовательно, законченные капитальные вложения в арендованные объекты основных средств (ОС), зачисляемые арендатором в соответствии с Договором в состав собственных основных средств, подлежат амортизации в общеустановленном порядке.

б) Согласно абз. 4 пункта 1 статьи 256 НК РФ произведенные арендатором с согласия арендодателя капитальные вложения в форме неотделимых улучшений предоставленных в аренду объектов основных средств также признаются амортизируемым имуществом. Необходимо отметить, что порядок формирования первоначальной стоимости капитальных вложений в арендованные объекты основных средств НК РФ не установлен.

Вопрос о возможности применении арендатором «амортизационной премии» носит спорный характер. Так, Минфин РФ в Письме от 09.02.2009 №03-03-06/2/18 указывает следующее: поскольку произведенные арендатором неотделимые улучшения являются неотъемлемой частью арендованного имущества и не остаются на балансе у арендатора, а для капитальных вложений в арендованные объекты основных средств установлен особый порядок начисления амортизации, предусмотренный

статьей 258 НК РФ, правила применения амортизационной премии на арендатора не распространяются.

Согласно противоположному подходу, льгота по «амортизационной премии» установлена для любых основных средств, за исключением безвозмездно полученных. Следовательно, под пункт 9 статьи 258 НК РФ попадают, в том числе, арендованные основные средства и арендатор на вполне законных основаниях вправе применить «амортизационную премию» по капитальным вложениям.

Следует отметить, что до настоящего времени судебной практики по данному вопросу, к сожалению, нет. Если арендатор не согласится с доводами финансового ведомства об ограничении применения «амортизационной премии» и возможными аналогичными претензиями со стороны налоговых органов, то альтернативную точку зрения ему, скорее всего, придется отстаивать в суде [5].

По окончании срока аренды и передачи арендованного имущества арендодателю арендатор должен прекратить начисление амортизации по неотделимым улучшениям. Таким образом, на основании пункта 16 статьи 270 НК РФ недоамортизированная часть капитальных вложений в форме неотделимых улучшений в налоговом учете арендатора в расходы не включается (Письма Минфина РФ от 08.10.2008 №03-03-06/2/140, от 05.02.2008 №03-03-06/2/12).

2) Учет неотделимых улучшений, произведенных без согласия арендодателя

Если капитальные вложения в форме неотделимых улучшений будут произведены без согласия арендодателя, то амортизировать их арендатор не сможет (абз. 4 пункта 1 статьи 256 НК РФ). К слову, также как и арендодатель.

Для решения вышеизложенных проблем, по нашему мнению необходимо:

1) прежде всего, во избежание претензий со стороны налоговых органов нужно иметь письменное подтверждение о согласии арендодателя на производство капитальных работ в виде неотделимых улучшений объекте аренды. Его можно закрепить в договоре аренды, либо оформить отдельным документом;

2) для урегулирования многочисленных споров по налоговому учету неотделимых улучшений с налоговыми органами необходимо законодательно закрепить понятие «неотделимые улучшения»;

3) по нашему мнению, вопрос обложения НДС стоимости передаваемых неотделимых улучшений следует рассматривать в совокупности с нормами гражданского законодательства.

4) считаем, для формирования первоначальной стоимости капитальных вложений в арендованные объекты основных средств руководствоваться порядком формирования первоначальной стоимости

объектов ОС, установленным пунктом 1 статьи 257 НК РФ. Согласно этому пункту первоначальная стоимость ОС определяется как сумма расходов на его приобретение, сооружение, изготовление, доставку и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования, за исключением НДС.

Подводя итог, еще раз подчеркнем, что осуществление неотделимых улучшений арендованного имущества чревато многочисленными налоговыми рисками для арендатора. Поэтому наше основное предложение касательно данного вопроса заключается в том, что арендатору целесообразно проанализировать налоговые риски, связанные с осуществлением неотделимых улучшений, и выработать налоговую стратегию до заключения договора аренды, поскольку в процессе исполнения арендного договора минимизировать налоговые риски значительно сложнее, чем на стадии его подписания.

Использованные источники:

1Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 23.07.2013) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

2Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 26.01.1996 № 14 -ФЗ (ред. от 01.09.2013) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

3Письмо Минфина РФ от 09.02.2009г. № 03-03-06/2/18) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

4Письмо Минфина РФ от 14.05.2008 №03-03-06/2/52// Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

5Абидин В. И. Налоговый учет капитальных вложений в неотделимые улучшения арендованного имущества / В. И. Абидин // Налоговед. – 2012 – . № 11. –С. 1-7.

*Павлова А.М.
студент 4 курса*

специальность «Государственное и муниципальное управление»

*Ураев Р.Р., к.с.н.
доцент*

*кафедра государственного и муниципального управления
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ*

Россия, г. Уфа

КОРРУПЦИЯ И КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: *конфликт интересов, коррупция, причины возникновения конфликта интересов, государственная гражданская служба, корпоративный конфликт.*

Одной из самых серьезных проблем социально-экономического развития является коррупция, которая имеет свойство влиять на авторитет государственной власти и управления, затрудняет функционирование государственных и общественных механизмов и является главной угрозой не только одного государства, но и всего мира.

Если рассматривать определение коррупции, то в ст.1 Федерального закона от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» под ней понимается злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами [2].

Одним из действенных механизмов профилактики и противодействия коррупции, реализующим принцип публичности и открытости деятельности государственных органов, является институт управления конфликтами интересов.

Согласно ст. 10 данного федерального закона, под конфликтом интересов на государственной или муниципальной службе понимается ситуация, при которой личная заинтересованность (прямая или косвенная) государственного или муниципального служащего влияет или может повлиять на надлежащее исполнение им должностных (служебных) обязанностей и при которой возникает или может возникнуть противоречие между личной заинтересованностью государственного или муниципального служащего и правами и законными интересами граждан, организаций, общества или государства, способное привести к причинению вреда правам и законным интересам граждан, организаций, общества или государства [2].

Под личной заинтересованностью государственного или муниципального служащего, которая влияет или может повлиять на надлежащее исполнение им должностных (служебных) обязанностей, понимается возможность получения государственным или муниципальным служащим при исполнении должностных (служебных) обязанностей доходов в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц [2].

Следует понимать, что коррупция и конфликт интересов это не одно и то же. В некоторых случаях есть место одному, но нет другому. Например, если в процессе принятия управленческого решения государственный служащий имеет определенную личную заинтересованность, но при этом соблюдает нормы справедливости и соответствующее законодательство, то о коррупции здесь говорить не приходится. Обратным примером может

служить то, что другой государственный служащий мог бы за свое «решение» брать взятку и без наличия какого-либо конфликта интересов.

Осуществление государственным гражданским служащим функций государственного управления или участие в принятии кадровых решений в отношении родственников является одной из наиболее явных ситуаций конфликта интересов. Существует множество разновидностей подобных ситуаций, например:

- государственный гражданский служащий является членом конкурсной комиссии на замещение вакантной должности государственного органа, при этом одним из кандидатов на вакантную должность в этом государственном органе является родственник данного гражданского служащего;

- государственный гражданский служащий является членом аттестационной комиссии (комиссии по урегулированию конфликта интересов, комиссии по проведению служебной проверки), которая принимает решение (проводит проверку) в отношении родственника государственного гражданского служащего.

Согласно п.10 ст. 22 федерального закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации», состав конкурсной комиссии формируется таким образом, чтобы была исключена возможность возникновения конфликта интересов, которая могла бы повлиять на принимаемые конкурсной комиссией решения.

При этом необходимо отметить, что не любое выполнение функций государственного управления в отношении родственников влечет конфликт интересов. В частности, если государственный гражданский служащий предоставляет государственные услуги, получение которых одним заявителем не влечет отказа в предоставлении услуги другим заявителям, и при этом не обладает дискреционными полномочиями, позволяющими оказывать кому-либо предпочтение, вероятность возникновения конфликта интересов при предоставлении таких услуг родственникам в большинстве случаев является незначительной.

Чаще всего конфликт интересов возникает тогда, когда человек, принимающий решение об использовании государственных средств в виде дотаций, государственных контрактов и грантов и т. д., имеет какие-либо отношения с компанией или организацией, которая является одним из претендентов на получение этих средств в случаях распределения государственных средств на конкурсной основе. Особенно высока вероятность возникновения конфликта интересов, если члены или руководители конкурсной комиссии, принимающей решение о распределении средств, одновременно являются руководителями компаний или общественных организаций, претендующих на финансирование.

Причины возникновения личностного конфликта интересов:

1. Индивидуальная тяга человека к «воровству».

2. Наличие в служебной деятельности сфер, требующих принятия решений на основе субъективных оценок.

3. Неудовлетворительное состояние системы отчетности и контроля за деятельностью должностных лиц.

4. Отсутствие соответствующих норм и правил для разрешения возникающих «личных» конфликтных ситуаций.

Одним из примеров личной заинтересованности может служить получение государственным служащим льгот и преимуществ, которые связаны с использованием своего служебного положения.

Таким образом, конфликт интересов и коррупция тесно связаны между собой. При этом, если нет личной заинтересованности, то, в основном, не будет места и коррупции. Для это были приведены причины возникновения личностного конфликта интересов. Если знать их, то предупредить коррупцию на государственной гражданской службе будет заметно легче.

Использованные источники:

1. Александров, В. И. Коррупция и конфликт интересов [Текст] / В. И. Александров // Общественные науки и современность. - 2010. - № 2. - С. 94-102

2. Храмкин, А.А. Совершенствование механизма управления конфликтами интересов в системе размещения государственных и муниципальных заказов [Текст] / А. А. Храмкин // Менеджмент в России и за рубежом. - 2011. - № 2. - С. 71-78

3. Чаннов, С.Е. Предотвращение и урегулирование конфликта интересов на государственной и муниципальной службе: новеллы антикоррупционного законодательства [Текст] / С.Е. Чаннов // Административное право. – 2009. - № 2. – С. 69-75.

4. О государственной гражданской службе Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ: принят Гос.Думой 7 июля 2004 года: одобрен Советом Федерации 15 июля 2004 года // СПС. Консультант Плюс.

5. О противодействии коррупции [Электронный ресурс]: федеральный закон от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ: принят Гос.Думой 19 декабря 2008 года: одобрен Советом Федерации 22 декабря 2008 года // СПС. Консультант Плюс.

Пакина М.В.
студент 4 курса
экономический факультет
Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ И НАЦИОНАЛЬНОЙ КУЛЬТУР

В статье рассматриваются особенности национальной культуры России. Определены основные направления развития организационной культуры

Ключевые слова: национальная культура, организационная культура, моноактивные, полиактивные, реактивные культуры

Человеческий опыт разбивает человеческую общность на множество разных национальностей, этнических групп, стремлений, ценностей, географических и других отличительных черт. И окружающий мир мы воспринимаем через наши различия – через определенные краски и оттенки нашей культуры.

Ценности личности и черты ее характера неизбежно несут на себе отпечаток ценностей и характера, свойственных большинству представителей той или иной национальной культуры. Эти два критерия больше, чем любые другие, отличают одну национальную культуру от другой, так как они в первую очередь оказывают влияние как на поведение работников, так и на стиль управления.

Руднев М.Г. в своей работе «Базовые ценности населения: сравнение россиян с жителями других европейских стран» отмечает, что для среднего россиянина характерна более выраженная потребность в защите со стороны сильного государства; слабее выражены ценности новизны, творчества, свободы и самостоятельности; менее свойственна склонность к риску, стремление к веселью и удовольствию. У него сильнее выражено стремление к богатству и власти, личному успеху и социальному признанию. Ориентация на личное самоутверждение оставляет в сознании человека меньше места для заботы о равенстве и справедливости в стране и мире, а также о заботе о тех, кто его непосредственно окружает [1].

Различия между индивидуальными представителями разных культур бывают меньшими, нежели между представителями одной культуры. В качестве примера Вуд приводит занятия в международной школе бизнеса IMB (Лозанна, Швейцария). По его мнению, слушатели сближаются с теми, у кого сходное мировоззрение, или с теми, у кого аналогичный управленческий стиль. Иными словами, их объединяют убеждения или характер. Состав участников семинаров (индивидов и подгрупп) определяется не только культурой. Личностные качества и идеология позволяют объединить представителей разного культурного происхождения.

Убеждения и ценности необязательно ограничиваются национально-культурным происхождением. Они редко существуют изолированно и обычно «вплетены в ковер» под названием «идеология». Под идеологией подразумевается систематизированный ряд убеждений и ценностей. Идеология – это взгляд на мир, опирающийся на систему целей и средств. Поэтому она имеет и утопический элемент (связана с конечными целями), и рецептурный (предлагает средства для достижения этих целей). Где яснее определены цели и средства, там мы видим более идеологизированную систему убеждений; где они расплывчаты, там система убеждений менее идеологизирована.

Разумеется, между культурами есть системные различия, но они существуют и внутри культур. Даже при работе в одной стране можно наблюдать различия в социальном положении, образовании, вероисповедании, политических взглядах, этнической принадлежности, внешности и одаренности людей. Люди отличаются друг от друга и личностными параметрами, поэтому каждый неповторим.

Национальная культура определяет основные небиологические различия между людьми. Но если сконцентрироваться только на этом, это окажется далеко не лучшим способом понимания межнациональных различий. Особенности идеологии и личностных качеств обычно более четко определяют структуру небольшой рабочей группы, чем их общая национальная культура.

По мнению Р. Льюиса, представители нескольких сотен национальных и региональных культур мира могут быть условно разделены на три группы:

- 1) моноактивные, ориентированные на задачу, четко планирующие свою деятельность;
- 2) полиактивные, ориентированные на людей, словоохотливые и общительные;
- 3) реактивные, интровертные, ориентированные на сохранение уважения.

В компаниях с моноактивной культурой принято систематически планировать будущее в мельчайших подробностях и деталях. Вся работа в организации осуществляется строго по планам и расписанию, проекты разбиваются на этапы. Люди опираются строго на факты, прописывают все процедуры, каждый отдел выполняет установленный круг функций. В работе обязательны официальность, точность и своевременность выполнения поручений; профессиональное и личное разграничивается.

Образ жизни полиактивных фирм отличается: планирование осуществляется только в общих чертах; работа выполняется в любое время суток; график непредсказуем, есть вероятность наложения проектов друг на друга. Принимаются во внимание изменившиеся обстоятельства, возможно продление времени исполнения проекта. Предпочтение отдается информации, полученной из первых рук, чаще всего, устной. Сотрудники

могут заниматься делами всех подразделений, используют в работе связи, ищут протекции. Часто в полиактивных компаниях работают родственники, личное и профессиональное смешивается.

Компании с реактивным типом культуры – это фирмы с так называемым японским подходом. В реактивной культуре деятельность организуется в зависимости от меняющейся обстановки и является реакцией на эти изменения

Большинство зарубежных компаний представлены моноактивным типом культуры (Германия, США и т.д.). Исходя из того, что Россия относится к полиактивной культуре, наладить отношения со своими иностранными коллегами достаточно сложно. По данным исследователей, русским легче сотрудничать с итальянцами, испанцами, французами, восточными славянами, со всеми теми, кто относится к полиактивной культуре. В общении с народами реактивных культур не должно возникать больших трудностей как у представителей моноактивных, так и полиактивных культур [2, с. 203-205].

Классификация Р. Льюиса не исчерпывает всей полноты существа индивида. Не достаточно делить культуры на моноактивные, полиактивные и реактивные, когда в разных ситуациях, в разных транснациональных компаниях одни и те же люди могут реализовывать разные культуры.

В качестве основной проблемы, возникающей при взаимодействии организационной и национальной культур, следует отметить непонимание важности ее учета в деятельности организации. Многие российские организации не уделяют данному фактору никакого внимания, в результате происходят конфликты как в рабочем коллективе, так и в организации в целом.

Очевидно, что помимо интеграции с другими деловыми культурами, российская культура должна сохранять самостоятельность и оригинальность. Важно понимать, что прежде чем что-то развивать и изменять в сложившейся системе, необходимо проанализировать национальные особенности и понять, чем отличается наш менталитет от менталитета тех народов, с которыми мы взаимодействуем и перенимаем опыт. Кроме того, следует различать культуру русских и культуру россиян, включающую свыше 100 национальных культур, с присущими только им особенностями. Несмотря на то, что в настоящее время организационная культура в России находится на стадии развития, многие российские менеджеры считают организационную культуру, учитывающую национальные особенности россиян, успешной и продуктивной

Современному русскому архетипу, по мнению Г. Дилигенского, типичны такие социальные установки, как способность к терпению; духовность; склонность к ценностной, морально-этической рефлексии; государственность и патернализм; предрасположенность к социальной утопии, к ожиданию чудесного и внезапного преображения жизни;

экстравертность; адаптационный индивидуализм незападного типа и низкая способность к разумному самоограничению во имя групповых интересов; постоянная потребность в образце, в указах, подсказывающих, что надо делать; способность впитывать инородные культурные образования или отвергать их, защищая свою постоянно находящуюся под угрозой самобытность.

С учетом вышеуказанных черт национального характера и развивается организационная культура в России по трем направлениям:

- традиционное направление, которое является адаптированной моделью системы управления человеческими ресурсами;
- западное, осуществляющееся путем перенесения технологий управления персоналом, существующих во внешнем окружении;
- смешанное направление представляет собой преимущественно интуитивные попытки адаптировать внешние технологии управления человеческими ресурсами в российской специфике.

Изменение организационной культуры современного Российского государства происходит постепенно, «и это правомерно, так как все исследователи признают, что культура организации – явление весьма устойчивое, и внесение изменений наталкивается на существенные препятствия, прежде всего, субъективного характера. Человеку свойственно тяготение к стереотипности и постоянству базовых ценностей и представлений».

Использованные источники:

1 Руднев Е.А. Организационная культура школы: что препятствует демократизации образования / Е.А. Руднев // Народное образование, 2006. – №5. – 51-60 с.

2 Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. – М.: Дело, 1999. – 440 с.

Пакина М.В.

студент 4 курса

экономический факультет

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

Россия, г. Саранск

ПЕРСОНАЛ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье затрагивается понятие внутренней среды организации. Предложены мероприятия по снижению текучести кадров, совершенствованию структуры организации и повышению уровня организационной культуры

Ключевые слова: внутренняя среда, персонал, текучесть кадров, конфликт, делегирование полномочий

Любая организация находится и функционирует в среде. В менеджменте под средой организации понимается наличие условий и факторов, которые воздействуют на функционирование фирмы и требуют принятия управленческих решений, направленных на их управление либо на приспособление к ним.

Главные проблемы внутренней среды организации часто связаны с персоналом. Высокая текучесть и отсутствие мотивации сотрудников создает большую проблему для организации и ее элементов, поэтому чтобы компания развивалась необходимо устранить данную проблему. Нами будут предложены рекомендации по совершенствованию

Для начала необходимо прогнозировать количество увольнений по месяцам и кварталам, для максимально быстрой замены сотрудника. Это позволит увеличить время для подбора персонала, что в свою очередь отразится на качестве кандидатов.

Для дальнейшего прогнозирования потребности в персонале, целесообразно собирать информацию по уволившимся сотрудникам, проводя собеседования и определяя дату увольнений, а в конце года делать отчет, объединяющий собранные данные. Возможно сократить количество увольнений в начале года путем выплаты премий за успешную работу в течении года, а также предложить сотрудникам пройти тренинг, направленный на повышение профессиональных навыков.

По результатам проведенного последовательного анализа факторов, влияющих на удовлетворенность сотрудника работой, можно сделать следующие общие выводы:

- необходимо улучшить процесс вводной подготовки, чтобы новые сотрудники как можно быстрее приступали к работе и работали максимально эффективно;
- для устранения проблемы отсутствия перспектив карьерного роста и монотонности выполняемых операций, сотрудникам целесообразно предложить поработать в новом для себя направлении деятельности;
- для устранения причин увольнения, связанных с системой оплаты труда, необходимо правильно и своевременно информировать сотрудников о ней. Сотрудники должны знать, за что они получают зарплату;
- определение конфликтов на стадии зарождения путем проведения соответствующего исследования, опроса сотрудников, позволит выработать ряд мер по предупреждению конфликтов в организации;
- количество увольнений по семейным обстоятельствам можно сократить, определяя с помощью собеседований с сотрудниками причины возможных увольнений и предоставление им возможности системы гибкого рабочего времени и т.д.

Предлагаемые действия позволяют уменьшить уровень текучести кадров и своевременно информировать руководство предприятия и

департамент по управлению персоналом об общем уровне удовлетворенности коллектива.

Что касается структуры организации, то здесь необходимо отметить следующее.

Во-первых, необходима формализация должностных обязанностей, и нужно осуществлять делегирование полномочий по осуществлению контролю.

Во-вторых, имеют место заметные конфликты и недостаточность координации из-за того, что некоторые сотрудники имеют конфликтные цели не связанные с общей политикой организации в отношении целей.

В-третьих, необходимо «доносить» или сообщать цели организации всем сотрудникам организации. Также необходимо усиление связей между отделами, но сделать это не посредством увеличения канцелярской работы, а использованием например электронной почты.

С позиции стратегии одним из центральных вопросов является вопрос о мотивации к труду, заинтересованности персонала организации в эффективной работе. Главным здесь является обеспечение высокой заработной платы персоналу. Однако, повышение оплаты должно сопровождаться более высокой отдачей, ибо ничто так не развращает людей, как высокая заработная плата за несостоявшийся труд.

Успех организации довольно сильно зависит от уровня корпоративной культуры. Сильные корпоративные культуры облегчают коммуникацию и процесс принятия решений, упрощают сотрудничество на основе доверия.

Предлагаются некоторые конкретные мероприятия по совершенствованию организационной культуры:

- установление льгот и поощрений для сотрудников, проработавших в компании определенное число лет;
- организация конкурсов профессионального мастерства среди работников компании, установление особого ритуала поощрения лучших по профессии, возможно определение «человека года» компании. Главное здесь – система публичного поощрения;
- расширение ассортимента услуг, оказываемых службами организации (юридической, транспортное, технической и т.д.) своим сотрудникам;
- поддержка сотрудников в формировании их страховых и пенсионных фондов;
- создание системы сбора и реализации предложений и просьб сотрудников;
- широкое внедрение корпоративной символики.

Возможны и другие мероприятия по улучшению организационной культуры, но главное чтобы все они были направлены на формирование уважения к компании, с которой связана жизнь каждого сотрудника, искреннего желания работать в ней долго и плодотворно.

Таким образом, применение данных рекомендаций в практике деятельности организации позволит уменьшить текучесть кадров и повысить уровень организационной культуры. Это является важным моментом, т.к. основные проблемы в организации часто связаны именно с персоналом. Главное, чтобы нововведения не противоречили основной миссии компании, а наоборот способствовали ее реализации.

Пакина М.В.

студент 4 курса

экономический факультет

специальность «Менеджмент»

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

Россия, г. Саранск

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ВУЗА

В статье приведена модель организационных изменений, предложенная Ричардом Дафтом. Рассмотрены основные предложения по совершенствованию организационной культуры вуза

Ключевые слова: организационная культура, ценностные ориентации, плановые изменения, адаптация, символика, Кодекс университета

Организационная культура представляет собой изменяющийся организм, поддерживаемыми органами которого являются исторически сложившиеся базовые ценности организации, впоследствии ставшие основой для выработки конкретных действий на внешние факторы. Данные ценности должны транслироваться каждому члену коллектива и новичку организации на основе символических средств для полноценного входа его в систему организации.

Организационная культура особый объект проектирования. Университет должен планировать свою деятельность сам, и такие деликатные вопросы, как ценностные ориентации, взаимоотношения сотрудников, отношение руководства к людям, стиль поведения. При этом реализация проекта должна осуществляться через самосовершенствование коллектива университета и его сотрудников. Поэтому желательно, чтобы как можно больше сотрудников всех звеньев принимали участие в разработке и обсуждении программы развития организационной культуры.

Общую модель плановых изменений в организации можно представить на рисунке 3.2. Она была предложена Ричардом Л. Дафтом.

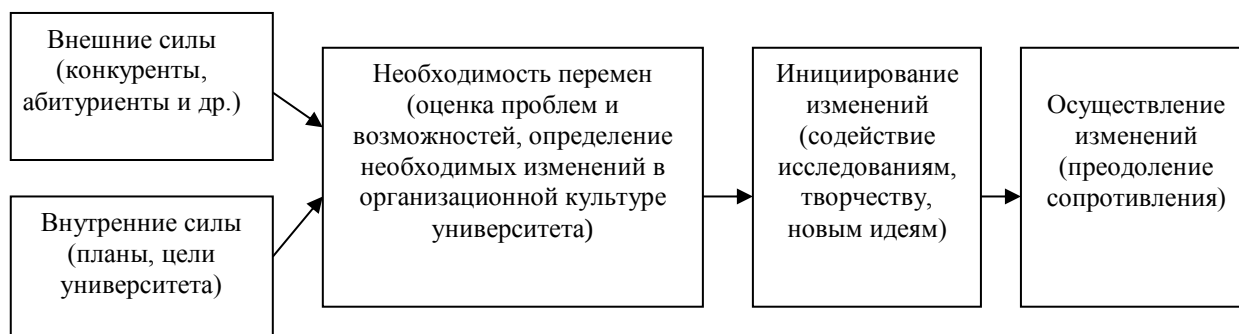


Рисунок 3.2 – Модель организационных изменений

Для развития организационной культуры вуза необходимо внедрять различные изменения. В качестве основных предложений по совершенствованию организационной культуры университета можно отметить следующее:

- необходимо более тщательно подходить к вопросу адаптации студентов, особенно иностранных. Необходимо укоренять в сознании студентов миссию университета, направления его развития, основных «героев» университета и т.д. Это можно делать как посредством проведения различных семинаров, лекций, так и в игровой форме;

- разработать документ «Положение об организационной культуре университета», содержащий миссию университета, цели, значение организационной культуры для университета, принципы организационного поведения и т.д.

- разработать «Кодекс организационной культуры университета». Кодекс университета – свод взаимосвязанных правил труда, поведения, отношений, в своей совокупности образующий договорной порядок университета. Кодекс действует наряду с административно-правовым порядком и, в отличие от последнего, не имеет юридической силы, а выступает, в виде «морального контракта» между университетом и сотрудниками. В целом кодекс вуза должен быть ориентирован на ценности организационной культуры конкретного вуза и практику повседневной деятельности его сотрудников и студентов. Структура кодекса вуза может состоять из таких разделов, как: общие правила отношений; общие правила работы; общие правила учебы; отношение руководителей к подчиненным; отношение подчиненных к руководителям; отношение преподавателей к студентам; отношение студентов к преподавателям и т. д. Следует заметить, что кодекс вуза облегчает и ускоряет адаптацию новых сотрудников и студентов, формирует ожидаемые нормы жизнедеятельности коллектива вуза, способствует интеграции вуза, повышению согласованности и взаимопониманию в целях и действиях сотрудников и студентов, укреплению вертикальных, горизонтальных и диагональных связей в вузе [1]. Кодекс может быть общим (касающийся всей деятельности

университета), специальным (касаться отдельных вопросов жизни университета: Кодекс работы со студентами, Кодекс доверия и т.п.) и частным (Кодекс совещаний);

- продвигать символы университета. Акцент необходимо сделать на продвижение флага, логотипа, герба университета. Помимо этого, необходимо рассмотреть и изучить вопрос по поводу единого стиля одежды.

Активное использование символики университета на различных массовых мероприятиях, олимпиадах, конференциях значительно способствовало бы повышению имиджа и узнаваемости вуза. Нанесение логотипа университета на толстовки, жилетки, футболки, значки и т.д. и появление в данных атрибутах на различных церемониях и мероприятиях позволит не только повысить узнаваемость вуза, но и создать из студентов и преподавателей единый, слаженный коллектив.

- необходимо утвердить единый гимн университета и пропагандировать его. Слушание гимна перед учебой поможет студентам, преподавателям и сотрудникам вуза настроиться на занятия и почувствовать себя единым коллективом. Данный аспект требует создания во всем университете радио, по которому может звучать не только гимн вуза по утрам, но также и транслироваться различные новости на переменах, поздравления преподавателей и сотрудников и т.д;

- на официальном сайте университета сделать «вкладку» «Организационная культура», куда поместить информацию о символах вуза, его традициях, нормах поведения сотрудников и студентов, ценностях университета, и т.д;

- использовать официальный сайт для проведения опросов;

- обновление информации на сайтах факультетов (институтов), а также перевод на английский язык. Это является важным аспектом, так как иностранные студенты при желании поступить в российские университеты не смогут ознакомиться с необходимой для них информацией;

- совершенствовать внутренний интерьер университета. Данный аспект требует довольно значительных затрат, но наличие помещений, в которых комфортно и приятно учиться и учить простимулирует всех сотрудников и студентов вуза. Также создание места отдыха студентов, позволило бы не только собираться с мыслями студентам и отдыхать, но и обмениваться опытом, знаниями, готовиться к предстоящим семинарам, лекциям или экзаменам;

- развивать культурные традиции. Каждый крупный университет западного мира, развивая массовые виды физической культуры, имеет свой «фирменный» вид спорта, который культивируется в этом вузе и пропагандирует его своими успехами. В болельщиков этого вида спорта превращается весь университет, сплачивая коллектив в единую команду. Так спорт превращается в фактор воспитательной работы, формируя у каждого студента и преподавателя университетский патриотизм. Точно так же из

большого числа всякого рода кружков и художественных коллективов должны быть выделены те, которые университет должен культивировать всем своим коллективом, превращая их в свою визитную карточку и предмет корпоративной гордости [2, с. 22]. То есть необходимо, чтобы был объединяющий фактор для всего университета;

- организация большого количества вузовских мероприятий, позволяющих одновременно задействовать в них представителей различных структурных подразделений и факультетов;

- вовлечение в подобные мероприятия не только преимущественно студентов, но и сотрудников университета. Например, можно проводить конкурсы, такие как «Танцы со звездами», «2 звезды» и т.д., в которых будут участвовать не только студенты, но и преподаватели, сотрудники университета;

- развивать информационные коммуникации. Необходимо осуществлять передачу информации напрямую каждому студенту и сотруднику вуза, например, посредством рассылок на электронную почту или сообщений, собраний студентов и т.д.;

- своевременно предотвращать и разрешать конфликты в университете. Чтобы вовремя разрешать конфликты между студентами, преподавателям и куратору группы необходимо более тщательно отслеживать ее состояние, при этом не забывая проводить мероприятия на сплочение коллектива и «сглаживание» негативных отношений;

- проводить регулярный мониторинг организационной культуры;

- ввести систему дополнительных бонусов сотрудникам, ведущим здоровый образ жизни»;

- рационализировать свободное время студенческой молодежи, отвлечение ее от вредных привычек и антиобщественных устремлений;

- проводить лекции по культуре речи и тренинги по формированию межличностных отношений среди молодых специалистов;

- провести исследование организационной культуры в соответствии с уровневой моделью организационной культуры университета; привлечь к исследованию состояния организационной культуры всех сотрудников вне зависимости от занимаемых ими должностей, что будет способствовать повышению объективности полученных оценок.

Таким образом, внедрив предложенные изменения в практику деятельности любого вуза страны и адаптировав к данным изменениям всех сотрудников и студентов, организационная культура перейдет на более высокий уровень. Кроме того, следует учитывать, что изменение организационной культуры предполагает не только провозглашение новых организационных ценностей, но и закрепление их на подсознательном уровне.

Использованные источники:

- 1 Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка / О. Г. Тихомирова. – Изд-во: Санкт-Петербург, 2008. – 148 с.
- 2 Яблонскене Н.Л. Корпоративная культура современного университета / Н. Л. Яблонскене // Университетское управление: практика и анализ, 2006. – № 2. – 7-25 с.

Пакина М.В.

студент 4 курса

экономический факультет

специальность «Менеджмент»

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

Россия, г. Саранск

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРОЙ В УНИВЕРСИТЕТЕ

В статье рассмотрены принципы реализации системы управления развитием организационной культуры. Определены составляющие стратегического развития вуза

Ключевые слова: принципы управления, мотивация, интеллектуальный потенциал, контроль, миссия, корпоративный кодекс, «механизм участия»

Управление организационной культурой - это сознательное и намеренное совершение какого-либо действия в ней. Это может включать усиление или ослабление культуры, адаптацию людей в культуре, развитие культуры (в случае недавно основанной фирмы), поддержание, или изменение культуры[1, с.5].

Очевидно, что управление организационной культурой не является простым делом. Ценностные ориентации должны быть не только заявлены, но и стать неотъемлемой частью внутренней жизни высшего руководства и передаваться на нижние уровни организации во всех своих деталях.

Реализация системы управления развитием организационной культуры в университете, по нашему мнению, должна базироваться на следующих принципах:

1 Принцип непрерывной мотивации студентов и сотрудников вуза. Суть данного принципа заключается в выработке у студентов и сотрудников собственной мотивации к обучению, желания повышения результативности обучения, стремление быть первым. Учет данного принципа требует создания таких условий, форм и методов работы со студентами, которые бы стимулировали интерес к учебе, научно-исследовательской деятельности, творческой активности.

2 Принцип роста интеллектуального потенциала вуза. Такого положения можно достичь умелой организацией учебного процесса при активном участии каждого студента и сотрудника в методических и научных разработках кафедр, побуждением к обязательному участию в конкурсах,

олимпиадах, конференциях, в общественной, культурной, спортивной жизни вуза.

3 Принцип роста профессиональной компетентности преподавателей. Он основывается на стремлении преподавательского состава к постоянному совершенствованию профессионального мастерства, саморазвитию, повышению квалификации с целью эффективного управления развитием организационной культуры.

4 Принцип систематического контроля и оценки деятельности университета. При реализации данного принципа необходимо непрерывно подвергать контролю результативность деятельности всех субъектов управления организационной культурой, реализация отчетности о всех действиях и проводимых мероприятиях

5 Принцип распределения ответственности между субъектами управления по функциям управления организационной культурой. Данный принцип предусматривает распределение функциональных обязанностей, прав и ответственности по управлению организационной культурой между всеми субъектами управления, что обеспечит эффективную деятельность во всех направлениях.

6 Принцип согласованности компонентов системы управления. Для достижения оптимальной эффективности системы все применяемые подходы и методы управления, а также подсистемы должны быть согласованы между собой в рамках единой концепции вуза.

Руководству вуза, через организационно-управленческие процедуры, необходимо обеспечить реальную заинтересованность преподавателей в руководстве научно-исследовательской работой студентов. Это может быть реализовано, например, через включение в учебную нагрузку таких видов деятельности, как подготовка совместных со студентами научных публикаций, студенческих работ, направленных для участия в конкурсах и т.п.

Результатом деятельности руководства университета в сфере управления организационной культурой будет являться развитие трудового потенциала, что в свою очередь приведет к организационному развитию.

Управление организационной культурой, ориентированной на стратегическое развитие вуза - сложный процесс, который зависит от состояния внешней и внутренней среды. На любую организацию, в том числе и вуз, действуют четыре основных фактора: политический, экономический, социальный и технологический. Любой из перечисленных факторов будет оказывать сильнейшее влияние на каждую составляющую организационной культуры вуза. Изнутри вуза основное воздействие на организационную культуру оказывают управленческие и профессорско-преподавательские кадры. Именно они в своей основе формируют такие составляющие организационной культуры как: миссия, ценности, поведение в стенах вуза, ритуалы, цели, культура труда и символы. Однако чтобы

организационная культура, ориентированная на стратегическое развитие вуза, функционировала эффективно, необходимо использовать так называемые механизмы стратегического развития такие как:

- миссия - разделяемое коллективом четкое, побуждающее к действию видение предназначения университета.;

- цели используются при планировании стратегического управления вуза. Это предполагает разработку целей на уровне университета в целом, на уровне институтов (факультетов) и на уровне кафедр. Также цели университета будут подразделять по таким функциям, как маркетинг, исследование, организация учебного процесса, управление персоналом и финансовая деятельность.

- корпоративный кодекс, разрабатывается для каждого подразделения, является базовым моментом, дающим начало становлению эффективной организационной культуры;

- «механизм участия» в этой модели необходим для создания качественных миссии, стратегических целей и корпоративного кодекса. «Механизм участия» подразумевает под собой привлечение людей к решению важных для университета (кафедры) вопросов, и позволяет опираться на их возможности;

- чтобы все нововведения прошли, как можно безболезненней для сотрудников и студентов вуза предполагается использование «механизма взаимопонимания»: постоянная информированность сотрудников о предпринимаемых шагах, объяснять участникам событий, что от них требуется и почему необходимы изменения, причем информировать и разъяснять необходимо на каждом этапе.

Изменения, происходящие в университете, терпят в ряде случаев неудачу не потому, что намерения руководителей неправильны, а в силу того, что они не способны понять интересы и чувства, эмоциональные всплески сотрудников [2]. Руководство университета должно быть озабочено решением задач не только связанных с разработкой и реализацией стратегий и программ развития, но и управлением ожиданиями, эмоциями людей, межличностными социально-психологическими отношениями.

Использованные источники:

1Семеняченко Е. Проблемы «новых шариковых» или как повысить корпоративную культуру российских компаний? / Е. Семеняченко // Новая биржевая газета, 1996. – № 40

2Неретина Е. А. Организационная культура национального исследовательского университета: особенности, функции, способы формирования // Известия ПГПУ им. В.Г. Белинского, 2012. – №28. – 441-444 с.

Пакшина М. В.
студент 4 курса
экономический факультет
специальность «Менеджмент»
Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск

ЗАТРАТНЫЙ МЕТОД РАСЧЕТА ЦЕНЫ НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОЙ КОМПАНИИ

В статье рассмотрен метод «надбавка к цене». Изучен процесс формирования торговой наценки на оборудование на примере исследуемой компании. Приведены примеры расчета розничной цены продажи тепловентилятора, а также стоимость тепловентиляторов для покупателя с учетом скидки и с условием поставки до склада поставщика

Ключевые слова: надбавка к цене, торговая наценка, закупочная цена, розничная цена, цена приобретения, оптовая торговля

Цена в условиях рыночной экономики — один из важнейших факторов, определяющих прибыльность предприятия. Следовательно, ценовая политика, т. е. общие цели, которых предприятие собирается достичь с помощью цен на свою продукцию, и система мер, направленных на это, должны быть хорошо продуманы и обоснованы.

Основными видами деятельности исследуемой нами компании являются оптовая торговля, розничная торговля, торгово-закупочная деятельность по оборудованию для вентиляции и кондиционирования воздуха, автоматики, а также консультационные услуги в сфере вентиляции и кондиционирования воздуха, научно-технический маркетинг, внедрение инноваций.

Компания занимается поставкой исключительно европейского оборудования, от запчастей до самой сложной промышленной климатической техники. Номенклатура товаров очень разнообразна. Это центральные кондиционеры, вентиляторы, комплекты встроеной и пусконаладочной автоматики, увлажнители, чиллеры, фанкойлы, компрессорно-конденсаторные блоки (ККБ), конденсаторы, градирни, воздухоохладители, испарители, интегрированные системы автоматизации и диспетчеризации для зданий различного типа.

Существуют различные методы и подходы ценообразования. Применимо к нашему объекту исследования, основной акцент необходимо уделить такому методу, как затратный.

Затратные методы делятся на несколько видов:

- 1) полных издержек;
- 2) прямых затрат;
- 3) предельных издержек;
- 4) на основе анализа безубыточности;

- 5) учета рентабельности инвестиций;
- 6) надбавки к цене.

Исследуемая нами компания применяет для расчета цены на оборудование метод надбавки к цене. Данный метод предполагает умножение цены приобретения товара на повышающий коэффициент по формуле:

$$P_s = P_p \times (1 + m), \quad (1)$$

где P_s — цена продажи;

P_p — цена приобретения;

m — повышающий коэффициент (торговая надбавка), %.

Повышающий коэффициент (торговая надбавка) в каждой компании рассчитывается различными способами. В исследуемой нами этот коэффициент включает в себя маржу организации, ФОТ (фонд оплаты труда), транспортные и накладные расходы. За данную операцию отвечает отдел технической поддержки, который непосредственно ведет переговоры с Заводами-Изготовителями, рассчитывает различного рода оборудование, требует максимальные скидки на продукцию; отдел логистики и закупок, который отвечает за транспортные расходы, расчет стоимости доставки из Европы до склада в г. Санкт-Петербург; бухгалтерия и отдел кадров, отвечающие за отчисления в ФОТ. Коммерческий директор утверждает цены DDP (Delivered Duty Paid). Это означает, что продавец предоставляет покупателю груз, прошедший таможенную очистку по адресу, указанному в договоре поставки.

Рассмотрим более подробно, как формируется торговая наценка на оборудование на примере нашей компании. Под повышающим коэффициентом понимается элемент цены продавца, обеспечивающий ему возмещение затрат по продаже товаров и получение прибыли. Иначе говоря, торговая надбавка фактически выступает составной частью продажной цены товара в оптовой торговле и розничной цены товара в рознице. Причем величина торговой наценки должна возмещать не только расходы торговой компании на продажу товаров, на уплату косвенных налогов, но и обеспечивать получение прибыли. Ведь целью любой коммерческой организации является именно извлечение прибыли.

Размер наценки определяется организацией самостоятельно. Причем наценка может устанавливаться, как единая на весь ассортимент товаров, так и различная по видам товарных групп. Главное, чтобы цена на товар была оптимальной. Т.е. она должна обеспечивать рентабельность фирмы, быть интересна покупателю, поддерживать присутствие товара на рынке и его сбыт на неснижаемом уровне, также цена должна быть конкурентной в своем сегменте рынка. Все правила расчета цен на оборудование для компании закреплены в учетной политике организации. Также данные коэффициенты не должны выходить за рамки организации и являются коммерческой тайной.

К примеру, необходимо дать закупочную цену клиенту на тепловентилятор марки Wolf LHD 40 тип 1 в количестве 10 штук. Для этого нужно обратиться к прайсу на данный вид продукции. Заметим, что все прайсы от Заводов-Изготовителей для компании содержат закупочные цены, т.е. цены приобретения оборудования. Стоимость оборудования выражена в Евро. При этом при выставлении счета покупателю курс Евро принимается равным курсу Евро ЦБ РФ на день оплаты. Итак, следует расчет цены продажи по формуле (1):

$$P_s = 150 \times (1+125\%) = 337,5 \text{ евро без НДС за 1 шт,}$$

где P_s — розничная цена продажи тепловентилятора, шт;

150 евро без НДС – прайсовая цена, шт;

125% - повышающий коэффициент, согласно Правилам расчета цен на оборудование.

Максимальная скидка на оборудование в исследуемой компании составляет 45%. В пределах этой величины решение о предоставлении скидки клиенту менеджер может принимать самостоятельно. Предоставление дополнительной скидки возможно только с письменного согласования Коммерческого директора. При применении дополнительной скидки вознаграждение менеджера и директора по продажам отсутствует, но сумма по данной сделке включается в фактическую сумму продаж и фактическую сумму реализации.

Таким образом, стоимость тепловентиляторов для покупателя с учетом скидки и с условием поставки до склада поставщика в г. Санкт-Петербург составит:

$$P_s = (337,5 \times 1,18 \times 10) - 45\% = 2\,190,38 \text{ евро с НДС.}$$

Если же клиента интересует доставка до объекта, то специалист по транспортной логистике рассчитывает объем, вес, машину и выдает стоимость доставки оборудования менеджеру. Счет на доставку оплачивается покупателем отдельно с последующим оформлением договора поставки, либо включается в стоимость товара путем прибавления к закупочной цене и предоставлением меньшей скидки. Занесение коммерческих предложений, счетов, оформление договоров и других документов выполняется в программе «Парус. Управление отношениями с клиентами», версия 8.5.6 (редакция от 22.03.2012 г.).

Таким образом, нами был рассмотрен затратный метод расчета цены на примере московской компании по оптовой торговле, розничной торговле, торгово-закупочной деятельности по оборудованию для вентиляции и кондиционирования воздуха, автоматики и т.д. Были рассчитаны розничная цена продажи тепловентилятора, а также стоимость тепловентиляторов для покупателя с учетом скидки и с условием поставки до склада поставщика.

*Палаксова Н.Н., к.э.н.
доцент*

Сафина З.З.

*ФГБОУ ВПО «Бакирский Государственный
Аграрный Университет»*

Россия, г. Уфа

ТИПОВЫЕ ОШИБКИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ МАТЕРИАЛОВ И ПУТИ ИХ УСТРАНЕНИЯ

Каждый бухгалтер сталкивается с необходимостью исправления ошибок в бухгалтерском и налоговом учете, так как ошибки в первом с неизбежностью приводят к ошибкам во втором. Как говорится, "не ошибается тот, кто не работает". Причины, приводящие к исправлениям, могут быть самыми разными, в том числе и не зависящими от бухгалтера, например, опубликование разъяснений налоговых органов по тому или иному вопросу [4]. Рассмотрим типовые ошибки в учете материалов:

1) Двойной учет

Бывает так, что бухгалтер дважды списывает один и тот же материал, что приводит к завышению расходов. Ошибку можно обнаружить по идентичным датам, проводкам и суммам. Бухгалтер, желая исправить пометку, часто делает обратную проводку, что тоже не верно. Правильнее будет аннулировать лишнюю запись, при этом она сохраняется со знаком минус.

Изменения в бухгалтерской отчетности, относящиеся как к отчетному году, так и к предшествовавшим периодам, производятся в документах, составляемых за период, в котором были обнаружены искажения данных [4].

2) Ошибочное отнесение материалов к объектам основных средств влечет к отказу в применении затрат на их приобретение. Активы со сроком полезного использования до года и стоимостью менее 40 000 рублей нельзя учитывать в расходах на продажу по мере ввода их в эксплуатацию, даже если они принимались как объект основных средств [2]. Организации следует применять типовые формы по учету материалов, утвержденные Постановлением Госкомстата России. В налоговом учете данные активы списываются на затраты единовременно. А в бухгалтерском предприятие должно отразить отложенное налоговое обязательство.

3) На случай воровства

При отсутствии приказов о назначении материально-ответственных лиц и соответствующих договоров с такими сотрудниками - грозит непокрытым убытком в случаях кражи или порчи имущества. Поэтому руководитель должен назначать работников, которые будут отвечать за сохранность активов фирмы, и заключить с ними соответствующие соглашения.

4) Расходы на бензин

В случае, если предприятие списывает ГСМ по не утвержденным нормам, то, это приведет бухгалтера к ошибкам при расчете затрат. Лимиты выбытия горючего отличаются от «Норм расхода топлива и смазочных материалов», утвержденных Минтрансом РФ. Директор предприятия должен утвердить пределы использования ГСМ и порядок учета расходов [1].

5) Не оформление документов

В случае, если не оформляются первичные документы: накладная, акты на списание материалов и прочее, то инспекторы могут отказать в применении вычетов или расходов. С учетом того, что практически все организации пользуются компьютерными бухгалтерскими программами, поэтому сотрудники налоговой запрашивают документы на бумаге. И даже электронный документооборот не спасет, так как всегда есть опасность выездной проверки, в ходе которой будут исследоваться оригиналы бумаг. На предприятии должны всегда помнить, что согласно пункту 11 «Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов», операции по поступлению, перемещению и выбытию МПЗ должны оформляться первичными документами [3].

В ходе прохождения практики в МУП «Табын» по учету материалы были обнаружены следующие ошибки которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 Выявленные ошибки по учету материалов в МУП «Табын»

Наименование недостатка	Норма нарушения	Последствия
Не заключены договора о материальной ответственности с кладовщиками (материально-ответственными лицами)	В соответствии со ст. 242 ТК РФ полная материальная ответственность работника состоит в его обязанности возмещать причиненный работодателю прямой действительный ущерб в полном размере.	При причинении ущерба нести ответственность и возмещать будет то, кто его причинил, при заключении же договора о материальной ответственности несет мол.
Нерегулярно проводится сверка данных по движению материальных ценностей в бухгалтерии и на складах предприятия	Нарушение требований, прописанных в учетной политики предприятия о проведении проверок.	Возможность непредвиденных потерь при проведении инвентаризации
Отсутствие утвержденных норм запаса, расхода материально-производственных запасов	Необходимо внедрение эффективных форм предварительного и текущего контроля за соблюдением норм запасов и расходом материальных ресурсов	Не рациональное использование и не экономия МПЗ
Не своевременно заполнение первичных документов по движению материалов	Нарушение требования устава и учетной политики к должностным лицам	Не своевременность и не точность заполнения первичных документов ведет к не точности

		бухгалтерского учета
Отсутствие службы внутреннего контроля	Организация самостоятельно создает данную службу для снижения финансовых потерь	Неэффективное использование ресурсов и потенциала организации

В соответствии с наличием ошибок в учете, были предложены следующие пути их устранения, представленные в таблице 2.

Таблица 2 Решения по устранению выявленных недостатков

Наименование решения	Последствия
В соответствии с Уставом организации и со ст. 242 ТК РФ необходимо заключить договор о полной материальной ответственности с кладовщиками	Данный договор будет обязывать материально-ответственного лица отвечать за причиненный ущерб и возмещать его в полной мере, а также отвечать за сохранность материалов
Регулярно проводить сверку наличия материалов кладовщиком	Позволит снизить недостачу и потери ТМЦ проведении при инвентаризации
Разработать в учетной политике норму расхода запасов и ресурсов	Позволит рационально использовать материальные ресурсы и повысить эффективность производства
Необходимо широкое внедрение типовых унифицированных форм, повышение уровня механизации и автоматизации учетно-вычислительных работ, а также обеспечить строгий порядок приемки, хранения и расходования сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, и др.	Обеспечить правильность и своевременность ведения учета
Разработать отдел службы внутреннего контроля на предприятии	Внутренний контроль призван помогать грамотно управлять организацией. Основными целями СВК являются: а) снижение финансовых потерь; б) своевременная адаптация коммерческой организации к изменениям во внутренней и внешней среде; в) сохранение и эффективное использование разнообразных ресурсов и потенциалов организации.

Необходимость существования нормативно- правовой базы, куда входят Положения, ФЗ, Методические рекомендации, Учетная политика, Устав, заключается в детализации ими правил ведения бухгалтерского учета, изложении основных понятий, относящихся к отдельным участкам учета. Кроме того, в Положениях (стандартах) говорится о тех или иных возможных бухгалтерских приемах без раскрытия конкретного механизма применительно к определенному виду деятельности или организационно-правовой форме. Методическими указаниями и рекомендациями устанавливаются особенности ведения бухгалтерского учета для отдельных видов организаций.

Использованные источники:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет запасов» (5/12) [Текст]: утвержденный Минфином РФ от 2013 года (с даты составления отчетности).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) [Текст]: утверждено приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н (в ред. от 24.12.2010 № 186н) // СПС «Консультант Плюс».
3. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов [Текст] : Утверждено Приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 28 декабря 2001 г. № 119н (в ред. 24.12.2010 № 186н г.) // СПС «Консультант Плюс».
4. Типовые ошибки в учете материалов [Электронный ресурс] URL: <http://www.artfinans.ru/page59.html> .- Дата обращения 10.03.2014г.

Паламарчук Я.А.
*старший преподаватель
кафедра экономики
ФГБОУ ВПО Филиал*

*Уральский государственный экономический университет
Россия, Пермский край, г. Березники*

СОЦИАЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ МОЛОДЕЖИ ГОРОДА БЕРЕЗНИКИ ПЕРМСКОГО КРАЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ, ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ

В статье рассматривается проблема ценностей современной молодежи, ее установок, жизненных планов и перспектив.

Ключевые слова: *молодёжь, ценности, занятость, перспективы.*

Молодежь, как особая социальная группа постоянно находится в фокусе исследований социологов, поскольку, именно она является чутким индикатором происходящих перемен и определяет в целом потенциал развития общества. От того, насколько изучен мир ценностей современной молодежи, ее установки, жизненные планы, во многом зависит эффективность разрабатываемых мероприятий в области образования, в сфере труда и занятости [1].

Не остался равнодушным к своей молодежи в Пермском крае город Березники, один из крупнейших промышленных центров, второй по величине город Пермского края и второй научный центр. Также Березники – это:

- удобное положение в системе транспортных связей России;
- идеальное место в системе межмуниципальных связей севера Пермского края;
- наличие прямого автомобильного и железнодорожного сообщения с центрами Пермского и Свердловского регионов;
- большой выбор удобных площадок под застройку;
- серьезный потенциал для развития территории [5].

Для города чрезвычайно важным фактором является развитие и дальнейшие перспективы Березниковской молодежи. Автор работы полагает, что изменения, происходящие в ценностных ориентациях молодежи, связаны с ухудшением материального благополучия населения и резким на этом фоне обогащением отдельных групп, а также с жесткой конкуренцией в рыночной экономике.

В г.Березники с 15 декабря 2013 г. по 20 февраля 2014г. автором проводились исследования с целью выявления динамики и факторов формирования ценностных трудовых и образовательных ориентаций молодежи города Березники в возрасте от 14 до 30 лет. Всего было опрошено 503 человека. Основным методом сбора информации являлся анкетный опрос.

Выборка строилась на основе выделения основных молодежных групп населения города с учетом основного рода их деятельности: учащиеся школ - 34,1%, учащиеся профессиональных училищ и лицеев - 10,7% , студенты техникумов, колледжей - 5,2%, студенты Вузов - 22,4%, рабочая молодежь - 23,3%, безработные – 3%, домохозяйки (постоянно неработающие) - 0,4%, временно не работающие, находящиеся в декретном отпуске или в отпуске по уходу за ребенком - 0,5%, нигде не работают и нигде не учатся - 0,4%.

По уровню образования опрошенные распределились следующим образом: 3,2% респондентов имеют начальное образование, 34,8% - неполное среднее, 19,9% - среднее общее, 8,7% - начальное профессиональное, 6,4 – среднее профессиональное, 16,7% - незаконченное высшее и 10,3% - высшее образование. Коренными жителями Березников являются 72,4%; 27,6% - родились и жили в другом месте, теперь живут в Березниках.

В основном в своих ближайших планах молодые Березниковцы ориентированы на совмещение работы и учебы (37,2%), планируют учиться 33,1%; работать – 12,6% и 5,8% пока не думали об этом. На дальнейшую учебу ориентированы, прежде всего, школьники (91,3%). Результаты исследования показали, что молодые люди в большинстве своем ориентированы на получение высшего образования. При этом 59,9% опрошенных из числа тех, кто планирует обучение в ВУЗе, отмечают, что собираются учиться в другом городе. Ориентированы на обучение в ВУЗах г.Березники только 40,1% респондентов. В большинстве своем обучение в образовательных учреждениях среднего профессионального образования г.Березники планируют 68,3%. Собираются продолжить среднее профессиональное обучение в другом городе 31,7% респондентов. Основными причинами, из-за которых молодые люди не желают продолжать обучение в Березниках, являются: отсутствие престижа образовательных учреждений города, ограниченный выбор специальностей в них, бесперспективность города в отношении профессиональной самореализации.

В отношении трудовой занятости были получены следующие данные: большинство респондентов (71%) ответили, что работают или планируют трудовую занятость в Березниках. Основные причины, по которым молодые люди не хотят трудиться в г.Березники: угроза провалов, отсутствие перспектив и карьерного роста в профессиональной самореализации, обучение в другом городе, низкий уровень заработной платы на предприятиях и учреждениях города. В целом, молодые люди заинтересованы в своем карьерном росте (69,4%). Только 5,6% респондентов ответили, что их это не волнует и 25% надеются на случай.

Таким образом, контингент лиц, охваченных исследованием, представляет основные социальные группы молодых жителей города, соответствует (за некоторым исключением) социально-демографической и социальной структуре молодого населения Березников.

Из исследования можно сделать следующий вывод, что главным решением для города Березники является привлечение и заинтересованность молодежи. Березниковцы предпочитают развиваться и самореализовываться, совмещая обучение и работу в перспективе карьерного роста, но из-за сложившейся экологической ситуации в городе, а также низкого уровня альтернатив в образовании, культурном отдыхе, заработной платы, многие желают продолжать свое обучение или работу в другом городе.

Следует обратить внимание на данные результаты, и давать возможность молодому поколению во время обучения работать и развиваться, предоставляя для этого все условия, расширяя спектр культурного отдыха, научно-исследовательских проектов, так как научно-исследовательская деятельность, «является ключевым фактором формирования у студентов исследовательских компетенций» [2], бизнес - проектов и т.п. «Современное инновационное общество предполагает, что образовательная система должна быть ориентирована на формирование» свободной творческой личности [3]. В образовательной системе «следует смелее использовать инновационные технологии – педагогические» и управленческие. «Именно внедрение инновационных технологий должно способствовать повышению качества обучения» [4].

Необходимо вкладывать в молодое поколение и духовно-интеллектуальный капитал и денежные средства, предоставлять помощь в развитии. Иначе, при игнорировании данных результатов, город достаточно динамично растеряет молодой ресурс, что приведет к его умиранию в целом.

Использованные источники:

1. Арашин С.Н., Тимохин А.Б. Юридические аспекты организации НИРС в российских вузах//Образование: традиции и инновации: Материалы V международной научно-практической конференции (22 апреля 2014 года). – Отв. редактор Уварина Н.В. – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s r.o., 2014. С. 50.

2. Ассоциация консультантов по персоналу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apsc.ru/>.
3. Арашин С.Н., Арашина В.Ю. Проблемы внедрения образовательной модели НОЦ в Пермском крае//е-Журнал «Экономика и социум» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_10/Arashin%20Sergay%20Nikolae%20vich.pdf
4. Арашин С.Н. Актуальные аспекты подготовки квалифицированных кадров для туристического бизнеса в Пермском крае // «Познавательный». Свидетельство о регистрации СМИ: Эл № ФС77-46256 от 19 августа 2011 г., электронное периодическое издание. Территория распространения: Российская Федерация и зарубежные страны. ISSN: 2226-1028. 2014, №13 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://познавательный.рф/all/aktualnye-aspekty-podgotovki-kvalificirovanyh-kadrov-dlja-turisticheskogo-biznesa-v-permskom-krae-339.html>
5. BEREZNIKI.RU. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.berezniki.ru/>

*Палаткина Е.С.
магистрант
главный специалист
министерство социального развития и труда
Астраханской области
Россия, г. Астрахань*

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПОСОБИЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕМЕЙ, ИМЕЮЩИХ ДЕТЕЙ В АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: Одним из важным направлений политики Астраханской области является обеспечение граждан социальными выплатами и материальными компенсациями.

Ключевые слова: бюджет, выплаты, финансирование, государство, социальные выплаты.

Одним из приоритетных направлений бюджетной политики Астраханской области оставалось выполнение в полном объеме публично-нормативных обязательств по социальному обеспечению граждан, в том числе по социальным выплатам. Благодаря социальной направленности бюджета все 62 вида выплат более 368 тыс. астраханцев получили в полном объеме и в сроки, установленные законодательством.

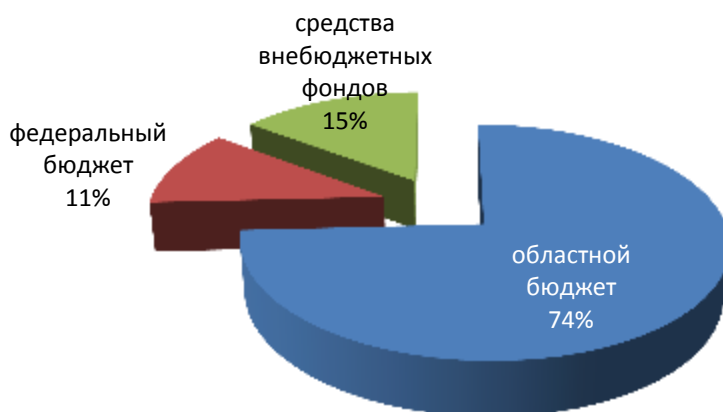
С 01.01.2013 года проиндексированы размеры выплат:

- относящиеся к расходным обязательствам Российской Федерации (пособия, связанные с рождением и уходом за ребенком, денежные компенсации гражданам, подвергшимся воздействию радиации и почетным донорам) увеличены на 5,5%;

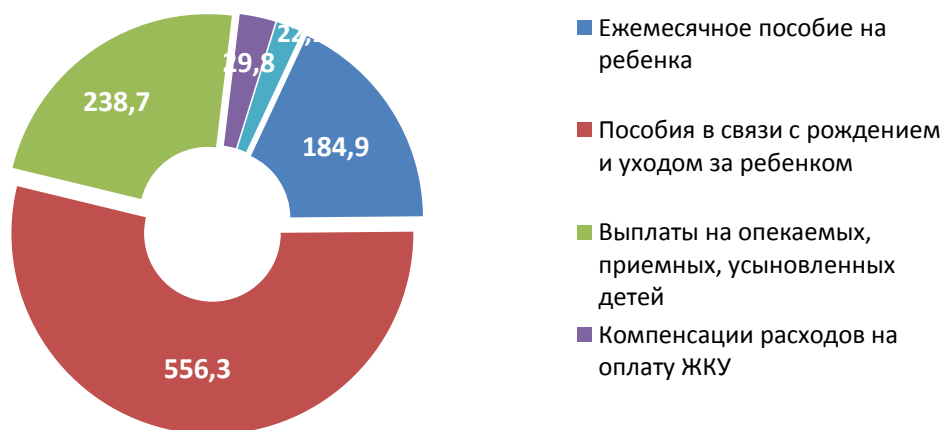
- региональные выплаты (монетизированные льготы отдельным категориям граждан, денежные средства на содержание опекаемых и приемных детей и оплата труда приемных родителей, а так же ежемесячные пособия на ребенка) увеличены на 5,6 %.

Общий объем средств на социальные выплаты из всех уровней бюджета и внебюджетных источников за 2013 год составил 3732,5 млн. руб., в том числе:

- из областного бюджета – 2768,3 млн. руб.;
- из федерального бюджета – 416,7 млн. руб.;
- из фонда социального страхования - 546,8 млн. руб.;
- из пенсионного Фонда РФ – 0,7 млн. руб.



Как и в предыдущие годы, приоритетной социально-демографической группой в части предоставления различных мер социальной поддержки в денежном выражении (пособий, компенсации, включая жилищно-коммунальные, материальной помощи) оставались дети и семьи с детьми. На эти цели израсходовано из всех уровней бюджета 1031,8 млн руб. или около 28% всех средств. Общее число получателей составило 69 тыс. семей, в которых воспитываются 106 тыс. детей.



Система мер социальной поддержки семей с детьми (млн руб.)

По состоянию на 01.01.2014 получателями ежемесячного пособия на ребенка являлись 43,1 тыс. семей на 71,7 тыс. детей, что соответствует показателям прошлых лет. Расходы областного бюджета – 184,9 млн руб.

Денежные выплаты на содержание детей, находящихся под опекой (попечительством) предоставлены 1814 опекунам на 2167 детей и 280 приемным семьям, в которых находятся на воспитании 470 детей, на общую сумму 211,3 млн. руб.

В связи с принятием Закона Астраханской области «О внесении изменений в статьи 1 и 6 Закона Астраханской области «О защите прав детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в Астраханской области» и статьи 1 и 2 Закона Астраханской области «О размере и порядке выплаты денежных средств на содержание ребенка, находящегося под опекой или попечительством», с 1 сентября 2013 года увеличены размеры ежемесячных выплат на содержание детей, находящихся в приемных и опекунских семьях, а также вознаграждения приемным родителям. В связи с чем, в декабре осуществлен перерасчет ранее выплаченных сумм за период с сентября по декабрь 2013 года. Всего расходы бюджета в 2013 году на увеличение выплат составили более 20 млн рублей.

За счет средств областного бюджета продолжена выплата дополнительной материальной поддержки семьям, усыновившим ребенка. Выплатами охвачено 908 детей, проживающих в 904 семьях. Расходы бюджета составили 22,5 млн рублей.

В рамках исполнения федеральных полномочий по выплате государственных пособий семьям с детьми за счет федерального бюджета и бюджета Фонда социального страхования произведены выплаты государственных пособий на сумму 561,1 млн руб.

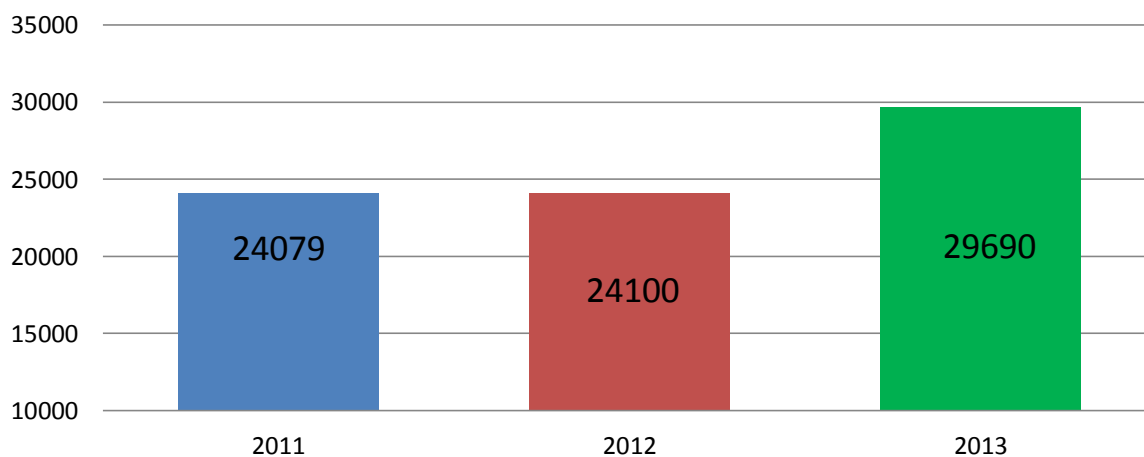
Таблица. Выплаты семьям, имеющим детей

Вид пособия	Численность получателей (чел.)	Сумма выплат (млн руб.)
Единовременное пособие неработающим гражданам при рождении ребенка	4135	54,1
Ежемесячное пособие по уходу за ребенком лицам, не подлежащим социальному страхованию	15169	492,7
Единовременное пособие беременным женам военнослужащих, проходящих военную службу по призыву	25	0,4
Ежемесячное пособие на	58	9

ребенка военнослужащего, проходящего военную службу по призыву		
Единовременное пособие при всех формах устройства ребенка на воспитание в семью	261 семья на 340 детей	4,9

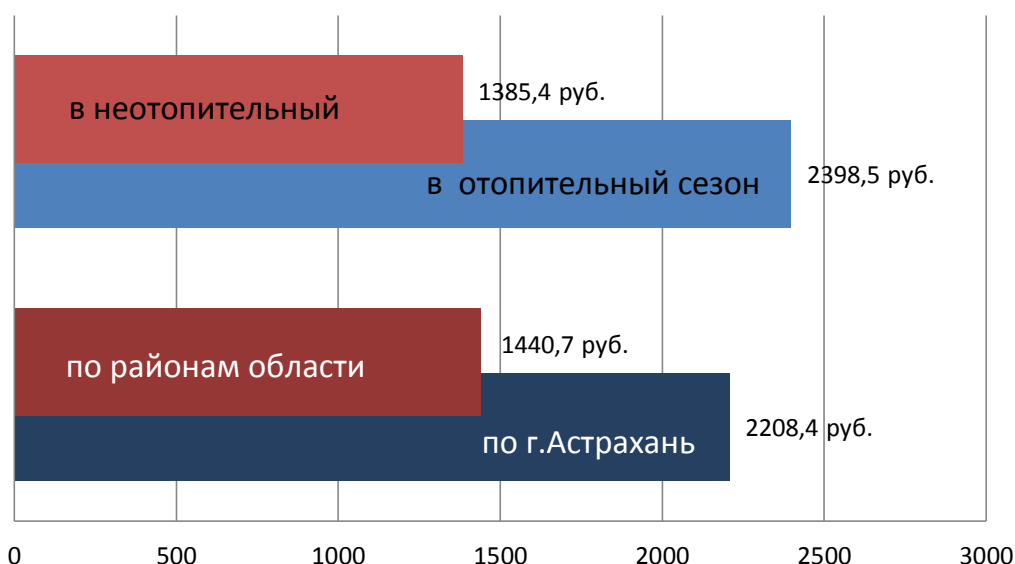
В отчетном периоде более востребованными среди астраханцев стали жилищные субсидии, представляющие собой наиболее социально ориентированную и достаточно эффективную адресную помощь населению в оплате жилищно-коммунальных услуг. Это связано, в первую очередь, с принятием в сентябре 2012 года новых размеров региональных стандартов оплаты жилого помещения и коммунальных услуг, что привело к увеличению размера предоставляемых выплат и их значимости в семейном бюджете.

Рост числа получателей по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил почти 23 %. Субсидии получили 29,7 тыс. семей (2012- 24,1 тыс. семей). Расходы областного бюджета на эти цели составили 442,4 млн рублей, что на 51 % больше чем за аналогичный период 2012 года (293,3 млн рублей).



Динамика числа получателей субсидий ЖКУ (чел.)

На 01.01.2014 средний размер субсидии по области составил 1884,2 рублей в месяц на семью, при этом в г. Астрахани – 2208,4 рублей, по сельским районам – 1440,7 рублей. Также размер субсидий значительно различается в течение года. Так средний размер субсидий, предоставляемых в отопительный сезон, сложился на уровне 2398,5 руб. и в 1,7 раза превышает аналогичный размер субсидий в летний период – 1385,4 руб.

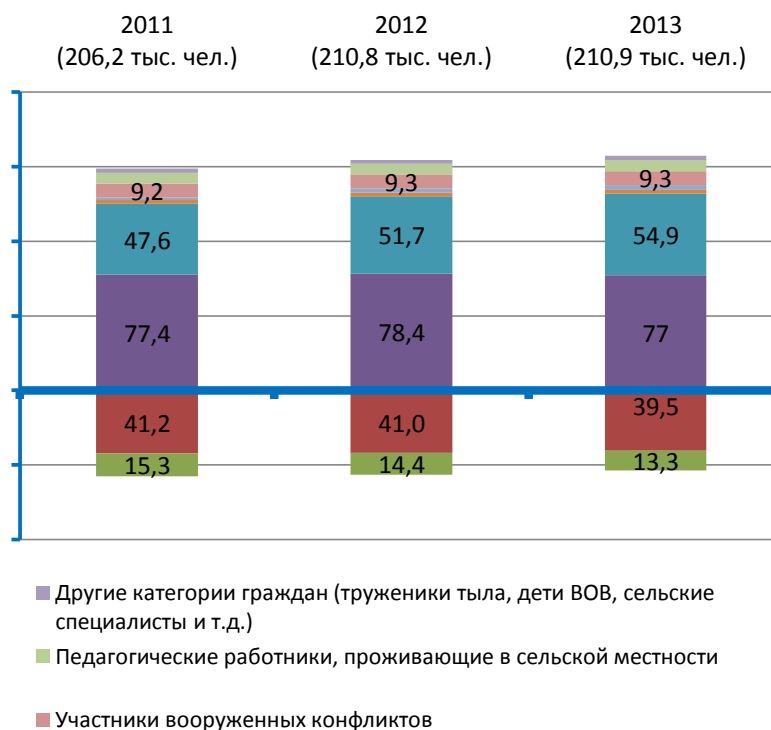


Изменение среднего размера субсидий ЖКУ за 2013 год

На обеспечение отдельных категорий граждан ежемесячными компенсациями за проезд и услуги связи из областного бюджета направлено 631,5 млн рублей. Число получателей монетизированных льгот на конец года составило около 130 тыс. человек. Общая численность граждан, получающих монетизированные льготы по проезду и абонентской плате за телефон, сохранилась на уровне прошлых лет (2011 год – 130,9 тыс.чел., 2012 год – 131,0 тыс. чел.). При этом сохранилась динамика изменения долевых составляющих основных категорий льготников.

Объем финансирования на выплату денежных компенсаций расходов по оплате ЖКУ в отчетном периоде составил 1454,9 млн руб., в т.ч. из областного – 1078,8 млн руб.

Денежные компенсации расходов по оплате жилого помещения и коммунальных услуг предоставлены 210,9 тыс. астраханцев, из которых 53,9 тыс. - федеральных льготников и 157 тыс. - региональных.



Изменение численности получателей за три года

В соответствии с Законом Астраханской области «О социальной поддержке многодетных семей в Астраханской области» (№ 12/2012-ОЗ), право на получение мер социальной поддержки предоставляется многодетным семьям, в которых совместно проживают родители (родитель) или усыновители (усыновитель) и не менее трех детей, включая усыновленных, в возрасте до 18 лет и (или) в возрасте до 23 лет, при условии обучения детей, достигших возраста 18 лет, в общеобразовательных учреждениях, в специальных (коррекционных) учреждениях для обучающихся, воспитанников с ограниченными возможностями здоровья, в учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального образования по очной форме обучения.

Независимо от среднедушевого дохода семьи, многодетные семьи пользуются правом на:

- первоочередной прием детей в дошкольные образовательные учреждения – 2712 получателей по АО, 90 - получателей по г. Астрахань;

- бесплатное посещение один день в месяц государственных музеев, находящихся в ведении Астраханской области, областных государственных учреждений культуры и выставок, проводимых органами исполнительной власти Астраханской области или государственными учреждениями (в 2012 году свое право реализовали 11001 членов многодетной семьи, в 2013 г. – 14436 чел.);

- выделение земельных участков в установленном действующим законодательством порядке (в 2012 году для многодетных семей Астраханской области было выделено 335 земельных участка (численность

многодетных семей, изъявивших желание бесплатно получить земельные участки в 2012 году составила 3239) в 2013 году – 919 зем. участков. Численность многодетных семей, изъявивших желание бесплатно получить земельные участки в 2013 составила 4871 человек).

Многодетным семьям, имеющим среднедушевой доход семьи ниже величины прожиточного минимума в расчете на душу населения, установленной Правительством Астраханской области, дополнительно предоставляются:

- выплата ежемесячной денежной компенсации расходов на оплату коммунальных услуг:

- 30 процентов - семьям, имеющим в своем составе трех детей;

- 40 процентов - семьям, имеющим в своем составе от четырех до шести детей;

- 50 процентов - семьям, имеющим в своем составе семь и более детей.

Данная мера социальной поддержки предоставляется многодетным семьям независимо от вида жилого фонда, за период 2012 года 2772 семьям предоставлена компенсация на общую сумму 28 839 200; в 2013 году – 3128 семей на сумму 29 853 935,89 руб.

- выплата ежегодной денежной компенсации в размере 1000 рублей на каждого из детей, обучающихся в общеобразовательных учреждениях (но не старше 18 лет), на приобретение комплекта детской (подростковой) одежды для посещения школьных занятий и школьных письменных принадлежностей (в 2012 году данную выплату получили 2745 семей (4751 ребенок) на сумму 4 751 000 руб.; в 2013 году размер данной выплаты был проиндексирован и составил 1049 руб., данная выплата произведена 3854 семьям (6757 детей) на общую сумму 7 119 811,14 руб.);

- бесплатное обеспечение лекарственными средствами, отпускаемыми по рецептам врачей, для детей в возрасте до шести лет, находящихся на амбулаторном лечении (в текущем году выписано 1720 рецептов на 663 ребенка из многодетных семей, отпущено лекарственных препаратов на сумму 281 565 руб.);

- бесплатный проездной билет установленного образца детям из многодетных семей для проезда в общественном пассажирском транспорте (в 2012 году данной мерой социальной поддержки воспользовались 1150 детей, сумма затрат составила 2 992 400 руб.; в 2013 году – 1128 детей, на общую сумму 3 051 400 руб.);

- бесплатное посещение секций в государственных образовательных учреждениях, осуществляющих деятельность в области физической культуры и спорта (в 2012 году 273 ребенка из многодетных семей посещали данные учреждения, в 2013 году данное число составило 285 человек).

В соответствии с пунктом 3.2. постановления Правительства Астраханской области от 29.12.2011 № 655-П «О порядке оказания единовременной материальной помощи гражданам, находящимся в трудной

жизненной ситуации», семьям при рождении двоен-троен назначается единовременная материальная помощь в виде денежной выплаты в размере 50.0-100 тыс. руб. соответственно.

Востребованной формой поддержки семей с детьми оставалось детское оздоровление. Во исполнение поручения Правительства Российской Федерации утверждена государственная программа «Организация отдыха, оздоровления и занятости детей и молодежи Астраханской области на 2013-2017 годы», на официальном сайте министерства в разделе, посвященном организации отдыха и оздоровления детей размещен реестр всех организаций отдыха и оздоровления детей.

Объем финансирования детской оздоровительной кампании в 2013 году был увеличен на 18467 тыс. рублей и составлял 229096 тыс. руб. (в 2012 году – 210629 тыс. руб.).

Таблица. Структура поступления средств на организацию детского оздоровления в 2013 году

Источник финансирования	Бюджетополучатель	Сумма (тыс. руб.)
Федеральный бюджет	министерство социального развития и труда	34 782,0
Бюджет Астраханской области	министерство социального развития и труда	140 480,0
	агентство по делам молодежи Астраханской области	1 400,0
	министерство образования и науки Астраханской области	17 715,0
Бюджет муниципальных образований		34 719,0

Ежегодно увеличивается средняя стоимость путевки в загородные стационарные здравницы, а также стоимость набора продуктов питания в день на одного ребенка в лагерях с дневным либо круглосуточным пребыванием.

Таблица. Утвержденная стоимость услуг по оздоровлению детей

Наименование	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Стоимость путевки в детские санатории и санаторные оздоровительные организации (рублей)	14 091	14 973	20 013	21 126
Средняя стоимость путевки в загородные лагеря на территории Астраханской области и иных субъектов Российской Федерации	81 61	8 732	9 326	9 848

(рублей)				
Стоимость набора продуктов питания в лагерях с дневным (круглосуточным) пребыванием (рублей в день на одного ребенка)				
2-х разовое питание (рублей)	58	62	98	104
3-х разовое питание (рублей)	78	83	112	118
5-х разовое питание (рублей)	-	-	140	148

Всего в оздоровительном сезоне было открыто 306 учреждений:

– 6 загородных здравниц (ребячья усадьба «Чудотворы», 2 здравницы детского дома-школы им. С. И. Здоровцева», детский оздоровительно-образовательный лагерь «Березка», детская загородная здравница «Юный железнодорожник», детская здравница «Бережок»);

- 279 лагерей с дневным пребыванием;
- 2 санаторно-оздоровительных учреждения;
- 17 палаточных лагерей;
- 2 лагеря труда и отдыха.

Ежегодно одной из самых востребованных форм оздоровления является круглогодичное санаторно-курортное оздоровление детей, страдающих хроническими заболеваниями. На эти цели в бюджете области было предусмотрено более 83,6 млн руб. Отдых 4144 детей был организован на Черноморском побережье (г. Анапа) и на территории республики Кабардино-Балкария (г. Нальчик).



Рисунок 10. Анализ предоставленных путевок по направлениям в 2013 году (шт.)

Существенной поддержкой малообеспеченных семей является предоставление бесплатных путевок и проезда до места отдыха и обратно в

загородные лагеря и лагеря с дневным пребыванием. 6782 ребенка были оздоровлены в 2013 году.

В отчетном периоде продолжена организация профильных спортивной, творческой и военно-патриотической смен. На их реализацию были предусмотрены средства более 13 млн руб. с охватом 1170 детей.

Для обеспечения оздоровления и занятости 100 трудных подростков общественной организации «Доверие» была выделена субсидия из бюджета области в размере 607 тыс. рублей. Третий год при содействии межрегиональных благотворительных общественных фондов «Жить и помнить» и «Шаг на встречу», на базе воинской части в г. Наро-Фоминске астраханские подростки, участвуют в работе военно-патриотического лагеря «Наша Родина», занимают призовые места.

Одним из видов оздоровления является отдых детей в палаточных лагерях. В оздоровительную кампанию было открыто 17 палаточных оздоровительных лагерей с охватом 1910 детей и 2 лагеря труда и отдыха с охватом 200 детей.

Органами местного самоуправления в рамках реализации полномочий по организации отдыха детей в каникулярное время было организовано 279 лагерей с дневным пребыванием детей, в которых отдохнуло 20089 детей, что соответствует плановым показателям. Отдых детей осуществляется как за счет средств, предусмотренных в бюджете муниципальных образований, так и за счет субсидии, предоставляемой ежегодно из областного бюджета на организацию питания детей.

Кроме того, в рамках реализации субсидии, общий объем которой составил 33,86 млн руб., направленной на возмещение частичной оплаты утвержденной средней стоимости путевки (9848 руб.) в загородные лагеря (для детей работников бюджетной сферы в размере 95% (9355,6 руб.) и для детей работников внебюджетной сферы в размере 50% (4924 руб.)), было оздоровлено 1532 ребенка работников бюджетной сферы и 756 детей работников внебюджетной сферы.

*Панина А.В., к.п.н.
научный руководитель
Шигабетдинова Г.М.
студент*

*Ульяновский государственный университет (УлГТУ)
Россия, г. Ульяновск*

ГАЗЕТА "ДЫХАНИЕ ЗЕМЛИ" КАК PR-ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: Способность СМИ (также именуемых «четвёртой властью») воздействовать на общественное мнение давно не является секретом. В век глобализации и развития технологий, когда экологические проблемы выходят на мировой уровень, СМИ способны не просто освещать

их, сколько воспитывать в людях любовь к природе и формировать новое сознание – экологическое, как выход из обострившейся ситуации угрозы глобальных экологических катастроф.

Ключевые слова: экологическое сознание, СМИ, экологическая информация, окружающая среда.

Средства массовой информации играют важную роль в освещении экологических проблем современности. Любое событие, создающее угрозу окружающей среде и её представителям, в считанные часы становится достоянием общественности. Вместе с тем, подходы к освещению одних и тех же событий отличаются в зависимости от того, кому принадлежит данное СМИ и где оно выходит. Освещение экологической проблематики может быть целью издания, либо поводом для привлечения внимания общественности к совершенно иным проблемам [Сизова, 2007, с. 2].

Стоит отметить, что в обязанности СМИ входит не только распространение экологических знаний среди населения, оперативное реагирование на случившиеся происшествия, но и приложение всех усилий для того, чтобы не допустить подобного в будущем, сгладить последствия и в возможной мере воспитать в своей целевой аудитории определённую реакцию на происходящие события в сфере экологии и природопользования. Одним из способов уменьшения возможных последствий для населения является воспитание экологического сознания у целевых аудиторий каждого из конкретных СМИ.

Само понятие экологическое сознание [Кочергин, 2007, с. 50] определяется как форма общественного сознания, которая находится в стадии формирования и включает в себя совокупность идей и теорий, отражающих экологическую сторону общественного бытия. Это есть практика отношений между человеком и средой его жизни, включая регулятивные принципы и нормы поведения людей, направленные на достижение оптимального состояния системы «общество — природа». Раскрывая в публикуемых материалах вышеописанные вопросы, СМИ способны актуализировать внимание общественности на ряде конкретных ситуаций, связанных с экологической обстановкой в городе, регионе, стране или мире и создать площадку для публичного обсуждения возникших сложностей между разными социальными группами населения и представителями власти.

Газета "Дыхание Земли" ("ДЗ") является одним из примеров СМИ, проводящих политику формирования экологического сознания [Кондратьев, 2011]. Данный вывод позволяет сделать выявленное соответствие рассматриваемой газеты с критериями, определяющими издание как формирующее экологическое сознание. Среди этих критериев можно выделить следующие: наличие тематического названия газеты (заголовка), содержащего в себе идейную экологическую составляющую, общая концепция материалов издания, направленная на выявление экологических

аспектов во всех сферах жизни, особые тематические, жанровые, стилистические и лингвистические аспекты позиционирования информации, а так же побудительный компонент подачи информации в экологическом ключе.

Чаще всего журналистами рассматриваемого издания освещаются вопросы, связанные с различными положительными и отрицательными коррективами в экосфере, которые проводят власти в регионе. Наиболее распространенным жанром при раскрытии данного вопроса является расширенная заметка. Использование этого жанра не предусматривает глубокое погружение населения в законодательно-правовые аспекты экологической политики, проводимой властями, но, тем не менее, намечает основные тенденции ведения таковой. Такой способ подачи материала подразумевает собой реализацию принципа информационного спонсорства, при котором газета является транслятором решений, принимаемых в области экологии пространства представителями власти. Каждое значимое постановление в рамках рассматриваемого вопроса будет непременно опубликовано в газете, так как имеет определённую социальную значимость для его аудитории.

В основе публикаций газеты "ДЗ" лежит особый род информации – экологическая информация. Согласно "Конвенции о доступе к информации, участии общественности в процессе принятия решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды», экологическая информация означает любую информацию в любой материальной форме о состоянии всех элементов окружающей среды; о различных административных мерах, соглашениях и политике в области окружающей среды; о состоянии здоровья и условиях жизнедеятельности людей, а также состоянии объектов культурного наследия.

Оценка эффективности влияния газеты «Дыхание земли» на эколого-формирующие установки населения определяется путём выявления, насколько каждая из определённых черт издания, формирующего экологическое сознание, реализуется в структуре рассматриваемой газеты. Рассматриваемые выше элементы представлены в заголовочном комплексе, в направленности материалов издания, в стилистике и тематике позиционирования информации. Особое внимание привлекает выявленный побудительный компонент в экологическом ключе в рамках издания. Он представлен как в стандартных формах, таких как открытые призывы и лозунги, включенные в структуру и заголовки статей, к мобилизации экологического сознания населения, так и в более скрытых формах, под которыми мы подразумеваем сам подход редакции к отбору материалов для публикации и, следовательно, направленности их изложения. Эта отчасти скрытая политика объясняется неподготовленностью целевой аудитории к открытому обсуждению проблематики формирования экологического сознания и её общей неосведомлённостью.

В рамках усиления эффективности оказываемого влияния в процессе формирования экологического сознания целевой аудитории, существует возможность увеличить углубленность данного издания в экологическом аспекте [Кондратьев, 2011], конкретизировать целевую аудиторию и сменить нишу на рынке печатных СМИ. В данном случае подразумевается стратегия «узкопрофильного вещания», при которой изданию будет необходимо сделать более ярко выраженной тематику публикуемых материалов, провести отбор наиболее подходящих рубрик и, возможно, включить в свой штат журналистов, имеющих опыт в рассмотрении экологических тенденций в регионе и области. Данная политика произведёт явную корректировку общей направленности газеты и смену целевой аудитории, что позволит стать газете "ДЗ" первой в регионе среди изданий явной экологической тематики. В противном случае, при нежелании редколлегии газеты менять концепцию издания, основным направлением деятельности остаётся политика «широкого вещания», применяемая в данный момент. Публикуемые материалы будут отличаться широким охватом проблем и явлений жизни общества и, в частности, высоким уровнем доступности для каждого из представителей целевой аудитории и простотой употребляемой лексики. При данной стратегии газета полностью сохраняет целевую аудиторию и не ставит перед собой цель стать узкопрофильным экологическим изданием.

Использованные источники:

1. Кочергин А. Н., Марков Ю. Г., Васильев Н. Г. Экологическое знание и сознание: особенности формирования. — Новосибирск, 2007.
2. Сизова Л.В. Экологические периодические издания/ Л.В. Сизова// Типология периодической печати. - М., 2007
3. Положение о профессиональной Ассоциации журналистов-экологов Общероссийской общественной организации «Союз журналистов России». [//http://www.ru-j.ru/about/0902-eco.htm](http://www.ru-j.ru/about/0902-eco.htm)
4. Кондратьев А. "Большой прессе" не до экологии?/ А. Кондратьев [//http://ecoreporter.ru/node/422](http://ecoreporter.ru/node/422)

*Панина А.В., к.э.н.
научный руководитель
Филиппова И.А.
студент*

*Ульяновский государственный университет (УлГТУ)
Россия, г. Ульяновск*

БИЗНЕС-ИНКУБАТОР «КВАРТАЛ» КАК ПЛОЩАДКА ДЛЯ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА МАЛОГО ТВОРЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: Реализация собственного потенциала и творческих способностей всегда являются привлекательными для молодых

инициативных людей. Но возможность реализовать замыслы в процессе организации малого бизнеса становится невозможна без понимания, с какими проблемами в этом процессе им предстоит столкнуться и с помощью каких организаций выход на рынок для креативного продукта не окажется последней стадией его существования.

Ключевые слова: малый бизнес, творческая индустрия, бизнес-инкубатор.

Проблема достижения молодым человеком высокого уровня дохода при сохранении возможности заниматься любимым делом в 21 веке особенно актуальна. Вкладывая усилия в развитие творческого замысла через открытие малого бизнеса, человек реализует свои идеи [3] в процессе создания конкретного уникального продукта или услуги, носящей яркие отличительные черты.

Само по себе малое предпринимательство и продукты его существования представляют не только богатое поле открывающихся возможностей, но и определённое количество трудностей и угроз, связанных с этими возможностями, так как рынок малого бизнеса обычно ориентирован на оказание услуг и некапиталоёмкие сферы. Это подтверждает мировую тенденцию преобладания в малом бизнесе нематериальной сферы над производственной. По территории Российской Федерации малые предприятия распределены крайне неравномерно. Почти треть из них сосредоточена в Центральном районе, причем в Москве — примерно 20—21 %, а в Санкт-Петербурге — 10—12 %. Поволжье насчитывает около 9%, что в 2013 году означало следующие цифры: в регионе зарегистрировано почти 6 тысяч новых субъектов малого и среднего предпринимательства, их общее количество составило почти 58 тысяч. Таким образом, в этой сфере создано более 11 тысяч новых рабочих мест, а в консолидированный бюджет области от них поступило свыше 1,7 млрд. рублей в виде налогов [2].

Однако, сам по себе процесс создания собственного небольшого бизнеса является трудоёмким и заключён между двумя сложностями. Первая из них - отсутствие значительной государственной поддержки в силу сомнительной рентабельности, а вторая – отсутствие тенденции развития сектора малого бизнеса без этой поддержки. Получается замкнутый круг. Проект, который продвигает инициативная группа, может не столько не найти требуемого бюджета, сколько не получить так называемой поддержки властей, если не подразумевает под собой конкретной измеримой выгоды [6]. Чем более оригинальны ключевые аспекты содержания проекта и чем более нестандартны пути его реализации, тем сложнее найти спонсора в лице государства или частного лица, которые совсем не заинтересованы в безвозмездной поддержке творческих сложноокупаемых индустрий и их продуктов.

Для корректирования сложившейся ситуации и поиска путей комплексного решения сложившейся проблемы в России с 2003 года

осуществляется совместная программа Совета Европы, Министерства культуры РФ и Института культурной политики (ИКП). Она называется «План действий для России». Одна из двух составляющих этой программы пилотных проектов посвящена развитию творческих индустрий малого бизнеса в России. В феврале 2004 года, при участии ИКП, был создан Координационный совет по развитию творческих индустрий в России [2], в постоянной работе которого чаще других использовалось определение творческих индустрий [5], которое звучит так: это «...деятельность, в основе которой лежит индивидуальное творческое начало, навык, умение или талант, которое может создавать добавленную стоимость и рабочие места путем организации производства и эксплуатации интеллектуальной собственности».

Следуя всероссийским тенденциям активизации работы по контролю над развитием творческих индустрий малого предпринимательства, в рамках работы фонда «Ульяновск – культурная столица» в 2012 году в Ульяновске был приведён в действие проект создания первого в городе бизнес-инкубатора «Квартал» [7] в виде некоммерческой организации при поддержке Правительства Ульяновской области. Он представляет собой площадку, способную объединить предпринимателей разнообразных творческих и креативных индустрий, к которым относят моду, живопись, архитектуру, фотография, дизайн, кино, и т.д. Представители вышеупомянутых индустрий будут иметь возможность взаимодействовать друг с другом и демонстрировать своё творчество на предоставленных по льготным условиям площадках, получать необходимую информационную и консультационную поддержку для дальнейшего развития [7]. В будущем функционирование «Квартал» подразумевает под собой создание и пополнение базы всех творческих предпринимателей [3] при взаимодействии министерства искусства и культурной политики, которые, проходя через бизнес-инкубатор в первых стадиях своего развития, в дальнейшем должны оформиться как устойчивое к воздействию внешней среды дело.

Бизнес-инкубатор «Квартал», являясь одновременно местом обсуждения проблем творческих индустрий малого бизнеса и координационным центром создания условий для их развития, принимает непосредственное участие в формировании инфраструктуры поддержки малого бизнеса на местном и региональном уровне. Предоставляя льготные возможности для становления, «Квартал» тем самым подготавливает своих резидентов к реальным условиям рынка, что носит двоякий характер. Бизнес, выросший в «тепличных» условиях, может оказаться неспособным к существованию вне этой среды. С другой стороны, постепенное введение в построение взаимоотношений с рынком, изучение налоговой и финансово-отчётной документации, позволяет организации получить необходимый опыт ведения дел.

Одним из выходов в сложившейся ситуации может быть расширение возможностей бизнес-инкубатора и укрепление отношений поддержки с властями региона, что позволит «Кварталу» включить в программу оказываемых услуг новые единицы. Это получение образования по специальностям, востребованным в творческих индустриях, образование профессиональных сообществ, включение в его структуру некоторых учреждений культуры, учебные заведения, цеховых культурных сообществ, в которых на данный момент задействовано порядка 12,5 тысячи ульяновцев [4].

Использованные источники:

1. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Ясин Е.Г., Чепуренко А.Ю., Буев В.В. М.: Либеральная миссия, 2003.
2. В 2013 году в Ульяновской области зарегистрировано почти шесть тысяч новых субъектов малого и среднего бизнеса. Губернатор и правительство Ульяновской области. <http://ulgov.ru/news/regional/2013.12.26/31799/> (25.03.2014)
3. Депо для детей-индиго. Русская планета. http://ulyanovsk.rusplt.ru/index/v_Ulianovskoy_oblasti_idet_perepis_tvorcheskih_predprinimateley.html (25.03.2014)
4. "КВАРТАЛ" за один год. Народная газета №47 от 20 ноября. <http://ulpravda.ru/news/news-1705> (25.03.2014)
5. Творческие индустрии: политический вызов для России. Журнальный зал. http://magazines.russ.ru/oz%20/2005/4/2005_4_15.html (25.03.2014)
6. «Ульяновск – культурная столица», или Что на самом деле нужно для развития региона?». Учреждения культуры. Справочник. <http://www.cultmanager.ru/magazine/archive/132/3092/> (25.03.2014)
7. Ульяновск культурная столица. Публикации. Креативное бизнес-пространство «Квартал». <http://ulkul.ru/news/1897/> (25.03.2014)

*Парамонова Л.А.
Шер А.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
студент гр. Б-502
ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный
университет сервиса»
Российская Федерация, г. Тольятти*

ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Ключевые слова: финансовый учет, методика учета, развитие, МСФО.

Финансовый учет и формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности в России претерпевают в настоящее время все большие изменения, связанные с адаптацией к требованиям международных стандартов бухгалтерского учета. Идея раскрытия всей существенной информации говорит о необходимости отражения совершенно новых для нашей учетной практики аспектов: риски, особые обстоятельства, наличие условных активов и пассивов.

Изменения качественного характера бухгалтерской (финансовой) отчетности объясняются тем, что переход на международные стандарты учета предполагает изменения концептуального характера, которые связаны с переосмыслением целей составления финансовой отчетности.

По мнению многих ученых-экономистов, реформирование бухгалтерского учета в России началось в 1991 году с разработки и внедрения Плана счетов, утвержденного приказом Министерства финансов Российской Федерации от 1 ноября 1991 г. N 56. Принятый План счетов ввел в учетную практику такие объекты учета, как нематериальные активы, финансовые вложения, отношения аренды, займы. Изменилась методология учета основных средств, капитальных вложений и других объектов учета [5].

Во исполнение Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, Министерство финансов РФ, приказом №94н от 31 октября 2000 г., утвердило План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкцию по его применению.

Новый план счетов уточняет отдельные аспекты отражения операций на счетах и приближает это отражение к требованиям МСФО. В нем не предусмотрены счета для учета быстроизнашивающегося имущества в обороте, что потребует учета имущества, ранее относимого к МБП, на счете «Основные средства» или списания его на расходы отчетного периода, когда данное имущество имеет небольшой срок применения, а его ценность не может быть признана существенной.

По усмотрению организации разрешено расширять число счетов для учета расходов по элементам затрат, как это принято во многих странах для финансового учета. Взаимосвязь учета расходов по статьям и элементам можно осуществлять при помощи специально открываемых отражающих счетов. Это позволит обособить калькуляционные счета (по видам продукции, месту возникновения, центру ответственности) в систему управленческого учета, сделать такую информацию более конфиденциальной и совершенствующей управление затратами.

Бывшие в прежнем плане несколько счетов по учету реализации товаров и имущества заменены одним счетом «Продажи». Это дает возможность однозначно трактовать методику учета операций по продажам, относящимся только к обычной деятельности. Выручка от продаж может быть признана и отражена на счете только при наличии или ожидании встречного удовлетворения. Устранены двусмысленные операции реализации внутри организации между ее подразделениями (филиалами), не имеющими статуса юридического лица.

Упорядочена методика признания доходов от государственных субсидий и безвозмездно полученного имущества. Стоимость такого имущества теперь будет признаваться доходом по мере расходования или амортизации имущества. Однозначно решен вопрос о начислении процентов по заемным средствам, дисконтов по облигациям и другим ценным бумагам, как предусматривается МСФО.

Внесены значительные уточнения в методику учета операционных, внереализационных и чрезвычайных доходов и расходов.

Учет суммы нераспределенной прибыли на счете предусмотрено осуществлять только в конце отчетного года. На деле это следовало бы делать ежеквартально. Следует отметить, что счета для учета капитала теперь намного полнее и обоснованнее отражают процессы формирования составных частей капитала. Исключены применявшиеся ранее счета специальных фондов.

На современном уровне применяется методика учета финансовых инвестиций и некоторых финансовых инструментов. Развитие данной методики сдерживается еще недостатками законодательной базы, что не может быть решено в таком документе технического характера, как план счетов. Не решены вопросы учета активов при лизинговых операциях. Переданное на баланс арендатора имущество, сданное в лизинг, не может учитываться только за балансом. Нужно указать, где, на каком счете учитывать долгосрочную финансовую задолженность арендаторов.

Важным шагом стало принятие Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия» ПБУ 1/94, утвержденного приказом Минфина России от 28.07.1994 N 100. В нем была изложена необходимость применения характерных для развитых зарубежных стран принципов бухгалтерского учета, как полнота отражения в учете всех фактов

хозяйственной деятельности, осмотрительность, приоритет содержания над формой, непротиворечивость данных бухгалтерского учета, рациональность его ведения, последовательность применения учетной политики [5].

Положения по бухгалтерскому учету стали настольной книгой бухгалтера. Прописанные стандарты ведения бухгалтерского учета позволили привести к общему знаменателю методы учета в организации и навели порядок как внутри организации, так и в проверяющих государственных органах.

21 ноября 1996 г. был принят Федеральный закон N 129-ФЗ "О бухгалтерском учете", которым были установлены понятия, объекты и задачи бухгалтерского учета, определены предъявляемые к нему требования, разработаны способы регулирования и организации бухгалтерского учета [5].

Основными направлениями развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации является повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, и обеспечение гарантированного доступа к ней всем заинтересованным пользователям. Первым законодательным документом, предписывающим сближение российской системы учета с международными стандартами, была Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, утвержденная Постановлением правительства РФ от 6 марта 1998 г. N 283.

Программой реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО был установлен широкий комплекс мероприятий по её практической реализации, среди которых [2]:

- совершенствование нормативного правового регулирования (переориентация нормативного регулирования с учетного процесса на бухгалтерскую отчетность; сочетание нормативных предписаний федеральных органов исполнительной власти с профессиональными рекомендациями; взвешенное использование международных стандартов в национальном регулировании);

- формирование нормативной базы (стандартов);
- подготовка методического обеспечения;
- подготовка кадров;
- международное сотрудничество.

К 2004 году в российском обществе созрело понимание необходимости перехода к использованию МСФО и, по решению Правительства РФ, была разработана «Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу», одобренная приказом Минфина России от 01.07.2004 г. Согласно данной Концепции основными направлениями дальнейшего развития бухгалтерского учета и отчетности являлись:

- повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности;

- создание инфраструктуры применения МСФО;
- изменение системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности;
- усиление контроля качества бухгалтерской отчетности;
- подготовка и повышение квалификации кадров в сфере бухгалтерского учета и аудита [1].

Окончание срока действия «Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности» ознаменовало принятие нового Федерального закона «О консолидированной финансовой отчетности» и принятие нового Федерального закона «О бухгалтерском учете» N 402-ФЗ от 06.12.2011г. Главными «новшествами» закона выступают возможность для отдельных организаций использовать в гражданском законодательстве данные не бухгалтерского, а налогового учета, введение внутреннего контроля на организациях публичной значимости, исключение указания о применении унифицированных форм. Следует отметить, что новый закон уравнивает бумажный и электронный документооборот [3].

На научно-практической конференции «Развитие системы бухгалтерского учета, аудита и налогообложения в России» (Москва, 26 мая 2011 г.) директор Департамента регулирования государственного финансового контроля, аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и отчетности Минфина России Л.З. Шнейдман сообщил, что особых «потрясений» в нормативном регулировании бухгалтерского учета за среднесрочный период 2004-2010 гг. не произошло и не предвидится в будущем. «Основные проблемы возникают на стыке бухгалтерского и налогового учета». При этом он подчеркнул, что стратегический путь, принятый с 2004 г., в целом сохраняет свое значение, несмотря на то, что легализация МСФО по сравнению с изначально запланированными сроками задерживается.

Параллельно реализации «Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу», в декабре 2005 г. был запущен проект TACIS «Осуществление реформы бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации», который осуществлял консорциум в составе ООО «ФБК», ЗАО «PricewaterhouseCoopersAudit», «Agriconsulting» и ACCA. На финансирование Проекта Европейским Союзом было выделено 3,5 млрд. евро. Проект осуществлялся в течение 25 месяцев.

Задача данного проекта заключалась в оказании содействия в осуществлении реформы бухгалтерского учета и отчетности и переходе на МСФО для улучшения делового и инвестиционного климата в России, а в перспективе – и в Едином экономическом пространстве.

После завершения Проекта, компанией "Ромир", по заказу консорциума, было опрошено 2303 респондента. Две трети респондентов считают, что применение МСФО дает преимущества. При этом более крупные аудиторские организации и московские компании считают МСФО

более полезными, чем компании меньшего размера и региональные компании.

В качестве главного преимущества применения МСФО было выделено высокое качество управленческой отчетности (31% голосов). На втором месте – возможность привлечения новых инвесторов (27%), на третьем – возможность получения заемных средств (25%). Следует отметить, что респонденты, имеющие опыт работы по МСФО, подтверждают преимущества отчетности, составленной по МСФО, по каждой из указанных категорий.

Основными тремя проблемами, с которыми сталкивается внедрение МСФО, по мнению респондентов, являются:

- отсутствие закона, обязывающего применять МСФО (29%);
- несоответствие теоретической базы, способа изложения российским стандартам (26%);
- принципы применения на практике не соответствуют принятым в России нормам (25%).

Ричард Грегсон, директор Проекта «Осуществление реформы бухгалтерского учета и отчетности в РФ», высказал свое мнение по поводу результатов Проекта: «Прогресс в реформе бухгалтерского учета и применении МСФО очевиден, но еще есть резервы для дальнейшего ускорения этого процесса. Российские бухгалтеры и аудиторы признали необходимость адаптации к рыночным условиям. За последние несколько лет профессионалы в этой области продемонстрировали понимание принципов международных стандартов финансовой отчетности, однако это не привело к существенному увеличению компаний, применяющих МСФО, что может произойти только после того, как Правительство РФ сделает такой переход обязательным».

Следующий этап развития бухгалтерского (финансового) учета и отчетности начинается с утверждения Приказом Минфина России от 30.11.2011 г. №440 Плана Министерства финансов РФ на 2012-2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в РФ на основе Международных стандартов финансовой отчетности. В качестве главных направлений были выделены: повышение качества и доступности информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности; совершенствование системы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности; развитие профессии; международное сотрудничество.

Подводя итоги реформы бухгалтерского учета, можно отметить такие достижения, как создание Института профессиональных бухгалтеров России, вступление России в Консультативный совет лондонского комитета по МСФО. РПБУ обогатилось рядом новых понятий, таких как «деловая репутация», «связанные стороны», «сегментная информация», «условные обязательства», почерпнув их из правил международных стандартов. Но

самым главным достижением является то, что все большее число компаний стало само переходить на применение МСФО.

По мнению автора, развитие системы бухгалтерского учета идет верным курсом. Сближение с МСФО не произойдет за один день, а явится результатом ряда взаимозависимых процессов, которые были и будут приведены в действие для достижения желаемого результата. Применяемые в России МСФО, должны быть адаптированы к особенностям нашей экономики. Процесс перехода на МСФО пойдет более значительными темпами, когда у менеджеров и российского инвестиционного сообщества будет сформирован спрос на информацию, подготовленную по международным правилам.

Переход на МСФО, обеспечит отчетность российских предприятий такими важными характеристиками, как понятность, сравнимость, прозрачность, надежность, что в свою очередь послужит для пользователей отчетности сокращением издержек, затрачиваемых на ее анализ. У компаний пропадет необходимость согласовывать внутренний и внешний учёт. Но самым главным преимуществом перехода на МСФО является увеличение притока инвестиций в страну. В результате доступности инвесторам большего объема информации об объекте возможных вложений, риски инвестирования будут снижены. Применение МСФО значительно повышает эффективность управления и прозрачность компании, укрепляет систему корпоративного поведения и дает возможность грамотно общаться с акционерами и рынком. Это является необходимым для построения взаимного доверия между Россией и международным сообществом.

Использованные источники:

1. Трубилин А.И., Оксанич Е.А., Рыбьянцева М.С. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебное пособие. М.: «ИНФА-М», 2012 г. – 366с.
2. Бахтин В.М. История и перспективы МСФО в России // URL: http://402fz.4dk.ru/statexp/stati_ekspertov/istoriya_i_perspektivy_msfo_v_rossii/, 2012 г.
3. МСФО (IFRS, IAS, РСБУ): Существенные различия международных стандартов финансовой отчетности и российских принципов бухгалтерского учета. // URL: <http://www.as-audit.ru/consult/show/1481/>, 2011 г.
4. Официальный сайт Министерства финансов российской Федерации // URL: <http://www.minfin.ru>.

*Паришин М.А.
студент 3 курса
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации
Россия, г. Москва*

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация. В статье содержится основная характеристика банковского сектора России. Выявлены основные проблемы, связанные с осуществлением банковской деятельности. Проанализирована деятельность коммерческого банка (на примере Банка Москвы).

Ключевые слова: банковский сектор, банковская деятельность, проблемы коммерческих банков, Банк Москвы.

В банковском секторе России существуют недостатки, которые наблюдаются и в экономической модели страны в целом. К их числу относятся:

- макроэкономическая нестабильность;
- низкая капитализация;
- региональные и отраслевые диспропорции в экономике
- низкий уровень «прозрачности» деятельности российских предприятий и достоверности данных, содержащихся в их отчетности.

Основной проблемой экономики России в современных условиях является противоречие между развитием реального сектора и кредитно-финансовой сферы.

Несмотря на тенденцию роста совокупного объема кредитов, предоставленных нефинансовым организациям в последние годы, потенциал банковского кредитования недостаточно реализован. Об этом свидетельствует низкая доля банковских кредитов по отношению к ВВП страны.

Предприятия реального сектора нуждаются в инвестиционных ресурсах, это обусловливается значительным износом их основных фондов (47,7% в 2012г.). В России доля кредитов в инвестициях в основные фонды остается на низком уровне – 7,7%, тогда как в Германии и США аналогичный показатель превосходит российский уровень в несколько раз (41,8 и 32,5% соответственно). К середине текущего десятилетия большая часть производственного оборудования отечественной промышленности работало свыше 20 лет.

При определении сфер кредитования предпочтения российской банковской системы отдаются отраслям, вкладывая в которые ресурсы на небольшой срок, можно получить хорошую прибыль в виде банковского процента. В связи с этим отрасли сферы обращения более привлекательны в отличие от большинства отраслей реального сектора экономики России.

Одним из актуальных вопросов на макроуровне являются отраслевые диспропорции в банковском кредитовании. Потребности в кредитах превышают объемы средств, которые предоставляются банковской системой. Это объясняется рентабельностью предприятий, оборачиваемостью их активов.

Многие предприятия не в состоянии обеспечить возврат кредитов и выплату процентов по ним. Текущий уровень процентных ставок превышает фактическую рентабельность предприятий, в результате возможность получения кредита сводится к нулю.

Беспокойство вызывают тенденции роста просроченной задолженности физических лиц, опережающие динамику кредитования этого сегмента, достаточность собственных средств по системе в целом снижается. К числу проблем, в условиях которых работают российские коммерческие банки следует отнести также отсутствие продуманной системы риск-менеджмента, эффективных моделей оценки финансовой устойчивости кредитных организаций.

Безусловно, существующие проблемы оказывают негативное воздействие на банковскую систему, что в свою очередь является причиной замедления экономического роста в стране.

Далее подробно рассмотрим деятельность одного из ведущих банков, Банка Москвы. По размеру активов Банк Москвы занимает 10-е место среди крупнейших российских банков по версии Интерфакс-ЦЭА по состоянию на 1 апреля 2013 года. По данным рейтинга журнала The Banker Банк Москвы входит в 500 крупнейших банков мира по размеру собственного капитала.

Группа ВТБ выступает в качестве основного акционера Банка.

Банк Москвы является одним из крупнейших универсальных коммерческих банков, предоставляет большое разнообразие финансовых услуг для юридических и физических лиц.

На данный момент Банк обслуживает свыше 100 тыс. корпоративных и 9 млн. частных клиентов. Клиентами банка, среди юридических лиц, являются отраслевые предприятия, предприятия малого и среднего бизнеса.

Банк представлен практически во всех экономически значимых регионах страны и насчитывает 308 обособленных подразделений, включая дополнительные офисы и операционные кассы.

Банк Москвы активно сотрудничает с городом и Правительством Москвы: свыше 30% рыночных корпоративных кредитов направлено на финансирование государственных программ.

В стратегии развития розничного бизнеса определено дальнейшее развитие взаимодействия с городом, участие в крупных стратегических проектах и социальных программах.

Использованные источники:

1. Ананьев, Д. Н. Банковский сектор России / Д. Н. Ананьев // Деньги и кредит. – 2009. – № 3. – С. 3-8
2. Банковский менеджмент: учебник / под ред. О. И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2010. – 560 с.
3. Жарковская Е. П. Банковское дело / Е. П. Жарковская. – М.: Омега-Л, 2007. – 440 с.
4. Кузнецова, В. В. Банковское дело : учеб. пособие / В. В. Кузнецова. – М.: КНОРУС, 2010. – 264 с.
5. Кукол, Е. Банки на просвет / Е. Кукол // Рос. газета. – 2009. – 20 марта. – С. 4–5.
6. Лепехин Г.Д. Эффективность российского банковского сектора / Лепехин Г.Д., Моисеев С. // Банковское дело. – 2009. – № 6. – С. 22–27
7. Матовников М.Ю. Банковский сектор России: кризис заканчивается? / Матовников М.Ю. // Деньги и кредит. – 2010. – № 1. – С. 5–15.
8. Моисеев, С. Р. Насколько эффективно работают отечественные банки? / С. Р. Моисеев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – N 4. - С. 46-53.
9. Национальные банковские системы: учебник / под ред. В. И. Рыбина. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 528 с.
10. Ермаченков И. Банковский сектор в 2010 году: плохие кредиты и начало роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/forecasts00FE5/default.asp>
11. Стратегия развития банковского сектора России: от количества к качеству [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/conf0000100375/>

*Паршин М.А.
студент 3 курса*

*Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации
Россия, г. Москва*

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация. Статья содержит подробный анализ состояния банковской сферы в России. Проанализированы ключевые показатели деятельности коммерческих банков, структура ресурсной базы. Было произведено ранжирование крупных банков по рейтингу. Выявлены основные задачи по управлению пассивами банков.

Ключевые слова: банковский сектор, анализ банков, пассивы банка.

Банковский сектор занимает стратегическое положение в экономической системе. Его задачей является аккумуляция и перераспределение денежных средств, регулирование предложения денег в экономике. В настоящее время насчитывается 800 кредитных организаций,

по сравнению с 1 января 2014 года их количество сократилось на 2,5% (на 1 января 2014 года насчитывалось 923), в 2013 году насчитывалось 930 кредитных организаций, по сравнению с нынешним периодом их количество сократилось на 3,3 %. Число филиалов также сокращается, их количество достигает 1 946 единиц, на конец 2013 года их насчитывалось 2 037.

В банковской системе происходят качественные преобразования, связанные с изменением институциональной структуры. Эта тенденция проявляется в укрупнениях банков, отзыве лицензий и банкротстве несостоятельных кредитных организаций.

За 2013 год совокупные активы банковского сектора выросли на 15,9 % и составили 57,4 трлн. руб. В 2012 г. рост банковских активов составил 18,9 % (49,5 трлн. руб.). Подобное замедление роста активов банковского сектора за 2013 год связано с замедлением динамики экономического роста в целом. По итогам 2013 года более половины совокупных активов сосредоточено в пятерке крупнейших банков. Такой концентрации активов способствовала активизация Банком России отзыва лицензий.

В пятерку лидеров по чистым активам на 01.01.2014 вошли: Сбербанк России, чистые активы которого составили 16 834 254 999 тыс. рублей, ВТБ - 5 416 194 424 тыс. рублей, Газпромбанк - 3 628 753 225 тыс. рублей, ВТБ 24 - 2 118 715 745 тыс. рублей и Россельхозбанк, чистые активы которого составляют 1 944 577 604 тыс. руб. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года все участники данной пятерки показали прирост своих активов. Темп роста активов Сбербанка - лидера рейтинга составляет 19,4 %.

В 2013 году наблюдается активное перераспределение средств физических лиц из мелких банков в крупные, из частных в государственные.

За ноябрь 2012 года в банках топ-20 прирост вкладов составил 0,7%, за тот же месяц в 2013 году прирост составил более 2%. Подобная динамика наблюдается и в крупнейших государственных банках. К их числу относятся «ВТБ 24», темп прироста вкладов банка за рассматриваемый период составил 6,0% . В Банке Москвы темп прироста вкладов составил 3,8%.

Можно отметить, что на начало 2014 года ресурсы кредитных организаций возросли по сравнению с началом 2012 г. более чем в 1,4 раза, в том числе за счет роста прибыли банков 1,5 раза. Изменения в структуре пассивов проявились в увеличении суммы средств на счетах физических лиц, которые выросли за 2013 год на 2 706,5 млрд. руб. по сравнению с 2012 г. или на 18 процентов. В общем объеме ресурсов коммерческих банков сумма средств организаций на расчетных, текущих и прочих счетах также имеет тенденцию к росту.

Формирование ресурсной базы является главной задачей для любого банка. Данный процесс включает в себя как привлечение новых клиентов, так и регулярное изменение структуры источников привлечения ресурсов. В целях эффективного управления пассивами банкам необходимо осуществлять грамотную депозитную политику, которая, прежде всего, заключается в определении программы эффективного управления рисками в области пассивных операций. Данная программа должна быть направлена на поддержание достаточно высокого уровня диверсификации, создание условий, способствующих привлечению денежных ресурсов из различных источников.

К числу важнейших задач управления пассивами относятся:

- управление ликвидностью банка;
- поддержание и повышение рентабельности банка;
- управление достаточностью капитала;
- управление затратами банка.

Назначение пассивов во всех банках состоит в обеспечении оптимального объема заемных средств с минимальными затратами. При этом необходимо соответствие банковских операций требованиям Банка России, а развитие ресурсного обеспечения – реализации принципов и планов банка. Качество пассивов банка показывает стабильность его ресурсов (чем выше доля собственных средств и привлеченных на известные банку сроки, тем выше качество пассивов), стоимость привлечения ресурсов, чувствительность пассивов банка к изменению процентных ставок, зависимость банка от внешних источников финансирования. Поэтому коммерческим банкам необходимо уделять должное внимание привлечению ресурсов путем разработки собственной депозитной политики, расширения банковских услуг для привлечения потенциальных вкладчиков, проведения эффективной процентной политики.

Итак, мы рассмотрели основные тенденции, определяющие развитие банковского сектора, основу которого составляют коммерческие банки. Несмотря на положительную динамику отдельных показателей, существуют проблемы, которые препятствуют развитию банков, экономики в целом. К числу негативных факторов воздействия на условия, в которых работают банки, относится доминирование государственных банков. В подобной ситуации происходит искажение условий конкуренции, что в свою очередь отрицательно сказывается на кредитоспособности частных кредитных организаций.

Использованные источники:

1. Ананьев, Д. Н. Банковский сектор России / Д. Н. Ананьев // Деньги и кредит. – 2009. – № 3. – С. 3-8

2. Банковский менеджмент: учебник / под ред. О. И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2010. – 560 с.
3. Жарковская Е. П. Банковское дело / Е. П. Жарковская. – М.: Омега-Л, 2007. – 440 с.
4. Кузнецова, В. В. Банковское дело : учеб. пособие / В. В. Кузнецова. – М.: КНОРУС, 2010. – 264 с.
5. Кукол, Е. Банки на просвет / Е. Кукол // Рос. газета. – 2009. – 20 марта. – С. 4–5.
6. Лепехин Г.Д. Эффективность российского банковского сектора / Лепехин Г.Д., Моисеев С. // Банковское дело. – 2009. – № 6. – С. 22–27
7. Матовников М.Ю. Банковский сектор России: кризис заканчивается? / Матовников М.Ю. // Деньги и кредит. – 2010. – № 1. – С. 5–15.
8. Моисеев, С. Р. Насколько эффективно работают отечественные банки? / С. Р. Моисеев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – N 4. - С. 46-53.
9. Национальные банковские системы: учебник / под ред. В. И. Рыбина. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 528 с.
10. Ермаченков И. Банковский сектор в 2010 году: плохие кредиты и начало роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/forecasts00FE5/default.asp>
11. Стратегия развития банковского сектора России: от количества к качеству [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/conf0000100375/>

*Паршин М.А.
студент 3 курса*

*Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации
Россия, г. Москва*

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. В статье представлена общая характеристика банков, их роли в экономике. Описана деятельность коммерческих банков на рынке. В статье были выделены тенденции развития банковского сектора России, проанализированы проблемы. Представлена характеристика деятельности Банка Москвы и предложены направления совершенствования деятельности.

Ключевые слова: банк, тенденции развития банковского сектора, кредитование, Банк Москвы, управление банковскими рисками.

Банки - это субъекты экономических отношений, в качестве основных функций которых выступают: посредничество в кредите, посредничество в платежах и выпуск кредитных денег. Коммерческий банк представляет собой вид предпринимательства, который способствует движению ссудных капиталов, осуществляя их мобилизацию и распределение в процессе обслуживания хозяйствующих субъектов.

В состав основных функций, которые определяют действительную сущность банка, следует зачислить такие:

- 1) посредничество в кредите;
- 2) посредничество в платежах;
- 3) выпуск кредитных денег.

Большое значение для банка наряду с классической целью деятельности – получением прибыли, имеет его репутация. Объемы деятельности коммерческих банков ограничены объемами имеющихся в его распоряжении ресурсов. Это означает, что выдача кредитов, осуществление иных конструктивных действий ограничиваются имеющимися у банка ресурсами.

Каждому банку необходимо осуществлять оценку своей деятельности, с целью выявления или предотвращения проблем и определения дальнейшего пути развития. Подобное планирование деятельности банка позволяет в условиях рынка принимать рациональные решения и при этом контролировать уровень риска.

Благополучие банка, формирование его резервов и фондов зависит от правильного определения и прогнозирования его финансовой устойчивости. Так как коммерческий банк работает в основном со средствами вкладчиков, он несет ответственность за доверенные ему средства. Клиенты банка должны обладать информацией о надежности, устойчивости банка, в котором размещены их средства. В целях подтверждения своей репутации, надежности и устойчивости банк должен оценивать свое финансовое состояние на различных этапах деятельности. В обеспечении финансовой устойчивости заинтересованы не только клиенты и сам банк, а также его акционеры и государство.

В ходе проведенного анализа были определены основные тенденции, которые сложились в банковском секторе. Несмотря на положительную динамику отдельных показателей, существует ряд проблем, в условиях которых работают коммерческие банки. К их числу следует отнести: макроэкономическую нестабильность, низкую капитализацию российских банков, региональные и отраслевые диспропорции в экономике, отсутствие продуманной системы риск - менеджмента и ряд других. Особое внимание было уделено проблеме кредитования реального сектора экономики.

Предприятия реального сектора нуждаются в инвестиционных ресурсах, это обуславливается значительным износом их основных фондов (47,7% в 2012г.). В России доля кредитов в инвестициях в основные фонды остается на низком уровне - 7,7%, тогда как в Германии и США аналогичный показатель превосходит российский уровень в несколько раз (41,8 и 32,5% соответственно).

При определении сфер кредитования предпочтения российской банковской системы отдаются отраслям, вкладывая в которые ресурсы на небольшой срок, можно получить хорошую прибыль в виде банковского процента. В связи с этим отрасли сферы обращения более привлекательны в отличие от большинства отраслей реального сектора экономики России.

Потребности в кредитах превосходят объемы средств, предоставляемых банковской системой. Это объясняется рентабельностью предприятий, оборачиваемостью их активов.

Многие предприятия не в состоянии обеспечить возврат кредитов и выплату процентов по ним. Уровень процентных ставок на текущий момент превышает фактическую рентабельность предприятий, в результате возможность получения кредита сводится к нулю.

В результате проведенного исследования ОАО «Банк Москвы» можно сделать вывод о том, что финансовое положение рассматриваемого Банка стабильно, он занимает достойную часть ниши на рынке кредитных учреждений, финансовые показатели имеют тенденцию к увеличению.

В структуре кредитного портфеля изучаемого банка наибольший удельный вес занимает сегмент – строительство. Банк занимает активную позицию в кредитовании предприятий реального сектора экономики.

Сотрудничество с предприятиями сегмента инфраструктурное строительство является для банка стратегическим направлением развития своего бизнеса. Крупнейшие предприятия Российской Федерации признают банк в качестве надежного партнера.

Направления совершенствования деятельности кредитных организаций, предложенные в работе, направлены, в первую очередь, на повышение эффективности управления кредитным риском. Это осуществляется вследствие того, что банк располагает большим количеством заемщиков, активно ведет работу на рынке кредитования, в связи с чем увеличивается уровень кредитного риска.

В данных целях было предложено:

- выявлять прибыльные и вместе с этим низкорискованные направления согласно с текущей обстановкой на рынке;
- отбирать приоритетные разделы кредитного рынка методом ретроспективного анализа рискованности разных направлений кредитной работы в предыдущих периодах;
- вносить изменения в определение направлений кредитования в согласовании с переменной стратегических целей и ценностей банка;
- регулярно поощрять сотрудников увеличивать размеры кредитования в многообещающих секторах экономики.

Выполнение данных рекомендаций, а также комплексное совершенствование системы управления и регулирования кредитного риска, позволит повысить эффективность деятельности банка и его устойчивость.

Использованные источники:

1. Ананьев, Д. Н. Банковский сектор России / Д. Н. Ананьев // Деньги и кредит. – 2009. – № 3. – С. 3-8
2. Банковский менеджмент: учебник / под ред. О. И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2010. – 560 с.
3. Жарковская Е. П. Банковское дело / Е. П. Жарковская. – М.: Омега-Л, 2007. – 440 с.
4. Кузнецова, В. В. Банковское дело : учеб. пособие / В. В. Кузнецова. – М.: КНОРУС, 2010. – 264 с.
5. Кукол, Е. Банки на просвет / Е. Кукол // Рос. газета. – 2009. – 20 марта. – С. 4–5.
6. Лепехин Г.Д. Эффективность российского банковского сектора / Лепехин Г.Д., Моисеев С. // Банковское дело. – 2009. – № 6. – С. 22–27
7. Матовников М.Ю. Банковский сектор России: кризис заканчивается? / Матовников М.Ю. // Деньги и кредит. – 2010. – № 1. – С. 5–15.
8. Моисеев, С. Р. Насколько эффективно работают отечественные банки? / С. Р. Моисеев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – N 4. - С. 46-53.
9. Национальные банковские системы: учебник / под ред. В. И. Рыбина. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 528 с.
10. Ермаченков И. Банковский сектор в 2010 году: плохие кредиты и начало роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/forecasts00FE5/default.asp>
11. Стратегия развития банковского сектора России: от количества к качеству [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/conf0000100375/>

Паришин М.А.

студент 3 курса

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

Россия, г. Москва

**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КРЕДИТОВ**

Аннотация. Статья содержит основные положения в сфере образовательных кредитов. Представлен опыт зарубежных стран в системе образовательных кредитов. Дана оценка применения данного опыта к отечественной практике.

Ключевые слова: кредитование, образовательные кредиты, зарубежный опыт функционирования системы образовательных кредитов.

Как свидетельствуют программы по кредитованию образования в зарубежных странах, склонность заемщиков к кредитованию, которая зависит от их платежеспособности, доверия к банку и условий кредитования, является фактором успешности системы кредитования в государстве. Сегодня как в развитых, так и в развивающихся странах всего мира существуют программы по кредитованию образования. В разных странах доля кредитов в общей системе финансирования образования существенно различается.

Так, в странах Западной Европы распространено в основном государственное субсидирование и финансирование системы кредитования образования. Исключение составляет Финляндия: займы предоставляются банками, которые определяют условия кредитования. Государство в этой стране берет на себя обязательства по выплате процентов в случае отсутствия работы, прохождения военной службы или отпуска по уходу за ребенком. Образовательное кредитование наиболее развито на севере, где студенты, как правило, живут отдельно от семей. Образовательный кредит здесь рассматривается в качестве поощрения самостоятельности и ответственности молодых людей, развития их способности планировать свою жизненную траекторию.

В странах Восточной Европы и СНГ (кроме Узбекистана) введено государственное кредитование образования.

Основными субъектами финансирования образования путем кредитования на эти цели служат правительство, кредитные организации, благотворительные фонды, образовательные организации, производственный сектор, сообщества бывших выпускников, международные агентства, заинтересованные работодатели, федеральные службы.

В Бразилии, например, фонд образуется за счет процента от национальной лотереи, в Панаме организация IFARE финансируется за счет налогов на зарплату, в Коста-Рике за счет пятипроцентного налогообложения прибыли коммерческих банков, в Гонконге – за счет налоговых поступлений от азартных игр и, в частности, лошадиных скачек.

Правила предоставления кредитов существенно колеблются по странам в зависимости от разных показателей:

- материального положения семьи (Германия, Нидерланды);
- доходов заемщика;
- успехов в обучении;
- сдача экзаменов согласно плану. В Швеции студенты должны

сдавать, по меньшей мере, 75% экзаменов по курсу в установленный период времени. В Германии считается, что студенты должны получить диплом в нормативные сроки.

Кредиты, которые соотнесены с доходами заемщика, отличаются тем, что в случае, когда доход заемщика за год не попадает в пределы установленного минимума, выплаты по кредиту приостанавливаются до превышения размера дохода этого минимума. Такие кредиты предоставляются в Швеции, Австралии, Новой Зеландии, Великобритании. Этот подход делает образование доступным в особенности для малообеспеченных слоев населения, которые опасаются кредитования.

В Китае существует 15 банков, которые берут на себя обязательства по кредитованию образования под 4% годовых. В Японии систему образовательного кредитования финансирует Японский стипендиальный фонд. В этой стране выдаются беспроцентные студенческие займы и кредиты с низким процентом (не более 3% годовых).

В Норвегии разница между доходом и затратами на заем, выданный Государственным фондом образовательных займов, компенсируется государством. Процентная ставка варьируется в зависимости от банка.

Государство Финляндии не принимает участие в системе образовательного кредитования, кредитование осуществляется банками. Однако государство косвенно влияет на данную систему, гарантируя банкам возврат полученных кредитов в случаях, если это невозможно со стороны заемщика.

В США наиболее развитая система образовательного кредитования, включающая три основных вида образовательного кредита: федеральный студенческий (Federal Student Loan), родительский (Federal Parent Loan) и частный (Private Loan).

В США образовательное кредитование очень выгодно, так как при официальном банкротстве банка долг не списывается, а число невозвращенных образовательных кредитов в США не превышает 5% от их общего количества. Сравнительный анализ условий предоставления образовательных займов в банках России и США приводит к выводу, что самые выгодные условия кредитования образования для студентов предлагает банк США «Wells Fargo»: процентная ставка в отличие от остальных банков США не превышает 9,1% (при минимальной ставке от 3,24 %) и дифференцируется в зависимости от штата, учебного заведения, и, самое главное, направления обучения. Кроме того, минимальная сумма займа не установлена, что позволяет студентам с разными доходами и притязаниями оплачивать обучение не только в университетах и колледжах, но и различные курсы, тренинги, программы. Максимальная же сумма не должна превышать 120 000 долларов, что вполне соответствует сумме оплаты за обучение даже в престижных университетах. Кроме того, срок кредита начинает считаться после первой выплаты и не превышает 7 лет. По данному кредиту в рассматриваемом банке не предусмотрено обеспечение, как и в остальных банках США. В отличие от банка «Wells Fargo» процентная ставка за кредит в PNC меняется каждый месяц, квартал или год

и может достигать 11,24 % годовых при переменной ставке. Фиксированная ставка же колеблется от 6,49 % до 13,79%, что существенно выше, чем в «Wells Fargo». То есть для снижения рисков за фиксированную ставку заемщик существенно переплачивает за кредит. В банке «Regions» переменная и фиксированная ставка (от 7,99% до 13,62%) тоже превышают ставку в «Wells Fargo». Однако для обеспечения интересов кредиторов и заемщиков поручитель может снизить риски по неоплате кредита для банка, и понизить процентную ставку для заемщика.

Правительственная программа в случае, если у студента нет возможности погасить образовательный кредит, предусматривает варианты «прощения долгов» (loan forgiveness). Предоставляются возможности трудоустройства для полного или частичного погашения задолженности.

Таким образом, обусловленность возникновения образовательного кредита определяется, прежде всего, новизной феномена платного образования в России после распада СССР, и, соответственно, необходимостью обеспечивать достаточный уровень образованности населения вопреки социальному неравенству в финансовом обеспечении, и, соответственно, предотвращать разрыв в доступности образования посредством будущих выплат из заработной платы студента. Кроме того, каждый из субъектов кредитования образования при выгодных условиях получает положительный и равносоотносимый эффект. Так, для государства образовательные кредиты являются выходом для снижения затрат на финансирование высшего образования, а также, являются фактором обеспечения устойчивого развития системы образования в стране в целом. Для вузов образовательные кредиты являются дополнительным источником финансирования образования, а также дополнительной статьей дохода для введения новых образовательных программ и расширения спектра предлагаемых услуг в образовании. Для банков образовательные кредиты при минимизации рисков невозврата займа и обеспечении исполнения всех договорных обязательств заемщиком являются дополнительным видом кредитования, а, соответственно, источником накопления денежных средств. Для студентов кредиты – возможность получения образования и профессии по выбранному направлению в желаемой области, возможность построения карьеры, возможность обеспечения благополучия своих близких.

Использованные источники:

1. Мониторинг непрерывного образования: инструмент управления и социологические аспекты: / Науч. рук. А.Е. Карпухина. – М: МАКС Пресс, 2006. – 340 с.
2. Некоторые аспекты социодинамики сферы образования в современном российском обществе (серия «Новая перспектива», вып. 15): / Под ред. М.В. Бергельсон. – М: МОНФ, 2000. – 117 с.
3. Шереги, Ф.Э. Социология образования: прикладные исследования: / Ф.Э. Шереги. – М: Academia, 2001. – 365 с.

4. Ярская, В.Н. Социология образования: / В.Н.Ярская, И.И.Лошакова, Д.В.Зайцев, О.Григорьева. – Саратов: Мысль, 2004. – 375 с.

*Паришин М.А.
студент 3 курса
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КРЕДИТОВ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Аннотация. В статье приведена характеристика образовательных кредитов, предоставляемых Сбербанком России. Проанализированы особенности предоставления кредитов на образование. Приведена процедура предоставления данных кредитов.

Ключевые слова: кредитование, образовательный кредит, образовательный кредит с государственным субсидированием.

ОАО "Сбербанк России" предоставляет в настоящее время потребительские кредиты различных видов.

Информация о полной стоимости кредита по конкретному кредиту доводится «Сбербанком России» до сведения каждого Заемщика до заключения кредитного договора в обязательном порядке.

В свою очередь, кредиты на образование, предоставляемые ОАО «Сбербанк России», подразделяются на а) образовательный кредит и б) образовательный кредит с государственным субсидированием. Рассмотрим особенности каждого из этих двух видов кредитов.

Образовательный кредит в «Сбербанке России» предоставляется на срок до 60 месяцев под 12% годовых для оплаты обучения по программе начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального или дополнительного профессионального образования на дневном, вечернем или заочном отделении. Общий срок образовательного кредита может составлять до 11 лет, в том числе период обучения, на который предоставляется отсрочка в погашении основной задолженности, и возврата суммы основной задолженности после завершения обучения, который не может превышать 5 лет. Максимальная сумма кредита находится в зависимости от платежеспособности Заемщика, представленного обеспечения по кредиту, а также стоимости обучения в выбранном учебном заведении. Полная стоимость образовательного, как и любого другого кредита, рассчитывается в соответствии с требованиями Центрального Банка России. Формула, используемая для расчета, основана на методе сложных процентов и, с точки зрения стоимости кредита для Заемщика, помимо платежей по кредиту учитывает потенциально недополученный им доход от возможного вложения денежных средств в размере процентных платежей по кредиту в течение срока кредитования под ту же процентную ставку, что и

по кредиту. Таким образом, полная стоимость кредита, рассчитанная по указанной формуле, всегда будет превышать указанную в кредитном договоре процентную ставку даже при отсутствии комиссий и прочих платежей. Например, по кредиту в сумме 100 000 рублей на 5 лет с процентной ставкой 17% годовых без оформления залогового обеспечения полная стоимость кредита составит – 18,4% годовых. Образовательный кредит в ОАО «Сбербанк России» предоставляется только в рублях. По условиям программы «Сбербанк» покрывает лишь часть стоимости обучения, а точнее 90% от суммы, которую необходимо перечислить образовательному учреждению одновременно или частями в соответствии с договором о подготовке специалиста, заключенным учащимся с образовательным учреждением.

Еще до сдачи экзаменов предполагаемый Заемщик может обратиться в Банк с просьбой рассмотреть вопрос о возможности предоставления кредита. Банк рассчитает сумму кредита и примет предварительное решение о его выдаче. Окончательная сумма кредита будет определена уже после того, как Заемщиком будут успешно сданы экзамены и представлен в Банк договор о подготовке специалиста с указанием стоимости обучения и лицензию образовательного учреждения на право ведения образовательной деятельности. При необходимости выплаты кредита частями Банком может быть открыта Заемщику кредитная линия, по которой можно осуществлять перечисление средств в учебное заведение по мере необходимости – например, каждый семестр или полугодие. Рассмотрим данные условия конкретными примерами.

1. Подсчитаем, во сколько обойдется студенту обучение в ВУЗе, если он берет кредит в «Сбербанке» на срок 11 лет, из которых на 6 лет будет предоставлена отсрочка (обучение в ВУЗе + служба в армии). Пусть стоимость обучения равна 500 тысяч рублей, и она вносится однократно в начале обучения. Банк выдает кредит на 90% от стоимости обучения – 450 тысяч рублей – одним траншем. В течение 6 лет студент ежемесячно оплачивает проценты за пользование кредитом, причем они начисляются на первоначальную сумму кредита (погашение долга не производится), то есть по 4500 рублей в месяц: $4500 \cdot 72 = 324000$ рублей.

Остальные 60 месяцев студент погашает долг и одновременно платит проценты. При аннуитетных платежах ежемесячный взнос составит 10010 рублей, за 60 месяцев $10010 \cdot 60 = 600600$ рублей.

Таким образом, переплата по кредиту (не учитываем расходы на оценку и оформление залога) составит $324000 + 600600 - 450000 = 474600$ рублей, или больше 100% от суммы кредита.

2. Допустим, что студент при прочих равных условиях после окончания отсрочки по кредиту делает дифференцированные платежи (начисленные за месяц проценты + часть суммы кредита), причем эта часть долга одинакова каждый месяц: $450000 / 60 = 7500$ рублей.

В первый месяц погашения платеж будет довольно велик: $7500+4500=12000$ рублей. Но с каждым месяцем он будет сильно уменьшаться: в 10-й месяц 11325 руб., в 25-й – 10200, в 40-й – 9075 и т.д. За 60 месяцев студент заплатит 587250 рублей.

Тогда переплата за весь срок будет равна: $324000+587250-450000=461250$ руб., что на 13 тысяч рублей меньше, чем при аннуитетных платежах. Как можно заключить, разница невелика, но при более крупных взносах по схеме дифференцированных платежей она будет более ощутима.

Таким образом, кредиты на образование открывают перед российскими студентами двери во многие ВУЗы. Условия по таким кредитам довольно привлекательны, и помогают без лишних хлопот получить качественное образование и хорошую профессию. Вместе с тем, получение таких кредитов довольно хлопотная и трудоемкая процедура.

Образовательный кредит с государственным субсидированием ОАО «Сбербанк России» предоставляет:

- оплату первого образования по основным программам высшего профессионального образования по очной форме обучения в вузах, прошедших отбор для участия в государственной программе. В 2011-2012 учебном году для участия в данной программе прошли отбор 112 вузов. На 2012-2013 учебный год отбор в данную программу прошли 158 российских вузов. В 2013-2014 учебном году отбор в данную программу прошли 87 вузов.

- оплату образования по основным программам высшего профессионального образования студентам, имеющим задолженность по образовательному кредиту в АКБ «Союз» при условии заключения кредитного договора до 31 августа;

- погашение задолженности по образовательному кредиту в АКБ «Союз» по договорам, заключенным до 31 августа 2009 г.

Основными особенностями образовательного кредита с государственным субсидированием являются: низкая процентная ставка (5,06% годовых в рублях, примерно три четверти от ставки рефинансирования безвозмездно компенсирует государство); отсутствие залога и поручительства; без комиссий; длительный срок погашения (10 лет после завершения учебы); кредит выдается на полную стоимость обучения без ограничений по сумме; отсрочка в погашении основного долга и части процентов на период обучения; кредит выдается хорошо успевающим студентам (не более одной тройки в семестр, но не два семестра подряд); кредитование возобновляется с семестра, в котором у студента нет троек; погашение основного долга равными долями после окончания льготного периода – начало погашения через 3 месяца после выпуска из учебного заведения; обеспечения по льготным образовательным кредитам не потребуется (ни залог, ни поручительство), погашение процентов ежемесячное.

Образовательное кредитование с государственным субсидированием регламентируется Положением о проведении эксперимента по государственной поддержке предоставления образовательных кредитов студентам образовательных учреждений высшего профессионального образования, имеющих государственную аккредитацию, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 28 августа 2009 г. N 699 и Правилами предоставления субсидий.

Использованные источники:

1. Банковский менеджмент: учебник / под ред. О. И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2010. – 560 с.
2. Кукол, Е. Банки на просвет / Е. Кукол // Рос. газета. – 2009. – 20 марта. – С. 4 – 5.
3. Лепехин Г.Д. Эффективность российского банковского сектора / Лепехин Г.Д., Моисеев С. // Банковское дело. – 2009. – № 6. – С. 22–27
4. Ермаченков И. Банковский сектор в 2010 году: плохие кредиты и начало роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/forecasts00FE5/default.asp>

*Паришин М.А.
студент 3 курса
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
Россия, г. Москва*

**ОБУСЛОВЛЕННОСТЬ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
КРЕДИТОВ В РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ИХ ИСТОРИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ**

Аннотация. В статье приведена характеристика образовательных кредитов в России, определена их значимость для России. Проанализированы преимущества субъектов данного кредитования, а именно: государства, банков, ВУЗов и учащихся.

Ключевые слова: кредитование, образовательный кредит, государственная поддержка учащихся.

В соответствии с Индексом уровня образования в странах мира (Education Index) 2012 года Россия занимает 49 место из 200 представленных стран. Индекс уровня образования – это один из ключевых показателей социального развития, который представляет собой комбинированный показатель Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). Используется для расчета Индекса развития человеческого потенциала в рамках специальной серии докладов ООН о развитии человека.

В соответствии с данными Росстата в России наблюдается снижение числа лиц, получающих высшее и среднее профессиональное образование. Одной из причин является рост цены на образовательные услуги. Кроме того, средства могут потребоваться как при поступлении, так и в процессе

обучения, к примеру, если студента исключили, а восстановление возможно только на платной основе или при поступлении на коммерческой основе абитуриент был платежеспособен, а в процессе обучения, в силу определенных обстоятельств, перестал быть таковым. – В таких ситуациях оптимальным решением может стать один из не самых популярных (в связи с узконаправленным характером данного банковского продукта и сложной процедурой оформления) потребительских кредитов – образовательный кредит. Для российских граждан образовательные кредиты – относительно новое явление, обусловленное общими политическими и социально-экономическими изменениями. Первая программа была разработана в 2000 году Сбербанком. В июле 2000 г. Сбербанк России разработал и утвердил порядок предоставления кредитов физическим лицам на оплату обучения в образовательных учреждениях, зарегистрированных в Российской Федерации. Однако система Сбербанка России не получила широкого распространения, так как, во-первых процентная ставка была очень высокой – 19% годовых, во-вторых, в договоре между обучающимся и образовательным учреждением содержалось условие индексации возмещения затрат на организацию учебного процесса, что приводило к индексации объема кредитования в сторону увеличения. В-третьих, общая сумма по кредиту не могла превышать 70% стоимости обучения за полный период обучения в образовательном учреждении. Эти и другие факторы помешали первой программе «Сбербанка» быть успешной.

Государственная поддержка предоставления образовательных кредитов в России начала развиваться лишь в 2008 году. Она распространялась на льготное кредитование обучения студентов ВУЗов, входящих в систему государственно аккредитованных высших учебных заведений. Условия по данной программе предусматривали ограниченную процентную ставку в ее высшем значении (максимально 10% годовых), предусматривалась отсрочка по выплате основного долга и отсрочка выплаты процентов на весь срок обучения в высшем учебном заведении. 1 сентября 2009 года начался второй этап в развитии программы государственной поддержки образовательных кредитов, которая предполагала срок договора ограничить по 31 декабря 2013 года. Данная программа также предоставляла кредиты на образование, предусматривающие льготные условия.

За первый и второй годы пользования образовательным кредитом студентом должны быть выплачены средства в размере определенной части процентной ставки – 40% и 60% в каждый из 2 лет. Удобная схема выплаты долга и процентов по нему по сравнению, например, с потребительским кредитом, позволили программе стать наиболее популярной и выгодной для студентов, чем ранее существовавшие программы на рынке государственного кредитования.

В качестве преимуществ образовательного кредитования для государства выступают следующие факторы: диверсификация и прирост финансирования высшего образования; улучшение качества высшего образования за счет увеличения финансирования вузов; обеспечение равного доступа граждан к качественному образованию независимо от их материального положения и социально-семейных связей; – обеспечивается возможность платить за обучение в хорошем вузе за счет средств частного капитала.

Преимущества образовательных кредитов для ВУЗов: дополнительное финансирование за счет притока абитуриентов, обучающихся на платной основе; совершенствование качества предлагаемого высшего образования; предоставление кредитов в основном студентам, поступавшим на бюджетные места и недобравшим баллов до проходного, увеличивает численность обучающихся в вузе, способствуя тем самым повышению уровня высшего образования.

Преимущества образовательного кредитования для банков находятся в зависимости от многочисленных факторов и условий.

Прежде всего, в идеале, кредит на образование должен быть долгосрочным и обеспечиваться реально существующим ликвидный активом. Ни того, ни другого нет. Соответственно, для обеспечения каких-либо гарантий возврата, предоставляемых государством или другими лицами, банкам приходится требовать со стороны заемщика (кем в большинстве случаев являются родители студента) поручительство или залог имущества.

Преимущества образовательных кредитов для учащихся вузов выглядят следующим образом: возможность получения образования в лучших высших учебных заведениях; возможность научиться нести ответственность по обязательствам и сформировать личность, мотивированную на профессиональные достижения; возможность обеспечить карьерный рост за счет знаний и навыков.

Разумеется, для нас важнее всего какую выгоду получают для себя студенты от пользования образовательным кредитом. Ведь все остальные субъекты системы образования кредитования зависят от основного потребителя услуги, то есть заемщика, обеспечивающего спрос на предложение. Именно преимущества студентов и являются для государства и банков определяющими условиями кредитования образования, а для ВУЗов – потенциальными местами обучения.

Целью образовательного кредита для клиента является получение престижной профессии, знаний и навыков, необходимых для нее.

Обусловленность возникновения образовательного кредита вызвана:

- высоким уровнем коммерциализации российского образования;

- из-за неблагоприятной демографической ситуации общее количество абитуриентов сокращается, что влечет за собой уменьшение общего числа студентов, поступающих в высшие учебные заведения;
- появление возможности получать и использовать кредит привело к увеличению спроса на него и распространению кредитной практики, которая постепенно становится важной составляющей финансового поведения домохозяйств;
- повсеместный спрос на высшее образование приводит к большой заинтересованности в обучении, а платность услуг не позволяет получать образование всем желающим ввиду заметного социального неравенства;
- неспособность государства полностью финансировать образование перекладывает ответственность за оплату обучения на плечи студентов.

История развития образовательного кредитования в России достаточно нова. В целом, кредит на образование был разработан для того, чтобы решить проблему крупных выплат в период обучения, а также повысить уровень грамотности населения и обеспечить устойчивый рост экономики за счет подготовки квалифицированных и компетентных кадров. Другое не менее, а скорее более важное соображение, на котором базируется идея введения системы образовательного кредита, заключается в необходимости обеспечения равного доступа детей к образованию независимо от материального благосостояния их семей.

Использованные источники:

1. Банковский менеджмент: учебник / под ред. О. И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2010. – 560 с.
2. Жарковская Е. П. Банковское дело / Е. П. Жарковская. – М.: Омега-Л, 2007. – 440 с.
3. Кузнецова, В. В. Банковское дело : учеб. пособие / В. В. Кузнецова. – М.: КНОРУС, 2010. – 264 с.
4. Кукол, Е. Банки на просвет / Е. Кукол // Рос. газета. – 2009. – 20 марта. – С. 4–5.
5. Лепехин Г.Д. Эффективность российского банковского сектора / Лепехин Г.Д., Моисеев С. // Банковское дело. – 2009. – № 6. – С. 22–27
6. Ермаченков И. Банковский сектор в 2010 году: плохие кредиты и начало роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/forecasts00FE5/default.asp>

*Паришин М.А.
студент 3 курса
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
Россия, г. Москва*

СРАВНЕНИЕ РОССИЙСКОГО УЧЕТА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ С МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКОЙ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация. В связи с мировой глобализацией, необходима унификация финансовых систем. В статье содержится сравнение двух учетных систем. Приведены различные методики оценки деловой репутации с точки зрения учета.

Ключевые слова: РСБУ, МСФО, гудвилл, деловая репутация.

В связи с тем, что Министерство финансов РФ проводит активные действия по сближению норм российского учета именно с международными стандартами, представляется целесообразным провести сравнительный анализ методики учета деловой репутации в данных учетных системах.

Еще раз обратим внимание на введение Федерального закона № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», предусматривающего обязанность составления консолидированной финансовой отчетности по нормам МСФО наряду с бухгалтерской отчетностью, подготавливаемой в соответствии с новым Федеральным законом от 06 декабря 2011 года N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Данное требование распространяется на все кредитные организации, страховые организации и акционерные общества, чьи ценные бумаги котируются на бирже.

Возникает необходимость в дальнейшем совершенствовании правил российского учета, поскольку, хотя и введены в действие на территории России стандарты МСФО, но они отнюдь не заменяют российские нормы учета и применяются далеко не всеми организациями. С принятием этого закона возникает значительное различие в данных финансовой отчетности, составленной перечисленными выше организациями и отчетности организаций других организационно-правовых форм собственности.

Деловая репутация отражается в составе нематериальных активов в бухгалтерском балансе, требования по раскрытию информации минимальны. В IFRS приведен обширный перечень информации о гудвилле, подлежащей отражению в отчетности

Отрицательный гудвилл относится на финансовые результаты покупателя как прочий доход. Если после повторной проверки сохраняется отрицательный гудвилл, то на дату приобретения покупателем признается полученный доход в составе прибыли или убытка

Еще одним кардинальным отличием российской методики учета деловой репутации от международных стандартов является распределение

стоимости деловой репутации между отдельными отчетными периодами. Согласно ПБУ 14/2007 деловая репутация является активом, имеющим срок полезного использования (20 лет), который следует амортизировать. МСФО говорит о том, что гудвилл, который возникает при приобретении, впоследствии не амортизируется, а тестируется на предмет обесценения.

Попыткой устранить эти недостатки является вариант, предполагающий, что уменьшение финансового результата текущего периода возможно только тогда, когда прибыль от приобретения бизнеса реально была получена. В таком случае устанавливается срок окупаемости проекта (приобретения компании), затем, исходя из нормы доходности, определяется, какую прибыль должен принести понесенный расход. Далее путем сопоставления фактически полученной прибыли и запланированной нормы доходности в каждый период определяется сумма, на которую необходимо уменьшить стоимость положительной деловой репутации в отчетном периоде. Однако данный вариант является скорее теоретическим, поскольку достоверное определение таких показателей как норма доходности, срок окупаемости проекта и т.д. на практике является почти невозможным и очень трудоемким процессом.

Что касается учета отрицательного гудвилла, то сначала он распределяется между приобретенными обособленными нематериальными активами. Затем, если после этого все еще остается отрицательная величина гудвилла, то тогда уменьшается учетная стоимость всех приобретенных активов, пока не будет ликвидирован весь отрицательный гудвилл. Любой остающийся отрицательный гудвилл признается как чрезвычайная прибыль. Таким образом, отрицательный гудвилл практически никогда не возникает.

Отрицательный гудвилл трактуется как кредиторская задолженность, списание которой возможно лишь при определенных обстоятельствах, например при получении прибыли от перепродажи предприятия или при наступлении ожидаемого раньше события, с учетом которого назначалась цена покупки.

Для целей налогообложения не амортизируется в течение всего своего обычного СПИ, а 15 лет. Если гудвилл амортизируется в течение более короткого, чем СПИ времени, то в налоговом учете, отложенные налоговые активы должны быть приняты во внимание.

Сравнительный анализ показывает, что наиболее распространенным является амортизация гудвилла, однако далеко не все компании выделяют категорию гудвилла в актив баланса и амортизируют его в дальнейшем. Многие европейские компании относят превышение рыночной стоимости купленной фирмы над стоимостью ее чистых активов на уменьшение собственного капитала. Практически все французские компании погашают стоимость гудвилла путем начисления амортизации или немедленным списанием на финансовые результаты. Британские склонны формировать резервы за счет деловой репутации.

В целом, в зарубежной практике учета деловой репутации можно выделить несколько методов списания гудвилла:

- Гудвилл является активом и подлежит амортизации в течение определенного срока, который в целом варьируется от 5 до 50 лет.
- Гуддвилл признается как внеоборотный и постоянный актив, не подлежащий амортизации. Проводится периодическая проверка на обесценение.
- Гудвилл не признается активом, поскольку не поддается контролю и невозможно адекватно оценить срок использования, и моментально списывается при приобретении за счет собственных средств (капитала и прибыли).

Сравнительный анализ национальных норм бухгалтерского учета деловой репутации позволяет сделать вывод, что методика учета гудвилла может сильно отличаться как от страны к стране, так и внутри одной юрисдикции. Поэтому пока рано говорить о едином способе отражения гудвилла в отчетности разных стран, но наблюдается активная работа комитетов стран по сглаживанию различий. Таким образом, российские стандарты бухгалтерского учета в отношении гудвилла не полностью соответствуют международным стандартам. Возникает необходимость внесения изменений в российские стандарты в направлении их сближения с международными стандартами, более адекватно отражающими экономическую сущность гудвилла.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Международное руководство по оценке № 4 (МР 4) Оценка стоимости неосязаемых(нематериальных) активов.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы».
4. Указание ЦБР от 16 января 2004 г. N 1379-У «Об оценке финансовойустойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов» (с изменениями от 18 февраля 2005 г.)
5. от 16 января 2004 г. N 110-И «Об обязательных нормативах банка» (в ред. Указания ЦБ РФ от 13.08.2004 N 1489-У)
6. Федеральный закон РФ от 29.07.98 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности вРоссийской Федерации».

*Паришин М.А.
студент 3 курса
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
Россия, г. Москва*

СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ВАЛЮТНОГО РИСКА

Аннотация. Данная статья посвящена методам оценки валютных рисков.

Данные методы были сгруппированы в несколько групп, и было рассмотрено их влияние на валютную систему.

Ключевые слова: валютный риск, валютный курс, валютная система, оценка валютных рисков.

Последнее десятилетие прошлого столетия ознаменовалось серией валютных кризисов в России, а также в странах Латинской Америки и Азиатского региона. Разрушительные последствия кризисов послужили стимулом к разработке методов, позволяющих прогнозировать потрясения на финансовых рынках и измерять степень риска участников торгов. Однако попытки прогнозировать изменение валютного курса предпринимались с начала 1920-1940х гг., но только с 1970х в связи с возросшей скоростью, частотой и амплитудой изменения валютного курса этому вопросу начали уделять достаточное внимание.

Как было сказано выше, оценка флуктуации валютного риска осуществляется на основе прогнозирования динамики валютного курса, в которой имеется открытая валютная позиция. Валютный риск возникает в случае прогноза изменения валютного курса в неблагоприятном для субъекта направлении, следовательно, появляется необходимость количественно его оценить, и при превышении допустимого уровня – хеджировать риск. Трейдеры и хеджеры используют прогнозные значения валютного курса для собственных целей: первые для максимизации прибыли, вторые для минимизации убытков.

После введения в развитых странах режима плавающих валютных курсов возможность составления научно обоснованного прогноза определяется объективным наличием прямой причинно-следственной преемственности между настоящим и будущим. Задача разработки надежного, логически доказуемого прогноза заключается в том, чтобы на фоне настоящего состояния исследуемого объекта, с учетом его прошлого, найти новейшие элементы зарождающегося будущего и, исследуя основные тенденции и важнейшие факторы, их определяющие, выработать суждение о наиболее вероятной картине развития анализируемого объекта в рассматриваемой перспективе.

На валютный курс воздействуют все существенные изменения, происходящие в конкретной стране и в мире, а также менее значительные –

быстро распространяющаяся информация об отдельных событиях, что делает валютный курс сложным объектом прогнозирования.

Всякое прогнозирование как целенаправленная деятельность предполагает получение оценок о наиболее вероятностных перспективах развития того или иного объекта, т.е. информации, столь необходимой для последующего обеспечения эффективного управления. Растущая прозрачность рынка, его большая информационная насыщенность и повсеместная легкость всеобщего доступа ко всей рыночной информации, а также свободный запуск ее в международные связи имеют и свою серьезную негативную сторону. В создавшихся условиях резко падают гарантии достоверности и надежности информации. Этим могут воспользоваться определенные заинтересованные лица для получения личной выгоды, дезинформируя об истинных событиях в мире или стране. Кроме невозможности количественной оценки ряда cursoобразующих факторов (например, психологических) при прогнозировании валютных курсов источником неточности также является невозможность учета их возможных взаимовлияний. Также важным вопросом остается определение скорости влияния изменения факторов на изменение валютного курса. Трудоемкость задачи прогнозирования увеличивается вследствие глобализации и либерализации экономики, в том числе валютно-финансовой сферы.

Выбор оптимального метода прогнозирования валютного курса остается одной из самых актуальных проблем с точки зрения достижения необходимой надежности результатов. Современной науки уже известно огромное количество приемов и методов прогнозирования, которые отличаются инструментарием, требованиями к первоначальной информации и своей научной обоснованностью. Таким образом, от точности выбора метода прогнозирования, их логического соответствия объекту исследования напрямую зависят доказательность, качество и надежность результатов прогнозирования. Следовательно, главная задача прогнозиста состоит в том, чтобы, учитывая специфику объекта прогнозирования, оптимальным образом отобрать и квалифицированно использовать комплекс доступных ему методов прогнозирования в целях достижения надежных конечных результатов.

Данные методы могут быть условно поделены на следующие группы:

- экспертный метод;
- стохастические;
- экономико-математические.

Данные методы не являются гарантом получения стопроцентно верных будущих значений валютного курса. Существованием объективной неопределенности обуславливается вероятностный характер получаемых результатов, то есть реальное значение будет отличаться от прогнозного в ту или иную сторону.

Из-за невозможности учета всех факторов, влияющих на валютный курс, а, следовательно, и получения точных реальных значений, основная задача прогнозиста остается получить максимально достоверные результаты. Таким образом, для оценки точности полученных значений используют стандартное отклонение или дисперсию, то есть среднеквадратическое отклонение случайной величины относительно её математического ожидания. Важным фактором получения точного прогноза также является наличие актуальной информации.

Основными методами прогнозирования рыночных цен, применяемые в 1920–1940х гг., являлись технический и фундаментальный анализы. Приверженцы фундаментального анализа изучают и оценивают причины, влияющие на волатильность валюты, а технические аналитики – тенденцию изменения курсового соотношения.

После установления Ямайской валютной системы, возросшие валютные риски потребовали новые, адекватные методы прогнозирования. Поэтому начиная с 1970х гг. в качестве новых методов прогнозирования стали применяться статистический и модельный анализ. В дальнейшем усложнение поведение рыночных цен потребовало создание новых нелинейных моделей, таких как: фрактальный и хаотический анализ.

Процесс прогнозирования основывается на обработке огромного массива данных, поэтому использование вычислительной техники, а также компьютерных программ существенно увеличило скорость получения прогнозов, но не их точность. Надежность прогноза обуславливается адекватностью выбранной модели и достоверностью первоначальных данных.

Методы адаптивного прогнозирования используются в условиях быстроменяющейся ситуации на валютной бирже и служат как раз для повышения уровня адекватности используемой модели. Данный метод отличается от описанных выше тем, что он «подстраивается» под изменения на рынке и учитывает влияние новых факторов на валютный курс без требования оптимизации параметров модели.

Существует два подхода при прогнозировании валютного курса. При первом подходе динамика валютного курса воспринимается как случайное блуждание математическая модель процесса случайных изменений, в этом случае используются статистические линейные и нелинейные модели. Во втором – движение валютного курса анализируется как процесс полной определенности детерминированности, для характеристики которого могут использоваться нелинейная модель «детерминированного хаоса», технический и фундаментальный анализ.

В зависимости от поставленной задачи и заданного горизонта прогнозирования различают оперативный, краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный прогнозы. Деление прогнозов по периоду упреждения обосновано тем, что факторы, формирующие кратко, средне и долгосрочные

тенденции рынка, различны по своей сущности, вследствие этого используются разные методы прогноза валютных курсов.

Использованные источники:

1. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007 – 576с.
2. Струченкова Т.В. Валютные риски: Учебное пособие. М.: Финакадемия, 2009. 160с.
3. Лиховидов В.Н. Фундаментальный анализ мировых валютных рисков: методы прогнозирования и принятия решений. Владивосток, 2003.
4. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – М.: Альпина Паблишер, 2003 – 786с.
5. Чекулаев М.Н. Риск-менеджмент. Управление финансовыми рисками на основе анализа волатильности. М.: Альпина Паблишер, 2002

*Паришин М.А.
студент 3 курса
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
Россия, г. Москва*

МОДЕЛИ И МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ РЕШЕНИЙ

Аннотация. Статья содержит описание основных моделей и методов принятия долгосрочных решений. Перечислены и характеризованы основные принципы принятия решений. Выявлены основные различия методов основывающихся и игнорирующих концепцию временной стоимости денег.

Ключевые слова: долгосрочные решения, инвестиционные решения, концепция временной стоимости денег.

К долгосрочным управленческим решениям, в первую очередь, относятся инвестиционные решения или решения о капиталовложениях, для осуществления которых требуется вовлечение значительного объема ресурсов организации. Помимо этого инвестиционные решения зачастую являются необратимыми, что в совокупности с высокими затратами на их реализацию предопределяет важность правильной оценки необходимости принятия таких решений.

Разработка инвестиционного бюджета основывается на нескольких принципах.

Принцип автономности. Для экономического обоснования инвестиций используются не все денежные потоки организации, а только дополнительные, которые возникли из-за принятия долгосрочного управленческого решения. Данный принцип позволяет рассматривать инвестиционный проект как некое обособленное «предприятие», которое имеет собственные доходы и расходы.

Принцип учета вмененных издержек. Данный принцип предполагает, что менеджер, принимая решение о проекте, должен рассмотреть возможности использования средств в других целях, а также возможность уменьшения текущих выгод.

Принцип исключения необратимых затрат. Данный принцип означает, что при принятии долгосрочного решения руководство должно оценивать «с нуля» все показатели, связанные с ним, то есть все понесенные в прошлом затраты на реализацию других решений, даже если те имеют какое-либо отношение к рассматриваемому проекту, не должны учитываться, если на сегодняшний день они не могут быть изменены.

Принцип адекватного распределения накладных расходов. Для оценки инвестиционного проекта необходимо принимать к учету только приростные накладные расходы, возникающие в связи с принятием долгосрочного решения.

Принцип последовательности при учете инфляции. При выборе инвестиционных проектов менеджменту следует учитывать фактор инфляции, так как для любых долгосрочных решений характерен разрыв во времени между принятием решения и его результатами. Для этого используется концепция временной стоимости денег.

Концепция временной стоимости денег предполагает, что одинаковая по номиналу сумма денежных средств полученная сегодня и полученная через какой-то промежуток времени фактически не совпадают, то для надлежащей оценки денежных потоков, которые возникнут в связи с осуществлением долгосрочного решения необходимо привести их стоимостное значение, которое будет получено в будущем, к текущему моменту, другими словами, получить приведенную стоимость денежных потоков. Это необходимо для того, чтобы руководство имело возможность выбрать наиболее выгодный для них проект из имеющихся альтернативных вариантов.

Для оценки того или иного решения необходимо определить числовые показатели их выгодности. Для этого используются определенные методы оценки капитальных вложений. Другие выделяет четыре возможных метода, которые в свою очередь можно разделить на те, которые принимают во внимание концепцию временной стоимости денег, и те, которые эту концепцию игнорируют.

Методы, основывающиеся на концепции временной стоимости денег:

- по чистой приведенной стоимости;
- по внутренней норме доходности.

Методы, не основывающиеся на концепции временной стоимости денег:

- по учетному коэффициенту окупаемости;
- по периоду окупаемости.

Расчеты для всех четырех методов основываются на входящих и исходящих денежных потоках, связанных с осуществлением капиталовложений. К входящим денежным потокам в данном случае относятся будущий прирост поступления денежных средств, а также экономия расходов денежных средств, которые возникнут из-за принятия решения о капиталовложениях. К исходящим потокам будут относиться инвестиции в принимаемый проект. Однако следует отметить, что при определении денежных потоков по капиталовложениям в них не включается сумма амортизации, так как по своей сути амортизация представляет собой распределение вложений в капиталовложения по будущим периодам. Следовательно, учет амортизации может привести к повторному счету.

Рассмотрим, как оцениваются проекты капиталовложений и принимаются решения на основании каждого из указанных выше методов. Сущность метода оценки капиталовложений по чистой приведенной стоимости заключается в нахождении и оценке чистой приведенной стоимости. Под чистой приведенной стоимостью понимается сумма всех поступлений, приведенная к текущему моменту за вычетом всех расходов, связанных с проектом, также приведенных к текущему периоду. Также ее можно охарактеризовать как сумму всех приведенных денежных потоков (как входящих, так и исходящих), связанных с принимаемым решением.

Метод оценки капиталовложений по внутренней норме доходности. Внутреннюю норму доходности можно определить как значение ставки дисконтирования, при которой приведенное к текущему моменту значение оттока денежных средств, связанных с осуществлением проекта, равняется приведенному к текущему моменту значению приходящих денежных потоков, связанных с этим проектом. То есть внутренняя норма доходности определяет норму прибыли, которую требуют инвесторы, чтобы покрыть свои расходы.

Метод оценки капиталовложений по учетному коэффициенту окупаемости относится к группе методов оценки инвестиционных проектов, которые не учитывают изменение денег во времени. Этот факт делает учетный коэффициент окупаемости не самым оптимальным критерием для принятия долгосрочного решения. Следует учитывать, что чем дольше предполагаемый период реализации проекта, тем более ненадежным является данный показатель.

Учетный коэффициент окупаемости, который также известен как «прибыль на инвестированный капитал», представляет собой отношение средней прибыли за год на средние инвестиционные затраты и, соответственно. Особенностью данного метода является то, что при расчете коэффициента используются данные не о поступающих денежных потоках, а о среднегодовой прибыли. При этом, для исчисления среднегодовой прибыли берутся только величины дополнительных доходов и расходов, относящихся к капитальным вложениям. Таким образом, для целей расчета

учетного коэффициента окупаемости среднегодовая прибыль будет находиться как частное от деления разницы между маржинальными доходами и маржинальными расходами от капиталовложений на запланированный срок капиталовложений. Данный показатель также встречается в научной литературе как коэффициент эффективности инвестиций и учетная норма прибыли. Для расчета данного коэффициента под средней величиной инвестиций понимается исходная сумма капиталовложений, скорректированная на величину планируемой остаточной или ликвидационной стоимости, деленная на два.

Метод оценки капиталовложений по периоду окупаемости. Период окупаемости представляет собой период времени, спустя который организация получит от реализованного проекта денежные средства в размере, достаточном для того, чтобы возместить первоначальные инвестиции в проект. Помимо того, что данный метод не учитывает изменение стоимости денег во времени, его недостатком также является тот факт, что он не учитывает денежные потоки, полученные после момента окупаемости проекта, а также то, что он приемлем только для тех проектов, прибыль которых равномерно распределена по всему планируемому периоду реализации инвестиционного проекта.

В результате оценки капиталовложений руководством выбирается один из рассматриваемых вариантов и принимается решение о его реализации. После этого составляется инвестиционный бюджет, в котором планируются основные потоки денежных средств, связанных с осуществлением решения.

Использованные источники:

1. Банковский менеджмент: учебник / под ред. О. И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2010. – 560 с.
2. Жарковская Е. П. Банковское дело / Е. П. Жарковская. – М.: Омега-Л, 2007. – 440 с.
3. Кузнецова, В. В. Банковское дело : учеб. пособие / В. В. Кузнецова. – М.: КНОРУС, 2010. – 264 с.

*Паришин М.А.
студент 3 курса*

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ВЛИЯНИЕ ПОГОДНЫХ УСЛОВИЙ НА ВВП РАЗЛИЧНЫХ СТРАН

Аннотация. Статья описывает значение природных условий на ВВП различных стран мира. Проанализировано влияние количества осадков на валовые внутренние продукты с помощью эконометрического анализа.

Ключевые слова: долгосрочные решения, инвестиционные решения, концепция временной стоимости денег.

Известно, что климат оказывает существенное влияние на многие отрасли экономики. Под влиянием климатических условий валовой национальный продукт может изменяться на несколько процентов[1].

В Перу каждый удачный прогноз серьезных изменений климата без дополнительных затрат позволяет экономить до 700 млн. долларов США. В Австралии в дорожном строительстве гидрометеорологическая информация позволила сэкономить 33 млн. долларов США.

В Китае при проектировании и строительстве металлургического комплекса учет климатологических данных позволил сэкономить 20 млн. долларов США. Использование климатической информации и специальных прогнозов в масштабах Канады дает ежегодно экономию 50-100 млн. долларов США.

В Новой Зеландии климатическая и прогностическая информация дает экономию расходов на производство электроэнергии на 2 млн. долларов в год.

В США сезонные прогнозы даже не очень точные (с оправдываемостью 60%) дают выгоду 180 млн. долларов США в год с учетом только сельскохозяйственной, лесной и рыболовной отраслей. Если бы удалось повысить точность прогнозов до 77% , то выгода составила бы 310 млн. долларов США. Как отмечается в Климатической доктрине Российской Федерации: «Последствия изменений климата различны для регионов Российской Федерации, а в пределах одного региона по-разному влияют на группы населения, отрасли экономики и природные объекты. Население, природные объекты, объекты экономики, военные объекты и объекты государственной инфраструктуры различаются по характеру и степени их уязвимости к неблагоприятным последствиям изменений климата»[2].

Изменения климата обуславливают потребность в изменении сложившихся условий хозяйствования, которые, в свою очередь, требуют перемен в образе жизни и экономическом поведении населения и способах ведения хозяйства на всех уровнях. На микроэкономическом уровне эти перемены предполагают изменения в деятельности домохозяйств, а также изменения производственных технологий и форм организации и управления предприятиями, обеспечивающие их адаптацию к новым климатическим и погодным реалиям. На мезо- и макроэкономическом уровнях возникает необходимость корректировки среднесрочных и долгосрочных программ экономического развития стран, а также экономической политики в отношении развивающихся стран с большой численностью населения исходя из специфики последствий изменений климата для экономики конкретных территорий. Карта выпадения осадков (рис. 1) показывает, что осадки выпадают по всему миру крайне неравномерно.

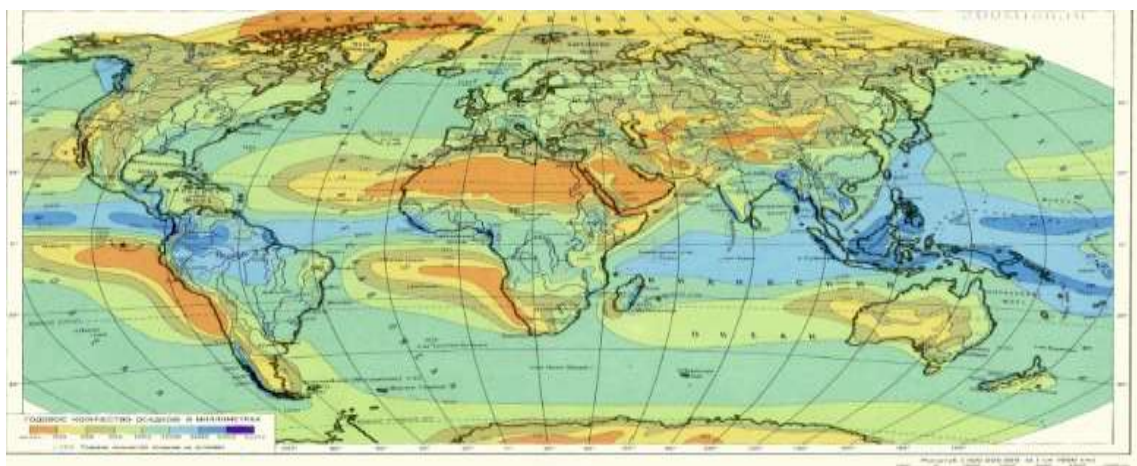


Рис. 1. Карта выпадения осадков в регионах мира

Тем не менее, в изменении климата наблюдается определённая тенденция, связанная с потеплением климата и увеличением количества осадков в глобальном масштабе. Последствия такой тенденции приводят не только к изменениям условий хозяйствования, но и к реакции экономической системы на эти изменения. Указанная реакция реализуется через более эффективные формы землепользования, либо путем адаптации основных элементов экономической системы (домохозяйств, производств и комплексов) к изменившимся обстоятельствам на основе новых технологий строительства и оборудования хозяйственных объектов и сооружений, новых технологий и форм организации в аграрном, лесном, водохозяйственном и других комплексах.

В данной работе на основе представительной выборки из стран мира предпринята попытка оценить влияние количества осадков, выпавших за год, на годовое изменение ВВП (таблица 1). В качестве контрольной выборки взяты данные для КНР и США. Предлагается гипотеза о линейной зависимости ВВП от X_1 :

$$Y = a_0 + a_1 * X_1 \quad (1)$$

Используя функцию Регрессия из Анализа данных Excel можно оценить параметры модели (таблица 1) и построить график остатков (рис.2).

Таблица 1

№ п/п	Страны	Осадки (мм) X_1	ВВП (трлн.\$) Y
1	Австралия	450	1,5206
2	Финляндия	550	0,25
3	ЮАР	500	0,3843
4	Аргентина	200	0,4749
5	Саудовская Аравия	100	0,5768
6	Турция	400	0,7893
7	Индонезия	1200	0,878
8	Республика Корея	150	1,1296
9	Мексика	590	1,1773
10	Канада	806	1,8214

11	Индия	425	1,8417
12	Италия	660	2,0133
13	Россия	600	2,015
14	Англия	583	2,435
15	Франция	720	2,61
16	Германия	750	3,4
17	Япония	950	5,96
18	КНР	970	8,227
19	США	1080	15,69

Источник: составлено автором

Дисперсионный анализ

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	1	86,1691	86,1691	63	0,007707
Остаток	17	160,5454	9,443849		
Итого	18	246,7145			

	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>Верхние 95,0%</i>
Y-пересечение	-1,64832	1,632605	-1,00963	0,3268	-5,09282	1,796174	5,09282	1,796174
Переменная X 1	0,007233	0,002395	3,020656	0,0077	0,002181	0,012285	0,002181	0,012285

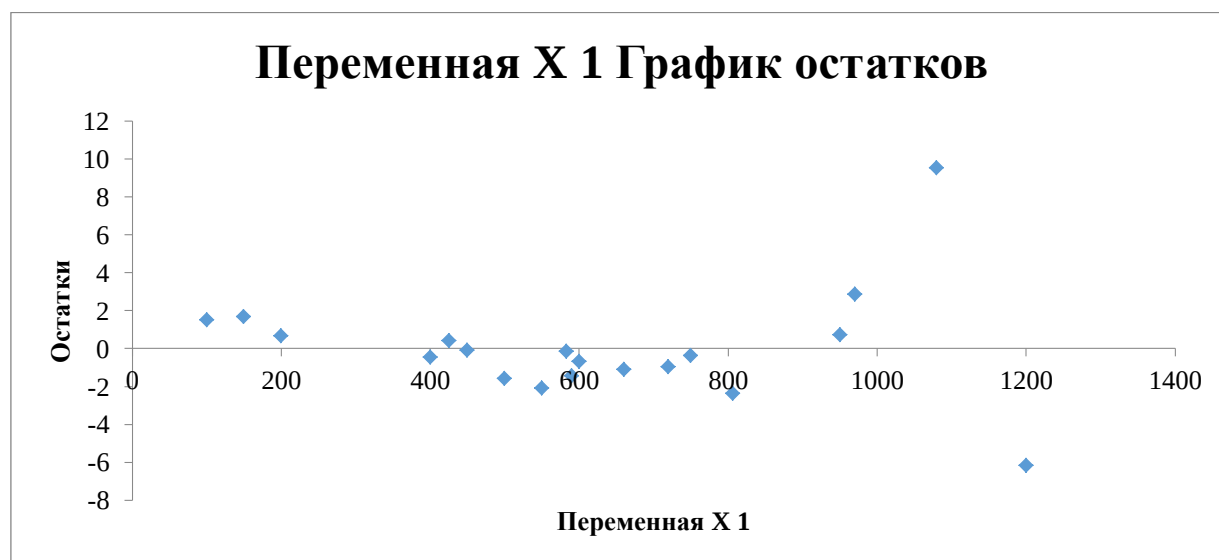


Рис. 2. График остатков

Число Фишера модели ($F = 9,12$) больше $F_{\text{критического}} = 4,45$, что говорит о статистической значимости модели. Ошибка прогноза составляет $Se = 6,1$.

Данные исследования говорят, о высокой зависимости объемов ВВП от количества выпадаемых среднегодовых осадков.

Использованные источники:

1. Всероссийский научно-исследовательский институт гидрометеорологической информации – Мировой центр данных (ВНИИГМИ-МЦД) / Климат и экономика. – [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://meteo.ru/pogoda-i-klimat/149-klimat-i-ekonomika> (Дата обращения 21.06.14)
2. сайт Президент России, Климатическая доктрина Российской Федерации. <http://www.kremlin.ru/acts/6365>

Пастушок Е.В.

студент

Национальный Исследовательский Университет

Высшая Школа Экономики

Россия, г. Пермь

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЗАПРЕТА ТОРГОВЛИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ОРГАНАМИ

Аннотация: в статье рассмотрены правовые механизмы регулирования феномена торговли человеческими органами, а также экономические преимущества и недостатки от легализации данного процесса. Сравниваются ситуации в различных странах, в качестве примера приводятся результаты легализации других «неэтичных» видов деятельности.

Ключевые слова: торговля человеческими органами, донорство, легализация продажи органов, трансплантология, этические аспекты трансплантологии.

За последние несколько десятков лет развитие медицины стремительными темпами привело к появлению новых возможностей, которые ранее существовали только в единичных или уникальных случаях. Одним из таких новшеств является трансплантация человеческих органов и, как следствие, развитие донорства. За период чуть более 50 лет трансплантология перешла в разряд плановых операций по спасению тысячи человеческих жизней.

Развитие такой болезни, как почечная недостаточность, приводит к тому, что у больного почки перестают выполнять свою основную функцию – очищение крови. Такие люди нуждаются в трансплантации здоровой почки [7].

На данный момент существуют два выхода:

1. Диализ – процедура искусственного очищения крови под капельницей. Проводится 3 раза в неделю по 3-4 часа и по своей стоимости (примерно 1 млн. рублей в год) сопоставима с проведением разовой операции по трансплантации почки.

2. Непосредственно трансплантация почки. Риск донации почки минимален: нет риска сокращения жизни и ухудшения функции очищения крови [7].

По данным OPTN (Organ Procurement and Transplantation Network) – американский реестр по донорству и трансплантации, на сегодняшний день так называемый ‘waiting list’ или лист ожидания состоит из 122 343 человек. Данный показатель, по сравнению с мартом 2012 года, повысился на 7%. На 18.04.2014 проведено трансплантаций в количестве 2 401, что составляет лишь 2% от общего количества ожидающих [11]. По статистике OPTN этот список каждые 10 минут пополняется новым кандидатом, и в среднем 18 человек ежедневно умирают, так и не дождавшись своей очереди [2]. По официальным данным в России функционируют 38 трансплантологических центров. По данным 2011 года в России насчитывалось 729 доноров – 470 трупных и 259 живых родственных донора. Ежегодно осуществляется около 1300 пересадок органов [1, с. 8].

В России, по оценкам экспертов, потребность в пересадке органов удовлетворена лишь на 10% [9]. На лицо проблема дефицита органов для трансплантации. В чем причина? Согласно Российскому законодательству на сегодняшний день донорство может осуществляться только на добровольной основе и только между кровными родственниками, согласными пожертвовать своей почкой, или возможно так называемое трупное донорство, когда органы умершего человека также используют для трансплантации. В России этот процесс носит название «презумпции согласия» [6], что означает так называемое априорное согласие на посмертное донорство, если при жизни человек не выражал протеста на забор органов. Однако, по опросу, проведенному в 2013 году [2] в обществе нет достаточной информированности о том, каким образом можно официально выразить согласие или несогласие на посмертное завещание своих органов: примерно 75% опрошенных считают, что недостаточно информированы по данному вопросу. Таким образом, законодательство в этой сфере развито недостаточно, с момента введения первого специализированного закона о трансплантации прошло более 20 лет [7]. По сути, родственники умершего могут даже не узнать о том, что были изъяты органы, а это в свою очередь представляет собой обман лечащего врача в глазах родственников. Вместе с этим врачи намеренно не идут на информирование родственников, так как присутствующая информация в СМИ несет с собой скорее негативный характер по данному вопросу [2]. Однако, несмотря на широкие рамки использования закона презумпции, в России показатели в 3-4 раза ниже, чем, например, в Испании, где система донорства основана на более жестких критериях получения органов. В данной стране в больницах существует специальный врач-координатор, который занимается тем, что распределяет органы умерших в зависимости от их медицинских показателей. В России нет единого центра, который

осуществлял бы контроль и управление на уровне всей страны, отсюда и возникают сложности [3]. Испанская модель является рекомендованной Всемирной организацией здравоохранения, как наиболее действенная мера по организации донорства. Для развития такой системы необходимо «культивирование соответствующих институтов, создающих условия для проявления соответствующих практик» [2, с.6].

В ряде стран (Англия, Голландия) также действует презумпция согласия. В США, Германии и Японии действует презумпция несогласия, согласно которой донорство – не обязанность человека. Органы изымаются только в случае, если человек при жизни оставил согласие, либо необходимо согласие его родственников после смерти на трансплантацию [9].

Наличие презумпции согласия обосновано. Умершему телу не нужны органы, а пожертвовав ими для другого человека, тем самым можно продлить жизнь тому, кто в этом действительно нуждается. Согласно мнению директора НИИ трансплантологии и искусственных органов имени академика В.И.Шумакова Сергея Готье: «Российский Закон в достаточной степени цивилизован и основан на зарубежных аналогах и ничему не противоречит. Законодательство менять не нужно, нужно менять отношение населения и медицинской общественности к необходимости развития посмертного донорства органов. Для этого человек при жизни должен знать и понимать, что в случае смерти он может принести какое-то облегчение или выздоровление как минимум пяти людям, продлить их жизнь, продлить нормальную жизнь их семьям» [10].

На мировой арене представлена страна, заслуживающая отдельного внимания: Иран является единственным местом, где продажа и покупка почек являются законными. В результате нет дефицита органов. Однако предложение превышает спрос, и, как следствие, среди продавцов почек существует высокая конкуренция [4].

В Иране в 2010 году, в общей сложности состоялось 2285 пересадок почек, из которых 1690 почки были поставлены от добровольцев и 595 от тех, у кого констатировалась клиническая смерть мозга. Большинство людей, продающих почки, находятся в возрасте 20-30 лет [4].

Еще одной причиной дефицита органов являются социокультурные особенности российского восприятия по отношению к донорству. Если в других странах (Евросоюз) 55% населения готовы посмертно пожертвовать органами для трансплантации, то в России этот показатель остановился на уровне 43%, согласно опросу, проведенному в [2].

Анализируя данную проблему, возникает ряд вопросов:

- Почему продавать можно именно почки, а не другие органы? Можно ли ожидать разрешения на торговлю другими органами в будущем?
- Почему в большинстве стран торговля почками запрещена, даже если сделка между покупателем и продавцом является добровольной и взаимовыгодной?

- К каким последствиям приводит наличие этических, религиозных и иных проблем в рассматриваемом вопросе?

С точки зрения функционирования организма, человек может прожить без одной почки. То есть, организм сможет справляться со своими функциями после удаления почки, для донора данная процедура и дальнейшее существование не смертельны. По статистике около 5 человек из 10 000 живут с одной почкой и сами того не подозревая. В медицине существует такое понятие, как renal agenesis – отсутствие почки при рождении, и при этом человеку одной почки вполне достаточно для нормального обеспечения жизнедеятельности организма в целом [8]. Таким образом, если почки две, и они здоровые, почему бы не продать вторую, за продажу которой можно получить «денежное вознаграждение».

В настоящее время, донорство почки является достаточно распространенным явлением, что одобрено специалистами, но помимо почки, у человека есть и другие органы. В Интернет среде можно натолкнуться на ряд источников, в которых указаны возможные органы для продажи и их стоимость. Например, человек может продать почку, роговицу глаза, легкое, часть костного мозга, волосы, семенную жидкость или кровь.

Рассматривая проблему с акцентом на будущую перспективу, следует отметить, что в России уже существует закон «О трансплантации органов и (или) тканей человека», который гласит: «Трансплантация (пересадка) органов и (или) тканей человека является средством спасения жизни и восстановления здоровья граждан и должна осуществляться на основе соблюдения законодательства Российской Федерации и прав человека в соответствии с гуманными принципами, провозглашенными международным сообществом, при этом интересы человека должны превалировать над интересами общества или науки» [5]. Таким образом, согласно закону, органы человека не могут рассматриваться как объект купли и продажи. Более того, другой причиной недопустимости легализации рынка органов может послужить следующее. Экономическая ситуация в стране крайне нестабильна. Существует большой разрыв в доходах населения, в России нет как такового среднего класса, который обеспечивает устойчивость общества. В связи с этим, в случае одобрения законом продажи органов, усилится неравенство между богатыми и бедными. Очевидно, что бедные, нуждающиеся в органе в большей степени, не смогут приобрести его из-за высоких цен на данный «товар».

Несмотря на то, что во многих странах торговля почками запрещена, абстрагирование от множества факторов позволяет рассмотреть вопрос с точки зрения экономики. Очевидно, что сделка будет выгодна и донору и реципиенту. У донора есть товар, на который есть спрос, а реципиент готов заплатить установленную донором цену, следовательно, сделка эффективна для обоих участников и выглядит как свободный обмен. На практике же, продавцы почек – это обедневшие люди, нуждающиеся в деньгах, чтобы

прокормить семью или дать образование детям, или даже обеспечить приданым дочерей [3]. В Иране является постыдным, если у невесты нет приданого, поэтому многие семьи идут на жертвы ради защиты чести семьи [4]. Таким образом, их выбор продать почку не является свободным, а, зачастую, вынужденным, в состоянии отчаяния. Мы не должны рассматривать наши тела как инструмент прибыли или коллекции запасных частей.

После легализации продажи органов, многие могут рассматривать продажу почки как единственное решение финансовых проблем. Также, люди, имеющие влияние или состоящие в преступных группировках, возможно, начнут шантажировать граждан продать свою почку, а еще хуже, если начнутся убийства людей, и впоследствии продажа не одной, а двух почек. Можно предположить, что человек, заинтересованный в продаже своей почки, при сделке будет умышленно скрывать некоторые факты о своем здоровье. Таким образом, в силу менталитета и социокультурных особенностей российское общество не подготовлено к такому шагу, как легализация донорства.

Примерами взаимовыгодной торговли с экономической точки зрения являются: проституция, продажа наркотиков, продажа алкоголя и табачных изделий лицам младше 18 лет. Во всех случаях сделки экономически выгодны, поскольку имеется товар, на который есть спрос и за него готовы платить, но также как и в случае с продажей органов, нелегальны, и за нарушение участники привлекаются к ответственности.

Из всего вышесказанного вытекает то обстоятельство, что легализация рынка органов хоть и экономически выгодное событие для обеих сторон, но в нем присутствует ряд этических и религиозных аспектов. Например, согласно мусульманским верованиям, тело усопшего не должно подвергаться воздействию извне, так как тело священо. Существует мнение, что христианский долг человека – донорство. Но жертвование себя или своих органов должно быть добровольным и сознательным действием: «Человек только сознательно может стать благотворителем, только сознательно может пойти на определенный шаг жертвования собой, но не принудительно» [10].

Рассмотрим примеры, иллюстрирующие нарушение этических соображений. Представим, если легализуют рынок, не получится ли такая ситуация, что органы начнут отдавать в залог, то есть, если человек не выплатит долг, он будет вынужден отдать свою почку. В Германии, после легализации проституции, имел место следующий случай: женщина обратилась на биржу труда с целью получения пособия по безработице, в ответ ей предложили вышеупомянутую вакансию, аргументировав это тем, что если существует легальная профессия, то почему биржа труда должна выплачивать пособие по безработице [7]?

Ранее упоминалось, что легализовав рынок органов, в России образуется неравенство между богатыми и бедными гражданами. Как, например, случай, произошедший с одним известным спортсменом, которому пересадили печень от того, что он чрезмерно употреблял алкоголь. Он заплатил за пересадку печени немалую сумму, но после трансплантации продолжил употреблять спиртные напитки и, впоследствии, через некоторое время умер [8]. Таким образом, следует предположить, что лучшим решением было бы передавать органы в центры трансплантации, где будет высока вероятность того, что орган получит именно тот, кто критично в нем нуждается.

Механизм противостояния опасности потребительского отношения к человеку и нарушению этических основ заложен в презумпции несогласия. Вопрос о легализации рынка органов является достаточно спорным, несомненно, есть и преимущества и недостатки. С точки зрения экономики легализация продажи органов эффективна, так как, в первую очередь, будет устранен дефицит органов и обе стороны будут удовлетворены сделкой. Однако, с точки зрения социальных аспектов, это может привести к усилению неравенства между классами общества. В случае если донором является человек с низким уровнем дохода, то продажей органа он сможет решить финансовые проблемы, если же он является реципиентом, то покупка органа может являться для него затруднительной или вообще невозможной.

Использованные источники:

1. Готье, С.В., Мойсюк, Я.Г., Ибрагимова, О.С. (2012) «Органное донорство и трансплантация в Российской Федерации в 2011 году, IV сообщение регистра Российского трансплантологического общества». Вестник трансплантологии и искусственных органов, том XIV, № 3, с.8.
2. Караева, О. (2013) «Донорство органов: проблемы и перспективы развития», Аналитический центр Юрия Левады, Москва. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.levada.ru/books/donorstvo-organov-problemy-i-perspektivy-razvitiya-v-rossii>
3. Michael Sandel (2012) «If I ruled the world». Prospect magazine. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.prospectmagazine.co.uk/economics/if-i-ruled-the-world-michael-sandel/>
4. Saeed Kamali Dehghan (2012) «Kidneys for sale: poor Iranians compete to sell their organs». The Guardian. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.guardian.co.uk/world/2012/may/27/iran-legal-trade-kidney>
5. Федеральный закон Российской Федерации «О трансплантации органов и (или) тканей человека» (в ред. Федеральных законов от 20.06.2000 N 91-ФЗ, от 16.10.2006 N 160-ФЗ, от 09.02.2007 N 15-ФЗ, от 29.11.2007 N 279-ФЗ). Режим доступа:

http://zakon.ru/Blogs/gosudarstvennopravovoe_regulirovanie_ispolzovaniya_organov_i_tkanej_cheloveka_kak_osobyykh_obektov_gra/3455

6. Федеральный закон Российской Федерации от 21 ноября 2011 г. N 323-ФЗ "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации". Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/11/23/zdorovie-dok.html>

7. Бремзен, А. (2012) Лекция РЭШ «Как торговать человеческими почками». [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=XlKFjEblvTc

8. Лекция по микроэкономике Массачусетского университета (2013). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=0AvMlhMRRvQ

9. «В России потребности населения в различных видах трансплантации удовлетворяются лишь на 10%» 30.07.2013 (Сергей Готье). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ria-ami.ru/read/18886>

10. «Ждать пересадки почки в России можно от суток до нескольких лет» 11.03.2010 (Сергей Готье). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ria.ru/interview/20100311/213485962.html>

11. The Organ Procurement and Transplantation Network (OPTN) statistics. 18.04.2014. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://optn.transplant.hrsa.gov/>

Пасько А.В., к.э.н.

*доцент, заместитель заведующего кафедрой мировой экономики
ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»*

Россия, г. Москва

ОЦЕНКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Функционирование организаций автомобильной промышленности является индикатором способности страны обеспечивать экономический рост и развивать конкурентоспособную рыночную экономику. К сожалению, пока в России эта отрасль задыхается под грузом накопившихся проблем, и, прежде всего речь здесь идет о низкой конкурентоспособности российских автомобилей, что является следствием долгой закрытости данного сектора экономики от импорта продукции крупнейших мировых компаний.

Рассматривая конкурентоспособность российских организаций автомобильной промышленности, целесообразно использовать концепцию М. Портера, предназначенную для анализа детерминантов конкурентного преимущества страны. Эта концепция включает в себя следующие главные элементы: 1. условия спроса; 2. параметры факторов производства; 3. родственные и поддерживающие отрасли; 4. стратегия фирм и их

конкурентоспособность в условиях развития системы внешнеторговой деятельности.

1. Условия спроса. Организациям автомобильной промышленности необходима большая экономия на масштабах производства. Для производства одной модели автомобиля требуются огромные затраты на оборудование и другие производственные нужды, причем для производства последующих моделей существующее оборудование зачастую не применимо. НИОКР, продажа и сервисное обслуживание также требуют огромных затрат. Поэтому минимальный объем производства автомобилестроительных компаний должен составлять около двух миллионов автомобилей в год.

Во втором десятилетии XXI в. в России имел место значительный, хотя подорванный в значительной степени кризисом рост доходов населения, что позволяет рассчитывать на увеличение спроса и количества парка автомобилей. Спрос на легковые автомобили, грузовики и автобусы может увеличиться и в результате перехода к экономическому росту, первые признаки которого уже наблюдаются.

Однако низкая требовательность российских покупателей к качеству и эксплуатационным характеристикам автомобилей и соответственно отсутствие стимулов для усовершенствования и модернизации выпускаемой продукции отрицательно влияет на конкурентоспособность продукции организаций российской автомобильной промышленности.

2. Параметры факторов производства. Наиболее важными факторами производства являются ресурсы (для автомобильного производства это - сталь, алюминий, каучук и т.д.), рабочая сила, денежные средства, технологии, а также методы производства. Россия обладает богатыми природными ресурсами и квалифицированной рабочей силой. Однако наличие положительных факторов производства еще не гарантирует успешного развития той или иной отрасли, решающее значение имеет правильное их соединение. Тот факт, что развитие российской автомобильной промышленности нельзя назвать успешным, свидетельствует о том, что кроме ресурсов, ей еще необходимы капиталовложения в развитие новых технологий и эффективные методы управления.

В СССР автомобильная отрасль включала несколько крупных заводов, производивших разнообразные модели - от компактных автомобилей до тяжелых грузовиков. Автомобильная промышленность развивалась как неотъемлемая часть советской экономики, когда каждое предприятие производило транспортные средства для того, чтобы заполнить определенный плановый сектор. Фактически советские автозаводы не были независимыми производителями, но представляли различные подразделения крупнейшей монополии - советской автомобильной промышленности.

За время рыночных реформ в мировом автомобилестроении произошли огромные сдвиги. Появление на мировом рынке новых японских

фирм в 70-х годах обусловило кардинальное реструктурирование данной отрасли. Инициированная японскими автомобильными компаниями смена типов производства является одной из наиболее важных тенденций современного автомобилестроения. Традиционный массовый тип производства (mass production), где существует строгая вертикальная интеграция изготовителей - большая часть комплектующих изделий производится на одном предприятии – почти повсеместно заменяется гибким производством (lean production), где большая часть комплектующих производится крупными независимыми поставщиками, количество которых невелико, где поставщики имеют ряд обязанностей при проектировании изделий и разработке концепции производства и поставляют завершённые комплектующие (например, завершённые передние и задние части автомобиля, а не бамперы, фары и крепления по отдельности). Иными словами, гибкое производство предусматривает ликвидацию оказавшихся излишними производственных операций, повышение качества производства, снижение издержек вследствие оптимизации производственного процесса.

Таблица 7. Этапы мирового автомобилестроения за столетний период

	Английская постиндустриальная революция (начало 1900 г.)	Массовое производство (mass production) США (20-е г.)	Научное массовое - производство (scientific mass production) (20 -е- г.)	Японское гибкое производство (lean production) (80-е- г.)	Производство с компьютерным контролем оборудования (90-е- г.)	Гибкое производство (flexible production) (после 2000 г.)
Среднее количество оборудования на заводе	3	50	150	150	50	30
Количество выпускаемых моделей	По заказу	3	10	15	100	Не ограничено

Японский метод вертикальной дезинтеграции и использование новых форм отношений между поставщиками и клиентами представляли собой нечто новое по сравнению с применявшейся в автомобильных фирмах США и Западной Европы организационной технологией, в значительной степени основанной на массовом производстве стандартизованных изделий и вертикальной интеграции. Чтобы конкурировать с японскими компаниями, большинство западных фирм перешло от традиционного массового метода производства к гибкому производству. Автомобильные компании Восточной Европы, в частности, приобретенная компанией Volkswagen, чешская Skoda,

также приняли японскую модель гибкого производства, подняв и производительность, и качество продукции.

3. Родственные и поддерживающие отрасли. Автомобиль представляет собой сложное изделие, состоящее приблизительно из 20 тысяч компонентов, поэтому для создания конкурентоспособной продукции в автомобилестроении очень важны качество комплектующих и отлаженная работа огромной структуры поставщиков. Для автомобильной промышленности не характерна стандартизация продукции. Для выпуска каждой модели нужна своя сеть поставщиков, выпускающих комплектующие именно для этой модели и участвующих в проектировании продукции, благодаря чему издержки производства становятся предсказуемыми уже на этом этапе.

До недавнего времени большинство автомобильных компаний производили значительную часть комплектующих внутри своих фирм (в 2012 г. Ford и Volvo производили более 60% комплектующих внутри своих компаний). Через некоторое время появилось определенное количество привилегированных поставщиков первого уровня. Возникли новые формы взаимодействия компаний с поставщиками в проектировании основных компонентов и подсистем. В связи с ростом автоматизации производства особую важность приобрели соглашения о совместном развитии, заключаемые между компаниями и поставщиками производственной технологии.

В автомобильной промышленности России преобладают крупные предприятия, производящие продукцию от начала и до конца, что является неэффективным и противоречит вышеописанным тенденциям мирового автомобилестроения. Вместе с тем гибкий тип производства не везде эффективен, и в России, где около 85% комплектующих производится внутри компаний, японская модель производства, по-видимому, неприменима, по крайней мере, в ближайшее время.

Другой важной тенденцией развития мировой автомобильной промышленности является сокращение разнообразия производственных платформ (например, количества различных линий по производству стандартизированных автомобильных каркасов) и «размножение» похожих производственных платформ во всем мире для достижения большей однородности процесса сборки и сокращения количества различающихся частей, находящихся под внешними частями кузова. Данная тенденция иллюстрирует возрастающую важность операций с комплектующими и частями готовой продукции в рамках полной производственной цепи.

Развитие конкурентоспособной организаций автомобильной промышленности требует наличия развитых поддерживающих отраслей. В качестве сопутствующей отрасли особое значение приобретает электронная промышленность, так как в современных автомобилях возрастает количество всевозможных электронных систем. Производство

автомобильной техники осуществляется в тесной кооперации с предприятиями электротехнической, металлургической, химической, электронной, легкой и других отраслей промышленности, что обеспечивает занятость около 5 млн. человек из числа трудоспособного населения.

Огромные территория и масштабы народного хозяйства, большое население, долгая история развития автомобильной промышленности, квалифицированные кадры, насыщенная транспортная сеть, особенно в европейской части страны, свидетельствуют о том, что в России имеется большой потенциал для развития конкурентоспособных поддерживающих отраслей автомобильной промышленности. Тем не менее, сейчас эти отрасли российской экономики трудно назвать конкурентоспособными на мировом рынке.

4. Стратегия фирм и их конкурентоспособность в условиях развития системы внешнеторговой деятельности. Что касается конкуренции между организациями, то в советской экономике у заводов не было никаких стимулов для производства разнообразных моделей, конкурирующих на рынке с подобными изделиями других заводов; рынок был поделен заводами, действующими как единственные поставщики специфической продукции (грузовиков, тяжелых грузовиков, микроавтобусов, средних, малых легковых автомобилей и т.д.). Доля иностранных автомобилей была незначительной.

После начала экономических реформ ситуация кардинальным образом изменилась. Конкуренция со стороны импортных автомобилей, а также автомобилей, собранных из иностранных комплектующих на территории России и стран СНГ, заставляет руководство российских предприятий задуматься о повышении качества, технологической модернизации, а также об улучшении системы сбыта производимой продукции. Вместе с тем в России до сих пор не созданы условия для реальной конкуренции. Несмотря на высокие ввозные таможенные пошлины и низкий курс рубля, позволяющий продавать большинство отечественных легковых автомобилей по 3-8 тыс. долл., конкуренция с иномарками является в настоящий момент острой проблемой для российских предприятий. Конкурентоспособность автомобилей иностранного производства постепенно увеличивается с учетом роста доходов населения.

При этом достаточно важным конкурентным преимуществом российских автомобильных предприятий является развитая (в зависимости от региона) своя дилерская сеть по продажам, а также сервисная сеть по техническому обслуживанию своих автомобилей по всей территории России и в странах СНГ. А отсутствие такой сети у иностранных производителей несколько снижает их конкурентоспособность на российском рынке.

Нестабильность финансовой среды делает практически невозможными долгосрочные инвестиции, а значит, и модернизацию оборудования и выпускаемой продукции. Таким образом, современная ситуация не только не

способствует повышению конкурентоспособности автомобильной промышленности России, а, скорее, снижает ее. Такое положение вещей обуславливает повышенный интерес российских автомобильных предприятий к возможностям привлечения зарубежного капитала.

Российские производители легковых автомобилей изначально были вертикально интегрированы, осуществляя как производство комплектующих, так и сборку автомобилей. Основная производственная база АвтоВАЗа является хорошим примером. Стоит отметить, что требования к поставщикам были основаны на специальных стандартах ВАЗ-FIAT, в дальнейшем получивших распространение в других отраслях промышленности России. Параллельно со строительством Волжского автозавода создавались сотни предприятий - поставщиков материалов и комплектующих.

В настоящее время в России около 200 отечественных предприятий поставляют более 6 тыс. наименований комплектующих. При этом есть ряд наиболее острых проблем, связанных с поставщиками.

Слишком часто качество продукции местных поставщиков оставляет желать много лучшего. Как показывает практика сравнения показателей качества автокомпонентов, то имеется общая тенденция к улучшению, но достижение мирового уровня качества отраслью в целом остается сложным. Ситуация улучшается по мере того, как международные организации - производители автомобильных компонентов наращивают свое присутствие в России. Пока количество таких проектов лежит в пределах полутора - двух десятков, но многие из них оказались весьма успешными. Большинство их является поставщиками ОАО "АвтоВАЗ".

В целом следует отметить позитивные тенденции и заметный рост большинства зарубежных производителей в России. Характерные примеры - Аутомотив Лайтинг (г. Рязань), ПЭС/СКК (г. Самара), VDO Автомобильные компоненты г. Чистополь.

Нельзя быть конкурентоспособной производственной или сервисной экономикой, если товары не продаются на международных рынках. Доступ к потребителям является одним из наиболее важных факторов успеха для любого бизнеса. И проблема не только в том, что в рамках внутреннего рынка, даже такого, как Россия, зачастую невозможно создать достаточный масштаб производства, который позволит успешно конкурировать по издержкам. И не только в том, что экономика, представители которой присутствуют на различных рынках, более устойчива к страновым рискам. Проблема в том, что, ограничиваясь исключительно внутренним рынком, мы лишаем себя возможности вести дела с искушённым потребителем и участвовать в реальной конкурентной борьбе, чтобы становиться сильнее.

С другой стороны, ограниченный доступ на экспортные рынки препятствуют привлечению в страну наиболее качественных инвесторов. Инвесторов можно условно разделить на три группы. Первая — инвесторы в

добычу и первичную переработку сырья. Они доминируют на российском рынке на протяжении 20 лет. Эта категория инвесторов прагматична.

Вторая группа инвесторов — это те, кто заинтересован во внутреннем рынке. Российский рынок — один из самых ёмких и привлекательных в мире. Отсюда довольно активный рост инвестиций в российскую автомобильную промышленность, электроэнергетику, телекоммуникации, пищевую промышленность и розничную торговлю. Наиболее критичным фактором, который беспокоит этих инвесторов, является несбалансированная структура и высокая зависимость российской экономики от конъюнктуры сырья и, как следствие, риски падения доходов населения. Эти инвесторы более осторожны, зависимость от внутреннего рынка вынуждает их также учитывать и другие факторы, критичные для успеха бизнеса на территории нашей страны.

Третья группа - это инвесторы, которые создают на территории страны предприятия, ориентированные преимущественно на экспорт. Они находят территории, где будут в состоянии выстраивать бизнес, обладающий объективными конкурентными преимуществами на мировом рынке. Это могут быть низкие издержки благодаря эффективному доступу к сырью, а также к транспортной и энергетической инфраструктуре, или развитая сеть квалифицированных и качественных поставщиков комплектующих, или качество научных исследований и разработок, а также высокая квалификация управленческих, инженерных или производственных кадров. Именно эта категория инвесторов, создающая конкурентоспособные на глобальном рынке товары и услуги, является существенным фактором экономического роста. В российской экономике есть автомобильные организации, способные создавать конкурентоспособные автомобили, но таких инвесторов в нашей стране ничтожно мало, а именно по их количеству можно достоверно судить о качестве инвестиционного климата.

Автомобильный экспорт России в значительной мере сдерживается не тарифными пошлинами в зарубежных странах, а техническими барьерами (экологические требования и т.п.), не говоря уже о претензиях к конструкции машин (комфортабельность, мощность двигателей, наличие бортового электронного терминала, современных систем безопасности и др.). Поэтому вступление в ВТО должно стать толчком глубокой модернизации отечественного автомобилестроения.

К числу системных проблем в автомобильной промышленности России следует отнести:

- слабый продуктовый набор и низкие инвестиции в производство;
- низкий объем производства и малые производственные мощности, технологическое отставание отрасли;
- практическое отсутствие современной автокомпонентной промышленности. Низкий уровень конкуренции на рынке комплектующих из-за малого присутствия международных автопроизводителей. Низкое

качество российских поставщиков, комплектующих при малом масштабе производства по моделям;

отсутствие последовательной тарифной и таможенной политики;

отсутствие особой политики стимулирования НИОКР и низкий объем её финансирования;

несовершенство нормативного правового регулирования;

низкий уровень инвестиционной привлекательности российских предприятий;

низкий кадровый потенциал и производительность труда.

Особенно наглядно это видно на примере производства легковых автомобилей.

Потеря значительной доли рынка связана не только с низким техническим уровнем отечественных автотранспортных средств, но и с низким уровнем инвестирования в разработку новых платформ и моделей, ограниченным числом предлагаемых моделей и предоставляемых потребителям опций. Если отечественный производитель выпускает 3-5 фиксированных комплектаций для каждой модели, то зарубежный предлагает 5-10 комплектаций с возможностью дополнительных опций и индивидуальной «постройкой» автомобиля под каждого покупателя.

Российские компании инвестировали в развитие отрасли в долевом отношении от объема реализации в 4-5 раз меньше своих иностранных конкурентов, что является следствием недостаточной эффективности финансовых механизмов, в том числе по привлечению кредитных ресурсов по срокам и по средним годовым ставкам. Сегодня практически невозможно привлечение кредитных средств ни по срокам, сопоставимым со сроком окупаемости автомобильных производств (6-7 лет), ни по средним ставкам (8-10% годовых), в то время как ведущие зарубежные автопроизводители имеют возможность привлечения долгосрочных средств (по ставкам 5-6% и менее).

В России отсутствует современная отрасль производства автомобильных компонентов. Организация «промышленной сборки» ведущими иностранными автопроизводителями ввиду малого объема производственных мощностей, пока не привела к созданию экономически оправданных современных производств автомобильных компонентов, несмотря на выполнение ими формальных требований по уровню локализации.

Соглашения, подписанные с иностранными производителями по организации «промышленной сборки» автомобильных компонентов пока не получили должного развития. Автокомпонентная отрасль слишком раздроблена и, в основе своей, состоит из автомобильных заводов, как правило, выведенных из комплексных производств и характеризующихся в большинстве наличием устаревшего технологического оборудования, и, как правило, отсутствием прав на интеллектуальную собственность.

По различным оценкам, не более 5% российских предприятий, производящих автокомпоненты, соответствуют требованиям стандарта ISO/TC-16949, устанавливающего специфические требования к системам менеджмента качества поставщиков автомобильной промышленности, а также иным требованиям по качеству и организации производства.

В современном понимании, российская компонентная отрасль отсутствует. Ее нужно во многом создавать практически заново либо самостоятельно, реструктуризируя автозаводы и базируясь на наличии сырьевых ресурсов, либо с привлечением иностранных поставщиков. Однако лишь 12% из числа мировых лидеров компонентной отрасли сочли необходимым открыть свой бизнес в России.

В то же время, постоянное давление со стороны международных партнеров России в части открытости рынка приведет к тому, что большинство иностранных предприятий, производящих небольшой объем продукции, закроется, переключившись на прямой импорт.

Российская автомобильная промышленность отстает по производительности труда от лидеров рынка не менее чем в 2-3 раза. По экспертным оценкам, количество занятых непосредственно в автомобильной промышленности без учета вспомогательных производств и сферы обслуживания в 2020 г. должно быть не более 400 тыс. человек при прогнозируемых объемах производства.

Приведение численности в соответствие с основными параметрами конкурентоспособности, будет неизбежным как с точки зрения качества (через автоматизацию наиболее ответственных операций), так и с учетом продолжающегося роста стоимости труда.

Развитие полноценной автомобильной промышленности невозможно без наличия собственной базы НИОКР и интеллектуальной собственности по ключевым элементам, компонентам, техническим и технологическим решениям.

В результате всего вышесказанного, современное состояние автомобильной промышленности в России, особенно в сегменте производства легковых автомобилей, несмотря на значимость и степень влияния на экономику страны в целом, можно охарактеризовать как критическое. При сохранении текущих тенденций, если на государственном уровне не будут приняты решительные комплексные меры по стимулированию инновационного развития отрасли, отечественное автомобилестроение может полностью деградировать через 3-5 лет.

Но, несмотря на потенциальные угрозы для отечественного автомобилестроения, связанные со вступлением России в ВТО, у автомобильной отрасли есть реальная возможность сохранения и умножения своего конкурентного потенциала при условии реализации комплексного подхода к формированию и развитию системы внешнеторговой деятельности в организациях автомобильной промышленности,

направленных на оптимизацию и повышение эффективности деятельности организаций отрасли и поддерживаемых государством с соответствующей благоприятной внешнеторговой политикой, которое будет выступать своеобразным катализатором, побуждая автопроизводителей ставить перед собой более высокие цели и подниматься на новые уровни конкурентоспособности.

Использованные источники:

1. Автомобильная промышленность России: состояние и перспективы / Погребняк Л. П., Белоусов А. В., Погребняк Е. В. И др. - Институт комплексных стратегических исследований, 2008.
2. Автомобильный рынок России и СНГ. Обзор отрасли / корпоративный отчет Ernst and Young, 2009.
3. Автомобильный рынок России и СНГ. Обзор отрасли / отчет Ernst and Young, 2011.
4. Астафьева И.А. Организационно-методическое обеспечение формирования эффективной системы управления интегрированными бизнес-структурами в автомобилестроении России: Автореф. дисс. канд. экон. наук, 08.00.05. – М.: МАМИ, 2012.
5. Бубнов В.В., Кизим А.А. Анализ мирового рынка легковых автомобилей // Научный журнал КубГАУ. 2013. №88(04).
6. Владимирский И., Добровольский В. Наш автопром: локализация // Авторевю. 2012. №5.
7. Говорун Ю., Казьмин Д. Экзамен для губернаторов // Ведомости. 2011. 12 марта
8. Ежегодное информационно-аналитическое издание Автомобильный рынок России. – Информационно-аналитическое агентство «Ladaonline», 2013.
9. Петрова М.А. Регулирование автомобильной промышленности в условиях мировых экономических кризисов XX-XXI вв. // Автомобильная промышленность. 2012. №2.
10. Global Automotive Perspectives // PricewaterhouseCoopers report, 2013.
11. Амамура К. Будет жить российская автомобильная промышленность? // <http://www.autosphere.ru/>
12. Амамура К. Перспективы российского автомобилестроения при современной политике Минпромэнерго // <http://www.autosphere.ru/>.
13. Господдержка автопрома: почему в Китае рынок растет, а в России падает? [Электронный ресурс]. – Новостной автомобильный портал. – Режим доступа: <http://www.autosphere.ru/content/view/26111/88889475/>

Пасько Н.А.
студент 3 курса
направление подготовки «Государственное и муниципальное
управление»
Северо – Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь

МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

В Российской Федерации проживает свыше 143 миллионов человек, а национальностей около 145. Этот показатель говорит о том, что на данный момент актуальной темой современности являются межнациональные отношения.

Указом В.В. Путина создан Совет при президенте страны по межнациональным отношениям. Совет призван способствовать решению вопросов, «связанных с реализацией государственной национальной политики Российской Федерации». Принесёт ли он пользу или превратится в очередную формальную структуру[1]?

Президент РФ Владимир Путин провел первое заседание Совета по межнациональным отношениям. Глава государства отметил, что общество должно контролировать этот процесс. Он рассуждал о негативных тенденциях в этой сфере; по его словам, конфликты могут привести к разрушению государственности, а сегодня мы наблюдаем такую картину, когда националистические группы встают под эгиду свободы и демократии. Беда в том, что эти группировки чаще всего формирует молодежь, которая развивает соответствующую активность: организует митинги, разворачивает масштабную деятельность в Интернете, работает в подростковых клубах и студенческих обществах[2].

На заседании Путин напомнил о конфликтах в Сагре, Кондопоге и на Манежной площади. Президент посчитал, что произошедшее – не что иное, как итог халатности чиновников и правоохранительных органов. Глава правительства говорил о некой межнациональной гармонии, которая должна стать целью всех уровней власти, особенно муниципальной[2].

К слову, ранее московские власти решили разработать для столичных школ учебник «Этно-Москва». Предполагается, что это поможет культивировать толерантность в учащихся, научить детей разных национальностей взаимному уважению культур и традиций. По словам экспертов, одной из основных причин агрессивного отношения к представителям иных этносов является элементарное невежество. К примеру, большинство школьников не знают, что такое Навруз, Сабантуй и Ханука. Разумеется, подчеркивается, что толерантность не должна навязываться, дабы не отбить интерес традициям других народов [2].

Проживая на Северном Кавказе, начинаешь понимать, что большинство народов чтят и принимают только свои обычаи и традиции, забывая о том, что все мы, во-первых, просто люди, а во-вторых, граждане

Российской Федерации, заметьте, многонациональной нашей Родины, обязаны уважать культуру своих соотечественников. Конечно, всё это зависит от менталитета, воспитания отдельно взятой личности, той, которая живёт для процветания и во благо своей Родины.

Для меня эта тема стала важной настолько, что я решила тоже не оставаться равнодушной к происходящему в моей стране. Почему я пишу всё это? Да, потому, что увидела видеоролик «Обращение к дагестанцам» в социальных сетях, и глубоко задумалась над увиденным. Передам кратко смысл видео. Молодой парень обращается к ребятам своей национальности, говоря о том, как они себя плохо ведут, позорят свою нацию, не считаются с обычаями и традициями своих предков и тому подобное. Он, конечно, молодец, я не спорю, но зачем всё обобщать? Исходя из его высказываний, можно предположить то, что от каждой национальности нужно снять одно «потрясающее видео», которое расскажет о пороках каждого, и если все его посмотрят, то сразу же станут добропорядочными гражданами? Разумеется, нет.

Каждый человек не только способен, но и обязан контролировать своё поведения, находясь в обществе. Ведь все мы живём в обществе, взаимодействуем друг с другом, общаемся, и между нами нет преград, способных разрушить то тесное взаимопонимание, кроме нас самих.

Возвращаясь к видеоролику, в котором парень критикует дагестанцев, на этот счёт я могу возразить. Не все же плохие, конечно же, нет. На своём жизненном пути я встречала и тех, у которых моральные ценности превыше всего, которые ведут себя достойно и с уважением ко всем национальностям. И это радует.

Иногда едешь в общественном транспорте (стоя), а наш сильный пол занял все места и путешествует с комфортом, и никто (за редким исключением, больше бы таких исключений) не соизволит уступить место, да ладно мне, я - молодая, постою, а когда стоит беременная девушка или старенькая бабушка, уже мне за них становится стыдно. И без разницы кто там едет с комфортом, русские или ингуши, кабардинцы или же балкарцы, на первый план выходит то, что все они в первую очередь — мужчины, которые должны чтить и уважать любую женщину в не зависимости от национальности, ведь она мать... Многие на этот счёт могут сказать, что ни кому мы ничего не должны. Да, вы просто - на - просто должны себе и своей совести, если же таковая имеется. Остаётся надеяться на то, что совесть есть у каждого, но она пока ещё спит, а вот когда проснётся (наверное, очень скоро), мир изменится в лучшую сторону.

А вот меня мучает ещё один вопрос, почему мы чаще всего во всём виним мужское население, и в религиозных конфликтах, и в национальных столкновениях? Разве во всём виноваты одни мужчины? Я думаю, нет.

Иной раз замечаю, как искренне молодые люди поддерживают друг друга во всём, становится даже приятно. А вот женская дружба во многом

отличается от мужской дружбы. Здесь огромную роль играет зависть, которая с легкостью может уничтожить любую дружбу, даже ту, которая создавалась годами.

Мне кажется, в межнациональных отношениях не последнее место занимают и межнациональные браки.

Я считаю, что они способствуют укреплению дружеских отношений между нациями. Разве это плохо? Но многие категорически против этого, говорят о том, что зачем смешивать кровь или как можно жениться на неверных. На счёт веры, если человек верит в Бога, то осмелюсь спросить, как его можно назвать «неверным»? Для меня это остаётся загадкой. Как говорится, Бог един.

Как же относятся верующие и неверующие к межнациональному браку? По данным опроса 2007 года доля тех, кто считает, что «очень важна национальная принадлежность человека при выборе супруги», среди верующих почти в 3 раза выше, чем среди тех, кто относит себя к неверующим - 31,7% и 10,5% соответственно. Верующие горожане относятся более терпимо к национальной принадлежности будущего супруга, чем верующие, проживающие в сельской местности. Так, 44% верующих в сельской местности положительно воспринимают межэтнический брак сына; среди верующих горожан таковых 61%[3].

Обосновывая выше сказанное, возможно, привести примеры счастливых межнациональных семей.

Бертрис Смол в своей книге «Гарем», описывала турецкую семью, где старшей женой султана была шотландка, христианского вероисповедания, вторая — русская, а третья — китаянка, исповедующая буддизм. И это не помешало девушкам стать лучшими подругами и помочь своему мужу создать великую империю.

Быть может, книга — это одно, а жизнь — это совсем другое. Но и в жизни встречается много семей, в которых, например, муж - армянин, а жена — русская. Или же муж-русский, жена – лезгинка. Как говорится, всё в жизни бывает. Хочется отметить то, что эти браки являются продолжительными и очень крепкими.

Я учусь в Северо - Кавказском федеральном университете — можно сказать в многонациональном вузе. Вместе со мной обучаются и балкарцы, и армяне, и ингуши, и кабардинцы, и лезгины, и абазыны, и другие нации, но мы общаемся, дружим, находим общий язык, и нам не мешает то, что мы не только разных национальностей, но и разных вероисповеданий.

Для того чтобы взаимодействовать друг с другом не нужно что-то особенное, должно быть только желание. То есть человек должен относиться к окружающим с особой долей толерантности. И тогда, поверьте, не будет никаких межнациональных конфликтов.

Таким образом, наше молодое поколение, должно приложить все усилия, для того, чтобы все люди жили в мире и согласии, независимо от

национальности и вероисповедания. Ведь своё будущее мы строим своими руками, конечно, не без помощи окружающих, и всё зависит только от нас самих.

Использованные источники:

1. Шахбанова М.М. «Отношение к межнациональным бракам в этническом сознании дагестанцев».- Социологические исследования.-2008. - №11.- с. 72-76.
2. URL: <http://www.lgz.ru/article/19210/>
3. URL: <http://www.km.ru/v-rossii/2012/08/24/vladimir-putin/putin-na-puti-k-garmonii-v-mezhnatsionalnykh-otnosheniyakh>

*Пасько Н.А.
студент 3 курса
направление подготовки «Государственное
и муниципальное управление»
Северо – Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь*

РОССИЯ НА ПУТИ К ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

За свою колоссальную историю развития Россия прошла немало этапов не только становления, но и краха экономических реформ - Киевская Русь, Московское княжество в период правления Ивана Грозного, Российская империя Петра Великого, царствование Екатерины II, «индустриальная революция» Александра III, Советская Россия и, наконец, Российская Федерация. Но в данной статье я постараюсь подробно рассмотреть реформы и предпосылки, которые подтолкнули Россию сначала к индустриализации, а затем и к информатизации общества.

Почему наше Отечество решило приблизиться к индустриализации? Ведь Западные страны пришли к этому решению намного раньше, а мы всё оставались аграрной страной и с отсутствием замены ручного труда на машинный. Многие наши соотечественники предлагали различные методы перехода к доминированию промышленных технологий.

И вот, когда в Крымской войне 1853-1856 года Россия потерпела жестокое поражение и, одновременно, одержала победу над Турцией в 1876-1878 годах, только тогда власти задумались о технической отсталости государства от других стран[1].

Тем временем в Англии уже перешли к крупному машинному производству, поэтому соревнование со странами-конкурентами становилось бессмысленным. И правительству России стало просто необходимо, во что бы то ни стало создать в стране крупную современную промышленность, не уступающую «врагам». С этого момента начинается постепенное реформирование.

Итак, дорога к капитализму была открыта реформами 60-70-х годов.

В то время Министром Финансов становится Николай Христофорович

Бунге, учёный-экономист. Он проводит ряд важных реформ, таких как государственное железнодорожное строительство, огосударствление железных дорог (находившихся до 1881 года в частных руках), выкуп частных дорог и создание единой системы перевозки и тарифов, закон о постепенной отмене подушной подати. Но, если бы всё это воплотили в реальность, то это бы привело к отмене круговой поруки в общине и, конечно, к изменениям в общественной жизни не только высших слоёв общества, но и затронуло бы крестьян, которые больше всего нуждались в преобразованиях. К сожалению, эти реформы не изменили жизнь к лучшему.

Н.Х.Бунге говорит о том, что «все ресурсы государства истощены, и он не видит источников для увеличения доходов»[2].

В 1888 назначается новый Министр Финансов Вышнеградский Иван Алексеевич [3]. Новый министр, для того, чтобы увеличить доходы страны, сделал упор на экспорт хлеба. Всё было бы замечательно, если бы не некоторые нюансы, да, улучшили баланс внешней торговли, укрепили доверие зарубежных финансистов, но какой ценой? Крестьян принуждали выплачивать подати сразу после сбора урожая и только при помощи полиции, он не мог обеспечить не только свою семью зерном до весны, но и не хватало для сева.

Неурожай 1891 года подтвердил пагубность такой экономической политики «во благо государства, но против населения». Голод нагрянул в девятнадцать губерний России и забрал с собой свыше миллиона человеческих жизней, которые канули в лета, благодаря, такой «мудрой и эффективной политике». На такой грустной ноте и завершилась деятельность Ивана Алексеевича.

В 1892 году Министром Финансов становится Витте Сергей Юлиевич. С этого года в России начинается эпоха конкретных экономических преобразований, которые были необходимы, для дальнейшего мощного развития страны.

Знаменитый научный деятель В.Т. Рязанов в своей монографии высказывает такую фразу насчёт Витте и его деятельности: «Витте доказал своей политикой невероятное: жизнеспособность феодальной по своей природе власти, в условиях индустриализации, возможность успешно развивать экономику, ничего не меняя в системе экономических отношений и государственного управления»[4].

Суть экономической деятельности Сергея Юлиевича заключалась в конкретных преобразованиях, а именно:

- 1) активная внешняя торговля не только с развитыми странами, но и с экономически отсталыми;
- 2) стабильная национальная валюта (твёрдый золотой рубль);
- 3) привлечение иностранного капитала;
- 4) активная индустриализация;

5) модернизация сельского хозяйства[5].

Все эти преобразования увенчались огромным успехом. Хотя стабильность длилась недолго. Государство вкладывало деньги в тяжёлую промышленность, а аграрный сектор был заброшен. Начинались недовольства крестьян, что привело к восстаниям, забастовкам и, конечно, к Столыпинской аграрной реформе 1906 года, которая была своим родом толчком к интенсивному развитию сельского хозяйства.

Исходя из вышесказанного, можно отметить то, что благодаря этим преобразованиям Россия сократила экономический разрыв с западными странами и пришла к индустриализации.

Период индустриализации в России прошёл длительный путь развития, даже на данный момент мы, иногда, сталкиваемся с его отголосками.

Научно-технический прогресс, изобретение электронной вычислительной машины, научные революции, информационные технологии, информационные системы – все эти новшества наталкивают на мысль о переходе от индустриального к постиндустриальному (информационному) обществу.

Постиндустриальное общество – то общество, в экономике которого господствующее положение занимают информация и производство услуг, то есть успех экономической деятельности страны зависит от количества и, в особенности, от качества информации. Постиндустриальными считаются только те страны, которые расходуют более половины внутреннего валового продукта на сферу услуг.

В России же приходится на эту сферу примерно 58 % ВВП, но это на данный момент, когда прошли уже некоторый путь развития[6].

Предпринимались определённые попытки для создания постиндустриального общества, вот некоторые из них:

- 1) изменение структуры экономики, переориентация на наукоёмкие отрасли;
- 2) переход к рыночной экономике;
- 3) ориентация на удовлетворение потребностей населения во всех сферах деятельности;
- 4) создание антимонопольного хозяйственного механизма;
- 5) информатизация предприятий, внедрение новых технологий;
- 6) инвестиции в «человека», то есть увеличение интеллектуального багажа граждан[7].

Но не все эти цели и задачи были достигнуты на практике. Экономическая нестабильность, резкая смена власти, отсталость от Зарубежных стран, низкий уровень жизни населения – всё это говорит о том, что так быстро не удастся поменять то, что создавалось годами, но возможность такая не исключается. Ведь первые шаги уже сделаны, будем ждать результатов.

Подводя итог своим рассуждения, остаётся добавить только одно: наша страна совершила огромный скачок в своём развитии после перехода к индустриальному обществу и, конечно же, государство достигнет эффективного развития во всех сферах деятельности, став на путь информатизации.

Использованные источники:

1. Зимин А.А. Россия на рубеже XV-XIX столетий. М., 2008.
2. Ясин Е. Судьба экономической реформы в России. Вопросы экономики - Москва, 2007.
3. Гайдар Е. Долгое Время. Россия в мире: очерки экономической истории - Москва, 2005.
4. Абалкин Л. Размышления о стратегии и тактике экономической реформы. Вопросы Экономики. - №2. - Москва, 2008.
5. Бабашкина А. М. Государственное регулирование национальной экономики: Учеб. пособие. — М: Финансы и статистика, 2005
6. Гайдар Е. Т., Чубайс А. Б. Экономические записки. — М.: «Российская политическая энциклопедия», 2008. — 192 с. — ISBN 978-5-8243-1066-5.
7. Симонян Р. Х. О некоторых социокультурных итогах российских экономических реформ 90-х годов // Мир перемен. 2010. № 3. С.98-114.

*Перфильева Ю.В., к.т.н.
доцент*

*Кульман А.А.
студент 5 курса*

*специальность Национальная экономика
Иркутский государственный технический университет
Россия, г. Иркутск*

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕРАБОТКИ МУСОРА

Аннотация: В статье говорится о проблемах утилизации бытового и строительного мусора, и приводятся примеры решения данного вопроса в мировой практике.

Ключевые слова: сбор и переработка мусора, утилизация бытовых отходов.

Каждый день мы выбрасываем огромное количество мусора. Так, среднестатистический городской житель выбрасывает за год более 360 кг твёрдых бытовых отходов, если не считать строительные и промышленные отходы. Причём мы выбрасываем мусор как организованно (в мешки для мусора, урны и т. д.), так и неорганизованно (фантики, огрызки). Чтобы не утонуть в горах мусора и не отравиться продуктами его разложения, его надо как-то утилизировать.

Проблема сбора и переработки мусора с каждым годом становится все более острой. Сегодня основную часть мусора 90 – 95% вывозят на полигоны, но сжигают не более 10 %. Полигоны превратились в мины

замедленного действия, причиняя колоссальный вред экологии, а значит людям.

Конечно, огрызок, выброшенный в траву, вы не найдете через год, он разложится микроорганизмами или будет съеден грызунами, а вот что происходит с пластиковыми пакетами, в которые так удобно упаковывать домашний мусор? Пластиковый мусор в природе некому перерабатывать и даже выброшенный на свалку он будет лежать сотни лет. Проезжая мимо свалок, мы наблюдаем впечатляющие неразлагающиеся горы, которые постоянно дымят, распространяя зловонный аромат. Это видимая нам картина на земле. Есть и другая картина, которая касается водного пространства. Между Гавайями и Калифорнией образовалось Большое тихоокеанское мусорное пятно. Это северная часть Тихого океана. Точный размер пятна неизвестен, но приблизительная оценка – более 1 млн кв.км, а это более 1 % общей площади Тихого океана, на этом участке десятки миллионов тонн мусора. Водоворот Северо-Тихоокеанской системы течений собирает мусор со всей северной части Тихого океана, в том числе из прибрежных вод Северной Америки и Японии. Отходы подхватываются поверхностными течениями и постепенно перемещаются к центру водоворота, который не выпускает мусор за свои пределы (штилевая зона). Защитники природы убеждены, что такие «мусорные свалки» имеются во всех океанах. Ежегодно промышленность производит 260 миллионов тонн пластика, десятая часть которого попадает в конце своего жизненного пути в океан. Размеры мусорного пятна увеличиваются в геометрической прогрессии.

Распространение инфекционных заболеваний, загрязнение поверхностных и подземных вод, высокое содержание в воздухе отравляющих веществ: продуктов гниения, метана. Если попытаться представить наглядно объемы увеличения мусорных свалок, то численность населения на Земле увеличивается на 1,5 -2 %, а размеры мусорных свалок на – 6%.

Утилизация мусора – одна из важнейших проблем современной цивилизации. В этом направлении человечество разработало следующие пути утилизации мусора: организация свалок, вторичное использование отходов и их сжигание.

Вторичное использование отходов – наиболее ресурсосберегающий путь, но не всегда рентабелен как в экономическом, так и в экологическом плане. Проблема заключается в том, что прежде чем мусор использовать, его необходимо рассортировать. Бумага, металлолом, битое стекло – должно находиться отдельно. Очевидно, рассортировать мусор, уже поступивший на свалку, практически невозможно, поэтому сортировать мусор надо в тот момент, когда его выбрасывают. Такой подход приживается в деревнях, но в городах подобные идеи внедрить трудно. Хотя в некоторых зарубежных странах на улицах есть отдельные контейнеры для разных типов мусора.

Другая проблема – доставка мусора к месту переработки. Если мусора и потребителей продуктов его переработки много, то и заводов, способных перерабатывать отходы такого типа, можно построить много. Например, битое стекло можно перерабатывать на стекольных заводах. Но для переработки стеклянных электрических лампочек, в каждой из которых содержатся несколько десятков миллиграммов молибдена и вольфрама – редких и ценных металлов, потребуются высокие температуры. А для поддержания высоких температур необходим реактор большого объёма. Таким образом, чтобы утилизировать молибден и вольфрам, надо объехать все свалки мусора, собрать на каждой несколько выброшенных лампочек и везти их за тридевять земель. На это другие расходы. Вот и получается, что вторичная переработка лампочек при всей её кажущейся привлекательности, занятие накладное. По той же причине не целесообразно организовывать централизованный сбор мусора для вторичного использования в деревнях и сёлах.

Еще одна проблема заключается в том, что мусор – сырьё нестандартное, т.е. каждая новая партия мусора, поступившая на переработку, будет заметно отличаться от предыдущей по целому ряду параметров. Поэтому мусор невозможно использовать как сырьё для производства высококачественной продукции.

Таким образом, столь привлекательная, на первый взгляд, идея вторичного использования бытового мусора до сих пор почти не находит воплощения. Исключение составляют пищевые и растительные отходы на садовых участках и в деревенских домах, которые компостируют, получая полезное удобрение. Поэтому мусор приходится либо вывозить на свалки, либо сжигать.

Вывоз мусора на свалку – самый дешёвый, но при этом мусор остаётся мусором. Свалки вокруг городов занимают огромные площади. Ядовитые вещества, оказывающиеся на свалках, проникают в подземные воды, которые часто используются в качестве источников питьевой воды, развеиваются ветрами по окрестностям и тем самым наносят ущерб окружающей среде. Кроме того, в результате процессов гниения без доступа воздуха образуются различные газы. Некоторые продукты гниения способны самовоспламенятся, поэтому на свалках регулярно возникают пожары, при которых в атмосферу выбрасывается сажа, фенол, и прочие ядовитые вещества.

Итак, мусор сваливают на поверхность земли или подвергают захоронению. С одной стороны, захоронённый мусор не даёт пыли, разлетающейся вокруг свалки, и не так портит ландшафт, а с другой – он находится ближе к грунтовым водам. К тому же захоронения мусора – процесс достаточно дорогостоящий. Оно эффективно в том случае, если надо обезвредить небольшое количество мусора.

Тем не менее, свалки мусора могут оказаться полезными. Так, строительным мусором засыпают овраги, ямы и т.д. Поскольку основная часть строительного мусора по составу аналогична природным камням, большого ущерба природе такое использование не наносит. На Западе существуют и уже осуществляются проекты рекультивируемых свалок. Такие свалки дренируют, чтобы не допустить проникновения вод со свалки в подземные водоносные горизонты, их вентилируют, чтобы не допустить образования горючих и ядовитых газов. Мусор на свалку насыпают так, чтобы её поверхность была ровной.

Чтобы высвободить огромные площади, занимаемые свалками, мусор сжигают, но не все подвергается горению. В частности, железо, содержащееся, например, в сломанных бытовых приборах. Кроме того, многие горючие отходы при сгорании дают золу, масса которой может составлять несколько процентов от массы исходного мусора. Поэтому все шлаки, которые остаются после сгорания, всё равно приходится вывозить на свалки. Неполное сгорание мусора приводит к выбросу огромного количества сажи и вредных органических соединений. Чтобы подобные вещества не выделялись, температура сгорания мусора должна быть выше 1200 С, но при простом сгорании мусора температура редко превышает 800 С. Приходится либо не давать энергии сгорания мусора рассеиваться, либо специально подогревать горящий мусор.

Есть проекты по сжиганию мусора в расплавах солей, расплавленном железе и т.д. Были даже идеи добавлять мусор в доменные печи. В любом случае сжигание мусора – процесс, требующий специальных мер безопасности. И вопрос по утилизации бытовых отходов остается открытым.

Использованные источники:

1. Е.Ю. Колбовский «Изучаем природу в городе», Академия развития 2007
2. Федоров В.Д., Гильманов Т.Г. Экология М.: Изд-во МГУ, 1980

Перфильева Ю.В., к.т.н.

доцент

кафедра Мировая экономика

Дружинина А.В.

студент

институт Кибернетики

Иркутский государственный технический университет

Россия, г. Иркутск

ОТХОДЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И МЕТОДЫ ИХ УТИЛИЗАЦИИ И ПЕРЕРАБОТКИ

Развитие минерально-сырьевого комплекса является основой дальнейшего роста технического и экономического потенциала народного хозяйства. Научно-технический прогресс в этой области должен быть нацелен на радикальное улучшение использования минерально-сырьевых

ресурсов на всех стадиях от добычи полезных ископаемых и переработки сырья до выпуска и использования конечной продукции. При этом особое значение приобретает переход к ресурсосберегающим и безотходным технологиям переработки полезных ископаемых.

Одна из важных проблем горно-обогатительных предприятий состоит в том, что из добытой горной массы используется не более 30 - 40%, поэтому во всём мире катастрофически растёт количество отходов. Отечественные горные предприятия ежегодно складировуют на поверхности земли около 5 млрд. т. вскрышных и отвальных пород и примерно 700 млн. т. поставляют в отвалы обогатительные фабрики; лежат в отвалах свыше 1 млрд. т. золы электростанций, шлаки чёрной и цветной металлургии.

Доля отходов растёт, растут, и затраты на их складирование, хранение, рекультивацию занятых земель, охрану окружающей среды от их вредного воздействия. Так, например, стоимость транспортировки и хранение отходов обогащения полезных ископаемых доходит до 40% затрат на рудоподготовку и обогащения сырья. В сумме транспортировка и хранение отходов обходятся в сотни тысяч миллионов рублей в год.

Перечисленные факторы не просто суммируются: они действуют взаимосвязано, «подгоняя» друг друга таким образом, что пропорциональное наращивание мощностей по добыче и переработке полезных ископаемых в принципе не позволяет угнаться за дефицитом и «информацией качества» полезных ископаемых путём экстенсивного развития отраслей. Следует искать принципиально новый подход, основанный на интенсивном развитии горной промышленности путём освоения более экономных ресурсно- и энергосберегающих технологий.

Естественным и очевидным решением всех перечисленных проблем является максимально эффективное комплексное использование сырья, главным образом в процессах его переработки - обогащении, химико-металлургических процессах, утилизации отходов. Такой подход, обозначившийся в последние годы под названием безотходной технологии, рассматривается как система технически возможных технологических, экономических, организационных мероприятий, направленных на максимальное использование минерального сырья, предусматривающая комплексную переработку и утилизацию отходов в целях производства дополнительной продукции отраслевого и межотраслевого характера.

Еще в начале 30-х годов академик А.Е. Ферсман выдвинул идею комплексности использования минерального сырья. Заявив о том, что эта идея экономическая, создающая максимальные ценности с наименьшей затратой средств и энергии, но эта идея не только сегодняшнего дня, это идея охраны наших полезных богатств от их хищнического расточения, идея использования сырья до конца, идея возможного сохранения наших ресурсных запасов на будущее. Эта идея даст максимально эффективное использование производительных сил, открывая пути для приложения самых

высоких технических методов и, вместе с тем, группируя предприятия не только по типу продукции, но и по типу технологических процессов и свойствам местного сырья.

Нужно сказать, что теперь, более полвека спустя, понятие комплексности значительно изменилось и приобрело ряд новых важных аспектов. Помимо экономической идеи, комплексное использование сырья в какой-то степени способствует решению рассмотренных выше проблем (ресурсной, экологической), а также позволяет более полно и эффективно использовать имеющийся парк оборудования и повысить производительность труда.

Эффективность и неизбежность постепенного перехода к безотходной технологии сейчас общепринята. К сожалению, это не снимает определённых трудностей экономического и социального характера, которые должны быть преодолены на пути внедрения безотходного производства.

В первую очередь отметим, что до последнего времени очень мало внимания уделяется отходам, как объекту информационного, технологического и экономического описания. Не было единой общегосударственной системы учёта, планирования исследований по экологии их переработки, методик экономической оценки безотходного производства. В настоящее время эта работа подходит к завершению с перспективой создания информационно-поисковой системы по отходам промышленности. Имеются исследовательские разработки по утилизации многих видов отходов, готовые к внедрению в промышленность.

Необходимо решить организационные вопросы планирования межотраслевых производств. Очевидно, безотходная технология должна создаваться в рамках территориально-производственных комплексов. Это наиболее рациональный и современный подход.

Перфильева Ю.В., к.т.н.

доцент

кафедра Мировой экономики

Кульман А.А.

студент

специальность Национальная экономика

Иркутский государственный технический университет

Россия, г. Иркутск

МИРОВОЙ ОПЫТ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ БЫТОВЫМИ ОТХОДАМИ

Аннотация: В статье приводятся примеры утилизации твердых бытовых отходов в передовых странах мира.

Ключевые слова: отходы, утилизация, мусоросжигательные установки.

В настоящее время в мире накопилось и продолжает накапливаться огромное количество отходов жизнедеятельности человека. Эти отходы, а их насчитывается миллиарды тонн, отравляют воздух, землю и воды. Постепенно к людям приходит понимание того, что необходимо принимать активные меры по утилизации этих отходов. В развитых странах стремятся решать экологические проблемы в комплексе, как путем усовершенствования производственных технологий, сбора и переработки вторичных ресурсов, так и путем разработки новых технологий утилизации отходов.

Приблизительно за 500 лет до нашей эры в Афинах был издан первый эдикт (т.е. документ), запрещающий выбрасывать мусор на улицы, предусматривающий организацию специальных свалок и предписывающий мусорщикам сбрасывать отходы не ближе чем за милю от города. С тех пор мусор сваливали на выделенных площадках (полигонах).

Каждая страна старается решить проблему утилизации мусора по – своему, в развитых странах стараются большую часть отходов, переработать и меньше вывозить на свалки. Самым эффективным способом борьбы с отходами считается термический, он даёт возможность снизить объемы вывозимых отходов в десять раз, а несгоревшие остатки уже не содержат органических веществ, приводящих к самовозгоранию, гниению, поэтому вероятность эпидемии сведена к нулю.

В Японии 82% мусора сжигается на мусоросжигательных установках и 14% отвозят на полигон. В Дании 9% от общего объёма мусора отвозят на полигон, остальное сжигается. В США – 81 и 12% соответственно.

Но, при сжигании мусора, в атмосферу попадает множество вредных веществ - это фураны и диоксиды. Многолетняя работа подобного завода в Роттердаме привела к тому, что в радиусе 30 миль, коровье молоко стало настолько загрязненным диоксинами, и его запретили продавать. В Швеции мусоросжигательные заводы выбрасывают до 0,5 т кадмия, 3,3 ртути и 8400 т соляной кислоты. А шлак и зола МСЗ содержат высокие концентрации тяжелых металлов.

В Японии, разрабатываются более эффективные методы сжигания мусора: сжигание в печах кипящего слоя, слоевое сжигание, низкотемпературная газификация. Разрабатываются новые системы газоочистки, топливо и новые горелки.

В США, запущена программа модернизации МСУ, задача которой свести к минимуму нежелательные выбросы. В этой стране функционируют 102 предприятия, вырабатывающих энергию на базе термического обезвреживания ТБО. Более 30 млн.т. в год используется для генерирования энергии. Этой энергии достаточно, чтобы обеспечить ею 2,4 млн. жилых домов. Известно, что топливо из отходов в США (т.н. Refusederived fuel - сокращенно RDF) применяется с 1974 г. Предварительная подготовка RDF заключается в отборе из ТБО металла и стекла, после чего отходы

подвергаются измельчению, аэросепарации, где легкие фракции потоком воздуха относятся в специальный бункер, в котором скапливается топливо из отходов. RDF обладает теплотой сгорания в среднем 16,5 МДж/кг на сухую массу при средней зольности ~ 28 %. Технология обеспечивает обезвреживание ТБО, на переработку поступает металл и стекло, экономится ископаемое топливо и снижаются выбросы в атмосферу сернистого ангидрида. В стране на мусоре работают 88 тепловых электростанций. Но их количество постепенно уменьшается: власти все более серьезно подходят к контролю качества воздуха, кроме того, мусоросжигающие станции становятся жертвой борьбы с глобальным потеплением. ТЭЦ производят большое количество углекислого газа, который считается одним из главных виновников нагрева Земли.

Большинство стран, ориентируется на переработку мусора, жители сами сортируют мусор, перед тем, как его вынести. Пока еще на заводах не запущены автоматические линии, с отдельной сортировкой различающие виды отходов при помощи оптических датчиков.

В развитых странах, законодательство обязует граждан сортировать отходы, но дело не только в законе, это превратили в национальную идею. С детского сада, обучают детей рачительно относиться к природе, ведут пропаганду по телевизору. И в итоге граждане охотно сортируют мусор, ведь людям заложили мысль: вы спасете планету от загрязнения.

Раньше, немцы выбрасывали все отходы в одну кучу, затем стали разделять: бумагу к бумаге, пластик к пластику, в зеленую бочку биоразлагаемые отходы, их перерабатывают в компост, для каждого вида отходов своя бочка. Бочки опустошают раз в две недели, специальными машинами. Старые батарейки забирают в приемных пунктах в супермаркетах, просроченные лекарства, примет любая аптека. Заранее нужно договориться, чтобы вывезли старый холодильник.

Каждый житель Швейцарии, независимо от социального статуса и материального положения, обязан сортировать мусор. Это закон. Нарушителям – крупный штраф. За соблюдением закона следит мусорная полиция, которая способна найти и привлечь к суду даже человека, выбросившего из окна машины окурок. Тот же, кто не желает «пачкать руки», должен заплатить приличный налог, чтобы его отходами занялся «специалист». Еще одна прямая обязанность каждого законопослушного швейцарца – привезти рассортированный мусор на пункты приема, откуда его отправляют на перерабатывающие предприятия. При этом человек, сдавший мусор, за вторсырье не получает денег, но все честно исполняют свой долг.

Система сортировки мусора в Швейцарии доведена до крайности. Сейчас в этой стране на перерабатывающие заводы попадает более 90% использованной стеклотары. Почти треть печатной продукции тоже возвращается в пункты приема вторсырья. Батарейки, содержащие опасные

для живых организмов реагенты, никогда не выбрасываются в мусорное ведро, впрочем, как и старые электрические приборы, домашняя техника, строительный мусор. Отдельно собираются лампы дневного света, консервные банки (их жители обязаны спрессовать с помощью домашнего магнитного пресса). Есть даже инструкция, как правильно выбросить использованный чайный пакетик: этикетку – к картону, сам пакетик – к бумаге, заварку – в компост, скрепку – к металлу, а ниточку можно выбросить, заплатив налог.

Все началось в 80-е годы XX века, когда экологическая ситуация в Швейцарии стала катастрофической. Общество потребления производило огромное количество мусора. На маленькой территории страны не было обширных площадей, чтобы можно было выбросить отходы и забыть о них. Тогда-то и встал вопрос выработки новой экологической политики. На ее воплощение ушло два десятилетия. И сейчас Швейцария одна из самых экологически чистых стран мира: из любого озера и, естественно, из-под крана можно без опасений пить воду.

В Великобритании проблема бытовых отходов воспринимается как важнейшая после проблемы изменения климата. В стране проводятся кампании по вовлечению населения в селективный сбор бытового мусора. Одна из таких кампаний называется «Переработка отходов ради садов» и предусматривает посадку 35 тысяч деревьев на деньги, полученные за счет собранного переработанного алюминия (в основном банок из-под пива и кока-колы).

В Америке к порядку граждан приучают через систему штрафов. Мусорщики строго следят за тем, чтобы мусор выбрасывался в определенные контейнеры. В Штатах действуют более 550 мусороперерабатывающих заводов, через них проходит около 75 тыс. тонн мусора в день. В стране существуют три типа муниципальных программ по сбору мусора, пригодного к переработке. В большинстве городов США жителей призывают самостоятельно сортировать мусор. В последние годы эту функцию на себя взяли мусороперерабатывающие заводы — местным жителям предлагается лишь сдавать пригодные к переработке отходы. Также существует возможность сдать бытовые отходы за плату в коммерческие структуры, которые сортируют, пакут и продают специальным предприятиям. 10 штатов США используют систему депозитов: при покупке товаров в таре, которую возможно переработать, покупатель платит определенную сумму в качестве залога. При сдаче бутылки он получает эти деньги обратно.

В последние десятилетия в США начал использоваться новый метод борьбы с отходами — их минимизация: предприниматели выпускают более экономичные упаковки, а потребители учатся многократно использовать имеющиеся в наличии предметы. Программа называется RRR — Reduce, Reuse, and Recycle (Уменьшить Потребление. Использовать снова.

Переработать). Федеральные органы власти ежегодно тратят на подобные программы около \$35 млн. Однако количество мусора не сокращается. Ежегодно на сбор, транспортировку, складирование и переработку мусора тратится около \$40 млрд. Но в целом количество свалок в США год от года сокращается. В 1988 году их было около 7.9 тыс., в 1994 году — 3.6 тыс., а в 2005-м — чуть больше 1.6 тыс.

Большой опыт борьбы с отходами накоплен в Китае, который уже давно озаботился проблемой образования и утилизации отходов. Как считают в самом Китае - просто непозволительная роскошь с их стороны выбрасывать и уничтожать то, что ещё можно использовать во благо экономики и людей. Поэтому в стране использование вторичных материальных ресурсов доходит до 90%. Это происходит за счёт того, что в Китае уже на стадии образования отходов происходит их глубокая сортировка, после чего они попадают в места переработки.

Главное люди стали понимать, мусор можно использовать как дополнительный, неиссякаемый источник сырья. Сегодня развивается много успешных предприятий и технологий по его переработке.

Использованные источники:

1. Как отходы превратить в доходы// Электронный журнал «Энергосовет». URL <http://www.energsovet.ru> (дата обращения 29.05.2014)

Петренко Е.С.

студент 3 курса

Кафедра инженерного предпринимательства

Россия, г. Томск

ПОДХОДЫ К НАЙМУ, НАБОРУ И ОТБОРУ ПЕРСОНАЛА

Данная статья посвящена рекомендациям по найму, набору и отбору персонала.

Ключевые слова: *наём, набор и отбор персонала, источники поиска сотрудников.*

Самый начальный этап в процессе управления персоналом – это наём, набор и отбор персонала. От того, как организован наем персонала, набор и как четко был произведен отбор, зависит вся деятельность в данной организации.

Наем персонала, т.е. прием на работу – это ряд действий, который направлен на привлечение соискателей, обладающих такими особенностями, чертами, необходимыми для достижения поставленных целей.

Главной задачей для работодателя при приеме на работу сотрудника является удовлетворение спроса на труд в качественном и количественном отношении.[1]

Источники поиска сотрудников представлены на рис. 1.



Рисунок 1. Источники поиска сотрудников

Прежние сотрудники, которые уволились по каким – либо своим обстоятельствам (по собственному желанию).

Случайные соискатели, т.е. те, которые обратились по поводу работы.

Школы, институты, университеты и преподаватели данных учебных заведений. Обычно большинство учебных заведений имеет службы по трудоустройству своих студентов. И преподаватели в большей степени заинтересованы в том, чтобы их выпускники, работали по той специальности, которую они получили.

Клиенты и поставщики так же могут предложить выгодных кандидатов, и это может создать хорошие деловые отношения, что так же немало важно.

Государственные агентства так же играют очень важную роль при подборе кандидатов.[2]

Эффективный набор персонала осуществляется с точной характеристики работы.

Только после того как характеристика готова, можно думать об отдельном служащем. Решая данный вопрос, необходимо брать во внимание: квалификацию (образование, опыт работы, навыки и знания); интеллект (умственные способности); способности (какие соискатель имеет способности, что умеет делать); интересы (интеллектуальный, общественный, художественный); характер (работа с людьми, влияние на людей, обладание такими качествами как коммуникабельность, ответственность, независимость); мотивация (деньги, престиж, услуги, повышение); условия (семейное положение, проживание, возможность на переезд, способность работать много, долго, выходить в выходные дни, если это необходимо, командировки) и физические данные (рост, телосложение, здоровье, речь, пол, внешность). Когда сформировано более четкое представление о кандидате, уже можно точно объявить соискателю о том, подходит он нам или нет.

Отбор персонала – это процесс выбора организацией одного из ряда претендентов, который наиболее подходит по всем критериям на данную должность. Минимальный набор действий на собеседовании с соискателем

включает 3 составляющие: телефонное интервью, первый этап собеседования и заключительные переговоры.

Задача сотрудника, проводящего телефонное интервью – это свести число кандидатов к списку, который будет включать только избранных (тех, с кем стоит проводить личную встречу). [4]

Первый этап собеседования – выявление навыков и профессиональных качеств кандидатов.

Заключительные переговоры: собираем биографические данные кандидата (если соискатель не против), очень тщательно их изучаем, просим, чтобы кандидат назвал от 4 до 6 референтов, с которыми мы можем связаться и узнать отзывы, для того чтобы узнать насколько человек ответствен и честен. Так как это очень важно при работе в любой компании.[3]

Общая схема найма, набора и отбора персонала представлена на рисунке 2.



Рисунок 2. Общая схема найма, набора и отбора персонала

Таким образом, задача набора кадров - определение того, кто нужен организации.

Так же, очень важной задачей является наём, которой заключается в поиске сотрудников, которые требуются предприятию в данный момент. Прежде чем кандидат получит данную работу, он проходит предварительное собеседование. В процессе собеседования отдел кадров получает краткую информацию об автобиографии соискателя, уровень его профессионализма и то, какими качествами он обладает. После собеседования производится сопоставление данной личности к предлагаемой должности, и делается вывод о его профессиональных качествах – может ли данный кандидат занимать эту должность или нет.

Последующим этапом является отбор персонала. При отборе кандидатов на руководящие должности выясняются их деловые качества,

такие как, опыт, отношение к работе, ответственность, способность отстаивать свои решения. Большую роль играет полученное образование, опыт работы, трудовые успехи и характеристика с прошлого места работы. Далее играет важную роль его возраст и семейное положение. Семейный человек характеризуется лучше, чем холостой. Производится беседа с работником в отделе кадров, при котором определяется квалификация соискателя и его деловые качества. Потом происходит собеседование в форме вопросов и ответов. Тем самым, происходит наблюдение за речью и поведением соискателя. Затем проводится проверка рекомендаций и отзывов с его предыдущей работы, и если необходимо, осуществляется медицинский осмотр, после чего принимают решения о приеме на работу.[5]

В заключении сделаем вывод, что наём, набор и отбор сотрудников представляет собой сложную систему взаимосвязи между работодателем и соискателем. И чтобы найти хорошего сотрудника или получить работу требуется пройти множество этапов отбора.

Использованные источники:

1. <http://www.vuzlib.ru>
2. http://www.0ve.ru/anglijskij/osobennosti_otbora_i_najma_personala.ru
3. <http://www.centeruspeh.ru>
4. <http://predprinimatel.ru>
5. <http://vmo.rgub.ru>

*Петров А.Н.
магистрант
кафедра социологии
СВФУ ФЭИ*

Российская Федерация, Республика Саха, г. Якутск

ВЛАСТНЫЕ ПОЛНОМОЧИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

На сегодняшний день власть и государственные служащие имеют очень тонкую соприкосновения, особенно это видно среди государственных служащих и муниципальных работников.

В данный момент власть была отделена от государственных служащих. Это произошло когда в федеральном законе "Об основах государственной службы Российской Федерации" от 31.07.1995 г. "должности государственной службы были распределены на две группы: категория "А", имевшие властные полномочия в силу причастности к политической сфере деятельности, и категория "Б", имевшие исключительно исполнительские полномочия, обеспечивающие деятельность лиц, занимавших должности категории "А"[1, с.90]. То есть те люди, которые не участвуют в политической деятельности страны, не имеют право власти.

Сама по себе "власть означает любую возможность навязать свою волю в рамках социальных отношений вопреки сопротивлению и независимо от того, на чём эта возможность основана" писал Макс Вебер.

Так же он упоминал 3 источника власти: насилие, авторитет, право. Используя свое право и авторитет верхние слои государственных служащих не дают использование власти меньших чиновников. Что приводит состояние нынешней власти к теории элит.

Чиновники не состоящие в элите не имеют какой либо власти. То есть административный аппарат государства не имея власти, не может осуществлять властные обязанности, самостоятельно совершать даже мелкие поручения без уведомления высших слоев государства. Можно сказать что государство не доверяет госслужащим в решении политических вопросах.

Москва выделял три способа обновления элит: наследование, выборы и кооптация. Чтобы попасть туда нынешних госслужащих приходится чаще всего кооптацию. Выборы же не сильно влияют на элиту. Наследование мест в современной элите существует, как мы можем заметить происходит в Англии, но в России такая элита только начинает зарождаться, хотя уже существуют пару таких семейных элит, которые пока не сильно играют важную роль в политике.

Элита в понимании Парето выглядит менее красиво, чем у Москвы. Хотя обновление элитных кругов более рационально. В элиту могут войти люди у которых есть хотя бы один из четырех элементов: политический, экономически, социальный или интеллектуальный. Имея при этом мотивацию наряду с этими элементами, человек способен войти в элиту.

В начале 90-х власть государства и госслужащих была более самостоятельной. Главы своих субъектов могли решать проблемы своих субъектов за счет местных бюджетов, что можно хорошо заметить в Республике Татарстан. Развитие собственной Республики в начале 90-х хорошо отразилось не только на экономическом, но так же и других областях Республики. Конечно, многие главы субъектов не всегда использовали свои обязанности по назначению. Что вызвало массу недоверия народного населения к чиновникам.

Сейчас в России проводятся административные реформы, цель которых снизить административные барьеры и повысить качество и доступность государственных и муниципальных услуг. Но властные полномочия госслужащих рассматриваются только в качестве бюрократических барьеров.

По моему мнению, властные полномочия должны быть распределены не только среди элиты государства, но так же у тех госслужащих которые имеют определенные способности войти в элиту. Тем самым обеспечивая элиту все более новыми и мотивированными индивидами. Таким образом инновационные проекты и не только будут продвигаться не только по планам, но так же опережать их.

Использованные источники:

- 1.Васильева Е.А. "Власть в системе государственного и муниципального управления" // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2011.№ 3. С. 87-91.
2. Моска Г. "Правящий класс" Социс. 1994.
- 3.Парето В. "Трансформация демократии", - М.: Издательский дом "Территория будущего", 2011.

Петрова Л.К.

студент 4-го курса

Кубанский государственный университет

Российская Федерация, г. Краснодар

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ОАО «ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН» НА ТЕРРИТОРИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Деятельность Тимашевского молочного комбината филиала "Вимм-Билль-Данн" направлена на то, чтобы помимо жизненно важных натуральных продуктов предложить потребителю нечто большее, а именно качество жизни, основанное на здоровом правильном питании.

Главная цель ВБД - производить молочные продукты в том регионе, где они потребляются. Недорогое молоко, которое перерабатывается на месте, хорошие экологические условия помогают компании поставлять на краснодарский рынок лучшие молочные продукты по приемлемым ценам. Программа развития компании предполагает увеличение числа именно региональных предприятий.

На региональном рынке основными конкурентами являются, Воронежский МК и Кореновский МК, ЗАО «Агрокомплекс». Данная группа конкурентов занимает место в более низком ценовом сегменте рынка, ориентируясь на потребителей с более низкой покупательной способностью.

«Веселый молочник» является основным конкурентом ОАО «ВБД» на рынке сыро-сычужных продуктов и молока.

Данопе является основным конкурентом ОАО «ВБД» на рынке творожно-йогуртных изделий. Калининский МК, Воронежский МК, Кореновский МК являются основными конкурентами на рынке продуктов на региональном рынке.

Данную конкуренцию можно охарактеризовать как активную конкуренцию между участниками отрасли, основными рычагами которой являются продуктовая стратегия, направленная на постоянное совершенствование и обновление ассортимента ряда, и ценовая стратегия, направленная на постоянное снижение издержек производства [1, 94].

Основным конкурентным преимуществом ТМК филиала «ВБД» являются высокое качество выпускаемых продуктов и более широкий ассортиментный ряд.

Таким образом, после проведенного отраслевого анализа ОАО «Вимм-Билль-Данн» можно выделить следующие основные моменты: а) рынок молочной продукции обладает высоким потенциалом роста, что позволяет наращивать объемы производимой продукции; б) предприятие оснащено высокотехнологичным современным оборудованием, что позволяет производить качественную продукцию и снижать издержки производства; в) налажены связи с поставщиками сырья.

Жесткая конкуренция производителей молочной продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынке, а также система реализации этих товаров через предприятия розничной торговли и независимых дистрибьюторов ограничивает возможности «Вимм-Билль-Данн Продукты Питания» по повышению цен на свою продукцию [2, 194].

Однако компания обладает целым рядом важных конкурентных преимуществ, которые позволяют «Вимм-Билль-Данн» удерживать ведущие позиции на российском рынке молочных продуктов:

- сильные и диверсифицированные бренды;
- стабильный выход на источники сырого молока;
- обширная собственная сеть реализации;
- акцент на разработку новых продуктов;
- современная производственная база и технологии.

Определенные преимущества Компании состоят в наличии сильной производственной базы в российских регионах. Большинство конкурентов ОАО «Вимм-Билль-Данн» вынуждены завозить свои йогурты и эксклюзивные десерты в регионы из Москвы, что сопряжено с большими транспортными и организационными издержками. ОАО «Вимм-Билль-Данн» намерено воспользоваться своими конкурентными преимуществами путем воплощения стратегии продвижения своих брендов и лояльности покупателей с акцентом на повышение качества продукции [5, 73].

Мониторинг внешней среды компании был осуществлен с помощью PEST-анализа, который показал, что положительно на организацию влияют социально-культурные, экономические и технологические факторы, в то время как политические несут негативный характер.

Таблица 1 – PEST-анализа внешней среды ОАО «ВБД».

Социальный фактор	Экономический фактор
- демографические изменения; - изменения в уровне жизни; - изменения вкусов и предпочтений потребителей; - изменение отношения к отрасли.	- нестабильность курса доллара; - нестабильный уровень безработицы; - увеличение прожиточного минимума на 235 рублей в период с 2011-2012 год; - покупательская способность.
Политический фактор	Технологический фактор
- налоговая политика государства; - изменение ГОСТов на продукцию предприятия; - политическая нестабильность; - средняя продолжительность жизни.	- новые открытия и возможность их применения; - адаптация новых технологий; - появление новых материалов (сырьё).

На сегодняшний день на рынке молочной продукции лидируют отечественные компании - производители. Так как менталитет населения больше доверяет отечественному продукту [4, 175]. В связи с таким общественным мнением у «Вимм-Билль-Данн» имеется сильный конкурент на территории Краснодарского края – это ЗАО фирма «Агрокомплекс», которая позиционирует себя как кубанский продукт, так же товары продаются по более низкой цене чем продукция «Вимм-Билль-Данн». Следовательно «Агрокомплекс» ориентирован на стареющее население, которое составляет половину населения России. Именно на этот сегмент потребителей должен охватить «Вимм-Билль-Данн». Добиться этого компания сможет только в том случае, если создаст продукт «эконом» класса, которые будет конкурировать в ценовой и качественной категории с продуктами «Агрокомплекса».

Завод по переработке и производству молочных продуктов «Вимм-Билль-Данн», расположенный в городе Тимашевск, не имеет собственного скотоводческого хозяйства, а следовательно закупает сырое молоко, которое требует дополнительных затрат на хранение. Для того, чтобы избежать лишних издержек, заводу необходимо обзавестись фермами, тем самым увеличив не только объем производства, за счет экономии на складских помещениях, но и контролировать качество сырого молока, что является приоритетным преимуществом для потребителей [3, 112].

Так же для увеличения прибыли компании необходимо расширять ассортимент, создавая новые инновационные продукты. Можно последовать примеру объединения культурного музыкального центра и молочного завода

в Дортмунде. В течение определенного времени коровам включали классическую музыку разных авторов, после корова давала молоко насыщенное музыкой того композитора, которого она слушала, например Моцарта. Данное молоко раздавали в Доме концертов города Дортмунд, а в дальнейшем молоко появилось на полках магазинов. Такой необычный маркетинговый ход не только увеличил прибыль и объемы продаж молочного завода, но и на 19% увеличил количество проданных абонементов на музыкальные концерты. Музыкальный театр, который находится в Краснодаре, не пользуется должным успехом, а успешный зарубежный пример может во многом повысить статус данного заведения.

Проведенный мною небольшой опрос среди студентов и представителей старшего поколения на предмет выяснения их отношения к узнаваемости логотипа «Вимм-Билль-Данн» (всего было опрошено 20 человек). Большая часть опрошенных (15 человек) не смогли вспомнить, как выглядит логотип компании, следовательно, для повышения покупательской узнаваемости продуктов, фирме необходимо приступить к разработке нового, креативного и в, тоже время, простого логотипа.

Использованные источники:

1. Ламбен Ж.Ж Менеджмент, ориентированный на рынок: –М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
2. Люкшинов А. Н. Стратегический менеджмент: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2010.
3. Моисеева, Н.К., Анискин Ю.П. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. [Текст]: Учебник / Н.К. Моисеева, Ю.П. Анискин. - М.: Внешторгиздат, 2012.
4. Панов А. И. Стратегический менеджмент: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА. 2011.
5. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов/Перевод с англ. Под редакцией Зайцева Л. Г., Соколовой М. И. – Банки и биржи, ЮНИТИ, 2009.

*Петроманова Н.Л.
студент 1-го курса
Северо-Восточный федеральный университет
имени М.К. Аммосова
Финансово-экономический институт
Россия, г. Якутск*

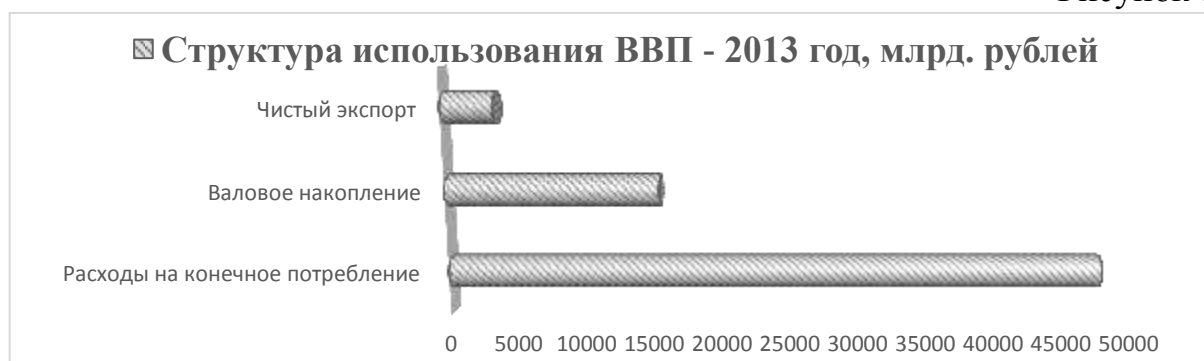
СТРУКТУРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ВВП РОССИИ КАК ФАКТОРЫ ЕГО РОСТА

В данной статье раскрывается понятие ВВП как основного показателя национальной экономики, производится анализ роста показателя ВВП России, прилагается прогноз развития экономики на 2014 год.

Ключевые слова: ВВП, национальная экономика, компоненты ВВП, показатель ВВП, стагфляция.

Среди всех показателей национальной экономики страны, валовый внутренний продукт имеет первостепенное значение. ВВП является общим результатом функционирования национального хозяйства на протяжении года, а также – основным фактором развития экономики страны в целом. Очень часто эти два понятия: «валовый внутренний продукт» и «национальная экономика» заменяют друг друга, когда мы говорим о развитии экономики страны, мы, как правило, подразумеваем рост показателя ВВП. Актуальность оценки ВВП как основного показателя национальной экономики стран признана во всем мире.

Рисунок 1



Показатель ВВП учитывает множество составляющих экономики: инвестиции, импорт, экспорт, государственные расходы, общее потребление страны. После распада СССР и перехода России на систему национальных счетов, ВВП играет роль обобщающего индикатора силы экономики, или напротив, ее слабости в периоды рецессии.

В российской экономике при вычислении показателя ВВП учитываются все компоненты. Следует отметить, что составляющие ВВП играют важную роль в формировании его роста. По сравнению отдельных компонентов ВВП можно сделать подробный анализ развития экономики.

К примеру, на 2011 год в России доля валового накопления ВВП составляла 25,1 %, расходы на конечное потребление – 66, 5 %, чистый экспорт – 8,4 %. Объем ВВП за 2011 год, по конечной оценке составил 54 трлн. 585,6 млрд. рублей. На 2012 год доля валового накопления составила 24, 3 %, расходы на конечное потребление - 68, 3 %, 7, 4% - чистый экспорт. Объем ВВП в 2012 году составил 62 трлн. 356,9 млрд. рублей. На 2013 год доля валового накопления составила 23, 1 %, чистый экспорт – 5,7 %, расходы на конечное потребление – 71, 2 %. Объем ВВП в 2013 году составил 66 трлн. 689, 1 млрд. рублей.^[1]

Развитие экономики по своей сущности циклично. Сравнительно недавно мировая экономика снова пережила весьма ощутимый экономический спад после Великой депрессии 1929 года – *Мировой экономический кризис 2008 года*. Мировой экономический кризис отрицательно сказался на мировой экономике в целом, кроме того нанес

ущерб по экономике развитых стран, таких как США, Канада, Япония, страны ЕС.

Российской экономике также не удалось избежать столкновения с разразившимся мировым экономическим кризисом. По оценке Всемирного банка, российский кризис 2008 года «начался как кризис частного сектора, спровоцированный чрезмерными заимствованиями частного сектора в условиях глубокого тройного шока: со стороны условий внешней торговли, оттока капитала и ужесточения условий внешних заимствований».

Рисунок 2



На рисунке 2 представлен ряд данных о показателе роста ВВП за период с 2004 по 2013 гг. В стране происходила девальвация рубля, падения уровня производства, падение ВВП, доходов населения и увеличение количества безработных. По итогам 2009 года ВВП России упал на 7,9 % и составил 38 трлн. 808 млрд. рублей. Индекс дефлятор ВВП составил 114,2 % по сравнению с 2008 годом. В мае 2009 года ВВП сократилось на 11% по сравнению с ВВП 2008 года, в связи с падением экспорта 2009 года по сравнению с маем 2008 на 45 %, составив \$23,4 млрд; и снижением импорта 44,6 % до \$13,6 млрд. Во второй половине 2009 года экономический спад был большей частью преодолен. ^[2]

В начале 2010 года, благодаря успешной работе правительства и ведения антикризисной политики, Россия заняла 2 место в мире по темпам роста ВВП (на 2, 9 %) и увеличениям производства (5,9 %). В середине марта в докладе Всемирного банка отмечалось, что мировой экономический кризис сказался на российской экономике в наиболее мягкой форме. Кроме того, в 2010 году уровень ВВП России вырос на 4,3 % и составил 45 трлн. 166 млрд. рублей. Индекс дефлятор ВВП на 2010 год составил 114,2 % по сравнению с 2009 годом. ^[2]

2011 год был знаменательным годом для отечественной экономики по нескольким причинам. Во-первых, рост ВВП составил 4,3 % по сравнению с предыдущим годом. Во-вторых, был зафиксирован наименьший уровень инфляции с 1991 года. При этом официальный показатель инфляции в декабре, по данным Росстата, составил 0,4 %. В-третьих, впервые за последние двадцать лет в российской экономике объем инвестиций стал

превышать 370 млрд. долларов. В-четвертых, 22 августа 2011 года Россия вступила во Всемирную Торговую Организацию. Индекс дефлятор в 2011 году составил 115,5 % в сравнении с предыдущим годом.^[2]

Рост ВВП России в 2012 году составил 3,5 % и составил 62 трлн. 356,9 млрд. рублей. По сравнению с предыдущим годом, рост ВВП отечественной экономики замедлился. Причины спада ВВП России: снижение инвестиционного спроса, отток иностранных инвестиций из страны, ухудшение ситуации в мировой экономике (долговой кризис Греции), сокращение экспорта в топливно-энергетическом комплексе, что напрямую связано с кризисом в Еврозоне. Индекс дефлятор ВВП составил 108,5 % по отношению к 2012 году.^[2]

Объем ВВП России за 2013 год, по предварительной оценке, составил в текущих ценах 66 трлн. 689 млрд. рублей. Рост ВВП составил 1,3 %, что ниже последнего прогноза властей. Таким образом, темпы роста ВВП России продолжают замедляться с 2012 года. Индекс дефлятор ВВП за 2013 год по отношению к ценам 2012 года составил 106,5 %.^[2]

На сегодняшний день мы наблюдаем стагфляцию российской экономики, которая началась с 2012 года. *Стагфляция* – состояние экономики, при котором экономический кризис сочетается с инфляцией, при котором происходят одновременно спад производства, рост цен и безработицы.^[3] По итогам 2013 года инфляция в стране составила 6,5 %, уменьшившись по сравнению с показателем предыдущего года лишь на 1 %. На самом деле, этот показатель ВВП считается высоким для развитых государств, и, как правило, инфляция не превышает 5 %. Но в большой степени оценка нынешней российской экономики заключается в замедлении роста ВВП. На 2013 год показатель ВВП был худшим за последние четыре года.^[4]

Прогноз на 2014 год. В связи с проблемой стагфляции в России, Министерство экономического развития РФ в феврале 2014 г. пересматривало прогноз в сторону понижения и корректировало его на уровне 2 – 2,5 %. Однако согласно заявлению главы Центробанка Эльвиры Набиуллиной от 2 апреля 2014 г. рост ВВП России на 2014 составит 1,5 – 1,8 %. Это связано с понижением инвестиционной активности после завершения крупных инфраструктурных проектов снизилась. В производственной отрасли прослеживается наличие некоторых минусов в секторе электроснабжения, газоснабжения. Помимо стагфляции на данный момент мы наблюдаем усиливающийся отток иностранного капитала.

Использованные источники:

1. Кураков Л. П., Кураков В. Л., Кураков А. Л. Энциклопедический словарь экономики и права, Издательство «ВУЗ и школа», 2004. –765 с.
2. Интерфакс. Экономика. ВВП России, статистика. www.interfax.ru, (дата обращения: 29.02.2014)

3. Всемирный банк. Экономическая статистика. www.worldbank.org, (дата обращения: 24.02.2014)
4. Федеральная служба государственной статистики. Статистика показателей национальной экономики. www.gks.ru, (дата обращения: 29.02.2014)

*Пешикова М.Н.
соискатель*

*Сибирский университет потребительской кооперации
Россия, г. Новосибирск*

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА

Аннотация. В статье представлен анализ производства продукции растениеводства и животноводства, посевных площадей, поголовья скота и птицы; определена роль ЛПХ.

Abstract. The article analyzes crop and animal production, crop areas, farm and poultry stock and determines the role of private plots.

Ключевые слова: валовое производство, индекс физического объема, посевная площадь, поголовье, ЛПХ.

Key words: gross output, quantity index number, crop area, stock, private plot.

Сельское хозяйство является одной из основных отраслей агропромышленного комплекса, производящей продукты питания для населения страны и сырье для перерабатывающей промышленности. Основной же задачей сельского хозяйства выступает удовлетворение потребностей населения страны в продуктах питания[4].

Спрос на товары народного потребления почти на 75% удовлетворяется за счет сельского хозяйства. В то же время оно является одним из основных поставщиков сырья для промышленности. Более 50% произведенной сельскохозяйственной продукции используется в качестве сырья. Сельское хозяйство поставляет сырье для легкой, пищевой, комбикормовой и других отраслей промышленности[2].

Новосибирская область занимает одно из ведущих мест среди субъектов Сибирского Федерального округа по производству основных видов сельскохозяйственной продукции. В частности, по валовому сбору зерна область занимает второе место, по валовому сбору картофеля и овощей – пятое, по производству скота и птицы на убой – третье место, по производству молока – также третье место, по производству яиц регион лидирует, занимая первое место.

В качестве периода исследования нами взят временной интервал в пять лет, 2008 - 2012 гг., поскольку данный временной отрезок достаточен для анализа, так как за этот период можно выявить тенденции и закономерности развития сельского хозяйства Новосибирской области. Более длительный ретроспективный период вряд ли будет полезен для исследования, поскольку социально-экономические процессы, происходящие в России, за последний

десятилетний период достаточно динамичны, а закономерности носят устойчивый характер. Исходная информация представлена в [1,3].

При анализе объемов производства сельскохозяйственной продукции в динамике за исследуемый период лучше всего использовать индексы физического объема.

Таблица 1

Индекс физического объема продукции сельского хозяйства
по Новосибирской области за 2008 - 2012 гг., %

Продукция	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
сельского хозяйства	103,3	108,1	90,2	106,7	82,7
растениеводства	100,3	112,3	78,2	111,3	63,1
животноводства	106,2	103,9	101,2	103,5	98,3

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что объем производства сельскохозяйственной продукции по Новосибирской области за период 2008 – 2012 гг. носит неустойчивый характер, сохраняя в целом тенденции в разрезе по годам.

Если оценивать изменения состояния данного показателя за весь период исследования, то нужно отметить, что за период 2008 – 2012 гг. объем производства продукции сельского хозяйства по области сократился почти на 19,9%. При этом объем производства продукции растениеводства снизился на 37,1%, а животноводства – сократился немногим более чем на 7,4%.

Интерес представляют размеры посевных площадей в хозяйствах всех категорий.

Таблица 2

Посевная площадь в хозяйствах всех категорий
Новосибирской области за 2008 – 2012 гг., тыс. га

Культуры	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Зерновые	1655,9	1713,0	1560,7	1657,6	1626,0
Технические	48,3	38,3	37,6	32,0	57,5
Картофель	35,0	36,1	36,6	37,8	38,2
Овощи	7,6	7,7	7,9	8,3	8,2
Кормовые	715,8	698,2	683,5	672,8	685,1
Вся посевная площадь	2462,6	2493,4	2326,2	2408,5	2415,1

Данные таблицы 2 свидетельствуют о сокращении посевных площадей зерновых, технических и кормовых культур в 2010 г., что объясняется засухой, произошедшей в этом году. Однако уже за последние два года исследуемого периода посевные площади под всеми культурами выросли и превзошли площади посевов по всем культурам, за исключением зерновых и овощей.

Более наглядно состояние посевных площадей в разрезе культур можно представить их структурой.

Таблица 3

Структура посевных площадей по видам сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий Новосибирской области за 2008 – 2012 гг., %

Культуры	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Зерновые	67,8	68,7	67,1	68,8	67,3
Технические	2,0	1,5	1,6	1,3	2,4
Картофель	1,4	1,5	1,6	1,6	1,6
Овощи	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Кормовые	29,1	28,0	29,4	28,0	28,4
Вся посевная площадь	100	100	100	100	100

Посевная площадь, занятая под зерновыми культурами, имеет наибольший удельный вес. Доля посевов кормовых культур более чем вдвое меньше доли посевов, занятых под зерновыми культурами. Оценивая в целом структуру посевных площадей, можно прийти к выводу, что за последний год исследуемого периода вырос удельный вес посевных площадей, занятых под техническими и кормовыми культурами. Доли же посевных площадей, занятых под другими сельскохозяйственными культурами либо сократились, либо остались на уровне 2011 г.

Однако более красноречиво описывают состояние сельского хозяйства данные о валовой продукции.

Таблица 4

Валовая продукция сельского хозяйства Новосибирской области в фактических ценах за 2008 – 2012 гг., млн руб.

Продукция	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Хозяйства всех категорий					
Всего продукции	48294,5	50533,7	52741,3	60424,7	56034,5
в т.ч. растениеводства	24020,7	24184,2	21936,0	26860,0	21398,9
животноводства	24273,8	26349,5	30805,3	33564,7	34635,6
Сельскохозяйственные организации					
Всего продукции	28638,7	30233,7	28747,1	35106,3	31742,9
в т.ч. растениеводства	13298,7	13888,4	10114,2	13923,4	9171,9
животноводства	15339,9	16345,3	18632,9	21182,9	22571,0
Хозяйства населения					
Всего продукции	16744,5	17256,1	21380,3	21773,4	21956,4
в т.ч. растениеводства	8296,5	7801,6	9995,0	10048,3	10508,1
животноводства	8548,0	9457,5	11385,3	11725,1	11448,3
Крестьянские (фермерские) хозяйства					
Всего продукции	2911,4	3043,9	2613,9	3545,0	2355,2

в т.ч. растениеводства	2525,5	2494,2	1826,7	2888,3	1718,9
животноводства	385,9	549,7	787,2	656,7	616,3

В целом, начиная с 2011 г., по всем категориям хозяйств наблюдается спад валовой продукции. При этом данная тенденция присуща валовой продукции растениеводства в отличие от животноводства. Так, за 2012 г. валовая продукция во всех категориях хозяйств сократилась на 7,3%, при этом валовая продукция растениеводства сократилась на 20,3%, а животноводства выросла на 3,2%. Валовая продукция сельскохозяйственных организаций сократилась на 9,6%, при этом продукция растениеводства снизилась на 34,1%, а животноводства выросла на 6,6%. Валовая продукция хозяйств населения выросла на 0,8%, при этом и продукция растениеводства выросла на 4,6%, а животноводства – сократилась на 2,4%. Валовая продукция крестьянских хозяйств сократилась на 34,1%, при этом продукция растениеводства сократилась на 40,5%, а животноводства – на 6,2%.

Вместе с тем интерес представляет структура валовой продукции по категориям хозяйств.

Таблица 5

Структура валовой продукции по категориям хозяйств
Новосибирской области за 2008 – 2012 гг., %

Категории хозяйств	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Сельскохозяйственные	59,3	59,8	54,5	58,1	56,6
Хозяйства населения	34,7	34,8	40,5	36,0	39,2
Крестьянские хозяйства	6,0	6,0	5,0	5,9	4,2
Хозяйства всех категорий	100	100	100	100	100

Сельскохозяйственные организации обладают значительным удельным весом в валовом производстве сельскохозяйственной продукции. За последние три года исследуемого периода доля валовой продукции в хозяйствах населения и крестьянских хозяйствах подвержена колебаниям.

Если же говорить о видах продукции, то структура их выпуска приведена в таблице 6.

Таблица 6

Удельный вес продукции растениеводства и животноводства в
продукции сельского хозяйства Новосибирской области за 2008 – 2012 гг.,
%

Категории хозяйств	2010 г.		2011 г.		2012 г.	
	раст- во	жив- во	раст- во	жив- во	раст- во	жив- во
Хозяйства всех категорий	41,6	58,4	44,5	55,5	38,2	61,8
в т.ч. сельхозорганизации	35,2	64,8	39,7	60,3	28,9	71,1
хозяйства населения	46,7	53,3	46,1	53,9	47,9	52,1
крестьянские (фермерские) хозяйства	69,9	30,1	81,5	18,5	73,6	26,4

Доля продукции животноводства в валовой продукции в целом по всем категориям хозяйств имеет тенденцию к росту и за период 2010 – 2012 гг. она выросла на 3,4 процентных пункта. В сельскохозяйственных организациях удельный вес продукции животноводства вырос на 6,3 процентных пункта. В хозяйствах населения доля продукции животноводства сократилась на 1,2 процентных пункта, а в крестьянских хозяйствах – на 3,7 процентных пункта.

Нами осуществлен анализ валового производства сельскохозяйственной продукции в стоимостной форме, но следует оценить тенденции, сложившиеся за период 2008 – 2012 гг., касающиеся производства сельскохозяйственной продукции в натуральном выражении.

Таблица 7

Производство продукции растениеводства в хозяйствах всех категорий Новосибирской области за 2008 – 2012 гг., тыс. т

Продукция растениеводства	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Зерновые культуры	2567,3	3193,2	2350,4	2503,3	1239,5
Технические культуры	26,2	16,8	20,9	20,1	27,7
Картофель	368,5	524,1	537,4	617,3	286,8
Овощи	221,2	239,6	195,8	235,6	243,1
Кормовые культуры	2191,1	2308,1	1629,0	1993,2	1448,2
Плоды и ягоды	34,6	10,9	8,3	11,2	12,5

Судя по данным таблицы 7, можно сделать вывод, что производство продукции растениеводства в целом имеет тенденцию к сокращению за весь исследуемый период. В целом же за период 2008 – 2012 гг. производство зерновых культур сократилось почти вдвое, технических культур выросло на 5,7%, картофеля сократилось на 22,2%, овощей выросло на 9,9%, кормовых культур сократилось на 33,9%, а плодов и овощей снизилось почти в 2,8 раза.

Подвергнем подобному анализу производство продукции животноводства.

Таблица 8

Производство продукции животноводства в хозяйствах всех категорий Новосибирской области за 2008 – 2012 гг., тыс. т

Продукция животноводства	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Мясо (в живом весе)	199,2	205,2	208,9	224,0	231,1
Мясо (в убойном весе)	133,7	141,3	142,1	155,4	158,3
Молоко	800,9	783,7	757,1	775,3	713,1
Яйцо, млн шт.	1155,1	1155,5	1281,6	1319,2	1323,9
Шерсть, т	233	378	197	200	422

Данные таблицы 8 свидетельствуют в основном о росте производства продукции животноводства. Однако следует обратить внимание на тенденцию, сложившуюся за последний год исследуемого периода 2012 г. За этот год производство мяса в живом весе выросло на 3,2%, производство мяса в убойном весе – на 1,9%, производство молока сократилось на 8,0%, производство яиц выросло на 3,6%, производство шерсти – почти в 2,1 раза.

Проанализировав динамику производства сельскохозяйственной продукции, следует обратить внимание на объем реализации этой продукции.

Таблица 9

Реализация основных продуктов сельского хозяйства всех категорий хозяйств Новосибирской области за 2008 – 2012 гг., тыс. т

Продукция	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Зерно	1267,1	1427,2	1544,4	1233,5	949,0
Картофель	40,2	52,4	49,2	48,2	25,7
Овощи	16,2	14,0	16,8	17,2	19,0
Скот и птица (в живом весе)	133,1	145,7	153,4	166,1	176,5
Молоко	516,2	495,5	472,5	484,1	497,7
Яйцо, млн шт.	997,7	958,4	1081,9	1132,6	1107,2

В целом за период 2008 – 2012 гг. сложилась неустойчивая тенденция изменения объемов реализации основных продуктов сельского хозяйства хозяйствами всех категорий Новосибирской области. Однако следует обратить внимание на поведение этого процесса за последний год исследуемого периода. Так, за 2012 г. по отношению к предыдущему году реализация зерна уменьшилась на 23,1%, картофеля – на 46,7%, овощей выросла на 10,5%, скота и птицы в живом весе – на 6,3%, а реализация яиц снизилась на 2,8%.

Чтобы оценить степень вклада хозяйств различных категорий в производство сельскохозяйственной продукции, особенно животного происхождения, следует проанализировать численность скота и птицы в этих хозяйствах в динамике за период 2008 – 2012 гг.

Таблица 10

**Численность скота и птицы во всех категориях хозяйств
Новосибирской области за 2008 – 2012 гг., тыс. гол.**

Наименование	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Хозяйства всех категорий					
Крупный рогатый скот	595,6	564,5	551,3	552,7	522,3
в т.ч. коровы	236,6	226,6	221,3	219,8	216,9
свиньи	324,2	355,8	400,1	372,2	371,9
овцы и козы	184,5	191,4	193,7	201,6	239,3
птица всякая	7905,4	7975,1	9080,8	9284,6	9400,7
Сельскохозяйственные организации					
Крупный рогатый скот	414,1	399,2	386,5	386,7	373,0
в т.ч. коровы	154,2	149,0	145,4	148,2	146,9
свиньи	173,6	191,6	193,3	178,0	184,6
овцы и козы	8,9	8,9	8,4	9,6	11,5
птица всякая	6751,5	6898,8	8019,5	8150,2	8293,5
Хозяйства населения					
Крупный рогатый скот	174,8	157,8	156,7	154,6	135,6
в т.ч. коровы	79,3	74,2	72,2	66,4	64,6
свиньи	139,1	147,7	189,8	176,8	174,5
овцы и козы	169,6	174,3	176,5	181,6	216,7
птица всякая	1124,3	1044,9	1024,1	1095,3	1067,4
Крестьянские хозяйства					
Крупный рогатый скот	6,7	7,5	8,1	11,4	13,7
в т.ч. коровы	3,1	3,4	3,7	5,2	5,4
свиньи	11,5	16,5	17,0	17,4	12,8
овцы и козы	6,0	8,2	8,8	10,4	11,1
птица всякая	29,6	31,4	37,2	39,1	39,8

Оценивая в целом тенденцию изменения поголовья скота и птицы в хозяйствах всех категорий за период 2008 – 2012 гг., следует отметить снижение поголовья крупного рогатого скота, в том числе и коров. Наряду с этим поголовье свиней, овец и коз, а также птицы растет. Однако, обратим внимание на изменение поголовья скота и птицы за последний год исследуемого периода 2012 г. Так, в хозяйствах всех категорий поголовье крупного рогатого скота сократилось на 5,5%, при этом в сельскохозяйственных организациях – на 3,5%, в хозяйствах населения – на 12,3%, в крестьянских хозяйствах - поголовье крупного рогатого скота выросло на 20,2%. Поголовье коров в хозяйствах всех категорий уменьшилось на 1,3%, при этом в сельскохозяйственных организациях – на 0,9%, в хозяйствах населения – на 2,7%, в крестьянских хозяйствах поголовье коров увеличилось на 3,8%. Поголовье свиней в хозяйствах всех категорий почти не изменилось, при этом в сельскохозяйственных организациях оно выросло на 3,7%, в хозяйствах населения сократилось на 1,3%, в крестьянских хозяйствах – на 26,4%. Поголовье овец и коз в хозяйствах всех категорий выросло за 2012 г. на 19,8%, в хозяйствах населения выросло на 19,3%, в крестьянских хозяйствах - на 6,7%. Поголовье птицы в хозяйствах всех категорий выросло на 1,3%, при этом в сельскохозяйственных организациях – на 1,8%, в хозяйствах населения сократилось на 2,5%, в крестьянских хозяйствах выросло на 1,8%.

Для оценки доли участия различных категорий хозяйств в численности скота, следует рассчитать доли в рамках категорий хозяйств и поголовье КРС, свиней, овец и коз.

Таблица 11

Удельный вес поголовья скота и птицы в категориях хозяйств
Новосибирской области за 2008 – 2012 гг., %

Наименование	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Хозяйства всех категорий					
Крупный рогатый скот	100	100	100	100	100
в т. ч. коровы	100	100	100	100	100
свиньи	100	100	100	100	100
овцы и козы	100	100	100	100	100
птица всякая	100	100	100	100	100
Сельскохозяйственные организации					
Крупный рогатый скот	69,5	70,7	70,1	70,0	71,4
в т. ч. коровы	65,2	65,8	65,7	67,4	67,7

свиньи	53,5	53,9	48,3	47,8	49,6
овцы и козы	4,8	4,6	4,3	4,8	4,8
птица всякая	85,4	86,5	88,3	87,8	88,2
Хозяйства населения					
Крупный рогатый скот	29,3	28,0	28,4	28,0	26,0
в т. ч. коровы	33,6	32,7	32,6	30,2	29,8
свиньи	42,9	41,5	47,4	47,5	46,9
овцы и козы	91,9	90,9	91,1	90,1	90,6
птица всякая	14,2	13,1	11,3	11,8	11,4
Крестьянские хозяйства					
Крупный рогатый скот	1,2	1,3	1,5	2,0	2,6
в т. ч. коровы	1,2	1,5	1,7	2,4	2,5
свиньи	3,6	4,6	4,3	4,7	3,5
овцы и козы	3,3	4,5	4,6	5,1	4,6
птица всякая	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4

Судя по данным таблицы 11, напрашивается вывод о высоком удельном весе поголовья скота и птицы в хозяйствах населения. Так, почти треть поголовья крупного рогатого скота, в том числе коров, содержится в хозяйствах населения. Почти половина поголовья свиней также содержится в хозяйствах населения, а поголовье овец и коз превышает 90%. Остальное же поголовье скота приходится на сельскохозяйственные организации, так как доля крестьянских хозяйств в поголовье скота незначительна. Что же касается поголовья птицы, то почти 90% приходится на сельскохозяйственные организации.

Следует отметить, что личные подсобные хозяйства населения (ЛПХ) играют немаловажную роль в обеспечении продовольственными товарами населения региона, при этом следует отметить, что они почти полностью обеспечивают продовольствием сельское население региона. В связи с этим следует оценить их вклад в производство продовольствия.

Таблица 12

Производство продукции растениеводства в личных подсобных хозяйствах населения Новосибирской области за 2008 – 2012 гг., тыс. т

Продукция	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Картофель	344,7	498,2	513,9	575,0	261,8
Овощи	202,5	224,0	181,0	208,9	221,6

Плоды и ягоды	34,1	10,3	8,1	10,7	12,1

Данные таблицы 12 свидетельствуют о росте производства овощей, плодов и ягод и снижении картофеля в личных подсобных хозяйствах населения. За 2012 г. производство картофеля сократилось на 54,5%, а овощей выросло на 6,4%. Производство плодов и ягод в хозяйствах населения снижается, но за 2012 г. оно увеличилось на 13,1%, а за последние пять лет сократилось в 2,8 раз.

Для оценки вклада личных подсобных хозяйств в производство продукции растениеводства нужно рассчитать удельный вес продукции растениеводства, произведенной в ЛПХ.

Таблица 13

Удельный вес производства продукции растениеводства
в личных подсобных хозяйствах населения Новосибирской области
в общем объеме продукции за 2008 – 2012 гг., %

Продукция	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Картофель	93,5	95,1	95,6	93,1	91,3
Овощи	91,5	93,5	92,4	88,7	91,2
Плоды и ягоды	98,6	94,5	96,7	95,5	97,0

Судя по данным таблицы 13, можно сделать вывод, что практически весь картофель, овощи, плоды и ягоды производятся в ЛПХ населения.

Подобный анализ следует провести и по продукции животноводства.

Таблица 14

Производство продукции животноводства в личных подсобных
хозяйствах населения Новосибирской области за 2008 – 2012 гг., тыс. т

Продукция	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Мясо (в убойном весе)	61,4	58,7	58,1	63,8	61,8
Молоко	296,7	272,1	257,8	253,9	188,4
Яйцо, млн шт.	116,6	145,0	130,7	120,7	118,2
Шерсть, т	203	347	166	171	391

В целом за весь период исследования наблюдается неустойчивый процесс производства продукции животноводства в ЛПХ населения. Так, в течение всего периода происходит спад объемов производства молока и яиц. Производство мяса имеет тенденцию к росту, что наблюдается и по производству шерсти в последние два года исследуемого периода.

Следует также оценить удельный вес ЛПХ населения в производстве этих продуктов.

Таблица 15

Удельный вес производства продукции животноводства
в личных подсобных хозяйствах населения Новосибирской области
в общем объеме продукции за 2008 – 2012 гг., %

Продукция	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Мясо (в убойном весе)	45,9	41,5	40,9	41,0	39,0
Молоко	37,0	34,7	34,0	32,7	26,5
Яйцо	10,1	12,5	10,2	9,1	8,9
Шерсть	87,1	91,8	84,3	85,5	92,7

Данные таблицы 15 свидетельствуют о значительном удельном весе ЛПХ населения в производстве продукции животноводства. Так, производство мяса почти на 40% осуществляется в хозяйствах населения, молока – почти на треть, производство же шерсти в отдельные годы достигает 90%, а производство яиц более чем на 10% осуществляется в ЛПХ населения.

Таким образом, анализ показал, что за период 2008 – 2012 гг. наблюдается сокращение производства продукции растениеводства и рост продукции животноводства; наметилась негативная тенденция сокращения посевных площадей; ведущую роль в сельскохозяйственном производстве играют сельскохозяйственные организации, но личные подсобные хозяйства населения при этом играют существенную роль, фермерские (крестьянские) хозяйства имеют малый удельный вес в производстве сельскохозяйственной продукции; наблюдается сокращение ресурсного потенциала сельского хозяйства области.

Использованные источники:

1. Новосибирская область в цифрах. Статистический сборник за 2007 – 2012 гг. – Новосибирск, 2013. – 132 с.
2. Петриков А. Сельское хозяйство России : потенциал, механизм развития, международное сотрудничество // Экономика сельского хозяйства России. – 2010. – №11. – С. 15-19.
3. Сельское хозяйство в Новосибирской области. Статистический сборник за 2005, 2008 – 2012 гг. – Новосибирск, 2013. – 58 с.
4. Экономика сельского хозяйства / Под ред. И.А. Минакова. – М. : Колос, 2005. – 400 с.

*Платонова Ю.Ю., к.э.н.
доцент*

*Литвиненко В.С.
магистрант*

*Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар*

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: статья посвящена исследованию факторов, ограничивающих кредитование банками жилищного строительства, и предложены инструменты, способные повысить интерес банков и расширить объемы жилищного строительства. Проведен сравнительный анализ современных моделей ипотечного кредитования, существующих в мировой практике, и рассмотрены возможности применения их элементов в России.

Ключевые слова: система ипотечного кредитования, рынок ипотечного жилищного кредитования, риски ипотечной деятельности.

Неразвитость системы ипотечного кредитования – один из факторов понижения инвестиционной активности и общих условий экономической деятельности, так как развитие ипотечного жилищного рынка в России и качественных его составляющих предопределено существующими институциональными условиями, не обеспечивающими достаточных стимулов для достижения необходимых масштабов ипотечного кредитования, в том числе жилищного.

Преодоление неразвитости рынка ипотечного жилищного кредитования и его институциональной незавершенности в России стало проблемой общегосударственной, в то время как его поступательное развитие может выступить в качестве важного стабилизирующего фактора экономического роста.

Систему ипотечного жилищного кредитования следует рассматривать как совокупность субъектов кредитования, звеньев ипотечной инфраструктуры и механизмов их функционирования, обеспечивающая интеграцию финансового, жилищного и инвестиционного рынков.

В практике мирового ипотечного кредитования принято выделять две основные модели ипотечного кредитования: одноуровневую (европейскую) модель и двухуровневую (американскую) модель ипотечного кредитования. Одноуровневая (европейская) модель ипотечного кредитования получила широкое распространение в Европе, в частности, в Германии, Франции, Дании. Одноуровневая (европейская) модель ипотечного кредитования привлекательна для России по следующим причинам: низкая рисковость и самофинансируемость модели. В России может быть применен такой

элемент одноуровневой модели ипотечного кредитования как жесткое законодательное регулирование деятельности кредитных организаций. Это необходимо в целях уменьшения рисковости ипотечной сделки и повышения качества ипотечных ценных бумаг.

Двухуровневая (американская) модель ипотечного кредитования широко распространена в странах с англо-саксонской системой права: Великобритания, США, Канада. Отдельные элементы двухуровневой модели находятся в основе современного российского рынка ипотечного кредитования. По примеру федеральных ипотечных агентств США в России было создано Агентство по Ипотечному Жилищному Кредитованию (далее — «АИЖК»), которое приобретает ипотечные кредиты у банков, выдающих их по его стандартам. В американской модели ипотечного кредитования есть некоторые элементы, которые необходимо заимствовать и внедрить на российском рынке ипотечного кредитования.

Учитывая особенности социально-экономического развития страны, для развития ипотечного кредитования в России целесообразно использовать в комплексе вышерассмотренные модели.

Российский ипотечный рынок продолжает демонстрировать внушительные темпы роста. В 2013 году российский ипотечный рынок вырос на 32% против 44% годом ранее, хотя еще в 2011–2012 годах наблюдалось двукратное снижение темпов прироста. Объем выдачи составил 1,35 трлн рублей, а совокупный ипотечный портфель на 01.01.2014 достиг 2,65 трлн рублей. Отмечается стабилизация качества ипотечных кредитов. Объем просроченной задолженности растет, но благодаря росту ипотечного портфеля ее доля снизилась. Позитивное влияние на рынок оказали два фактора – снижение процентных ставок и дальнейшая корректировка банками условий кредитования.

По мнению банков, основными стоп - факторами на рынке кредитования жилищного строительства выступают многочисленные риски строительных проектов.

Ключевые факторы, ограничивающие кредитование банками жилищного строительства:

- Низкое качество потенциальных заемщиков.
- Неопределенность относительно динамики спроса и цен на жилье, следовательно, невозможность оценить вероятность реализации проекта и его окупаемости, динамику стоимости залога.
- Частые переносы сроков по завершению строительства, необходимость пролонгировать кредиты и создавать повышенные резервы.
- Непрозрачность балансов и отчетности строительных компаний и наличие многочисленных неформальных расходов, как следствие - сложности в оценке качества проектов и заемщиков.
- Как следствие предыдущего фактора – нежелание большинства строительных компаний работать по прозрачным критериям (в частности,

214-ФЗ) и подвергаться повышенному контролю со стороны банков (кредиторов).

- Дополнительные расходы, связанные с требованиями местных администраций к обеспечению застройщиками жилой инфраструктуры, которые ведут к удорожанию стоимости проектов в ходе строительства и необходимости дополнительного финансирования.

- Отсутствие у строительных компаний твердых и надежных залогов вследствие непрозрачности схем выделения земель под строительство, соответственно, риск утраты залога в случае смены местной администрации.

- Невозможность установить достаточный контроль над движением денежных средств по проекту в случае кредитования крупных компаний, реализующих одновременно несколько проектов.

- Незаинтересованность строительных компаний в быстрой реализации проектов и оптимизации своих издержек, низкая эффективность строительной отрасли в целом.

На наш взгляд, повысить интерес банков способны инструменты по разделению специфических рисков строительной отрасли между тремя участниками – банками, государством и непосредственно заемщиками (девелоперами, застройщиками). В данном случае государство должно быть готово выступить в качестве соинвестора проекта наравне с банком и строительной компанией, а также компенсировать банку часть понесенных затрат, связанных с мониторингом реализации строительного проекта. Ведь большинство специфических рисков строительства – результат отсутствия полноценной государственной политики в данной сфере. И если государство не готово оперативно решать проблемы отрасли, то единственный выход – принимать на себя часть ее рисков.

В качестве дополнительного инструмента по расширению объемов жилищного строительства мы рассматриваем развитие сегмента арендного жилья (доходных домов). В России достаточно большое число категорий граждан, которые не в состоянии быть собственниками жилья. Для них необходимо социальное жилье, которое сдается внаем. И государство должно играть ключевую роль в стимулировании и в создании фондов арендного жилья. Дополнительно к мерам по прямому стимулированию жилищного строительства крайне важно повышать ликвидность уже существующего рынка недвижимости. В качестве интересных инструментов мы рассматриваем «обратную» ипотеку (пилотный проект уже запущен АИЖК), а также образовательную ипотеку (предоставление образовательных кредитов под залог жилья).

Высокие темпы роста могут показать банки, готовые развивать новые каналы продаж, продвигать инновационные ипотечные продукты и предлагать высокий уровень сервиса. В частности, сегодня участники рынка все еще недостаточное внимание уделяют предложению ипотеки непосредственно в местах продаж недвижимости, т.е. в офисах риэлтерских

агентств и девелоперов. Именно здесь сосредоточен значительный резерв потенциальных заемщиков: покупатели недвижимости часто имеют поверхностное представление об ипотеке.

Использованные источники:

1. Федеральный закон РФ № 102-ФЗ от 16.07.1998 «Об ипотеке (залоге недвижимости)»
2. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс] - <http://ahml.ru/>
3. Центральный Банк РФ [Электронный ресурс] - <http://cbr.ru/>

Плахов А.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы, Инвестиции и Кредит»

Большакова В.О.

студент

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»

Россия, г. Орел

АНАЛИЗ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ

Одним из основных источников финансирования всех направлений деятельности государства и экономическим инструментом реализации государственных приоритетов являются налоги.

Налог на прибыль организаций является важнейшим федеральным налогом РФ. Он поступает в федеральный бюджет и региональные бюджеты РФ. Налог на прибыль предприятий и организаций был введен с 1 января 1992 года на всей территории России. С 1 января 2002 года элементы налогообложения по налогу на прибыль установлены в главе 25 НК РФ.

Налоговая ставка устанавливается в размере 20%. При этом:

- 1) сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 2%, зачисляется в федеральный бюджет;
- 2) сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 18%, зачисляется в бюджеты субъектов РФ.

В настоящее время существует три отдела камеральных проверок: первый занимается основными налогоплательщиками, второй – физическими лицами по всем уплачиваемым ими налогам, а третий – всеми остальными налогоплательщиками.

Первым этапом работы налоговой инспекции при камеральной проверке налоговых деклараций является их прием от налогоплательщиков и ввод полученных данных в автоматизированную информационную систему налоговых органов. Налоговые декларации, бухгалтерская отчетность и иные документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов, могут быть представлены налогоплательщиком в налоговую инспекцию на бумажном носителе или в электронном виде.

На этапе выбора налогоплательщиков для проведения выездных

налоговых проверок формируется список налогоплательщиков, которых целесообразно включить в план проверок на предстоящий квартал. В этом списке фигурируют две категории плательщиков:

- налогоплательщики, подлежащие обязательной проверке в соответствии с действующим законодательством, указаниями вышестоящих налоговых органов, поручениями правоохранительных органов;
- налогоплательщики, анализ деятельности которых позволяет сделать вывод о наличии повышенной вероятности обнаружения у них налоговых правонарушений.

Окончательный отбор налогоплательщиков для включения в план проверок начинается с определения количества организаций, которые могут быть включены в квартальный план на соответствующий период. Данный показатель определяется исходя из средних показателей количества проверок на одного налогового инспектора за последние один – два года и других факторов.

Работа налоговой инспекции по проведению выездных проверок соблюдения законодательства о налогах и сборах организуется на основе ежеквартально составляемых планов. Работа по подготовке квартального плана выездных налоговых проверок ведется отделом выездных проверок с учетом заключений, представляемых другими отделами инспекции. План проведения выездных проверок утверждается руководителем налоговой инспекции не позднее, чем за 10 дней до начала очередного квартала. [1]

Анализ деятельности ИФНС России по городу Орлу целесообразно начать с показателя, характеризующего динамику и структуру налогоплательщиков (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей).

Таблица 1– Динамика и структура налогоплательщиков за 2011 – 2013 гг.

Налогоплатель-щики	2011г		2012г		2013г		Абсолютное изменение, (+/-)	Изменения в структуре, %
	Кол-во человек	Удел. вес, %	Кол-во человек	Удел. вес, %	Кол-во человек	Удел. вес, %		
Индивидуальные предприниматели	18630	58,6	19059	57,0	18505	55,1	-125	3,5
Юридические лица	13155	41,4	14333	43,0	15065	44,9	1910	3,5
Всего	31785	100	33392	100	33570	100	1785	-

По данным таблицы можно сделать следующие выводы, что произошло снижение числа индивидуальных предпринимателей на 125 человек в 2013 г по сравнению с 2011 годом. За данный промежуток времени

число юридических лиц выросло на 1910 человек. В целом количество налогоплательщиков, зарегистрированных в инспекции, увеличилось на 1785, что указывает на рост деловой активности населения.

Необходимо провести анализ контрольной работы отдельно по камеральным и выездным проверкам за период 2011-2013 гг. Общие сведения о проведенных проверках содержатся в таблице 2.

Таблица 2 – Сведения о проведенных ИФНС России камеральных проверках

Показатель	2011г	2012г	2013г
Количество проведенных камеральных проверок, ед.	152968	112327	82304
из них выявившие нарушения	5064	4855	3426
Доначислено платежей по результатам проверок всего (тыс. руб.)	201178	157330	40002
из них налоги	185259	140035	32673
Пени	8537	5279	851
штрафные санкции	7382	12016	6478

Приведенные данные свидетельствуют, что количество ежегодно проводимых камеральных проверок, за анализируемый период уменьшается в среднем на 30%. Этот факт может быть связан с уменьшением количества представляемых налогоплательщиками деклараций, увеличением удельного веса «нулевых» деклараций, а также с ростом числа юридических лиц, обладающих признаками недействующих. За 2013 год Инспекцией проведено 82 304 камеральных налоговых проверок. По результатам камерального контроля доначислено 40 002 тыс. руб. что в 4 раза меньше, чем в прошлом году.

Таблица 3 – Расчет процента результативных камеральных проверок

Показатель	2011г	2012г	2013г
Количество проведенных камеральных проверок, ед.	152968	112327	82304
из них выявившие нарушения, ед.	5064	4855	3426
результативных проверок, %	3,31	4,32	4,16

Процент результативных проверок имеет тенденцию к снижению, что является негативным явлением. Так за 3 года произошло снижение выявившихся нарушений на 1638 проверок. Результативные проверки за 3 увеличились на 0,85%.

Таблица 4 – Сведения о проведенных выездных проверках

Показатель	2011г	2012г	2013г
Количество проведенных выездных проверок, ед.	91	89	93
из них выявившие нарушения	91	87	91
Доначислено платежей по результатам проверок всего (тыс. руб.)	290528	240856	254340
из них налоги	191891	172306	184957

Пени	76529	44703	45788
штрафные санкции	22108	23847	23595

Анализ показал, что количество проводившихся ИФНС выездных проверок за анализируемый период значительно не изменялось, что является положительным моментом. Показатель суммы доначисленных платежей по результатам выездных проверок после снижения в 2012 году (82,9% от уровня 2010 года) повысился в 2013 году на 13 484 тыс. рублей и составил 105,6% от уровня прошлого года.

Камеральный анализ налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности налогоплательщиков является логическим продолжением камеральной проверки. Он позволяет сделать вывод о наличии повышенной вероятности совершения налогового правонарушения и включения соответствующей организации в план проведения выездных налоговых проверок.

Из сделанных выше расчетов, необходимо отметить, что данные полученные в результате анализа, показывают снижение интенсивности выездных проверок, что является положительной тенденцией работы Инспекции, которая свидетельствует о сокращении количества спорных ситуаций между налоговым органом и налогоплательщиком в процессе выездного контроля, при условии, что уменьшение числа проводимых контрольных мероприятий не оказывает влияние на аргументированность выводов Инспекции по результатам проверки.

Использованные источники:

1. Анализ тенденций и закономерностей изменения налоговых доходов по отраслям социально-экономического комплекса Орловской области [Текст] / О. П. Овчинникова // Разработка оптимальной структуры экономики региона на основе мониторинга налогового вклада предприятий различных отраслей : монография / О.П. Овчинникова, А.В. Плахов. - Орел, 2009. - С. 64-77. . - ISBN 978-5-93179-194-4
2. Кислов Д.В. Налог на прибыль в примерах. Учебное пособие. - М.: "Издательско-консультационная компания "Статус-Кво 97". - 2010. - 66с.;
3. www.consultant.ru
4. www.nalog.ru

Плахов А.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы, инвестиции и кредит»
Савосина А.В.
студент
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный
университет»
Россия, г. Орел

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ ЗА 2011-2013 ГОД

Важную роль в российской налоговой системе играют косвенные налоги, к которым относятся НДС, акцизы и таможенные пошлины, занимающие определяющее место в доходах бюджета.

Косвенные налоги являются наиболее простыми для государства с точки зрения их взимания, но также достаточно сложными для налогоплательщика с точки зрения укрывательства от их уплаты. Привлекательность для государства эти налоги имеют ещё и потому, что их поступления в казну прямо не привязаны к финансово-хозяйственной деятельности субъекта налогообложения и фискальный эффект достигается в условиях падения производства и даже убыточной работы предприятий и организаций[2].

Для начала рассмотрим структуру начисления НДС и акцизов в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика начисления косвенных налогов за период с 2011 по 2013 год.

Показатели	2011	2012	2013	Темп роста, %
1	2	3	4	5
Сумма НДС – всего, млн. руб.	24 970 204	29 231 180	30 926 404	124
в том числе: общая сумма налога, исчисленная по операциям, облагаемым по налоговым ставкам	24 841 858	29 090 373	30 785 600	124
сумма налога, подлежащая уплате в бюджет	99 538	116 343	125 699	126
1	2	3	4	
сумма налога, исчисленная по операциям по реализации товаров (работ, услуг), обоснованность применения налоговой ставки 0% по которым документально не подтверждена	28 807	24 464	15 106	52
Всего начислений по акцизам, тыс. руб.	625 732	847 069	1 193 484	191
в том числе: на легковые автомобили	8 350	12 768	15 378	184

и мотоциклы				
на табачные изделия	138 717	183 437	461 514	333
на пиво	93 706	110 283	105 365	112
на спирт, алкогольную и спиртосодержащую продукцию	67 986	135 721	170 227	250
на нефтепродукты	316 973	404 860	441 000	139

Таким образом, сумма начисленного НДС в период с 2011 по 2013 год возросла на 24% и составила 30926404 млн. руб. Это произошло за счет увеличения количества налогооблагаемых объектов. В свою очередь акцизов было начислено на сумму 1193484 млн. руб., что также на 91% больше, чем в 2011 году. Стоит обратить внимание на то, что акциз на алкогольную продукцию повысился в 2,5 раза, а на табачную в 3,3 раза. Это связано с мерами, проводящимися последние несколько лет, направленных на снижение потребления сигарет и алкоголя. Повышение цены на данную продукцию приводит к снижению спроса на нее.

Рассмотрим и сравним фактические поступления налоговых доходов в бюджет за 2012-2013 годы.

Таблица 2 – Поступления по видам налогов в консолидированный бюджет РФ за 2012-2013 гг.

Виды налогов	млрд. руб.		
	2012	2013	темп, %
НДПИ	2 459,4	2 575,8	104,7
НДФЛ	2 260,3	2 497,8	110,5
Налог на прибыль	2 355,4	2 071,7	88,0
НДС	1 886,1	1 868,2	99,0
Акцизы	783,6	952,5	121,5
Имущественные налоги	785,3	900,5	114,7

Основная масса налоговых доходов консолидированного бюджета обеспечена поступлениями НДПИ и НДФЛ. Что же касается косвенных налогов, можно отметить, что НДС в 2013 поступило 1868,2 млрд. руб., что на 1% меньше, чем в 2012 году. В свою очередь поступления акцизов наоборот увеличились на 21,5% и в 2013 году составили 952,5 млрд. руб.

Данные таблицы 2 представим графически на рисунке 1.

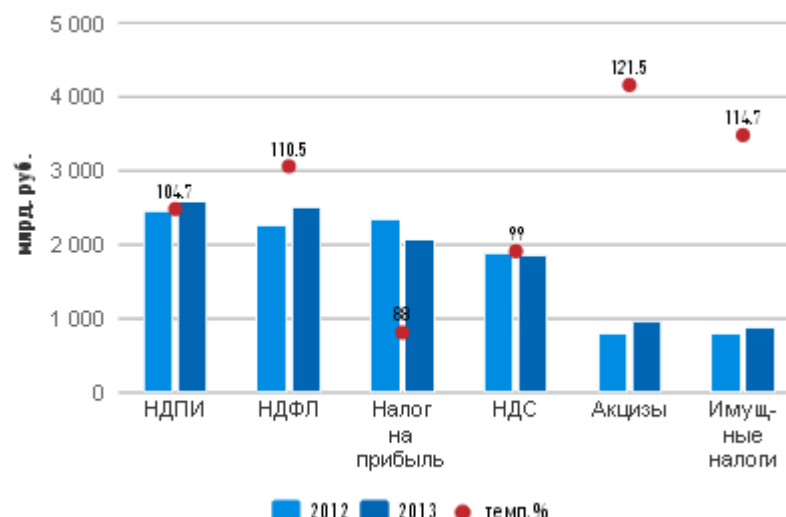


Рисунок 1 – Поступления по видам налогов в консолидированный бюджет РФ за 2012-2013 гг.

Сделав общий анализ поступлений налогов, важно выделить интересующие нас два вида налога: НДС и акцизы, рассмотрев их более подробно. Поэтому обратим внимание на состав и динамику налоговых доходов бюджета и проведем анализ значимости налоговых поступлений в структуре консолидированного бюджета в 2011-2013 гг. по данным таблицы 3.

Таблица 3 – Динамика поступлений косвенных налогов в консолидированный бюджет РФ

Показатели	Годы			Изменение, +,-	Темп роста, %
	2011	2012	2013		
1	2	3	4	5	6
Поступило НДС, млрд. руб.	1 753,2	1 886,1	1 868,2	115,0	106,6
1	2	3	4	5	6
Акцизы по подакцизным товарам, в том числе на: (продукции), тыс. руб.	603 870	783 642	952 475	348 595	157,7
спирт этиловый из всех видов сырья	3 135	769	385	-2 750	12,3
спиртосодержащую продукцию	-230	187	164	394	-71,5
табачную продукцию	139 535	181 918	250 485	110 950	179,5
бензин	185 392	231 441	231 442	46 050	124,8
автомобильный бензин, дизельное топливо, моторные масла для двигателей	0,176	0,039	2	2	1073,3
автомобили легковые и мотоциклы	8 301	12 695	15 264	6 964	183,9
дизельное топливо	87 198	126 195	173 035	85 837	198,4
моторные масла для дизельных и (или)карбюраторных	2 258	2 682	3 079	821	136,3

(инжекторных) двигателей					
вина	7 052	7 469	7 264	212	103,0
пиво	93 712	110 430	126 555	32 843	135,0
алкогольную продукцию с объемной долей спирта этилового свыше 9 до 25% включительно (за исключением вин)	1 518	106 341	19	-1 499	1,3
алкогольную продукцию с объемной долей спирта этилового до 9% включительно (за исключением вин)	4 297	3 511	5 680	1 383	132,2
алкогольную продукцию с объемной долей спирта этилового свыше 9% (за исключением вин)	8	1	0,005	-9	0,1

Таким образом, можно сделать вывод о том, что наибольший удельный вес в структуре поступлений косвенных налогов занимает НДС, доходы от которого к 2013 году по сравнению с 2011 увеличились на 114969 тыс. руб. или 6,6% и составили 1868209 тыс. руб. В целом рассматривая акцизы, можно сказать, что поступления от них увеличились на 57,7% и составили в 2013 году 952475 тыс. руб. Наиболее заметен рост поступлений от таких акцизов, как на табачную продукцию (на 79,5%), на автомобили легковые и мотоциклы (83,9%), дизельное топливо (98,4%), пиво (35%) и др. То есть, за период с 2011 по 2013 год большинство акцизов имеют положительную динамику роста, что говорит о благоприятном влиянии на поступления налогового администрирования.

Одной из главнейших проблем в кризисный период в области налогообложения является достижение оптимальной величины собираемости налогов [1]. Решить эту проблему поможет увеличение эффективности контроля взимания налогов. Следует выбрать правильную стратегию администрирования, которая позволит при минимальных затратах на администрирование получать максимальные поступления в бюджет.

Для любого государства, на какой бы ступени своего социально-экономического развития оно ни находилось, необходимость увеличения доходов бюджетов является одной из актуальнейших задач [3]. Нахождение правильного решения этой задачи чрезвычайно важно и для России.

Использованные источники:

1. Анализ тенденций и закономерностей изменения налоговых доходов по отраслям социально-экономического комплекса Орловской области [Текст] / О. П. Овчинникова // Разработка оптимальной структуры экономики региона на основе мониторинга налогового вклада предприятий различных отраслей : монография / О.П. Овчинникова, А.В. Плахов. - Орел, 2009. - С. 64-77. . - ISBN 978-5-93179-194-4

2. Караваева И. В. Косвенное налогообложение в России начала XX века: этапы трансформации / И.В. Караваева, И.В. Архипкин // Финансы - 2011 - №8.
3. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://nalog.ru>

*Плахов А.В.
преподаватель
Скабелкина О.В.
студент*

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

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Остаются актуальными проблемы совершенствования налогового администрирования. Предусматривается внести в первую часть Кодекса ряд изменений, сконцентрированных на предоставлении налоговым органам права на получение дополнительной информации, нужной для реализации налогового контроля.

В структуры информации, которая предоставляется банками, рассчитывается охватить информацию о депозитов, об остатках денежных средств на вкладах, и возможность предоставления банками должных выписок по вкладам.

Сегодня указанная информация, в том числе для принятия мероприятий по взиманию недоимки, банками в налоговые органы не предоставляется. В перечень лиц, информация о счетах, вкладах которых обязана быть передана налоговым органам, надлежит включить физических лиц.

Информация банками может передаваться исключительно в отношении индивидуальных предпринимателей - физических лиц, зарегистрированных в определенном порядке и реализовывающих предпринимательскую деятельность без организации юридического лица, глав крестьянских (фермерских) хозяйств. [1]

Налоговым органам необходимо обосновать осуществление лицом предпринимательской деятельности без регистрации для целей использования в отношении такого лица положений Кодекса об индивидуальных предпринимателей. Если вступят в силу поправки различий в представлении банками информации о счетах индивидуального предпринимателя и физического лица не будет.

В виду свежей причины для истребования у банков налоговыми органами справок нужно включить случаи, предусмотренные международными договорами.

В процедуре истребования налоговыми органами документов и информации по причине статей 93, 93.1 Кодекса следует укрепить выбор

способа вручения требования о представлении документов: передача под расписку, в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи, направление по почте заказным письмом.

В настоящее время имеется порядок вручения требования – отправление требования по почте разрешается лишь при неосуществимости применения иных способов. Специальный интерес при внесении изменений в законодательство о налогах и сборах следует уделить вопросам притягивания к налогообложению лиц, отходящих от исполнения обязанностей налогоплательщика, в том числе с использованием схем с участием «фирм – однодневок».[2]

В число лиц, о которых налоговый орган вправе изъять документы в порядке статьи 93.1 Кодекса, должны быть включены лица, с участием которых контролируемым налогоплательщиком производится сделка по осуществлению товаров.

Истребование подобных документов совершается налоговым органом при проведении налоговых проверок, при проведении дополнительных мероприятий налогового контроля. Исправления вызваны увеличить ответственность лица при отказе или непредставлении документов о налогоплательщике в поставленные сроки.

Наряду с этим должно дать налоговым органам право проведения изъятия документов при отказе или непредставлении документов о налогоплательщике в определенные рамки. Нуждаются в регламентации отдельные практические вопросы.

Одна из основных причин жалоб на уровень административной нагрузки – это издержки, связанные с представлением удостоверенных копии документов. Налоговый орган не может не применить механизм истребования документов. В обстоятельствах уменьшения числа выездных налоговых проверок формирование аналитической составляющей в контрольной работе требует от налоговых органов скапливания и применения большого объема информации из многообразных источников, которую нужно формализовать.

Представляется неизбежным переход на электронное сотрудничество при представлении в налоговый орган полных первичных документов. В этих целях в статью 93 Кодекса вносятся модификации, согласно которым под определенными форматами документа понимаются форматы, введенные ФНС России. Запуск электронного документооборота счетов-фактур обязан приблизить переход к электронному документообороту других документов.

Следует зафиксировать срок ознакомления налогоплательщика с материалами дополнительных мероприятий налогового контроля. Рационально повысить срок представления налогоплательщиком возражений по акту проверки до одного месяца.[3]

Также месяц, а не 10 дней, обязан быть срок для представления возражений, если правонарушение установлено вне рамок налоговых проверок. Задача изменений в налоговом администрировании заключается в том, чтобы совместный уровень административной нагрузки уменьшился за счет притягивания к налогообложению большего числа налогоплательщиков. Так будет обеспечена реальная налоговая конкуренция – равные условия для всех.

Использованные источники:

1. Аксенова И.О. Налоговый контроль за расходами физических лиц // Законодательство. – 2012. – N 4. – с. 29-33.
2. Бурцев В.В. Государственный финансовый контроль: методология и организация. – М.: Информационно-внедренческий центр “Маркетинг”, 2013.
3. Методика налоговых проверок: Пособие для налогоплательщиков и контролирующих органов. М.: Приор. – 2006. – 152 с.

*Плотникова А.В.
заведующий отделением
ГАОУ СПО СО «НТК»
Россия, г. Новоуральск*

**УПРАВЛЕНИЕ СТРЕССАМИ И РАЗВИТИЕ
РАБОТОСПОСОБНОСТИ ПЕДАГОГОВ**

Напряженность повседневного трудового процесса педагога сочетается с повышенным уровнем социально-психологической напряженности. Все это оказывает негативное влияние на психологическое здоровье личности. Поэтому эффективная работа по управлению стрессами является необходимым условием полноценного функционирования педагога.

Ключевые слова: стресс, организационные факторы стресса, способы управления стрессами

Преобразования, происходящие в современной общественной и социально-экономической жизни России, затрагивают не только структуру и содержание образования, но и личность педагога как субъекта педагогической деятельности, предъявляя особые требования к его профессиональной компетенции, социально-психологической и личностной состоятельности. Эффективность педагогической деятельности и качество обучения зависят как от профессиональной подготовки педагога, так и от его личностного благополучия и сохранности психического здоровья.

Содержание и условия реализации педагогической деятельности требуют повышенной мобилизации внутренних ресурсов человека, перенапряжение которых приводит к нарушениям психического здоровья специалистов из-за большого присутствия стресс-факторов.

Типичность стресса для педагогической деятельности в условиях начального и среднего профессионального образования связана с наличием таких факторов:

- низкая социальная оценка;
- высокий процент обучающихся с изменениями ценностных ориентаций, общественной пассивностью, наличием вредных привычек (курение, употребление спиртных напитков, сквернословие);
- неготовность поступающих в учреждения начального и среднего профессионального образования к самостоятельной учебной деятельности;
- увеличение времени, затрачиваемого на создание учебно-методических комплексов из-за отсутствия примерной учебно-программной документации по профессиям и специальностям на основе ФГОС;
- отсутствие однозначно понимаемых требований к организации учебного процесса по Федеральным государственным образовательным стандартам;
- взаимодействие с различными социальными группами (обучающимися, родителями из различных слоев общества, другими педагогами различной специализации);
- ролевая неопределенность (обилие социально-ролевых ожиданий и предписаний) и т.д.

Современные исследования стресса уделяют внимание следующим аспектам стресса: физиологическому (например, тревога, сопротивление, истощение), психологическому (например, изменение настроения, отрицательные эмоции и чувство беспомощности) и поведенческому (например, непосредственная конфронтация с факторами стресса или попытка получить сведения о них). Все три аспекта важны для понимания стресса и методов управления стрессом в современных образовательных организациях.

Работа по управлению стрессами начинается с выявления причин стресса. В модели К. Купера выделяются шесть источников стресса на работе. Согласно этой модели, были проведены исследования причин стресса в колледже и выявлены основные стрессоры. Ими являются: некомпетентность руководства, неуверенность в завтрашнем дне, необходимость построения и сохранения позитивных и поддерживающих взаимоотношений с коллегами и с руководством, рабочее окружение, ролевой конфликт, объем работы.

Все перечисленные причины, могут вызывать стресс у преподавателей и мастеров производственного обучения колледжа, ведущих обучение по программам начального и среднего профессионального образования.

Многочисленные исследования возникновения стресса выделяют три группы факторов, вызывающих стресс: организационные, внеорганизационные, личные. Для управления стрессами на уровне организации важно выделить следующие организационные факторы:

– отсутствие групповой сплоченности и отсутствие поддержки коллег – невозможность для работника чувствовать себя членом коллектива вследствие специфики рабочего места, может явиться источником сильного стресса, особенно для работников с высоким стремлением к аффилиации. Люди лучше функционируют, когда они получают одобрение, утешение, поддержку, радость, хорошее настроение от тех людей, которых они любят и уважают. К сожалению, в некоторых видах деятельности работники изолированы друг от друга или имеют формальные социальные контакты. Такая ситуация может складываться, например, в образовательном учреждении, где реализуется 10-15 основных профессиональных образовательных программ начального и среднего профессионального образования по различным укрупненным группам подготовки. В этом случае набор по некоторым образовательным программам осуществляется один раз в три года, а специальные дисциплины, учебную и производственную практику ведет один и тот же человек, так как он является единственным специалистом в своей области в данном образовательном учреждении, это приводит к его профессиональной изоляции;

– наличие внутриличностных, межличностных и внутригрупповых конфликтов – результат серьезных противоречий или несовместимости отдельных характеристик личности работника. Но, более всего, это – следствие нервно-психического напряжения, которое возникает при индивидуальных предпосылках и постоянном дискомфорте, когда педагог, не получая полноценного удовлетворения от дидактической деятельности (учитывая уровень обучающихся), одновременно не всегда готов к активной субъект-субъектной деятельности. Возникающие психологические трудности общения с коллегами носят, в основном, эмоциональный характер и представляют собой проявление личностных деформаций в отношениях. Элементы психологической защиты, используемые педагогами при установлении взаимоотношений, препятствуют пониманию педагогом других и себя, и он становится менее адаптирован в социальной среде, следовательно, более подвержен разного рода внешним воздействиям;

– невозможность повлиять на принятие решения. Для большинства возможность повлиять на события своей собственной жизни снижает вероятность стресса;

– перегрузки и временной прессинг. Педагоги испытывают постоянный информационный стресс, возникающий в ситуациях информационных перегрузок, когда человек не справляется с задачей, не успевает принимать верные решения в требуемом темпе при высокой степени ответственности за их последствия.

Сводя воедино данные исследований, можно выделить следующие способы предотвращения стресса:

1) обеспечение возможности участия педагогов в разработке и совершенствовании программы развития колледжа, что создаст ощущение причастности к развитию организации;

2) создание условий для участия педагогов в годовом планировании работы колледжа, позволяющем конкретизировать поставленные задачи и более очевидно определить свое место в их реализации;

3) своевременное информирование педагогов о предстоящих мероприятиях в процессе месячного планирования со стороны администрации;

4) информирование педагогов не только о сущности и содержании внедряемых проектов, но о месте и роли каждого их участника;

5) актуализация потенциала групповых форм принятия решений с учетом того, что основной ролью администрации в обеспечении эффективности этого будет делегирование полномочий, предполагающее также и делегирование ответственности;

6) поиск дополнительных мер мотивирования и стимулирования работников как компенсация их неудовлетворенности заработной платой; максимальное использование в организации психологических мер для поддержки педагогов, так как возможности администрации в повышении заработной платы работников бюджетной сферы ограничены фондом оплаты труда;

7) уточнение критериев, определяющих коэффициенты материального стимулирования, так как они остаются недостаточно разработанными;

8) построение такой организационной культуры, которая формировала бы аутентичное принятие каждым членом коллектива определенных ценностных ориентиров.

Приведенный перечень не претендует на абсолютную полноту и однозначность. Важнейшей целью отбора подобных способов является формирование у педагогов ощущения предсказуемости в профессиональной деятельности, определенности собственной роли в тех или иных проектах.

Очевидно, что в сегодняшнем мире многие нуждаются в управлении стрессами. Для решения этой проблемы нет единственно верного средства, напротив, их великое множество, и каждый применим к разным людям.

Использованные источники:

1. Белкин А.С., Качалова Л.П., Телеева Е.В. Личность педагога: профессионально-личностные характеристики и требование времени. Шадринск: Исеть, 2004. 139 с.
2. Водопьянова Н.Е., Старченкова Е.С. Синдром выгорания: диагностика и профилактика. СПб.: Питер, 2008. 336 с.
3. Ожогова Е.Г. Стратегии преодоления синдрома «эмоционального выгорания» в работе педагога // Психологическая наука и образование. 2008. №2. С. 87-94.

4. Барабанова М. В. Изучение психологического содержания синдрома выгорания // Вестн. МГУ. Сер. 14: Психология. — М.: МГУ, 1995.— № 1.— С. 54–67.
5. Бойко В. В. Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и на других. — М.: Наука, 1996.— 154 с.
6. Леонова А. Б. Комплексная методология анализа профессионального стресса: от диагностики к профилактике и коррекции // Психологический журнал. 2004. № 2. С. 75–85.
7. Ясько Б.А. Современные теоретические и методологические подходы к исследованию организационного стресса [Текст]/ Б.А.Ясько// Вестник адыгейского государственного университета. Серия 3: Педагогика и психология. — 2013г. - № 3 (123). - Режим доступа к журн.: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-teoreticheskie-i-metodologicheskie-podhody-k-issledovaniyu-organizatsionnogo-stressa>
8. Овсянкина М.А. , Поскотинова Л.В. Нервно-психическое напряжение и фрустрированность у преподавателей педагогического колледжа[Текст]/М.А. Овсянкина, Л.В. Поскотникова// Современные проблемы науки и образования. — 2014г. - № 1. - Режим доступа к журн.: <http://www.science-education.ru/115-11855>

*Погорелова А.Ю.
аспирант*

*кафедра «Мировая экономика и экономическая теория»
Волгоградский государственный технический университет
Россия, г. Волгоград*

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КОМПАНИЙ РЫНКА ХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

В настоящее время участие российских предпринимательских субъектов в реализации международных инициатив в области безопасности химической продукции становится более частым и активным, что свидетельствует о высокой заинтересованности российского предпринимательства химической отрасли в поддержании экологически безопасного производства.

Заинтересованность компаний в эффективности своей работы и ужесточение требований со стороны потребителей приводят к повышению внимания к вопросам выполнения обязательств бизнес-структур, одной из которых является экологическая ответственность и защита окружающей среды. Проблема химического загрязнения по-прежнему остается особенно актуальной, несмотря на стремление международных и региональных сообществ улучшить ситуацию в данном вопросе.

В обществе существует устоявшееся мнение о негативном воздействии химической промышленности на окружающую среду. Большая часть

потребителей не склонна к изменению своего мнения, поскольку не обладает достоверной информацией о мероприятиях, проводимых в этой сфере. В связи с этим предприятия, придерживающиеся стратегии корпоративной социальной ответственности на своем производстве (число таких в России и мире постепенно увеличивается), должны представлять образ своей компании как экологически ответственной, заботящейся о состоянии окружающей среды, качестве выпускаемой продукции и своих потребителях [2, с. 100].

Следует отметить, что действующие на рынке химической продукции компании в последние несколько лет принимают активное участие в решении социальных, экономических, экологических и инфраструктурных задач, следуя современным требованиям международного экономического сообщества относительно социальной ответственности бизнеса. Так, международная Конвенция «По сокращению или полному прекращению использования ртути с применением наилучших имеющихся методов» может быть ратифицирована Госдумой и президентом, что приведет к тому, что любое новое строительство заводов с использованием ртути в производственном цикле будет незаконным.

Эту позицию занимают Всемирный совет по хлору, а также США, Канада и Бразилия – словом, страны, где роль ртутных производств достаточно высока. Ряд стран, например, Норвегия, Швейцария, часть стран Евросоюза, придерживаются позиции о полном закрытии ртутных производств хлора и каустической соды к 2025 году, а в течение ближайших пяти лет сокращения вдвое использования ртутьсодержащих катализаторов (расход на тонну продукта), применяемых в производстве винилхлорида. При этом необходимо отметить, что два предприятия в Волгограде – «Химпром» и «Каустик» – до сих пор применяют старый метод гидрохлорирования ацетиленов для производства винилхлорида, в то время как уменьшение расходного коэффициента ртутных катализаторов является для них практически невыполнимой задачей [3, с. 44].

Для сравнения отметим, что Япония еще в 80-х годах полностью перевела хлорные производства на мембранный метод в течение 5–10 лет. Однако при этом она продолжает импортировать «ртутный» каустик на нужды секторов промышленности, где требуются особо чистые химические вещества. Такая ситуация свидетельствует о достаточно низком уровне экологизации предпринимательства в химической промышленности России, что не может не вызывать беспокойства. Экологические проблемы в российском химическом производстве постепенно становятся более значимыми для предпринимателей, осознающих невозможность дальнейшего эффективного и конкурентоспособного развития отрасли в рамках мирового сообщества при игнорировании подобных вопросов [3, с. 45]. Однако такой переход осуществляется достаточно медленно, поскольку заинтересованность в принятии участия в решении экологических проблем

обнаруживается только у крупных компаний («СИБУР», «Нижекамскнефтехим», «Уралкалий»), подтверждая низкий уровень конкуренции на данном рынке и отсутствие стимулов к ней.

Таким образом, предпринимательская активность на рынке химической продукции в настоящее время активно сопровождается решением экологических проблем, возникающих в связи с возможным негативным воздействием на окружающую среду. На наш взгляд, отказываться от взаимодействия с обществом в современных условиях, это – путь губительный для бизнеса, поскольку интеграционные процессы протекают во всех сферах экономической и социальной жизни.

Подольная Н.Н., к.э.н.

доцент

Волкова Н.В.

бакалавр 4 курс

НИ МГУ им. Н. П. Огарева

Россия г. Саранск

МОНИТОРИНГ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ В СФЕРЕ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)

Региональные программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства определяются Законом как «нормативные правовые акты органов государственной власти субъектов Российской Федерации, в которых определяются перечни мероприятий, направленных на достижение целей государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства, в том числе отдельных категорий субъектов малого и среднего предпринимательства, и осуществляемых в субъектах Российской Федерации, с указанием объема и источников их финансирования, результативности деятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации, ответственных за реализацию указанных мероприятий». В Республике Мордовия сложилась достаточно развитая инфраструктура поддержки предпринимательства, представленная совокупностью государственных и негосударственных структур, основные из которых:

- Министерство торговли и предпринимательства Республики Мордовия;

- Комитет Государственного Собрания Республики Мордовия по экономической политике, предпринимательству и собственности;

- Государственное учреждение «Бизнес-инкубатор Республики Мордовия»;

- Автономная некоммерческая организация «Гарантийный фонд кредитного обеспечения Республики Мордовия»;

-Некоммерческая организация «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Мордовия»;

-Автономное учреждение «Региональный центр микрофинансирования Республики Мордовия»;

-Государственное учреждение «Мордовский республиканский молодежный центр».

Финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства осуществляется по двум направлениям:

-получение из республиканского бюджета Республики Мордовия субсидий на оплату части процентов за пользование кредитами российских кредитных организаций, выделенными на реализацию проектов в приоритетных направлениях экономики и социальной сферы республики;

-получение из республиканского бюджета Республики Мордовия субсидий на оплату части лизинговых платежей российским лизинговым компаниям по договорам лизинга машин и оборудования, используемых для реализации инвестиционных проектов.

-Имущественная поддержка оказывается по результатам конкурсного отбора из начинающих предпринимателей. Победа в конкурсе позволяет получить имущество (оборудованное офисное помещение) в аренду на следующих льготных условиях:

-в 1-й год аренды – не более 40 % от ставки арендной платы, установленной в республике для аренды нежилых помещений, которые находятся в государственной собственности РМ;

-во 2-й год аренды – не более 60 % от ставки арендной платы, установленной в республике для аренды нежилых помещений, которые находятся в государственной собственности РМ;

-в 3-й год аренды – не более 100 % от ставки арендной платы, установленной в республике для аренды нежилых помещений, которые находятся в государственной собственности РМ.

Кроме того, начинающие предприниматели получают помощь юристов, экономистов, маркетологов, содействие в поиске новых партнеров.

Наибольшая поддержка за период 2008-2012 гг. была оказана микропредприятиям. В 2011 году в поддержке нуждались 334 микропредприятия, что на 2642 единицы меньше чем в 2010 году, это говорит о том, что в предыдущие годы в условиях жесткой конкуренции создать микропредприятие было сложнее. В 2012 за поддержкой в соответствующие органы обратились 31 микропредприятие. Это можно увидеть на рисунке 1.



Рисунок 1 – Изменение количества предприятий, которым была оказана поддержка в становлении бизнеса государственными органами за 2008-2012гг., единиц

Поддержка в 2011 году была оказана 212 субъектам малого предпринимательства, что на 133 меньше чем в 2010 году. По результатам 2012 года поддержку получили 42 малых предприятия. Можно сделать вывод о том, что остальные субъекты малого предпринимательства, а именно 1015 единиц не нуждались в помощи выше названных структур.

Основная поддержка осуществлялась в виде финансовой и имущественной поддержки, что очень важно на начальном этапе создания малого и среднего предприятия. Так, в 2011 году поддержка была оказана 603 субъектам малого и среднего предпринимательства, а имущественная – 3 единицам (таблица 1)

Таблица 1 – Форма поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства за 2008-2011 гг. в РМ, единиц

Форма поддержки	Количество предприятий по состоянию на дату			
	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012
Финансовая поддержка	6135	5419	3505	603
Имущественная поддержка	39	23	-	3
Информационная поддержка	1	1	1	-
Поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров	1	1	2	-
Иная форма поддержки	2	2	12	-
Итого	6178	5446	3520	606

По состоянию на 1 января 2008 года в Республике Мордовия насчитывалось 3991 малое предприятие, что почти в 1,8 раза больше чем в 2000 году. Только за 2006- 2007 гг. темп роста числа малых предприятий по всем отраслям экономики составил 132,8 % (рисунок 1).

Таблица 2 - Удельный вес прибыльных организаций, процентов

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Малые предприятия	73,5	74,1	78,7	77,4	79,8	81,2	80,4
Крупные и средние предприятия	73,1	73,6	79,9	71,9	75,9	74,2	74,7

По данным таблицы 2 видно, что удельный вес малых предприятий с каждым годом увеличивался, лишь в 2009 году по сравнению с 2008 годом снизился на 2,4%, в 2012 году по сравнению с 2011 произошло снижение на 1,2%. Удельный вес крупных и средних предприятий также увеличивался, только в 2009 году по сравнению с 2008 произошло уменьшение на 8,0%.

Таблица 2 - Удельный вес прибыльных организаций и сумма

	2008	2009	2010	2011	2012
Удельный вес, процентов	79,9	71,9	75,9	74,2	74,7
Сумма, млн	13345,4	3210,1	3387,5	4526	6206,2

Удельный вес прибыльных организаций был максимальным в 2008 году и составил 79,9% (по данным таблицы 2). По сравнению с 2012 годом удельный вес снизился на 5,2%, что составляет 6139,2 млн.руб..

Все же население предпочитает создавать некорпоративные предприятия, т.е. заниматься индивидуальным предпринимательством, а не создавать малые предприятия, зарегистрированные в качестве юридического лица. Так в 2011 году в качестве индивидуальных предприятий было зарегистрировано 18,9 тыс. человек. Темп роста по сравнению с 2010 годом составил 102,7%, а к уровню 2008 года рост составил 141%. Этому способствовали мероприятия, проводимые в рамках программ снижения напряжённости на рынке труда, финансирование которых в 2012 году было, однако свёрнуто.

В Республике Мордовия в течение 2010 – 2011 годов размер выплаты безработному гражданину, открывшему собственное дело, составлял сумму двенадцатикратной максимальной величины пособия по безработице, т.е. 58,8 тыс. рублей. В целях стимулирования создания безработными гражданами, открывшими собственное дело, дополнительных рабочих мест, начиная с 2010 года, помимо выплаты на открытие собственного дела выплачивалось за каждого трудоустроенного по направлению органа службы занятости безработного гражданина на созданное дополнительное рабочее место в размере 58,8 тыс. рублей.

Решением проблемы поддержки малого бизнеса на современном этапе занимаются органы власти и управления и на федеральном уровне, и на местном. В развитии его заинтересованы самые разные структуры. Анализ

инвестиционной деятельности Республики Мордовия за 2010-2013 годы позволяет установить основную системную проблему, которая заключается в том, что темпы развития и структура инвестиционной деятельности в Республике Мордовия не в полной мере отвечают потребностям полноценного развития региона и повышения его инвестиционной привлекательности.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет
Россия, г. Москва*

АВТОБУСОСТРОЕНИЕ РОССИИ В 2014 ГОДУ

Аннотация. В статье прогнозируется объем производства автобусов в России в 2014 году.

Ключевые слова: автомобильная промышленность, промышленность, машиностроение, производство автобусов, прогноз

Рынок автобусов существенно отличается от рынка легковых и грузовых автомобилей, являясь при этом частью автомобильного рынка. Прежде всего, это обусловлено тем, что основные потребители автобусов - муниципальные предприятия автотранспорта общего пользования.

Российский рынок автобусов остается внутренним замкнутым сегментом, и его развитие определяется преимущественно отечественным производством автотранспортных средств.

Основные производители автобусов России рассмотрены на рис. 1. «Большая тройка» заводов-изготовителей отечественных моделей в разные годы удерживала более $\frac{3}{4}$ от общего объема выпуска в стране.



Рис.1. Производители автобусов в России

Для прогнозирования целесообразно использовать формализованные методы прогнозирования такие как, метод скользящей средней, метод экспоненциального сглаживания и метод наименьших квадратов.

Применяя указанные методы, можно элиминировать случайные колебания и получить значения, соответствующие влиянию главных факторов.

Сглаживание с помощью скользящих средних основано на том, что в средних величинах взаимно погашаются случайные отклонения.

Методы экстраполяции используются при краткосрочном прогнозировании.

В качестве исходных возьмем данные Росстат о динамике объема производства автобусов (см. табл. 1).

Таблица 1

Объем производства автобусов в России, тыс.ед.

Квартал	Год									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	15,9	15,4	19,3	19,1	17,2	5,3	5,8	7,3	11,0	10,4
2	18,2	19,4	21,7	20,3	19,1	7,8	9,9	9,8	5,5	5,6
3	19,2	18,5	24,6	22,0	16,3	9,2	12,0	12,1	24,4	23,1
4	22,5	24,9	23,3	27,6	14,0	13,2	13,3	15,1	17,2	13,5
Итого за год	75,7	78,2	88,7	88,9	66,5	35,5	40,9	44,2	58,0	52,6

Для наглядности изобразим данные табл. 1 графически (см. рис. 1)

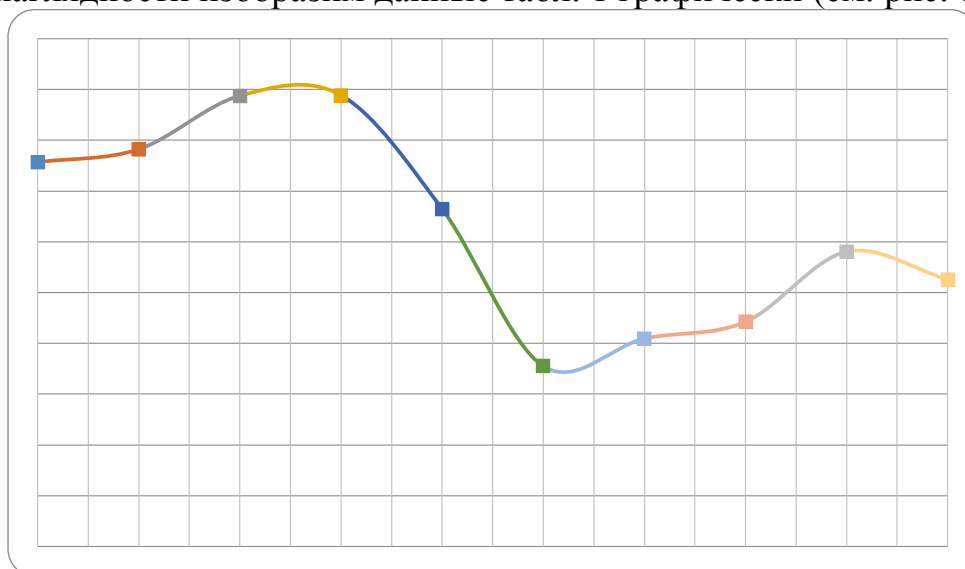


Рис. 1. Временной ряд динамики измерений (по годам)

Прогнозное значение показателя по методу скользящей средней вычисляется по формуле (см. табл. 2):

$$y_{t+1} = m_{t-1} + \frac{1}{n} \cdot (y_t - y_{t-1}), \text{ если } n = 3, \quad (1)$$

где $t + 1$ – прогнозный период;

t – период, предшествующий прогнозному периоду (год, месяц и т.д.);

y_{t+1} – прогнозируемый показатель;

m_{t-1} – скользящая средняя за два периода до прогнозного;
 n – число уровней, входящих в интервал сглаживания;
 y_t – фактическое значение исследуемого явления за предшествующий период;

y_{t-1} – фактическое значение исследуемого явления за два периода, предшествующих прогнозному.

Величину интервала сглаживания примем $n = 3$, тогда скользящая средняя для первых трех периодов:

$$m_{2005} = (Y_{2004} + Y_{2005} + Y_{2006}) / 3 = (75,7 + 78,2 + 88,7) / 3 = 80,9$$

Строим прогноз (см. формулу 1):

$$Y_{2014} = 51,6 + 1/3 (52,6 - 58,0) = 49,8$$

Таблица 2

Расчетная таблица

Годы	Производство автобусов, тыс.ед., Y_t	Скользящая средняя, m	Расчет средней относительной ошибки $\frac{ Y_{ф} - Y_{р} }{Y_{ф}} * 100$
2004	75,7	-	-
2005	78,2	80,9	3,38
2006	88,7	85,3	3,90
2007	88,9	81,4	8,44
2008	66,5	63,6	4,29
2009	35,5	47,7	34,08
2010	40,9	40,2	1,71
2011	44,2	47,7	7,91
2012	58,0	51,6	11,05
2013	52,6	-	-
ИТОГО			74,77
ПРОГНОЗ 2014	49,8		

Средняя относительная ошибка: $\varepsilon = 74,77/8 = 9,3\%$, т.е. метод дает высокую точность оценки.

Прогнозное значение показателя по методу экспоненциального сглаживания вычисляется по формуле:

$$U_{t+1} = \alpha \cdot y_t + (1 - \alpha) \cdot U_t, \quad (2)$$

где t – период, предшествующий прогнозному;

$t+1$ – прогнозный период;

U_{t+1} – прогнозируемый показатель;

α – параметр сглаживания;

y_t – фактическое значение исследуемого показателя за период, предшествующий прогнозному;

U_t – экспоненциально взвешенная средняя для периода, предшествующего прогнозному.

Величина α варьируется в пределах 0...1 и определяет, как быстро снижается вес влияния предшествующих наблюдений. Поскольку точного метода определения параметра нет, примем его по формуле Брауна:

$$\alpha = \frac{2}{n+1}, \quad (3)$$

где n – число наблюдений, входящих в интервал сглаживания.

В нашем случае, $\alpha=2/(10+1)=0,18$.

Определяем начальное значение U_0 :

1 способ (средняя арифметическая) $U_0 = 629,4/10 = 62,9$

2 способ (принимает первое значение базы прогноза) $U_0 = 75,7$

Рассчитываем экспоненциально взвешенную среднюю для каждого года и прогнозное значение по формуле 2 (см. табл. 3):

$$U_{2005} = 75,7 \cdot 0,18 + (1-0,18) \cdot 62,9 = 65,3 \quad (1 \text{ способ})$$

$$U_{2014} = 52,6 \cdot 0,18 + 0,82 \cdot 58,4 = 57,4$$

$$U_{2005} = 75,7 \cdot 0,18 + (1-0,18) \cdot 75,7 = 75,7 \quad (II \text{ способ})$$

$$U_{2014} = 52,6 \cdot 0,18 + 0,82 \cdot 60,5 = 59,1$$

Таблица 3

Расчетная таблица

Годы	Производство автобусов, тыс.ед., U_t	Экспоненциально взвешенная средняя, U_t		Расчет средней относительной ошибки	
		I способ	II способ	I способ	II способ
2004	75,7	62,9	75,7	16,84	0,00
2005	78,2	65,3	75,7	16,60	3,27
2006	88,7	67,6	76,1	23,81	14,19
2007	88,9	71,5	78,4	19,59	11,73
2008	66,5	74,6	80,3	12,24	20,83
2009	35,5	73,1	77,8	105,80	118,94
2010	40,9	66,3	70,1	61,95	71,29
2011	44,2	61,7	64,8	39,45	46,52
2012	58,0	58,5	61,1	0,83	5,23
2013	52,6	58,4	60,5	11,09	15,07
ИТОГО	629,4	660,0	720,6	308,18	307,09
ПРОГНОЗ 2014		57,4	59,1		

Средняя относительная ошибка:

$$\varepsilon = 308,18/10 = 30,8\% \quad 1 \text{ способ},$$

$$\varepsilon = 307,09/10 = 30,7\% \quad 2 \text{ способ}.$$

Метод экспоненциального сглаживания был выбран, потому что дает весьма удовлетворительную точность прогноза. Относительно короткий ряд наблюдений с большим разбросом темпов прироста, условный расчет параметров прогнозирования – вот факторы, которые ограничивают применение данного метода на практике. Кроме того, метод приемлем при

прогнозировании только на один период вперед, т.к. расчет основывается на фактическом значении показателя в предпрогнозный период.

Прогнозное значение показателя по методу наименьших квадратов вычисляется по формуле (см. табл. 4):

$$y_{t+1} = a * X + b, \quad (4)$$

где $t + 1$ – прогнозный период;

y_{t+1} – прогнозируемый показатель;

X – условное обозначение времени;

$$a = \frac{\sum_{i=1}^n (Y\phi * X) - (\sum_{i=1}^n X * \sum_{i=1}^n Y\phi) / n}{\sum_{i=1}^n X^2 - (\sum_{i=1}^n X)^2 / n} \quad (5)$$

где, $Y\phi$ – фактические значения ряда динамики;

n – число уровней временного ряда;

$$b = \frac{\sum_{i=1}^n Y\phi}{n} - a * \frac{\sum_{i=1}^n X}{n} \quad (6)$$

Определим коэффициенты регрессии по формулам 5 и 6:

$$a = \frac{3088,3 - \frac{55 \times 629,4}{10}}{385 - \frac{55^2}{10}} = \frac{-3734}{82,5} = -4,523$$

$$b = \frac{629,4}{10} - \frac{-4,523 \times 55}{10} = 62,94 + 24,88 = 87,813$$

Ур определим по формуле 4:

$$Y_{2004} = -4,523 * 1 + 87,813 = 83,29$$

$$\text{Определяем прогнозное значение: } Y_{2014} = -4,523 * 11 + 87,813 = 38,1$$

Таблица 4

Расчетная таблица

Годы	Произв-во автобусов, тыс.ед., Уф	Усл. Обозн. времени, X	Уф*Х	Х^2	Ур	Расчет ср. относ. ошибки $\frac{ Y\phi - Yp }{Y\phi} * 100$
2004	75,7	1	75,7	1	83,29	10,06
2005	78,2	2	156,5	4	78,77	0,67
2006	88,7	3	266,2	9	74,24	16,34
2007	88,9	4	355,4	16	69,72	21,54
2008	66,5	5	332,4	25	65,20	1,93
2009	35,5	6	213,2	36	60,67	70,72
2010	40,9	7	286,6	49	56,15	37,16
2011	44,2	8	353,9	64	51,63	16,70
2012	58,0	9	522,4	81	47,10	18,84
2013	52,6	10	526,0	100	42,58	19,05
ИТОГО	629,4	55	3 088,3	385	629,36	213,00

ПРОГНОЗ 2014	38,1	11				

Средняя относительная ошибка: $\varepsilon = 213/10 = 21,3\%$

Метод наименьших квадратов дает высокую степень ошибки и это ожидаемый результат, т.к. анализировалась огрубленная ретроспективная статистика.

Расхождения расчетных показателей по результатам краткосрочного прогнозирования представлены на рис. 2.

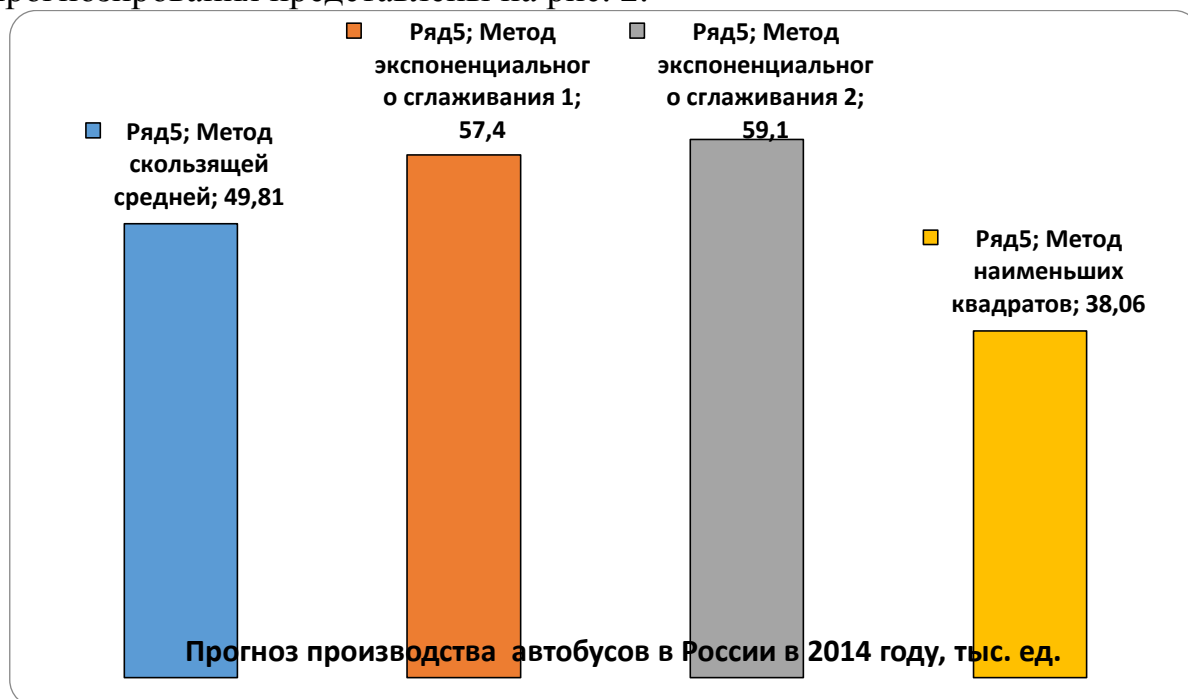


Рис. 2. Прогноз объема производства автобусов в России в 2014 году

Для оценки точности полученных прогнозов рассчитана средняя относительная ошибка по общей формуле (см. табл. 5):

$$\varepsilon = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n \left[\frac{|y_{\phi} - y_p|}{y_{\phi}} \cdot 100 \right] \quad (7)$$

Таблица 5

Средняя относительная ошибка

Метод прогнозирования	скользящей средней	экспоненциального сглаживания		наименьших квадратов
		1 способ	2 способ	
Средняя относительная ошибка, %	9,3	30,8	30,7	21,3
Оценка	$\varepsilon < 10$	$\varepsilon > 20$		
Точность прогноза	высокая	удовлетворительная		

Итак, рассчитанные прогнозные показатели имеют весьма хорошую точность. Максимальные отклонения демонстрирует метод экспоненциального сглаживания. Наиболее достоверный прогноз показал

метод скользящей средней. Он является самым распространенным среди современных методов сглаживания статистических рядов.

Определим наличие сезонных колебаний прогнозного показателя по рис. 3 (составлен на основе данных из табл. 1).

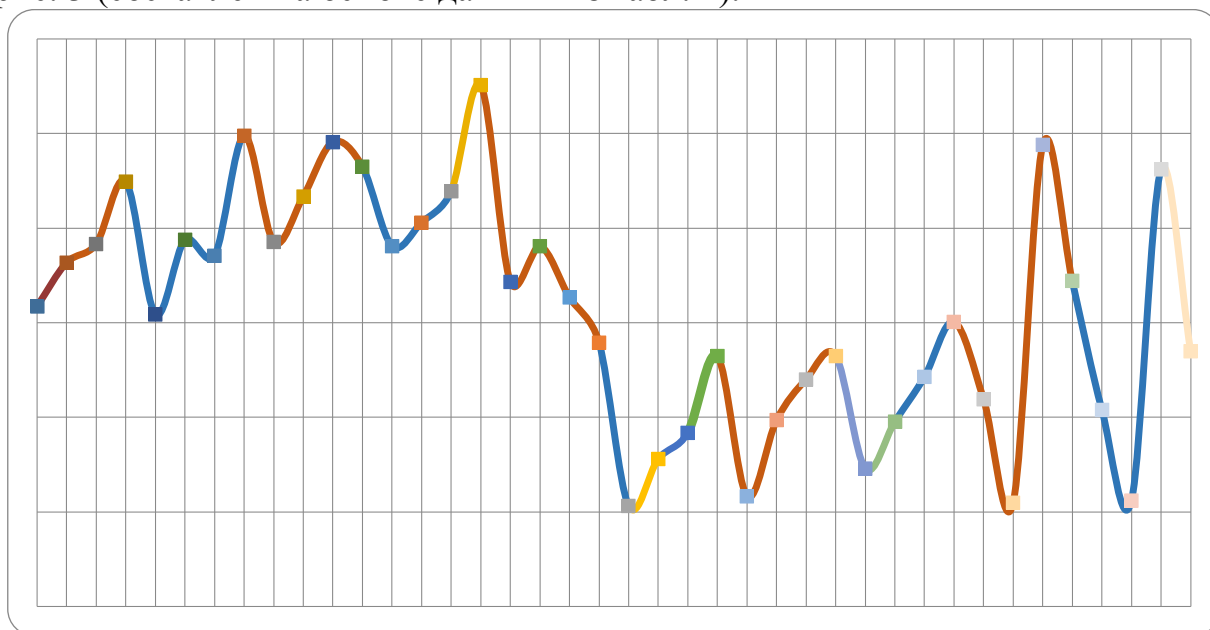


Рис. 3. Временной ряд динамики измерений (по кварталам)

Очевидно, что наблюдается некая квартальная периодичность – снижение в первом и рост в последнем квартале каждого года (кроме 2013 г.). При этом, характер изменения на участках монотонного изменения можно считать близким к линейному, что с известным допущением позволяет использовать линейную регрессию.

В табл. 6 представлен расчет показателей, связанных с сезонностью базового тренда. Здесь принято следующее:

- 4-х квартальные суммы рассчитываются суммированием Уф за 4 рядом стоящие квартала;
- 4-х квартальные средние = 4-х квартальные суммы/4 (в таблице они ставятся в середину суммируемых кварталов);
- Центрированные средние рассчитываются как сумма двух 4-х квартальных средних, деленная на 2.

Расчет показателя сезонности производится по формуле:

$$П_{сезон} = Уф / Центр.средние * 100 \text{ (или (графа 3/на графу 6) * 100)}$$

Для расчета индексов сезонности для каждого квартала (Ij) берутся показатели сезонности, суммируются поквартально и делятся на количество суммированных значений.

Пара
метр

Значен
ие

I 1 75,92

I 2 83,12

I 3 111,65

I 4 122,71

Для расчета параметров уравнения, описывающего тренд изучаемого явления, определяем в таблице графы 8, 9, 10.

$$Y_p = a * X + b,$$

где коэффициенты а и b рассчитываются по формулам (5) и (6).

$$a = \frac{11518 - \frac{820 \times 629,4}{40}}{22140 - \frac{820^2}{40}} = \frac{-13847}{5330} = -0,260$$

$$b = \frac{629,4}{40} - \frac{-0,260 \times 820}{40} = 15,735 + 5,326 = 21,057$$

Таблица 6

Показатели сезонности

Год	Кв.	Уф	Показатели сезонности				Усл. обозн. времени, X	X^2	Уф*X	Ур	Расчет средней относительной ошибки
			4-кварт. суммы	4-кварт. средние	Центрированные средние	Показатели сезонности					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2004	1	15,9	-	-	-	-	1	1	15,9	20,8	31,0
	2	18,2	-	-	-	-	2	4	36,4	20,5	13,0
	3	19,2	-	18,9	18,9	101,6	3	9	57,5	20,3	5,8
	4	22,5	75,7	18,8	19,0	118,4	4	16	89,8	20,0	10,9
				19,1							
2005	1	15,4	75,3		19,0	81,1	5	25	77,2	19,8	28,0
				19,0							
	2	19,4	76,5		19,3	100,7	6	36	116,3	19,5	0,6
				19,6							
	3	18,5	75,8		20,0	92,5	7	49	129,7	19,2	3,8
				20,5							
2006	4	24,9	78,2		20,8	119,6	8	64	199,0	19,0	23,7
				21,1							
	1	19,3	82,1		21,8	88,2	9	81	173,3	18,7	2,8
				22,6							
	2	21,7	84,4		22,4	96,8	10	100	216,8	18,5	14,9
				22,2							
2007	3	24,6	90,4		22,2	110,8	11	121	270,1	18,2	25,9
				22,1							
	4	23,3	88,7		22,0	105,9	12	144	279,0	17,9	22,8
				21,8							
2007	1	19,1	88,5		21,5	88,8	13	169	247,8	17,7	7,2

				21,1							
	2	20,3	87,2		21,7	93,6	14	196	284,2	17,4	14,2
				22,2							
	3	22,0	84,6		22,0	99,9	15	225	329,3	17,2	21,8
				21,7							
	4	27,6	88,9		21,6	127,7	16	256	440,8	16,9	38,6
				21,4							
2008	1	17,2	87,0		20,7	82,8	17	289	291,6	16,6	3,0
				20,0							
	2	19,1	85,7		18,3	104,0	18	324	342,9	16,4	14,0
				16,6							
	3	16,3	80,1		15,1	107,9	19	361	310,3	16,1	1,3
				13,7							
	4	14,0	66,5		12,3	113,8	20	400	279,0	15,9	13,7
2009	1	5,3	54,7		10,0	53,4	21	441	111,7	15,6	193,3
				9,1							
	2	7,8	43,4		9,0	86,9	22	484	171,6	15,3	96,7
				8,9							
	3	9,2	36,3		8,9	102,7	23	529	211,4	15,1	64,1
				9,0							
	4	13,2	35,5		9,3	142,7	24	576	317,5	14,8	12,1
				9,5							
2010	1	5,8	36,1		9,9	59,0	25	625	145,8	14,6	149,8
				10,2							
	2	9,9	38,1		10,2	96,3	26	676	256,1	14,3	45,2
				10,2							
	3	12,0	40,9		10,4	115,3	27	729	324,3	14,0	17,0
				10,6							
	4	13,3	40,9		10,6	125,1	28	784	371,0	13,8	4,1
				10,6							
2011	1	7,3	42,4		10,6	68,8	29	841	211,4	13,5	85,6
				10,6							
	2	9,8	42,3		10,8	90,2	30	900	293,1	13,3	35,8
				11,1							
	3	12,1	42,4		11,5	105,3	31	961	376,0	13,0	7,2
				12,0							
	4	15,1	44,2		11,4	131,5	32	1 024	481,6	12,7	15,3
				10,9							
2012	1	11,0	47,9		12,4	88,1	33	1 089	361,7	12,5	13,9
				14,0							
	2	5,5	43,6		14,2	38,5	34	1 156	186,3	12,2	123,2
				14,5							
	3	24,4	55,9		14,4	169,0	35	1 225	854,0	12,0	50,9
				14,4							
	4	17,2	58,0		14,4	119,6	36	1 296	619,2	11,7	31,9
				14,4							
2013	1	10,4	57,5		14,2	73,0	37	1 369	384,8	11,4	10,1
				14,1							
	2	5,6	57,6		13,6	41,1	38	1 444	212,8	11,2	99,8
				13,2							
	3	23,1	56,3		-	-	39	1 521	900,9	10,9	52,7
				-							
	4	13,5	52,6		-	-	40	1 600	540,0	10,7	21,0

Итого		629,4	-	-	-	-	820	22 140	11 518,0	-	1 426,6
Прогноз 2014	1	7,9					41				
	2	8,4					42				
	3	11,0					43				
	4	11,8					44				
ИТОГО		39,2									

Прогноз на 2014 год с разбивкой по кварталам:

$$Y_{t+1} = (a * X + b) * I_j / 100$$

На рис. 4 представлена динамика показателя с учетом прогнозных значений.

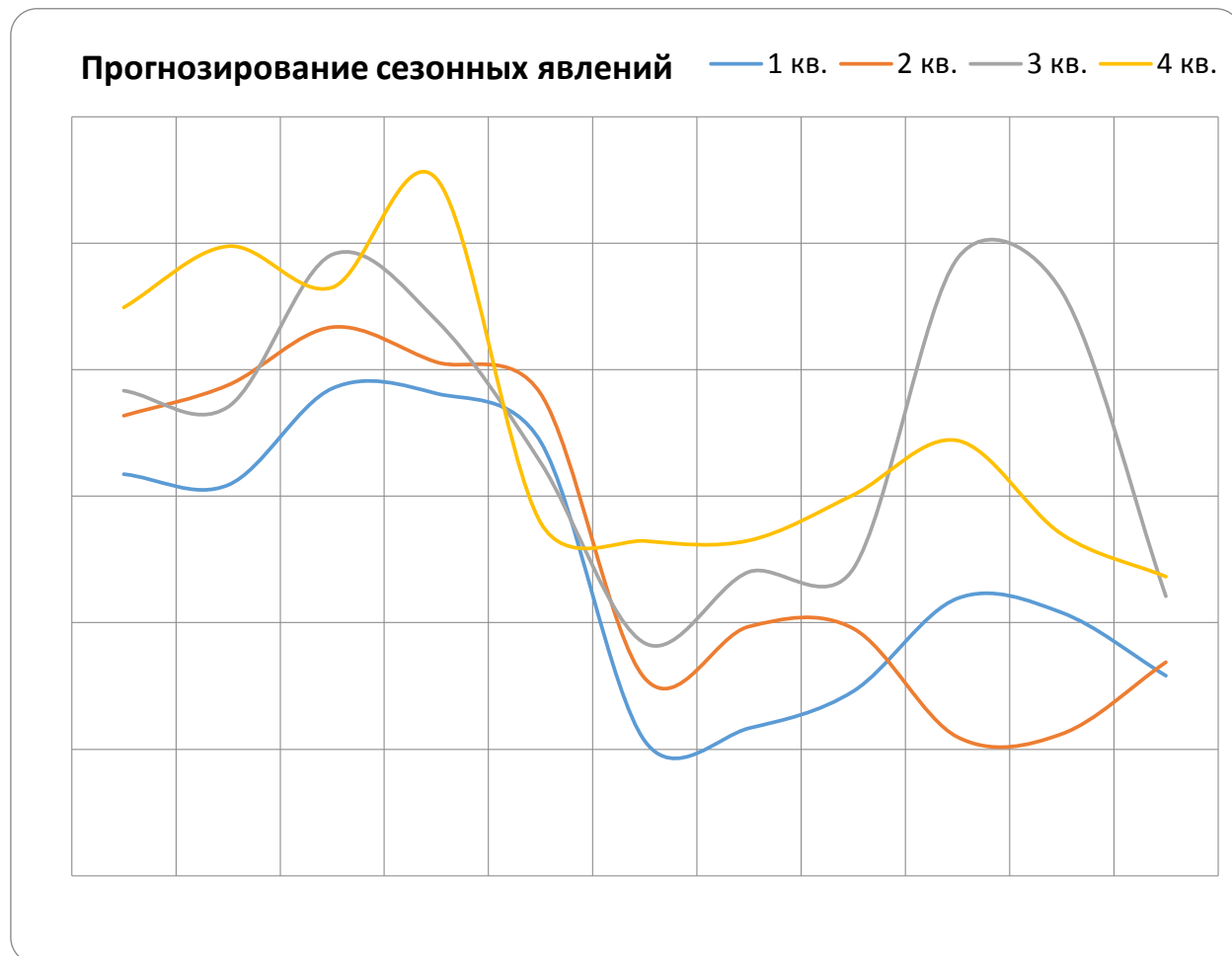


Рис. 4. Прогноз сезонных явлений на 2014 год

Средняя относительная ошибка прогноза рассчитывается как отношение суммы значений в графе 12 (табл. 6) к количеству периодов базы прогноза:

$$\varepsilon = 1426,6 / 40 = 35,7\%.$$

В соответствии с таблицей 5, полученное значение ε интерпретируется как прогноз удовлетворительной точности.

Обозначим горизонт прогнозирования в 5 лет (2014 - 2018 гг.). Предположим, что перспективный тренд исследуемого показателя (объем производства автобусов в России) будет определяться оценками, рассчитанными в таблицах 2 и 4.

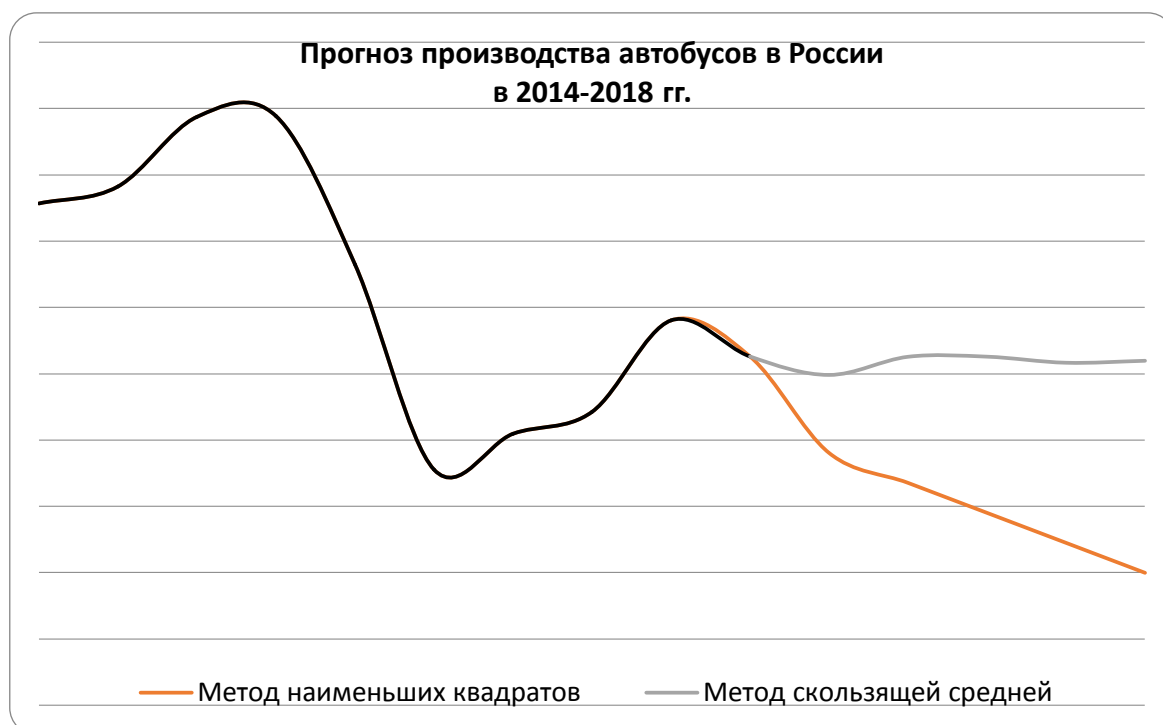


Рис. 5. Прогноз производства автобусов в России в 2014-2018 гг.

Как видно из рис. 5, тренд, построенный на основе метода скользящей средней, можно рассматривать как оптимистический прогноз изменения исследуемого показателя, а тренд, полученный с помощью метода наименьших квадратов, - как пессимистический.

Область между кривыми следует рассматривать как наиболее вероятное поле развития прогнозируемой величины. При этом ожидается, что реальные выпуск автобусов в стране будет ближе к верхнему тренду, т. к. именно этот прогноз показал минимальное значение средней относительной ошибки из всех рассмотренных.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Рассчитанные прогнозные показатели имеют весьма хорошую точность. Максимальные отклонения демонстрирует метод экспоненциального сглаживания. Наиболее достоверный прогноз показал метод скользящей средней. Он является самым распространенным среди современных методов сглаживания статистических рядов.

2. Общее изменение производства отражает волнообразную тенденцию развития отечественной экономики.

3. С помощью нескольких методов экстраполяции рассчитаны прогнозные значения производства для текущего 2014 года.

4. В рамках долгосрочного прогнозирования обозначен ожидаемый коридор колебания емкости рынка. Общий характер тренда свидетельствует о том, что в настоящий момент кризис переходит в стадию рецессии, которая характеризуется длительным прекращением экономического роста.

5. Изменение объемов производства автобусов в России будет обусловлено целым комплексом макроэкономических факторов, поэтому для

построения более точных прогнозов требуется усложнение расчетных прогнозных моделей.

Использованные источники:

- 1 Федеральная служба государственной статистики РФ // <http://www.gks.ru>
- 2 Министерство промышленности и торговли России // <http://www.minpromtorg.gov.ru>
- 3 ОАО «АСМ-холдинг» // <http://www.asm-holding.ru>
- 4 Маркетинговый автомобильный журнал «Автобизнес» // <http://www.abiz.ru>

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет
Россия, г. Москва*

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВА АВТОБУСОВ В РОССИИ

Аннотация. В статье анализируется состояние автобустроения в России.

Ключевые слова: автомобильная промышленность, промышленность, машиностроение, производство автобусов.

Рынок автобусов существенно отличается от рынка легковых и грузовых автомобилей, являясь при этом частью автомобильного рынка. Прежде всего, это обусловлено тем, что основные потребители автобусов - муниципальные предприятия автотранспорта общего пользования.

Российский рынок автобусов остается внутренним замкнутым сегментом, и его развитие определяется преимущественно отечественным производством автотранспортных средств.

Основные производители автобусов России рассмотрены на рис. 1. «Большая тройка» заводов-изготовителей отечественных моделей в разные годы удерживала более $\frac{3}{4}$ от общего объема выпуска в стране.



Рис.1. Производители автобусов в России

По данным Росстата изобразим графически динамику объема производства автобусов по годам (см. рис. 2).



Рис. 2. Динамика производства автобусов в России в 2004-2013 гг.

Для наглядности и для целей экономического анализа по данным рис. 2 построим табл. 1.

Таблица 1

Динамика производства автобусов в России

Годы	Производство автобусов, тыс.ед.	Абсолютное изменение, тыс.ед.	Относительное изменение, %	
			Темп роста, %	Темп прироста, %
2004	75,7	-	-	-
2005	78,2	2,6	103,38	3,38
2006	88,7	10,5	113,42	13,42
2007	88,9	0,1	100,14	0,14
2008	66,5	-22,4	74,81	-25,19
2009	35,5	-30,9	53,46	-46,54
2010	40,9	5,4	115,19	15,19
2011	44,2	3,3	108,06	8,06
2012	58,0	13,8	131,19	31,19
2013	52,6	-5,4	90,63	-9,37
ИТОГО за 10 лет	629,4	-23,1	69,50	-30,50

Очевидно, что ситуация в отрасли в целом отражает развитие всей российской экономики. В частности, преодолев экономический кризис 1998 г. на начало рассматриваемого периода, рынок быстро восстанавливался. На

фоне укрепления рубля стали более доступны такие финансовые схемы, как лизинг. Появились новые игроки на рынке автобусов (в первую очередь, Китай). В России открылись сборочные производства и появились импортные автобусы, собранные в РФ. Что касается господдержки отрасли автобустроения, то шла активная замена микроавтобусов на автобусы большей вместимости на региональном и муниципальном уровнях.

Таким образом, наблюдался устойчивый рост производства вплоть до 2008 года. В результате финансового кризиса 2008 г. производство резко упало на 25%, в 2009 году – еще на 47%. Основная причина этого – сокращение региональных и федеральных программ по обновлению парка. Основным позитивом рынка в 2009 году стала господдержка.

Причинами сложившейся ситуации стали:

- ограниченность собственных финансовых ресурсов;
- удорожание кредитов;
- необходимость платить по ранее взятым в лизинг машинам;
- удорожание автобусов в среднем на 10% из-за ввода норм Евро-

3, обусловившего необходимость переоснащения отечественных автозаводов.

Не смотря на это, в 2010 г. производство автобусов стало увеличиваться, сопровождаясь восстановлением рынка. Существующая финансовая политика сделал кредиты более доступными для производителей.

Рост производства наблюдался вплоть до 2012 года, однако, из-за нестабильность и экономической обстановки в целом, с неустойчивым темпом (см. рис. 3).

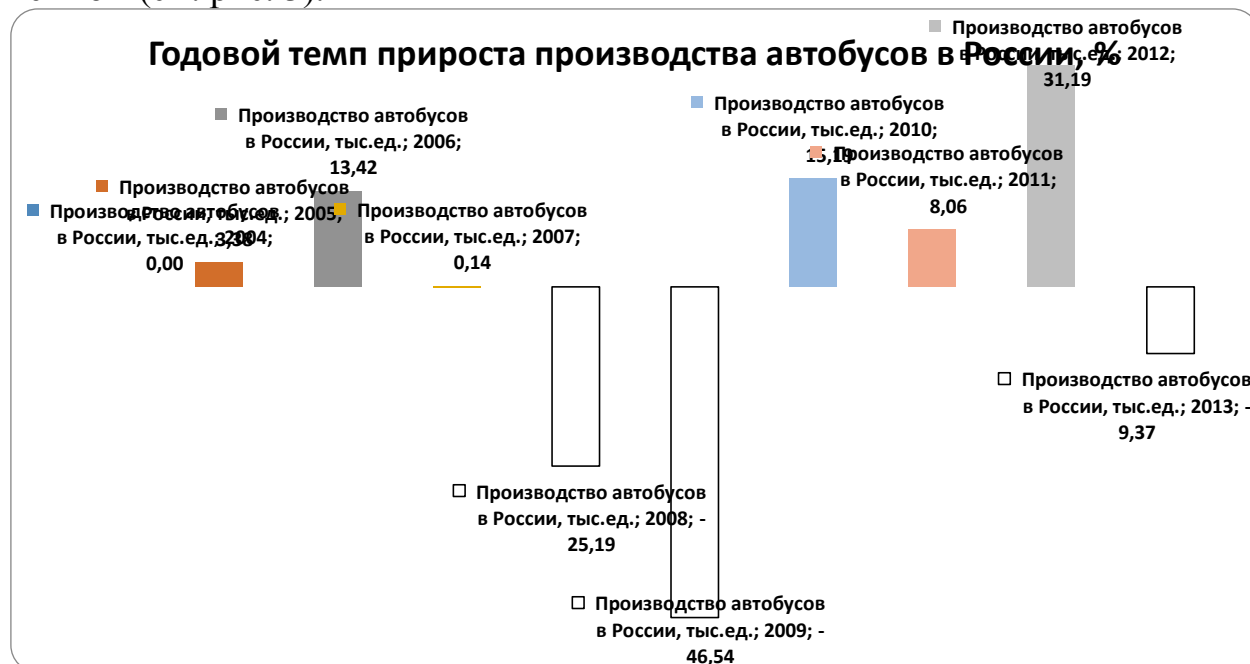


Рис. 3. Годовой темп прироста автобусов в России в 2004-2013 гг.

В 2013 году произошло снижение объемов производства на 9,4%, что обусловлено второй волной мирового экономического кризиса. Согласно

весьма оптимистическому прогнозу, составленному Группой компаний «Транспортный центр» производство автобусов могло достигнуть в 2013 году 56,7 тыс. единиц, тогда как фактический годовой выпуск составил всего 52,6 тыс.ед., что на 7,2% ниже ожидаемого.

В отличие от некоторых смежных отраслей, например, производство легковых и грузовых автомобилей, автобусостроение имеет ряд особенностей:

1. Потребности рынка автобусов в России могут быть полностью закрыты отечественными предприятиями, базовые мощности которых позволяют производить до 30 тыс. автобусов в год и имеют потенциал реального увеличения до 36–40 тыс. единиц.

2. Гарантирован сбыт продукции, т. к. до 2020 года необходимо заменить 80 тыс. автобусов общего пользования в соответствии с программой обновления автобусного парка. Объем госзакупок, которые не прекращались и в период кризиса, по мере укрепления экономики только возрастет.

Ограниченное финансирование муниципальных автопарков, невысокая рентабельность пассажирских перевозок сдерживает развитие рынка автобусов низким платежеспособным спросом, несмотря на постоянно растущие потребности в пассажирских перевозках.

Необходимо отметить, что в качественном отношении на автобусном рынке наблюдается устойчивая тенденция сокращения доли дешевых, а также малых автобусов, что соответствует общей политике постепенной замены в городских пассажирских перевозках малых автобусов на автобусы средней вместимости.

В настоящее время повышенным спросом со стороны перевозчиков пользуются новые, недешевые автобусы средней и выше вместимости, которые являются сегодня лидерами рынка.

Рассмотрим подробнее структурные сдвиги в производстве за последние 5 лет. По данным АСМ-холдинга построим табл. 2.

Таблица 2

Динамика структуры производства автобусов в России в 2009-2013 гг.

Год	2009	2010	2011	2012	2013
Доля в общем объеме производства, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе:					
микроавтобусы	47,0	45,0	46,8	46,2	55,3
вахтовые автобусы на шасси грузовиков	22,5	32,8	23,8	24,5	21,1
городские и междугородные автобусы	30,4	22,2	29,4	29,3	23,6
Доля в общем объеме производства, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе:					
отечественные модели	86,5	85,8	77,7	82,4	80,2
модели иностранных марок	13,5	14,2	22,3	17,6	19,8

Для наглядности изобразим данные табл. 2 графически (см. рис. 4 и рис. 5).

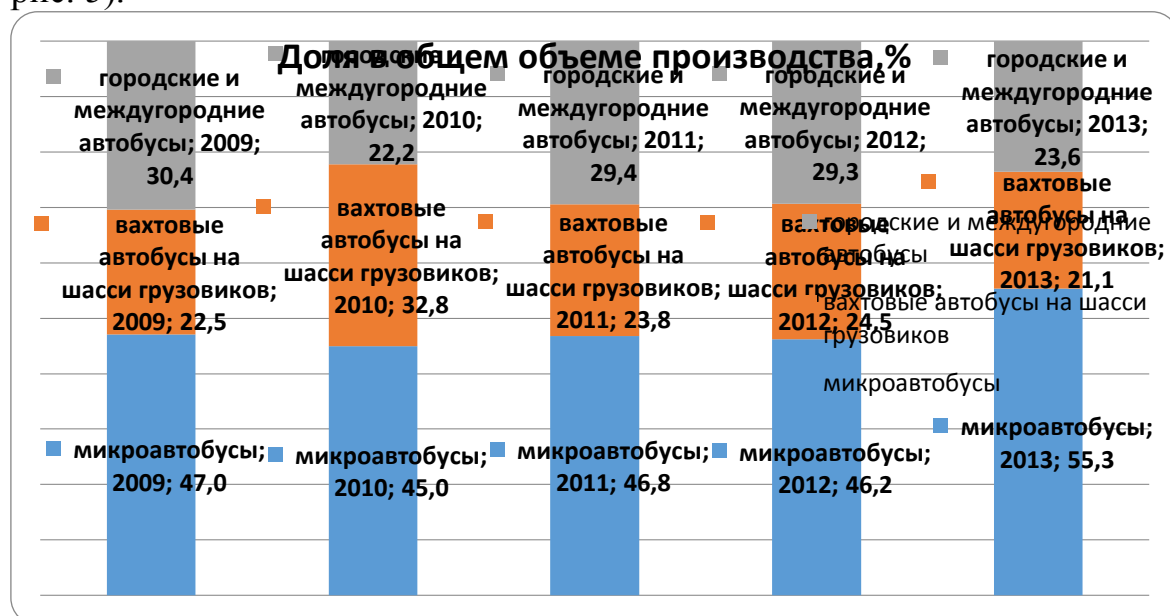


Рис. 4. Динамика структуры производства в России в 2009-2013 гг. (по типу автобусов)

Из рисунка 4 видно, что около половины общего производства приходится на микроавтобусы. При этом в 2010-2013 гг. наблюдается общая тенденция увеличения этого показателя.

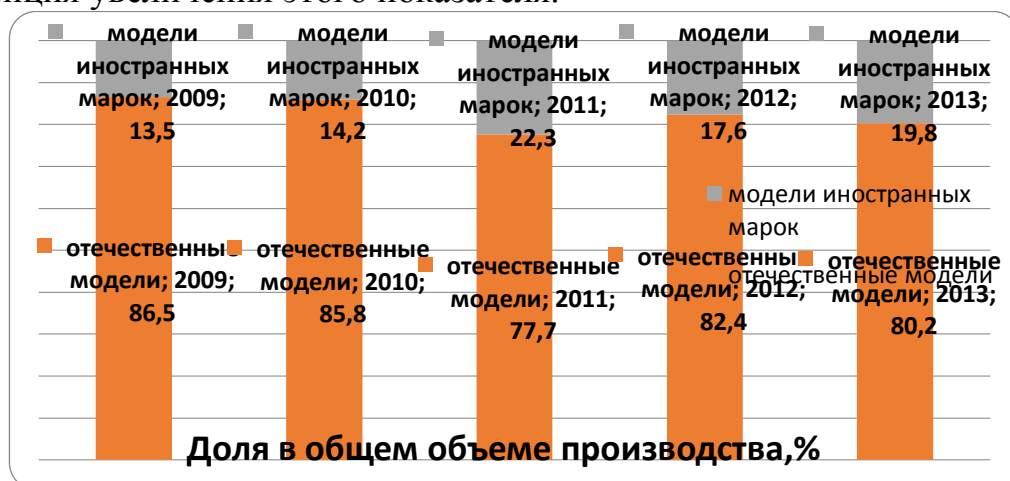


Рис. 5. Динамика структуры производства в России в 2009-2013 гг. (по моделям автобусов)

Структурный анализ также показывает, что в течение рассматриваемого периода происходит общий рост доли автобусов иностранных марок, выпускаемых в РФ (см. рис. 5). По оценкам АСМ-Холдинг, при нынешних темпах в 2020 г. возможно, что в России будет доминировать уже зарубежный бренд.

Использованные источники:

- 1 Федеральная служба государственной статистики РФ // <http://www.gks.ru>
- 2 Министерство промышленности и торговли России // <http://www.minpromtorg.gov.ru>

Подхалюзина В.А., к.э.н.

доцент

Московский автомобильно-дорожный государственный

технический университет

Россия, г. Москва

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА В 2014 ГОДУ

Аннотация. В статье анализируется состояние автомобильной рынка в 2013 году в России и Европе, а также прогнозируется объем продаж в 2014 году.

Ключевые слова: автомобильный рынок, автопром, машиностроение, прогноз.

Как известно, автомобилестроению принадлежит самая ведущая роль в развитии такой отрасли машиностроения, как транспортное машиностроение. Автомобильный рынок России - существенный сектор экономики страны, который включает в себя автомобили, а также товары по обслуживанию автомобиля.

Необходимо отметить, что авторынок имеет следующие смежные рынки и отрасли: рынок деталей и блоков автомобилей, нефтедобывающая промышленность, строительство дорог, производство аксессуаров для автомобилей и т.п.

Общепринято считать, что автомобиль выполняет следующие функции:

1. Обеспечение мобильности человека.
2. Повышение эффективности труда.
3. Определение современного образа жизни.

Также автомобиль, несомненно, является показателем уровня обеспеченности материальными средствами, как отдельного человека, так и страны в целом.

Важная особенность автомобилей - интеграция в едином процессе перевозки с такими видами транспорта, как водный, железнодорожный, авиационный. В этом случае перевозится не только колесная техника, контейнеры, но и другие виды «юнитизированных» грузовых мест.

Таким образом, можно говорить о существенном вкладе автомобильного транспорта в формирование единой мировой транспортной системы.

На автомобильный рынок России влияют следующие факторы:

- уровень наличной денежной массы,
- уровень монетизации,
- доля скрытого объема производства,

- высокий уровень налогообложения,
- безработица.

Несмотря на экономические кризисы, емкость мирового автомобильного рынка ежегодно растет. При этом, конечно же, рынок Европы несомненно самый емкий.

По данным Автостат авторынок России занял второе место в Европе по продажам новых автомобилей по итогам 2013 года с общим количеством продаж почти 3 млн. единиц. При этом продажи сократились на 5,3%, что соответствует прогнозам Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ). Однако такая ситуация сложилась в большинстве европейских стран. Лишь Великобритания увеличила свои продажи на 10%.

Первая пятерка стран по продажам легковых автомобилей по итогам 2013 года выглядит следующим образом:

1. Германия — 2,95 млн. (-4,2%)
2. Россия — 2,78 млн. (-5,3%)
3. Великобритания — 2,26 млн. (+10,8%)
4. Франция — 1,79 млн. (-5,7%)
5. Италия — 1,3 млн. (-7,1%)

Таким образом, максимальное падение продаж зафиксировано в Италии (-7,1%), а минимальное в Германии (-4,2%).

Более подробный экономический анализ состояния автомобильного рынка позволит в дальнейшем спрогнозировать его объемы на 2014 г.

Таблица 1

Автомобильный рынок России в 2004-2013 гг.

Годы	Объемы автомобильного рынка в РФ, ед
2004	1270800
2005	1677000
2006	1760000
2007	2800000
2008	2897459
2009	1465742
2010	1912794
2011	2653408
2012	2935000
2013	2780000
Итого	22152203

Для наглядности по данные табл. 1 изобразим графически (см. рис. 1)

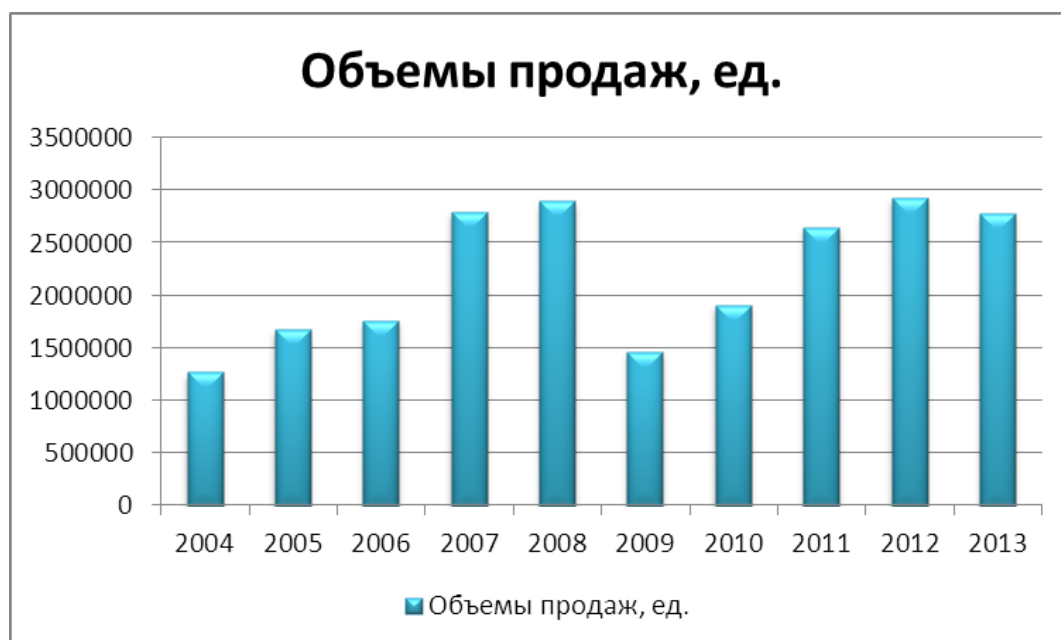


Рис. 1 Объемы продаж автомобилей в России

Анализ рис. 1 позволяет заключить, что максимальные продажи были зафиксированы в 2012 году (2,9 млн. ед), а минимальные в 2004 году (1,3 млн.ед.). При этом максимальный темп прироста был в 2007 году (см. рис. 2), а максимальное падение объемов продаж в 2009 году (см. рис. 2)



Рис. 2. Годовые темпы прироста

Анализ данных табл. 1, рис. 1 и 2 позволяет заключить, что самым удачным был 2008 год, за ним сразу следует спад из-за кризисной ситуации во всем мире. В 2008 году еще распродавались остатки произведенных в 2007 году автомобилей, поэтому спада как такого не было. Но уже в 2009 году наблюдается падение почти на 50%. Лишь к 2012 году российский авторынок стабилизировался и поднялся до уровня докризисного 2008 года.

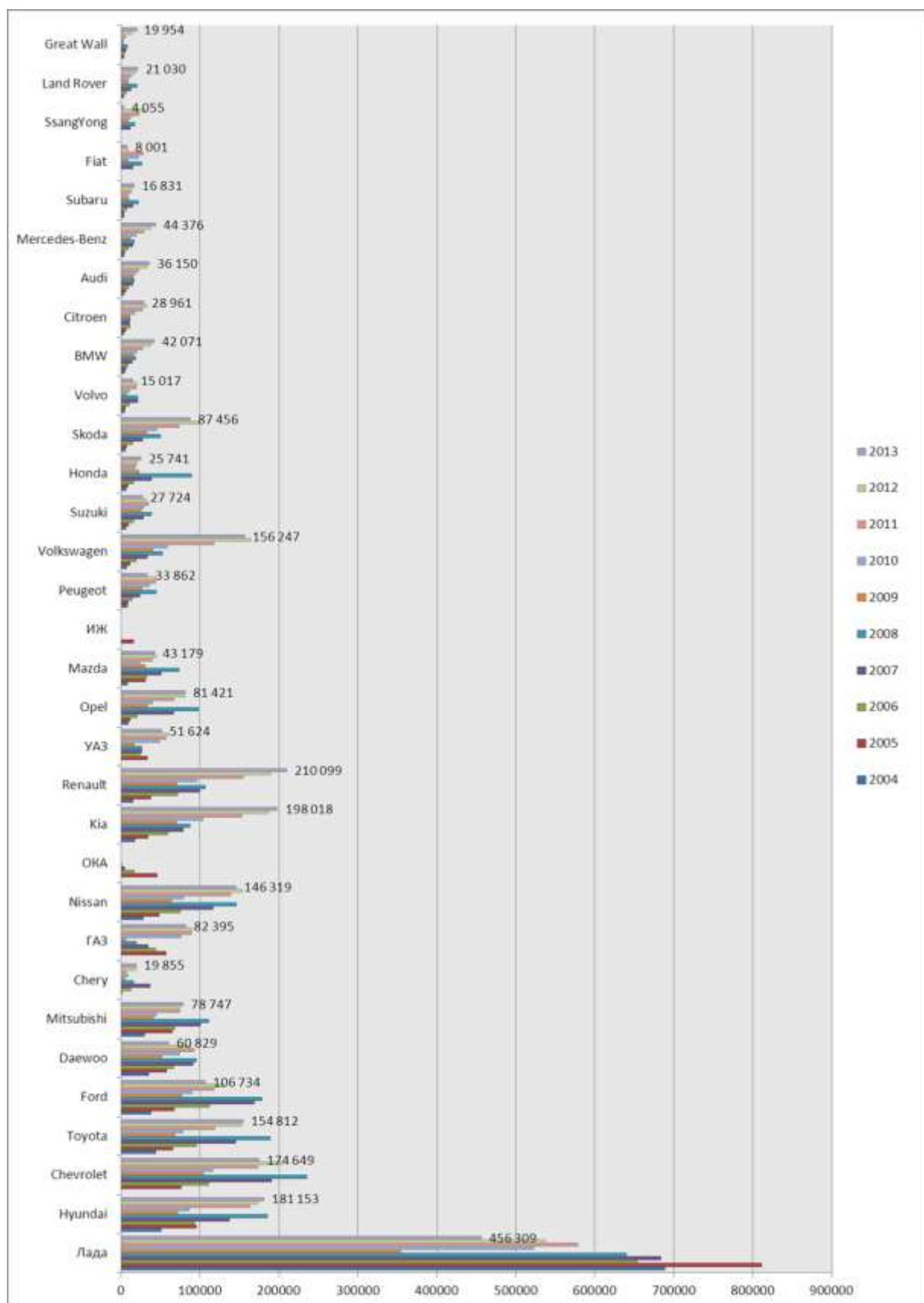
При этом в России по-прежнему самая популярная марка Lada по итогам 2013 года (см. табл. 2)

Таблица 2

Объемы продаж наиболее популярных в РФ марок машин

№	Марка	2013
1	Лада	456309
2	Renault	210099
3	Kia	198018
4	Hyundai	181153
5	Chevrolet	174649
6	Volkswagen	156247
7	Toyota	154812
8	Nissan	146319
9	Ford	106734
10	Skoda	87456
11	ГАЗ	82395
12	Opel	81421
13	Mitsubishi	78747
14	Daewoo	60829
15	УАЗ	51624

Динамика объемов продаж всех марок за период 2004-2013 гг. см. рис. 3.



Проведенный экономический анализ автомобильного рынка позволяет составить прогноз объемов продаж на 2014 год. Для прогнозирования целесообразно использовать формализованные методы прогнозирования

такие как, метод скользящей средней, метод экспоненциального сглаживания и метод наименьших квадратов.

Применяя указанные методы, можно элиминировать случайные колебания и получить значения, соответствующие влиянию главных факторов.

Сглаживание с помощью скользящих средних основано на том, что в средних величинах взаимно погашаются случайные отклонения.

Методы экстраполяции используются при краткосрочном прогнозировании. Рабочие формулы рассматриваемых методов:

1. Метод скользящей средней: $y_{t+1} = m_{t-1} + \frac{1}{n} \times (y_t - y_{t-1})$. (см. табл. 3)
2. Метод экспоненциального сглаживания: $U_{t+1} = \alpha \times y_t + (1 - \alpha) \times U_t$ см. (табл. 4)
3. Метод наименьших квадратов: $y_{t+1} = a \cdot X + b$ (см. табл.5)

Таблица 3

Прогнозирование методом скользящей средней

Годы	Объемы, млн.шт., U_t	Скользящая средняя, m	Расчет средней относительной ошибки
2004	1,27		
2005	1,68	1,57	6,55
2006	1,76	2,08	18,18
2007	2,8	2,49	11,19
2008	2,9	2,39	17,59
2009	1,47	2,09	42,40
2010	1,91	2,01	5,24
2011	2,65	2,50	5,66
2012	2,94	2,79	5,10
2013	2,78	2,82	1,40
ИТОГО			113,31
ПРОГНОЗ 2014	2,74		

Таблица 4

Прогнозирование методом экспоненциального сглаживания

Годы	Объемы, млн.шт., U_t	Экспоненциально взвешенная средняя, U_t		Расчет средней относительной ошибки	
		I способ	II способ	I способ	II способ
2004	1,27	2,03	1,27	59,45	0,00
2005	1,68	1,96	1,35	16,66	19,38
2006	1,76	1,92	1,43	8,93	18,54
2007	2,80	2,09	1,71	25,22	39,04
2008	2,90	2,25	1,95	22,19	32,87

2009	1,47	2,10	1,85	43,05	26,16
2010	1,91	2,06	1,86	7,69	2,66
2011	2,65	2,18	2,02	17,89	23,86
2012	2,94	2,33	2,20	20,62	24,94
2013	2,78	2,42	2,32	12,95	16,60
ИТОГО	22,15	21,33	17,96	234,67	204,05
ПРОГНОЗ 2014		2,49	2,41		

Таблица 5

Прогнозирование методом наименьших квадратов

Годы	Объемы, млн шт., Уф	Условное обозначение времени, X	Уф*Х	Х ²	Ур	Расчет средней относительно й ошибки
2004	1,27	1	1,27	1,00	1,59	25,47
2005	1,68	2	3,35	4,00	1,73	3,30
2006	1,76	3	5,28	9,00	1,87	6,27
2007	2,80	4	11,20	16,00	2,01	28,28
2008	2,90	5	14,49	25,00	2,15	25,93
2009	1,47	6	8,79	36,00	2,28	55,84
2010	1,91	7	13,39	49,00	2,42	26,63
2011	2,65	8	21,23	64,00	2,56	3,52
2012	2,94	9	26,42	81,00	2,70	8,07
2013	2,78	10	27,80	100,00	2,84	2,01
ИТОГО	22,15	100	1,27	133,22	385	22,15
Прогноз 2014	2,97					

Для оценки точности полученных прогнозов рассчитаем среднюю относительную ошибку по общей формуле (см. табл. 6).

Таблица 6

Средняя относительная ошибка

Метод прогнозирования	скользящей средней	экспоненциального сглаживания		наименьших квадратов
		1 способ	2 способ	
Средняя относительная ошибка, %	113,31	234,67	151,73	22,15
Оценка	$\varepsilon > 50$	$\varepsilon > 50$	$\varepsilon > 50$	$20 < \varepsilon < 50$
Точность прогноза	Неуд.	Неуд.	Неуд.	Удовл.

Таким образом, наиболее достоверный прогноз на 2014 год показал метод наименьших квадратов с результатом 2,97 млн.ед.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет
Россия, г. Москва*

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В РОССИИ

Аннотация. В статье анализируется состояние железнодорожного транспорта в России.

Ключевые слова: транспорт, перевозки.

В настоящее время существующие рыночные отношения существенно повышают роль транспорта. С одной стороны от транспортного фактора зависит эффективность работы предприятий, что в условиях рынка напрямую связано с его жизнеспособностью, а с другой стороны, сам рынок подразумевает обмен товарами и услугами что без транспорта невозможно, следовательно, невозможен и сам рынок.

Таким образом, транспорт является важнейшей составной частью рыночной инфраструктуры. Безусловно, для России, самой большой по площади стране мира, железнодорожный транспорт является одним из самых необходимых видов транспорта.

Основной вид транспорта в Российской Федерации – железнодорожный, на долю которого приходится около 90% и около 40% всего объема грузовых и пассажирских перевозок соответственно, выполняемых транспортом общего пользования.

Железные дороги, являясь основной транспортной системы России, имеют чрезвычайно важное государственное, экономическое, социальное и оборонное значение. От них требуется своевременное, качественное и полное удовлетворение потребностей населения, грузоотправителей и грузополучателей в перевозках.

На протяжении всего периода становления в России рыночных отношений и, особенно, в периоды преодоления негативных последствий кризисных явлений конца 90-х годов, мирового финансового кризиса 2008-2009 годов, на железнодорожный транспорт возлагалась роль стабилизирующего звена в экономике страны. Предпринятые на государственном уровне жесткие ограничительные меры тарифного регулирования в отношении федерального железнодорожного транспорта фактически означали введение механизма перекрестного субсидирования отраслей экономики за счет железнодорожного транспорта. В настоящее время средний возраст инвентарного вагона по данным РЖД составляет 22 года).

Значение каждого вида транспорта в единой транспортной системе определяется конечно же его долей в общем грузо- и пассажирообороте. Размер грузооборота зависит от уровня экономического развития страны или

района, размещения производительных сил, комплексности развития района, концентрации производства, порайонного баланса производства и потребления. По данным Росстата изобразим графически структуру грузооборота в России (см. рис. 1).

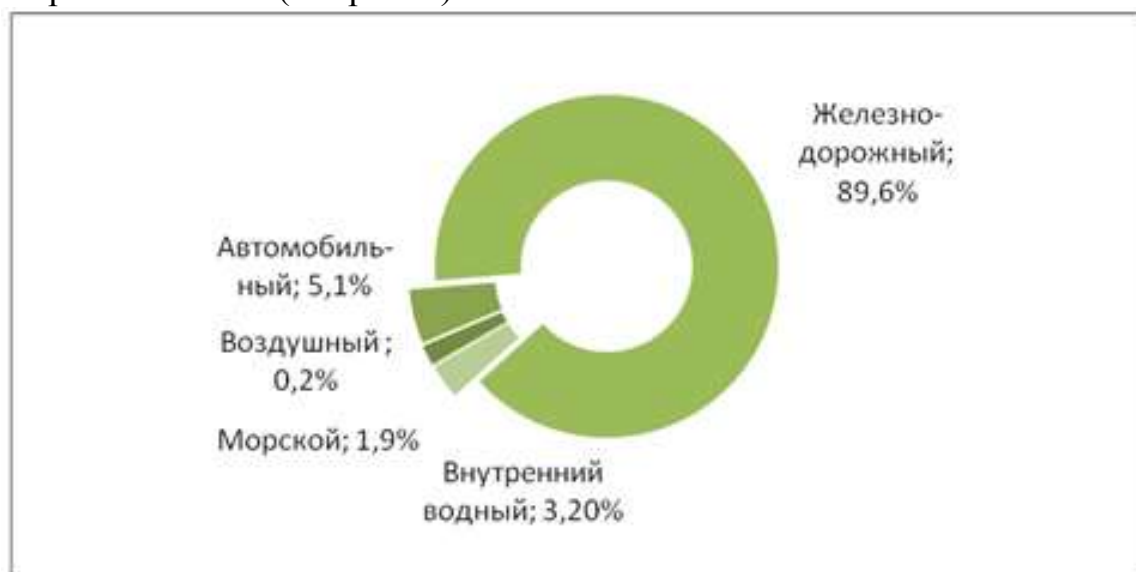


Рис. 3. Структура коммерческого грузооборота по видам транспорта РФ, 2012г.

Анализ данных рис. 1 позволяет заключить, что основное звено транспортной системы России – железнодорожный транспорт обеспечивает около 90% грузооборота. Это обусловлено соответствием главных магистралей основным транспортно-экономическим связям, а также технико-экономическими преимуществами железнодорожного транспорта перед другими видами транспорта.

Доля автомобильного транспорта составляет 5,1%, морского транспорта – 1,9%, внутреннего водного – 3,2%.

Основной причиной сложившейся ситуации, безусловно, является то, что по железным дорогам перевозятся в основном массовые грузы, спрос на перевозку которых не обладает степенью эластичности, достаточной для перевода этих грузопотоков на другие виды транспорта.

Также необходимо отметить, что существенная роль железнодорожного транспорта в транспортной системе РФ обусловлена следующими причинами:

1. Природные, экономические и др. особенностями страны:
 - протяженность территории;
 - природно-климатические условия;
 - география природных ресурсов;
 - размещение хозяйства, городов и других населенных пунктов;
 - направление и характер исторически сложившихся территориально-экономических связей и т. п.
2. Техничко-экономические преимущества перед другими видами транспорта:

- надежность, ритмичность движения вне зависимости от времени года, от природно-климатических условий местности;
- универсальность - способность перевозить практически все виды грузов;
- высокая провозная и пропускная способность;
- сравнительно большая скорость;
- относительно низкая себестоимость перевозок и др.

Для анализа загрузки инфраструктуры и интенсивности работы железных дорог по данным Росстата составим табл. 1.

Таблица 1

Грузооборот железнодорожного транспорта РФ (млрд. т/км)

Годы	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Млрд т\км	1802	1858	1951	2090	2116	1865	2011	2128	2222	2193

Для наглядности изобразим данные табл. 1 графически (см. рис. 2).

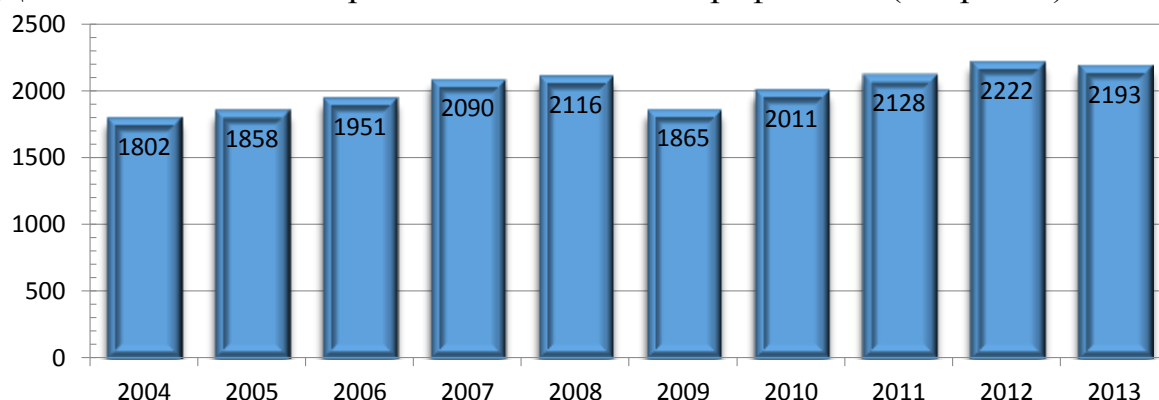


Рис. 4. Грузооборот железнодорожного транспорта.

Анализ данных табл. 1 и рис. 2 позволяет заключить, что, не смотря на незначительный спад в 2008 г. наблюдается стабильная тенденция к росту грузооборота железнодорожным транспортом.

Безусловно, структура грузооборота зависит от следующих факторов:

- специализации экономических районов;
- сочетания в них отраслей хозяйства;
- размещения крупных сырьевых и топливных баз;
- степени развития перерабатывающей промышленности на привозном топливе и сырье.

Таким образом, каждому экономическому району соответствует своя структура грузовых перевозок.

Одной из причин увеличения грузооборота на железной дороге в период 2004-2007 г, стало увеличение перевозок в порты Азово-Черноморского бассейна – перевозки увеличились на 41%, а в порты Северо-

Запада и Дальнего востока – в 2,1 раза. На тенденцию к росту перевозок в эти порты не повлияло даже замедление экономики.

В 2009 году наблюдался незначительный спад. Конечно же, финансовый кризис отразился на всех сферах экономики страны, в том числе и на объемах перевозок по российским железным дорогам.

В частности, грузооборот на железнодорожном транспорте в 2009 г. сократился на 11,9%. При этом снижение грузооборота автомобильного транспорта – основного конкурента железнодорожного при перевозках на малые и средние расстояния – существеннее с 15% до 16,7%.

Однако по данным РЖД удельный вес железнодорожного транспорта в структуре грузооборота транспортной системы страны во время кризиса практически не изменился.

Необходимо отметить, что остро обозначились проблемы взаимодействия железных дорог и морских торговых портов России.

России действуют 62 морских торговых порта, 34 из них работают с внешнеторговыми грузами. Компания ОАО «РЖД» взаимодействует с 14 крупными портами находящимися в Калининграде, Санкт – Петербурге, Мурманске, Архангельске, Новороссийске, Туапсе, Владивостоке,, Находке, Ванино, Усть – Луге, Высоцке, Грушевой. Общий объем грузооборота составил в 2011 г. 422 млн.т.

По данным РЖД через припортовые станции Российских железных дорог в 2011 г. перегружено 215 млн.т. груза, что составило 67 % от общего железнодорожного грузопотока в направлении портов России, Балтии и Украины.

В 2012 г. зафиксирован максимальный показатель грузооборота. В 2012 году грузооборот на 6,3% превысил соответствующий показатель 2007 года, но и на +13% превысил уровень 1992 года. При этом объёмы погрузки в 1992 году на +21% превышали объёмы 2013 года. РЖД сегодня работает в зоне максимальных технологических нагрузок.

По данным РЖД грузооборот электрофицированных линий (к 1992 году) возрос на 26% , а тепловозных – это, как правило, широтные направления – сократился в 2 раза, что указывает на крайне высокую неравномерность загрузки инфраструктуры.

Считаю необходимым отметить неравномерность перевозочного процесса на железнодорожном транспорте. Причинами сложившейся ситуации являются:

- колебания объемов производства;
- объём и ритмичность предъявления отправки к перевозке.

Таким образом, перечисленные причины являются объективными факторами и не могут быть полностью устранены силами только транспортников.

Однако есть еще одна причина неравномерности перевозочной работы, которая создается непосредственно спецификой работы железнодорожного транспорта.

В частности, железнодорожная перевозка осуществляется только когда масса или длина грузового состава достигнут установленной нормы, то есть время завершения накопления является случайной величиной. Кроме того, процессы перемещения грузов и вагонов состоят из последовательности технологических операций, продолжительность выполнения которых также существенно варьируется в различных эксплуатационных условиях.

Наибольший прирост грузооборота приходится на железные дороги Востока – от Красноярской до Дальневосточной. На указанном полигоне грузооборот увеличился к 2007, докризисному году, – на 32%.

Грузопотоки продолжают концентрироваться на направлениях, ведущих к российским портам. В результате коэффициент загрузки ряда участков достиг максимально возможного уровня и для организации беспрепятственного движения поездов по ним необходимы масштабные инвестиции в развитие инфраструктуры.

Увеличение грузооборота во внутрироссийском сообщении в 2012 году было ниже (2,3%), чем в международном (6,2%)

По данным РЖД при достаточно значимом росте объемных показателей перевозок в 2012 году ОАО «РЖД» обеспечило чуть меньший вклад в ВВП — 1,71 % против 1,77 % в 2011 году — наглядное свидетельство существенного снижения транспортной нагрузки на экономику и создания условий для развития других отраслей экономики за счет сдерживания роста тарифов железнодорожной компании, а по сути дела — за счет недофинансирования железнодорожной инфраструктуры.

В 2013 г. ситуация на российском рынке транспортных услуг заметно ухудшилась вследствие усиления негативных тенденций в российской экономике.

По данным Росстата для наглядности построим рис. 3.

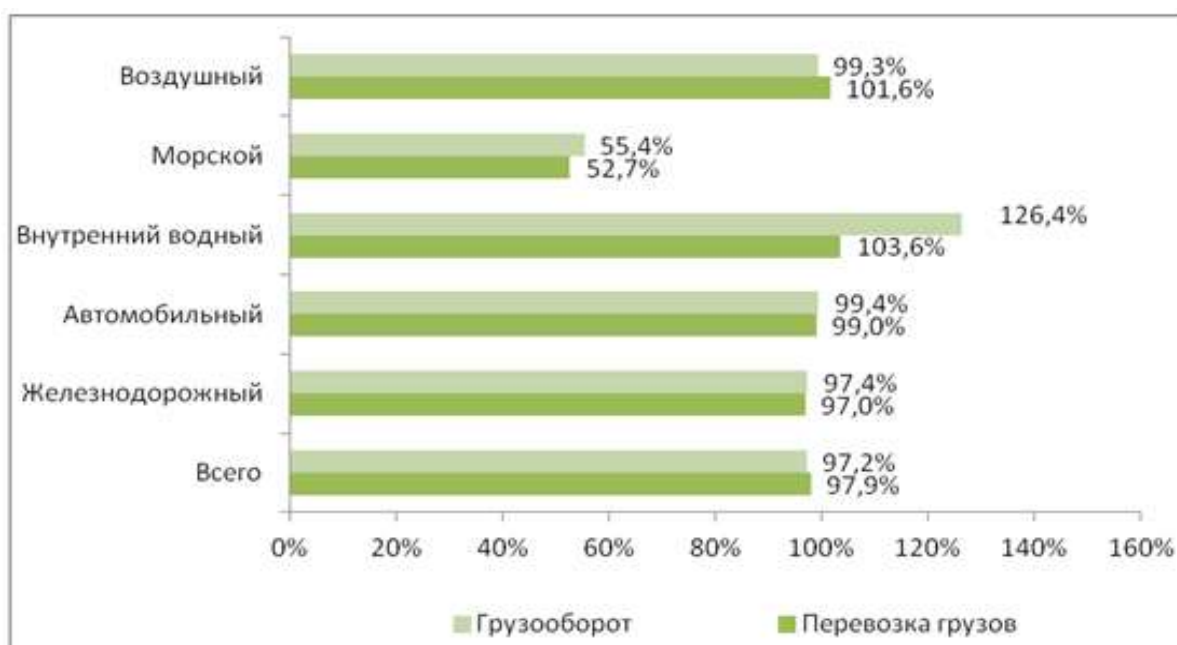


Рис. 5 Динамика коммерческих перевозок грузов и грузооборота по видам транспорта всех отраслей экономики, январь-сентябрь 2013 г., к январю-сентябрю 2012 г., %

Анализ рис. 3 позволяет заключить, что в январе-сентябре 2013 г. наблюдалось сокращение объемов перевозок грузов на железнодорожном, автомобильном и морском транспорте.

Безусловно, сокращение инвестиций, стагнация промышленного производства, а также снижение объемов экспорта – все это негативно сказалось на динамике грузопотока и в целом на результаты работы транспортного комплекса.

Таким образом, можно заключить:

- основное звено транспортной системы России – железнодорожный транспорт, он обеспечивает около 90% грузооборота;
- в последнее десятилетие показатель грузооборота на железнодорожном транспорте увеличивался, и лишь в 2009 году можно увидеть резкий спад, что связано с экономическим кризисом 2007-2009 гг.;
- особую роль в грузообороте играет взаимодействие железнодорожного и водного транспорта, в связи с перевозками грузов к портам;
- инфраструктура крайне неравномерно загружена, на это указывают сильно отличающиеся показатели грузооборота электрифицированных и тепловозных линий;
- в настоящее время ситуация на рынке транспортных услуг ухудшилась в следствие усиления негативных тенденций в российской экономике.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент
Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет
Россия, г. Москва*

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Аннотация. В статье анализируется состояние экономики России, а именно национальный доход.

Ключевые слова: национальный доход, макроэкономика, экономика России.

Общепринято считать, что национальный доход - это вновь созданная за год в сфере материального производства стоимость или соответствующая ей часть совокупного общественного продукта в натуральной форме за вычетом всех материальных затрат на его производство.

Таким образом, национальный доход - это важнейший показатель экономического развития страны. Существенно, что он представляет собой основной источник роста доходов и уровня жизни населения.

В результате сказанного выше можно заключить, что национальный доход – это некий индикатором возможности достижения тех или иных социально-экономических целей государства.

Для анализа национального дохода за последние десять лет составим табл. 1 по данным Росстата.

Таблица 1

Национальный доход за период 2003-2012гг.

Год	НД, млрд.руб.
2003	12806,8
2004	16659
2005	21070,8
2006	26120,7
2007	32464
2008	40066,4
2009	37546,1
2010	44830,7
2011	54037,4
2012	60538,9

Для наибольшей наглядности представим данные табл. 1 графически.



Рис. 1. Национальный доход за период 2003-2012гг.

На графике отчетливо видна общая тенденция роста национального дохода за десятилетний период. Однако стоит отметить, что в 2009 году наблюдается достаточно ощутимое снижение данного показателя. Конечно же, основной причиной сложившейся ситуации стал экономический кризис 2008 г. Ведь в результате его наступления закономерно снизился уровень экономической активности населения, произошло увеличение уровня безработицы, повлекшее за собой спад производства, снижение объемов доходов граждан, сопровождавшееся ростом цен. Однако, начиная с 2010 года объем национального дохода начинает уверенно возрастать, достигнув к 2012 значения в 60538,9 млрд. руб., что почти на треть больше объема, полученного в 2008 году.

Для того чтобы более полно оценить уровень произошедших за последние годы изменений в объемах национального дохода рассчитаем его темп роста (см. табл. 2) за рассматриваемый период по формуле:

$$TP = \frac{Y_i}{Y_{i-1}} * 100\%$$

Таблица 2

Темп роста национального дохода за 2003-2012гг.

Год	Темп роста, %
2003	-
2004	130,08
2005	126,48
2006	123,97
2007	124,28
2008	123,42

2009	93,71
2010	119,40
2011	120,54
2012	112,03

Для последующего анализа и наглядности изобразим данные табл. 2 графически (см. рис.2).



Рис. 2. Темп роста национального дохода за период 2003-2012гг.

Анализ данных табл. 2 и рис. 2 позволяет сделать следующие выводы:

1. Наибольший темп роста национального дохода наблюдался в 2004 году (прирост в этом году составил порядка 30%, т.е. национальный доход увеличился почти на треть).

2. В период с 2005 по 2008 годы мы наблюдаем плавное поступательное увеличение данного показателя. Однако в 2009 году происходит кардинальное изменение картины – темп роста в этом году является отрицательным – первый и последний раз, за рассмотренный нами период (прирост показателя в данном случае составляет -6,3% по сравнению с предыдущим годом).

3. Пережив последствия кризиса, к 2010 году наша экономика начинает восстанавливаться, однако уже к 2012 году вновь возникает замедление темпов роста исследуемого показателя.

Как упоминалось ранее, национальный доход является основным источником роста доходов и уровня жизни граждан, т.е. фактически представляя собой доход полученный владельцами ресурсов, он является основой личного дохода каждого гражданина.

Итак, рассмотрим политику использования национального дохода в РФ. Стоит отметить, что получение дохода неразрывно связано с процессами распределения и перераспределения национального дохода. В этой связи,

полагаю, целесообразно рассмотреть структуру денежных доходов населения (рис. 3)



Рис. 3. Структура денежных доходов населения в 2012 г.

Анализ рис. 3 позволяет заключить, что основную долю денежных доходов населения России составляют доходы, полученные в качестве платы за труд. Кроме того, не малую долю в структуре денежных доходов составляют социальные выплаты, полученные в ходе перераспределения национального дохода, а также доходы от предпринимательской деятельности.

Национальный доход является основой для реализации социальной политики, проводимой государством, и в частности политики в области выплаты трансфертов отдельным категориям населения.

Рост объема национального дохода за последние несколько лет позволил увеличить объемы социальных выплат, о чем свидетельствуют данные Росстата (см. табл. 3).

Таблица 3

Объемы социальных выплат за 2010-2012гг.

Год	2010	2011	2012
Социальные выплаты, млрд. руб.	4247,7	5761,8	6513,8
в том числе:			
пенсии	2825,8	3987,2	4415,5
пособия	1167,9	1522,6	1831,1
стипендии	39,8	47	51,6

Анализ данных табл. 3 позволяет сделать следующий вывод, объемы социальных выплат представляют собой достаточно внушительную сумму, увеличенную примерно на треть по каждой из представленных статей по сравнению с 2010 годом. На сегодняшний день, весь объем социальных

выплат в год составляет примерно 10,7% от суммы полученного национального дохода.

Итак, как уже оговаривалось ранее, объемы национального дохода являются важнейшим показателем экономической деятельности нации. При сопоставлении статистической отчетности по данному показателю составляются рейтинги стран и территорий по размеру ВНД на душу населения. Так, согласно одному из них, по состоянию на 2012 год Россия занимает лишь 56 место в мире, по уровню среднедушевого дохода (см. рис. 4).

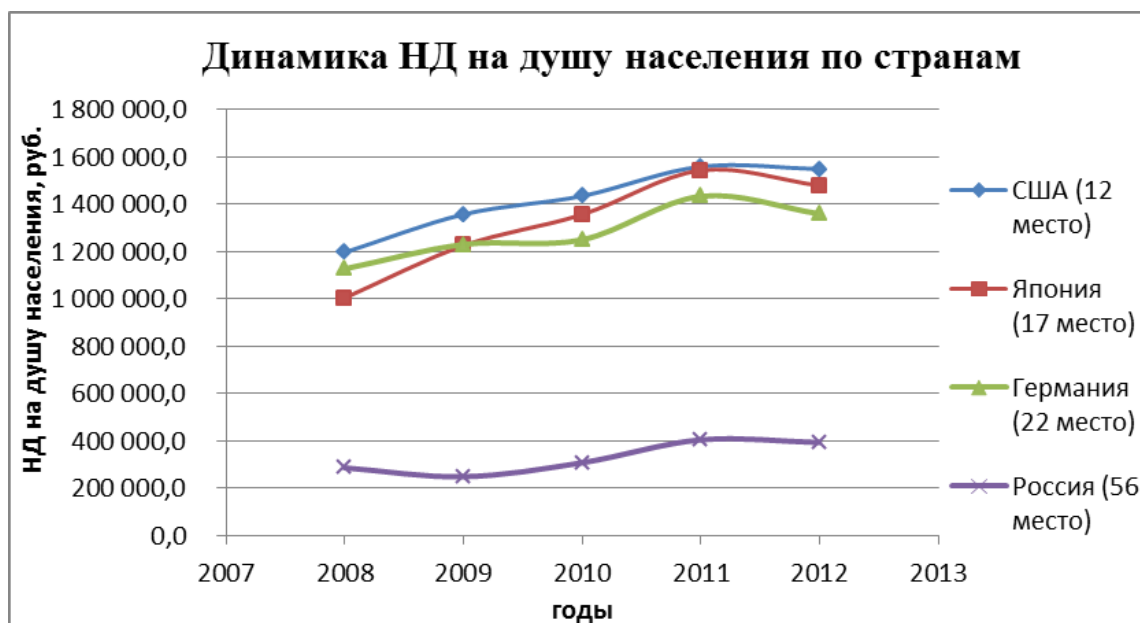


Рис. 4. Динамика национального дохода на душу населения по странам

На рис. 4 отчетливо видно наше колоссальное отставание от стран – лидеров. Разница в объемах национального дохода на душу населения, в данном случае, будет исчисляться миллионами. Что ж, нам есть куда стремиться! Ведь повышение объемов национального дохода, повлечет за собой и рост доходов населения, и, как следствие, повышение уровня жизни граждан.

Рассмотрев и проанализировав данные по объему национального дохода за десять лет, можем однозначно утверждать, что в целом за период с 2003 по 2012 годы произошло увеличение объемов национального дохода, о чем и свидетельствуют рассчитанные нами темпы роста исследуемого показателя. Исключение составил лишь 2009 год, когда произошло некоторое снижение размера национального дохода, обусловленное мировым экономическим кризисом 2008 года.

Национальный доход по сути своей суммарный доход, полученный населением (владельцами ресурсов). Рассмотрев структуру денежных доходов граждан, мы выяснили, что основную долю денежных доходов населения России составляют доходы, полученные в качестве платы за труд. Не малое место в структуре денежных доходов занимают доходы от предпринимательской деятельности, а также социальные выплаты,

полученные в ходе перераспределения национального дохода (к слову, они составляют порядка 10,7% от всего национального дохода).

Кроме того, в ходе анализа данного показателя нами был рассмотрен рейтинг стран по уровню национального дохода на душу населения, а также произведено международное сопоставление государств по этому основанию.

Полученные данные свидетельствуют о том, что, несмотря на поступательный рост национального дохода в РФ, по-прежнему имеет место существенное отставание от стран с развитой экономикой.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет
Россия, г. Москва*

ПРОГНОЗ СОСТОЯНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В 2014 ГОДУ

Аннотация. В статье рассматриваются перспективы развития мировой экономики в 2014 году. Анализируется показатель ВВП по регионам, автомобилестроение, здравоохранение, телекоммуникации, финансовый и потребительский рынок.

Ключевые слова: прогноз, ВВП, автомобилестроение, здравоохранение, финансовый рынок, потребительский рынок, рынок телекоммуникаций.

В настоящее время всех интересуют вопросы:

Каким будет наступивший год?

Закончится ли кризис на автомобильном рынке?

Будет ли экономический рост в ведущих отраслях экономики?

Изменится ли позиция стран БРИК на мировой арене?

Далее коснемся всего и по порядку. Первоначально проанализируем общее состояние мировой экономики, в частности такой основной ее показатель как ВВП. По данным World Bank, опубликованным в 2013 г., составим табл. 1.

Таблица 1.

Темпы прироста ВВП, %

	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Мир в целом	-2,3	4,0	2,6	2,2	2,0	2,7
США	-2,8	2,5	1,8	2,8	1,7	2,6
Япония	-5,5	4,7	-0,6	2,0	1,9	1,7
Страны зоны евро	-4,4	1,9	1,6	-0,6	-0,5	0,9
Китай	9,2	10,4	9,3	7,7	7,7	7,3
Латинская Америка	-1,5	5,8	4,4	2,9	2,7	3,2
Средний	1,8	5,4	2,7	3,6	2,6	3,8

Восток						
Россия	-7,8	4,3	4,3	3,6	1,3	2,2

***Прогноз**

Анализ данных табл. 1 позволяет сделать следующие выводы:

1. Лидером по темпам роста ВВП по-прежнему остается Китай. Однако наблюдается сокращение прироста примерно на 2%, начиная с 2011 года. Однако экономическую ситуацию в стране можно считать стабильной с ожидаемым темпом прироста в 7% в текущем году.

2. Не смотря на восстановление экономики России после мирового кризиса 2008 года, начиная с 2011 года, темпы прироста объемов ВВП продолжают сокращаться. Однако текущее состояние экономики страны позволяет прогнозировать прирост более чем в 2%, что почти на 1% превышает показатель предыдущего года.

Необходимо отметить, что в 2014 году по данным проведенных исследований журналом «Economist» появятся регионы с наиболее благоприятными перспективами для экономического роста. В частности, это касается следующих стран: страны БРИК, а также Индонезия, Мексика, Южная Африка. Причем наиболее привлекательной станут сектора экономики: телекоммуникации и финансовые.

В настоящее время наблюдается тенденция восстановления во многих отраслях экономики, в том числе в автомобильной промышленности, в странах ЕС. Например, в 2013 г. во Франции прирост продаж новых автомобилей составил почти 2%, в Италии – 4%, в Великобритании – около 5%. А значит в 2014 году можно ожидать рост продаж на автомобильных рынках и в других странах Европы, а также на рынке потребительских товаров и значительную стабильность финансового сектора. Таким образом, можно судить о завершении пятилетнего кризиса продаж в этом регионе.

Особенностью развития мировой автоиндустрии по-прежнему остается укрепление позиций стран БРИК и значительный рост производства именно в этих странах. По прогнозам World Bank в текущем году доли стран в мировом авторынке составят:

- страны Азии - 43% с общим приростом за последние шесть лет в 13%;
- Латинская Америка и другие развивающиеся рынки – 15%;
- Северная Америка - 25%;
- Западная Европа - 17% (сокращение за последние пять лет на 9%).

В 2014 году в Европе и Северной Америке будут продолжаться сокращения рабочих мест. Сложившаяся ситуация связана в первую очередь с инвестированием в новые мощности в странах БРИК. Однако последним также не избежать проблемы избыточных мощностей. Поскольку уровень производства существенно превышает уровень продаж. Например, Китай может выпускать около 3 млн. автомобилей ежегодно, а продажи аналогичных объемов будут возможны только через несколько лет.

Подобной ситуации вряд ли удастся избежать странам АСЕАН. Например:

1. Производственные мощности Вьетнама загружены примерно на 30%.
2. Инвестиции в производство в России и на Украине, сделанные пять лет назад, окупятся еще не скоро. Поскольку конъюнктура в этих странах еще не достаточно стабильна.
3. В Китае и Индонезии планируется более жесткое регулирование рынка с целью решения проблемы загрязнения окружающей среды.

Ситуация с сочетанием глобального перепроизводства и снижения конечно же будет способствовать международной конкуренции, а значит оказывать давление на цены. К сожалению, последнее приведет к снижению нормы прибыли в отрасли. Необходимо отметить, что страны АСЕАН стремятся сохранить свои позиции в сложившихся условиях снижения тарифных барьеров. В свою очередь страны Латинской Америки все более склоняются к протекционизму. Предприятия Китая действуют более цивилизованно, они ищут новые рынки экспорта. В частности, в настоящее время Китай в основном сотрудничает с рынками Среднего Востока и Африки по причине менее жестких стандартов безопасности и экологии. Однако автопроизводители Китая постоянно совершенствуют характеристики своей продукции, в первую очередь, с целью выхода на развитые рынки.

Например, в 2013 г. модель «Qoros», которую производит СП Китая и Израиля первой получила максимальную оценку (пять звезд) Европейской программы оценки активной и пассивной безопасности автомобилей (NCAP).

Таким образом, можно заключить, что Китай в недалеком будущем будет продавать свои автомобили на внутренних рынках США и Европы.

В Текущем году произойдет смена руководителей в некоторых автокомпаниях:

1. «Peugeot» объявила о замене на должности президента компании Филиппа Варэна на Карло Таварэ.
2. В декабре 2013 г. «General Motors» принято решение о замене на аналогичном посту Дэна Акерсона (65 лет) на Мэри Барра.
3. «Ford» планирует отставку председателя совета директоров Алана Мьюлалли (68 лет).
4. «Volkswagen» планирует отставку президента компании Фердинанда Пьеха (76 лет).

По данным The Economist Intelligence Unit в текущем году глобальные рынки потребительских товаров в основном вернутся на траекторию стабильного развития (табл. 2).

Таблица 2.

Среднегодовые темпы прироста объемов розничной торговли, %

Год/страна	Северная Америка	Западная Европа	Азия	Латинская Америка	Средний Восток	Мир в целом
2013	1,5	-1,2	4,2	1,6	2,1	2,1
2014	2	0,5	4,5	4	3	2,9

Как видно из табл.2 максимальные темпы прироста ожидаются в странах Латинской Америки и Азии, что почти в 1,5 раза выше среднемировых показателей.

В текущем году по-прежнему будут лидировать Индия и Китай. Однако могут возникнуть и некоторые проблемы:

1. В Индии: местная бюрократия и неработоспособные поправками и статьи в законодательстве. Например, компания «WalMart» расторгла соглашение с местной фирмой «Bharti».

2. В Китае: коррупция, государственное регулирование, ставящих деятельность западных компаний под более пристальный контроль.

По данным The Economist Intelligence Unit составим табл. 3 с данными по прогнозу прироста розничных продаж по странам с максимальными значениями.

Таблица 3

Прогноз прироста розничных продаж в 2014 г., %

Страна	Алжир	Азербайджан	Китай	Вьетнам	Таиланд
%	14	9,2	9	8	7,5

Анализ данных табл. 3 позволяет сделать вывод, что лидерами по приросту розничных продаж ожидают увидеть Алжир (14%), Азербайджан (9,2%), Китай (9%).

Важно отметить, что компании по производству предметов роскоши, а также крупные торговые компании продолжают в Китае открывать новые торговые центры и мощности. В свою очередь производители потребительских товаров не отстают и наращивают инвестиции в производство и каналы продаж.

Помимо Китая и Индии наращивают свой потенциал такие страны: Африка, Таиланд, Вьетнам, Индонезия, Малайзия. Ожидаемый подъем на развитых рынках позволит восстановить докризисное внимание к качеству, аутсорсингу и стабильности, несмотря на осторожность в отношении издержек и цен. Приоритетными станут онлайн-каналы продаж, а также сочетание последних с традиционными каналами.

Что же касается энергетики, то в текущем году ожидается рост потребления энергии. Причем спрос в развивающихся странах превысит общее падение в развитых. Также необходимо отметить, ситуация в разных сегментах отрасли имеет разные тенденции:

1. Рост добычи нефти на фоне высоких цен и быстрого увеличения автомобильного парка в развивающихся странах.

2. Повышение спроса на природный газ оставался вследствие невысоких цен на газ в Северной Америке, а также политика перевода электроэнергетики с угля на газ.

3. Неизменна потребность в угле особенно в развивающихся странах, стремящихся расширить свои энергосети.

По данным The Economist Intelligence Unit составим табл. 4.

Таблица 4.

Темпы роста потребления энергии по видам, %

	Нефть	Газ	Уголь	АЭС	ГЭС	ВИЭ
2013	2	2,1	2,3	2,5	2,5	23
2014	1,9	2,6	2,1	2,6	2,4	17

По данным The Economist Intelligence Unit США могут опередить Россию в производстве углеводородов благодаря сланцевой нефти и газовому буму. В частности ожидается, что к весне текущего года добыча на сланцевом месторождении Bakken (Северная Дакота) достигнет 1 млн. барр. в день.

Таким образом, США сможет снизить импорт почти в 2 раза.

Так же планируется выход на полную мощность месторождений нефтяных песков в Канаде. Однако для поставки в США необходимо строительство соответствующей инфраструктуры. Например, нефтепровод в Оклахоме. Важно, что для развития экспорта и капитализации накоплений необходимо принять соответствующее законодательство.

В свою очередь Австралия запускает два объекта – «Queensland Curtis» и «Gordon», общей мощностью 24 млн. т. газа, что превышает годовой объем производства Малайзии. Австралия планирует экспортировать газ в страны Азии, где цены высоки.

В сегменте возобновляемых источников энергии глобальные мощности превысят в текущем году 1500 гВт. При этом лидером также будет Китай. Причины расширения мощностей в этом сегменте:

- борьба с изменением климата;
- падение цен на оборудование;
- истощение невозобновляемых источников и др.

Что же касается использования неорганических видов топлива, то здесь опять же лидером будет Китай. В текущем году планируется открыть четыре новых реактора, а также начать строительство еще 6–7 реакторов.

В свою очередь США планирует закрыть АЭС «Vermont Yankee» по причине низких цен на газ на внутреннем рынке.

Не смотря на введение жестких стандартов на выбросы углекислого газа, добыча угля не будет снижаться. Причиной такой ситуации является неизменный спрос на данный продукт. На Китай приходится более 50% глобального производства и потребления угля. Причины использования данного вида топлива:

- низкие цены;

- низкий уровень налогообложения производства энергии из этого сырья.

Таким образом, анализ приведенной информации позволяет заключить, что в области энергетики не ожидается существенного роста производства энергии из возобновляемых источников.

Компании финансового рынка вернулись к прибыльной деятельности. В текущем году после введения нового регулирования, технологий и бизнес-моделей финансовая деятельность будет развиваться более равномерно. Однако пока данная отрасль не вернется к докризисному состоянию. Хотя некоторые проблемы, как кредитный кризис США и суверенный долг в Европе, практически решены.

По данным The Economist Intelligence Unit тенденция рост цен на активы сохранится и в текущем году. Ведь именно такая ситуация позволила в прошлом году финансовым компаниям многих стран укрепить свои балансовые счета и активизировать свою финансовую деятельность в целом.

Необходимо отметить, что судьба финансовых компаний тесно связана с экономическим циклом. В результате рост показателей данного сектора неизменно повлияет на мировой ВВП. По данным The Economist Intelligence Unit прирост мирового ВВП должен составить 3,5% (2,9% в 2013 г.).

При этом на развитые страны приходится:

- 54% мирового ВВП;
- 77% в банковских активах;
- 79% в капитализации фондового рынка;
- 84% в объеме страховых премий;
- 91% в негосударственных инвестиционных фондах.

Потребуются десятилетия, прежде чем эти соотношения изменятся в пользу развивающихся стран.

В здравоохранении сохраняются следующие тенденции развития:

- глобальный рост расходов на здравоохранение;
- экономия на издержках.

По данным The Economist Intelligence Unit составим табл. 5.

Таблица 5.

Рис. 5. Расходы на здравоохранение в 2014 г., млн. долл.

Северная Америка	Западная Европа	Азия	Латинская Америка	Россия и страны с переходной экономикой	Средний Восток
3379	1797	1583	411	218	130

Анализ табл. 5 позволяет заключить, что Северная Америка по-прежнему останется лидеров по расходам на здравоохранение.

Важно, что фармокомпании развивающихся стран продолжают активизироваться на глобальных рынках:

1. Индия укрепляет позиции в странах Латинской Америке и Среднего Востока в следствие растущий спрос на дженерики, а также увеличивает инвестиции в исследования по разработке и производству оригинальных лекарств.

2. Китай и Бразилия действуют аналогично, но с помощью международных организаций здравоохранения, заинтересованных в диверсификации поставок медикаментов на глобальные рынки.

Таблица 6.

Прирост объемов продаж лекарственных средств, %

	Северная Америка	Западная Европа	Россия и страны с переходной экономикой	Азия	Латинская Америка	Мир в целом
2013	6,8	0,5	10	0,5	5,2	4
2014	6,7	2,1	12	9,5	6,7	6,5

Источник: по данным The Economist Intelligence Unit.

Анализ данных табл. 6 позволяет заключить, что максимальный прирост объемов продаж ожидается именно в странах Азии. Хотя лидером по-прежнему остаются Россия и страны с переходной экономикой.

Основные проблемы фармокомпаний развивающихся стран:

- обеспечение безопасности лекарственных средств;
- регулирование прав интеллектуальной собственности.

Важно, что если в текущем году войдет в действие соглашения о международной торговле, например Транстихоокеанское партнерство, то международная конкуренция существенно усилится.

Таким образом, цены будут снижаться, что позволит сделать более доступной медицинскую помощь отдельным слоям населения. Однако эта же ситуация может снизить инвестиционную активность в инновации.

В 2014 году инвестиции в телекоммуникации начнут потихоньку окупаться. В частности инвестиции в четвертое поколение мобильной связи и суперскоростные широкополосные системы.

Таблица 7.

Важнейшие показатели развития глобальных телекоммуникаций

	2013 г.	2014 г.	Рост в %
Число телефонных линий, млн.	780	750,6	-3,8
Число телефонных линий на 100 чел.	14,7	14,1	-4,1
Число пользователей мобильной связи, млн. чел.	5437	5754	5,8
Число пользователей на 100 чел.	102,7	107,7	4,9
Число линий широкополосной	678,8	739,6	9,3

связи, млн.			
Число линий широкополосной связи на 100 чел.	12,8	13,8	7,8

Источник: The Economist Intelligence Unit.

В текущем году будет наблюдаться консолидация в данном сегменте в целях максимизации доходов и оптимизации издержек. В прошлом году было проведено сделок по слиянию и поглощению на сумму 340 млрд. долл., что превышает более чем в два раза показатель 2012 года. Причем крупнейшей сделкой была покупка компанией «Verizon» 45% компании «Vodafone».

Лидерами по доходам в данной отрасли, скорее всего, станут Китай, Индия и Бразилией.

Использованные источники:

1. The World Bank; EUI global forecast, 20th November, 2013
2. The Economist Intelligence Unit // <http://www.eiu.com/>

*Пожидает А.С.
магистрант второго года обучения
Тюменский государственный университет
Финансово-экономический институт
Россия, г. Тюмень*

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ И ЕЕ ВЗАИМОСВЯЗИ С ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Состояние экономической безопасности региона может быть оценено с помощью специальных средств: показателей, индикаторов, критериев оценки, разрабатываемых и используемых в государственной статистике и в различных областях науки. Региональные социально-экономические интересы, угрозы и пороговые значения показателей должны учитывать специфику экономики и социальной сферы данного региона, соответствующие параметры в этой сфере в целом по России. Однако индикаторы экономической безопасности страны и регионов не могут быть одинаковыми[2, с.18]. В настоящее время более-менее проработанным является вопрос по определению показателей уровня экономической безопасности страны, хотя единой системы показателей пока нет. Различные ученые предлагают разные критерии. Так, например, Н.М. Мухитов пишет, что для экономической безопасности значение имеют не сами показатели, а их пороговые значения[3].

Состояние экономической безопасности предпринимательской деятельности (как общей так и субъектов предпринимательской деятельности) находится во взаимосвязи и взаимодействии с экономической безопасностью региона, так изменение тех или иных показателей[1, с.34].

Снижения общего уровня деловой активности в регионе влияет как на саму фирму, так и на ее деловое окружение, которое как уже отмечалось тоже оказывает значительное влияние на уровень экономической безопасности. Сгруппируем пути косвенного влияния уровня экономической безопасности региона:

1. Воздействие через других субъектов предпринимательской деятельности: поставщики, обслуживающие организации, банки и другое.

2. Воздействие через инфраструктуру: качество дорог, социальную инфраструктуру, развитость институтов бизнеса, обеспечения безопасности и другое.

3. Воздействие через персонал: уровень образования, здравоохранения, социальной обеспеченности.

Данные группы так же существуют не изолированно между собой. Так персонал фирмы может оказывать воздействие на первую группу путем использования или не использования их услуг как потребители. Вторая группа не зависит непосредственно от персонала, скорее имеет место обратная связь, выражающая в непосредственном воздействии инфраструктуры на людей.

Важной группой показателя для оценки экономической безопасности региона оценка способности экономики региона к устойчивому росту.

Темп прироста ВРП региона в 2012 году по сравнению с 2011-ым составил 8,94%, что почти на 4% превосходит пороговое значение показателя и указывает на устойчивое развитие экономики региона.

Объем ВРП на душу населения в регионе в 2012 г. составил 1 298,7 тыс. руб., что превосходит среднероссийский уровень (348,6 т.р.) более чем в 3,5 раза и указывает на экономическую развитость региона в масштабах страны. Однако нужно отметить, что столь значительная разница объясняется также небольшим населением территории[4].

Объем розничного товарооборота в % к ВРП в 2012 году равнялся 8,1%, что крайне мало по сравнению с пороговым уровнем показателя в 40%. Однако подобное значение показателя не является критичным из-за специфики Тюменской области, а именно значительного ВРП региона и одновременно его небольшой численности населения. С учетом того, что объем промышленного производства в 2012 году вырос по отношению к 2011 году на 18,2%, можно говорить о недостатке конечного потребителя для промышленности региона непосредственно в Тюменской области.

Развитие сельского хозяйства в регионе также недостаточно, его объем по сравнению с 2011 годом вырос всего на 1,1% при пороговом уровне показателя в 5%. Столь низкое значение показателя прироста продукции сельского хозяйства объясняется неблагоприятными климатическими условиями для серьезного развития сельского хозяйства на большей части области.

В целом Тюменскую область можно охарактеризовать как экономически развитый регион, динамично развивающийся, имеющий благоприятные условия для самодостаточного развития предприятий и инвестиционно-привлекательный. Однако ввиду климатических и природных условий регион имеет однонаправленную специфику развития (сырьевую), что в долгосрочной перспективе может стать угрозой для устойчивого развития территории. Помимо этого, значительные объёмы инвестиций, получаемых Тюменской областью, почти не направляются на инновационное развитие, что в дальнейшем также может отрицательно сказаться на развитии региона.

Финансовая система Тюменской области достаточно устойчива. Процентное отношение дефицита бюджета к ВРП находится на уровне 0,65 и не достигает 5% порогового значения, при этом стоит отметить что за исследуемый период в Тюменской области наблюдался дефицит всего дважды.

Индекс потребительских цен, определяемый в соответствие со стандартной корзиной потребительских товаров, в 2012 г. вырос на 4,4 п.п., что также находится в допустимых пределах, но близко к границе. При том, что государственная монетарная политика Российской Федерации отдаёт приоритет регулированию валютного курса нежели инфляционных процессов.

Доходная часть бюджета Тюменской области за рассматриваемый период выросла на 26%. Рост оказался бы значительно более высоким, если бы в соответствии с новыми веяниями бюджетно-налоговой политики Российской Федерации часть налоговых доходов не оказались перераспределены в пользу федерального бюджета (в том числе получаемые от налога на добычу полезных ископаемых). Несмотря на заметную федерализацию, которая находит негативное отображение на доходной части региональных бюджетов любых регионов, бюджет Тюменской области не перешел в список дотационных бюджетов (более 85% регионов) и остается регионом-донором.

Расходная часть с 2008 года выросла на 37%, что на 11% выше роста доходов и является негативно влияющим фактором на устойчивость финансовой системы. Превышение роста расходов над доходами в долгосрочной перспективе способно спровоцировать устойчивый дефицит бюджета. Сбалансированность регионального бюджета играет важную роль в обеспечение бюджетного федерализма и экономической безопасности региона.

Несмотря на негативные факторы представленные выше, дефицит бюджета в Тюменской области явление достаточно редкое и его величина не высока (по сравнению с величиной профицитов в других периодах).

Доходы на душу в 2012 году составили 47751 рубль, что на 3019 рублей ниже показателя 2011 года. В данном случае подобное снижение вызвано ростом численности населения в регионе[4].

Доля доходов бюджета в валовом региональном продукте показывает какая часть произведенного продукта пошла на нужды бюджета. Уменьшение этой доли за последние годы может говорить о снижении доли государственного вмешательства в экономику, что в конечном итоге может как позитивно так и негативно сказываться на финансовой устойчивости региона.

Внешнеторговый оборот в зоне деятельности Тюменской таможни в 2012 году составил 2,4 млрд. дол. США. На страны дальнего зарубежья пришлось 95,2% от общего объема товарооборота (2,3 млрд. дол. США), а на страны СНГ – 4, 8% (115,4 млн. дол. США). Импорт составил 28,4% от внешнеторгового оборота (683,8 млн. дол. США), соответственно на экспортные поставки пришлось 71,6% от всего товарооборота (1,7 млрд. дол. США).

На первый взгляд соотношение экспорта и импорта в Тюменской области выглядит очень хорошим, но рассмотрение их структуры показывает, что далеко не все так гладко.

В 2011-2012 гг. экспорт минеральных продуктов в общем объеме экспорта составил более 98%, а все прочие статьи экспорта составили менее 2%.

В товарной структуре импорта же наоборот, превалировал импорт машин, оборудования и транспортных средств – он составил более 70% всего экспорта.

Товарная структура импорта и экспорта еще раз подтвердила сырьевую направленность экономики региона.

Демографическая ситуация Тюменской области, несмотря на отклонения от пороговых значений, остается весьма устойчивой. Все отклонения показателей допустимы и не несут за собой негативных эффектов ведущих к ухудшению экономической безопасности региона в целом.

Естественный прирост населения на 1000 чел. по данным на 2012 год составил 8,8%, что на 0,8% превышает пороговое значение.

Коэффициент рождаемости, составивший 17,2% , так же превышает установленное пороговое значение в размере 8-15%, на 2,2%. Что свидетельствует об увеличении числа родившихся на 1000 человек. Эти данные же подтверждаются так же в дополнительной таблице показывающее увеличение числа родившихся в 2012 году по сравнению с 2011 годом на 4750 человек.

Коэффициент смертности по состоянию на 2012 год, находится ниже порогового значения и составляет 8,4%, что на 1,6% меньше. Численность

умерших за 2011 и 2012 года изменилась не сильно, произошло увеличение на 76 человек за год.

В 2012 г. средняя заработная плата в Тюменской области превысила среднероссийскую на 25%, а средний размер пенсии по области превысил показатель РФ на 30%

Несмотря на высокие среднедушевые доходы населения, в Тюменской области отмечается значительная социально-экономическая дифференциация разных социальных групп. Соотношение денежных доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения составило 20 раз при норме не более десяти, а доля населения с доходами ниже прожиточного минимума в 2012 г. равнялась 11,1% при норме не более 7%.

Анализ ситуации в Тюменской области позволяет выделить следующие основные проблемы экономического развития:

1. Консервация монокультурной структуры экономики Тюменской области.

2. Зависимость наполняемости бюджета от мировых цен на углеводороды.

3. Однобокая структура инвестиций (нефтедобывающая промышленность и магистральный трубопроводный транспорт).

4. Недостаток внутрирегиональных финансовых ресурсов для реализации крупных инвестиционных проектов, в первую очередь в обрабатывающей промышленности.

5. Низкий удельный вес сложной и наукоемкой продукции, недостаточная база для крупномасштабного развития высокотехнологичных производств.

6. Неравномерное экономическое развитие и финансовое положение автономных округов и собственно Тюменской области и связанные с этим разнонаправленность их интересов.

7. Относительно слабые связи с мировым рынком и, вследствие этого, недостаточный учет хозяйствующими субъектами новых тенденций в организации хозяйственной деятельности.

8. Экологические проблемы и дальнейшее их углубление при условии, что ситуация в этой сфере будет пущена на самотёк.

9. Транспортный каркас области крайне слаб: большинство городов связано единственной дорогой, отсутствие матричной сети автомобильных дорог, недостаточно развита сеть железных дорог.

В развитии социальной сферы Тюменской области в долгосрочной перспективе приоритетом должно стать закрепление конкурентных преимуществ региона (положительные тенденции в демографии, высокие доходы населения, высокий образовательный потенциал, возможности для оказания качественной медицинской помощи, включая высокотехнологичную):

В развитии социальной сферы Тюменской области в долгосрочной перспективе приоритетом должно стать закрепление конкурентных преимуществ региона (положительные тенденции в демографии, высокие доходы населения, высокий образовательный потенциал, возможности для оказания качественной медицинской помощи, включая высокотехнологичную):

1. В сфере демографического развития – сохранение положительных демографических трендов за счет снижения уровня смертности (детской и в трудоспособном возрасте) и увеличения продолжительности жизни населения, укрепления института семьи, поддержки семей при рождении и воспитании детей, создания условий для обеспечения материальной стабильности и благополучия семьи.

2. В сфере обеспечения достойного уровня жизни – сохранение роста реальной заработной платы и доходов населения и на их основе рост качества и уровня жизни; установление государственных гарантий в сфере оплаты труда, обеспечивающих в полной мере воспроизводство рабочей силы, развитие социальных технологий и комплексное содействие выходу на самообеспечение малоимущих категорий граждан, преодоление бедности среди сельского населения.

3. В сфере систем жизнеобеспечения населения – сохранение и приумножение жилого фонда, повышение его комфортабельности; развитие коммунального хозяйства, транспорта и связи.

4. В сфере социальной защиты населения – реализация государственной программы преодоления бедности; создание эффективной системы защиты населения от социальных рисков; осуществление социальной защиты малообеспеченных семей, а также инвалидов, пожилых и других слабо защищенных категорий граждан.

5. В сфере занятости – обеспечение гражданам возможности трудиться на условиях свободно избранной, полной и продуктивной занятости; защита трудовых прав и интересов работников через систему социального партнерства, планирование развития рынка труда, оптимизация спроса и предложения рабочей силы в территориальном и профессиональном разрезе, в том числе с учетом потребностей реализации крупных инвестиционных региональных и макрорегиональных проектов, повышения эффективности и результативности государственного управления и контроля в сфере охраны труда.

6. В сфере модернизации и развития здравоохранения – совершенствование профилактики и диагностики заболеваний на всех уровнях оказания медицинской помощи, обеспечение населения высокотехнологичной медицинской помощью.

7. В сфере формирования социокультурной среды – повышение роли и качества общего и профессионального образования; создание системы образовательных услуг, обеспечивающих развитие детей независимо от

места их проживания, состояния здоровья, социального положения, и внедрение новых образовательных технологий; раскрытие и оптимизация образовательного потенциала области для устранения диспропорций на рынке труда и обеспечения квалифицированными специалистами крупных региональных инвестиционных проектов; диверсификация культуры Тюменской области в интересах развития качественного человеческого потенциала; совершенствование и обновление кадрового ресурса сферы культуры с учетом основных тенденций ее развития; государственная поддержка системы образования и культуры.

Как уже отмечалось, экономическая безопасность субъекта предпринимательской деятельности зависит от уровня защищенности на всех уровнях экономической безопасности. Несмотря на разнонаправленность уровней безопасности исследованного региона и фирмы можно выделить некоторые особенности:

1. Зависимость отдельных показателей региональной экономической безопасности и безопасности фирмы может значительно превышать общую оценку. Так например в обоих случаях был получен весьма высокий результат по показателю связанных с наличием высшего образования у населения.

2. Несостоятельность в статическом анализе, обусловленная малой долей конкретного субъекта и не соотносимостью показателей, не означает отсутствие практической значимости в динамике или отсутствие необходимости анализа отдельных показателей. Так фирма, высокая доля выручки которой приходится на средства получаемые из бюджетов разных уровней (в оплату товаров или услуг), заблаговременно может принять меры по подготовке к снижению выручки связанные с сокращением финансирования бюджета.

Более того существующую взаимосвязь не стоит недооценивать основываясь только на невозможности сопоставление показателей, ведь она взаимодействует на фирму как напрямую так и косвенно, образуя тем самым мультипликативный эффект. Снижения общего уровня деловой активности в регионе влияет как на саму фирму, так и на ее деловое окружение, которое как уже отмечалось тоже оказывает значительное влияние на уровень экономической безопасности.

Использованные источники:

1. Зыков, В.В. Особенности развития российского предпринимательства и проблемы обеспечения его экономической безопасности: монография / В.В. Зыков – Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2010. – 220 с.
2. Килощаев, П. А Экономическая безопасность и ее обеспечение в условиях противодействия теневой экономике:08.00.01 автореф. дис канд. Эконом. Наук \ П. А. Кислощаев – Улан-удэ., 2012. 30с.

3. Мухитов Н.М. Формирование национальной системы экономической безопасности в условиях глобализации: 08.00.05 Дис. ... канд. экон. наук./ Мухитов Н.М. М., 2006.

4. Сайт федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]// – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Полежайкина К.С.
студент 5 курса
экономический факультет
специальность «Налоги и налогообложение
Королева Л.П., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансов и кредита»
ФГБОУВПО «МГУ имени Н. П. Огарева»
Россия, Республика Мордовия, г. Саранск

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ – ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

В данной статье раскрываются теоретические основы налоговых льгот, анализируются особенности и проблемы их влияния на экономическую деятельность, качество жизни населения и характеристики налоговой системы на современном этапе и разрабатываются предложения по их устранению.

Ключевые слова: налоговая льгота, эффективность, инструмент, регулирование, экономика.

Фундаментальные аспекты и проблемы применения налоговых льгот в качестве регулятора экономики широко дискутируются в учебной и научной литературе. Чаще других предметом научных исследований становятся сущность налоговой льготы и ее место в системе категорий налогообложения, классификация, критерии и методики расчета эффективности применения льгот. Довольно активна полемика по вопросам эффективности и справедливости действующей системы налоговых льгот в России. С одной стороны, все чаще обсуждается необходимость сокращения числа неэффективных льгот в целях расширения налоговых доходов бюджета. С другой стороны, многие авторы рекомендуют введение новых налоговых льгот, усиление их социальной направленности. Так являются ли льготы по налогам эффективным инструментом для развития экономики, или, напротив, усложняют налоговую систему и подрывают принцип равенства налогообложения? Этот вопрос до сих пор остается без ответа.

Налоговые льготы трактуются как снижение налоговых ставок или сужение налоговой базы, уменьшающее обязательства по налогам. Являясь явным благом в глазах налогоплательщиков, они отчетливо демонстрирует противоречия налоговой системы. С одной стороны, льготы выполняют роль инструмента регулирования рыночной экономики, помогают решать социально-

экономические проблемы общества, делают налоговую систему более гибкой по отношению к отдельным категориям налогоплательщиков. С другой стороны, – нарушают принцип всеобщности и равенства налогообложения: льготный режим для одних налогоплательщиков в условиях дефицита бюджета означает дополнительное бремя для других. Льготы усложняют технологию взимания налога, превращают контроль за соблюдением налогового законодательства в неоправданно сложную задачу.

Не вызывает сомнений, что роль налоговых льгот велика. Именно они опосредуют регулируемую функцию налогов. Государство активно использует налоговые для стимулирования экономического роста на стадии спада экономики, а также сознательного или несознательного сдерживания или даже торможения тех или иных экономических процессов, особенно в условиях приближения кризисов перепроизводства.

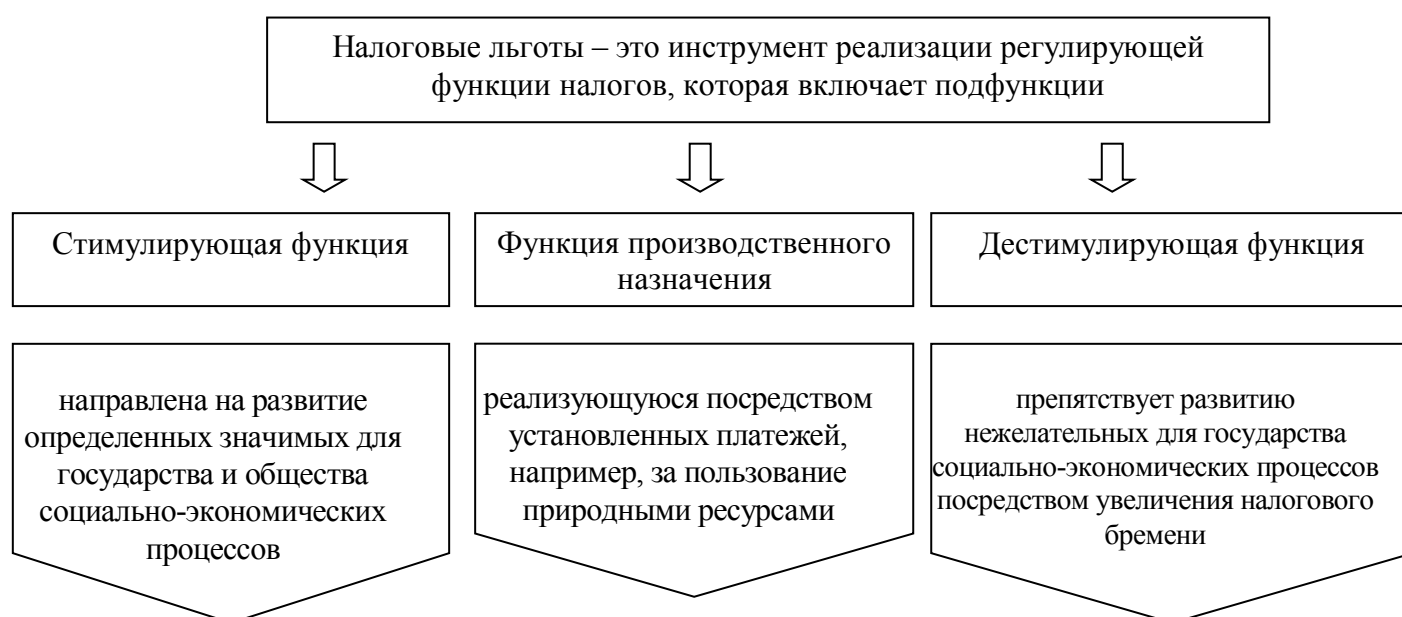


Рисунок 1 – Льготы как инструмент реализации регулирующей функции

Кроме того, налоговые льготы можно рассматривать как инструмент не только налоговой, но и социальной политики государства. Они предоставляют возможность обеспечить более справедливое распределение доходов в экономике, нежели рынок, обеспечивают достижение социально полезных целей. Позволяют балансировать конституционную обязанность платить законно установленные налоги и личные интересы отдельного налогоплательщика в сохранении своей имущественной сферы от каких-либо изъятий.

Рассмотрим показатели объема предоставленных налоговых льгот по Республике Мордовия за 2009-2011 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика показателей предоставленных налоговых льгот по Республике Мордовия, тыс. р.

Наименование показателей	2009 год	2010 год	2011 год
Поступление налоговых и неналоговых доходов в республиканский бюджет, всего	8 529 228,7	9 734 753,1	11 310 347,6
Предоставлено льгот в соответствии с региональным законодательством, всего	930 290,1	1 228 066,9	1 607 867,0
Поступило налога на прибыль организаций	1 398 114,8	2 100 484,2	2 447 049,7
Предоставлено региональных льгот по налогу на прибыль организаций	37 925,3	57 978,0	52 207,0
Поступило налога на имущество организаций	934 115,7	875 412,4	831 734,0
Предоставлено региональных льгот по налогу на имущество организаций	877 387,1	1 152 252,6	1 533 542,0
Поступило транспортного налога	311 317,7	351 989,3	392 299,2
Предоставлено региональных льгот по транспортному налогу	5 864,0	5 785,0	6 354,0

Как видно из таблицы 1, объем предоставленных налоговых льгот в абсолютном значении увеличивается. На протяжении всего периода наблюдается рост налоговых льгот, предоставленных в соответствии с Законом РМ от 4 февраля 2009 № 5-3 «О налоговых ставках при применении УСН»; Законом РМ от 27 ноября 2003 г. № 54-3 «О налоге на имущество организаций»; Законом РМ от 17 октября 2002 г. № 46-3 «О транспортном налоге». Основными причинами такой динамики являются увеличение количества льготных категорий и рост налогооблагаемой базы по указанным налогам.

Таким образом, предоставление налоговых льгот несет в себе прямой эффект, который выражается в сокращении налоговых доходов бюджета, но и создает ряд косвенных эффектов, проявление которых является более сложным и не всегда сводится к потерям для общества. Оценка косвенного эффекта не может быть однозначной, так как при введении в действие/отмене определенной льготы поведение налогоплательщиков может измениться таким образом, что затронет сферу осуществления каких-либо других мер налоговой политики. Так не всегда потери доходов бюджета в связи с использованием налоговых льгот компенсируются выгодами для общества, которые создаются с помощью данных льгот. Это может объясняться недостаточной их адресностью, отступлением от соблюдения основных качественных характеристик налоговой системы (нейтральность, справедливость, эффективность, которая включает также простоту администрирования и исполнения законодательства) и др. Более широко внедряя льготы, законодатель посягает на принципы нейтральности (налогоплательщик принимает решения в связи с предложенными ему обстоятельствами в виде льгот) и справедливости (ведь необходимо принимать во внимание способность лица платить налог) налогообложения.

Проведем сравнительную характеристику аргументов применения налоговых льгот на разных уровнях налоговой системы (Таблица 2) [3].

Таблица 2 – Сравнительная характеристика аргументов применения налоговых льгот на разных уровнях налоговой системы

Уровень применения льгот	Применение льгот в качестве инструмента для развития экономики: аргументы	
	«за»	«против»
Микроуровень (налогоплательщик)	- сокращают налоговую нагрузку; - направляют в выборе деятельности (выбор является «рекомендованным» со стороны государства) - важный инструмент налогового планирования; - высвобождают средства для развития; - позволяют консолидировать преимущества взаимозависимым предприятиям, например, консолидированные группы налогоплательщиков.	- усложняют налоговый учет; - дают привилегии одним налогоплательщикам перед другими; - предоставляют возможность построения «серых» схем.
Мезоуровень (регион)	- усиливают привлекательность региона для бизнеса (привлечение инвестиций); - дают возможность более эффективно развиваться приоритетным сферам, отраслям, градообразующим предприятиям.	- сокращают поступления в бюджет региона; - возникают неиспользуемые и неэффективные льготы.
Макроуровень (страна)	- сохраняют и создают рабочие места для слабо социально защищенных слоев населения; - поощряют инвестиций в реконструкцию и развитие отраслей хозяйства; - предоставляют привилегии определенным отраслям, регионам, что побуждает их к развитию; - уменьшают роль государства в экономике; - снижают бюджетные расходы.	- усложняют налоговую систему и налоговое администрирование; - сокращают поступления в бюджет РФ; - искажают условия конкуренции среди хозяйствующих субъектов; - не учитывают целевую направленность и сложившиеся диспропорции социально-экономического развития регионов; - отсутствует единая методика расчета эффективности применения налоговых льгот.
Международный уровень (континенты, группы стран)	- привлекают инвесторов в страны с наиболее выгодными условиями; - выгодно объединяют группы стран в союзы с применением льготных режимов.	- дают возможность ухода налогоплательщиков в оффшорные зоны; - искажают мировые цены.

Исходя из аргументов таблицы, можно заключить, что на микроуровне, применение налоговых льгот в качестве инструмента развития экономики региона является эффективным, так как наблюдается большое количество положительных моментов для налогоплательщиков и незначительные отрицательные. На мезоуровне льготы также довольно удачно функционируют, но необходимо бороться с такой проблемой, как наличие неэффективных и неиспользуемых льгот и сокращение поступлений в бюджет, возможно передавая больше полномочий в регион. На макроуровне налоговые льготы имеют важные положительные моменты (создание новых рабочих мест, привлечение инвестиций в приоритетные отрасли экономики), но отрицательных гораздо больше: отсутствие четкой формулировки понятия «налоговая льгота», методики оценки эффективности применения льгот, существование альтернативных инструментов развития экономики (более простых в контроле и исполнении), установление льгот без учета их целевой направленности и т.д.; от них необходимо избавляться, иначе налоговые льготы перестанут быть эффективным инструментом регулирования экономики. А на международном уровне, на наш взгляд, льготы являются эффективным инструментом функционирования благодаря проработке их механизма, единственный минус – уход налогоплательщиков в оффшоры, но с ним в данный момент активно борются.

В настоящее время весьма важно установить, достигнуты ли цели предоставления бюджетных средств, потрачены ли они с соответствующей эффективностью (таблица 3).

Таблица 3 – Сравнительная характеристика прямых и косвенных методов государственного регулирования [4, 5]

Метод государственного регулирования	Характеристика метода	
	Прямое субсидирование	Косвенное регулирование (налоговые льготы)
Способ контроля	Лучше регулируется и контролируется при формировании, утверждении и исполнении бюджета.	Суммы, выпадающие из сферы бюджетного контроля, контролируются менее жестко, чем прямые расходы.
Эффект от применения	Имеет прямой и быстрый эффект. Более эффективно особенно в тех случаях, когда связано с реализацией рискованных проектов, имеющих потенциально высокую социальную экономическую значимость.	Бюджетный эффект от предоставления налоговых льгот оценивается только на стадии ее введения, впоследствии же величина потерь доходов бюджета не отслеживается, а эффективность достижения цели, для которой льгота предоставлялась, не анализируется.
Субъект предоставления	Большая избирательность.	По общему правилу не могут иметь индивидуального характера.

Средства на осуществление	Наличие конкретных ресурсов, за счет которых осуществляется поддержка. При ограниченных финансовых возможностях оказывается малоэффективным.	Нет конкретных финансовых ресурсов на осуществление

Таблица 3 демонстрирует преимущества прямого субсидирования перед налоговыми льготами по ряду критериев. Во-первых, субсидии легче регулируются и контролируются (льготы регулируются менее жестко), во-вторых, имеют прямой и быстрый эффект от применения (эффект от применения налоговых льгот не анализируется), в-третьих, выделяются конкретные средства на осуществление поддержки в виде прямых расходов (у льгот нет таких средств). Единственный минус прямого субсидирования состоит в большой избирательности субъекта предоставления, которая не предусмотрена при косвенном регулировании.

Налоговые льготы, на наш взгляд, делают налоговую систему хуже с точки зрения эффективности, нейтральности, справедливости и простоты. Налоговая система, которая характеризуется предоставлением льгот, является по своей природе искажающей, так как стимулирует налогоплательщиков осуществлять отличные виды деятельности, от тех, которые они бы осуществляли при нейтральном режиме налогообложения. Она менее справедлива при росте затрат на исполнение требований налогового законодательства и на администрирование налогов.

Таким образом, обширная система налоговых льгот, сложившаяся в 2000-е годы, на наш взгляд, является не до конца проработанной, а, исходя из анализа некоторых, приведенных выше данных, и несовершенной. И для того, чтобы сформировать льготы как эффективный инструмент развития экономики, необходимо придерживаться определенных требований:

- 1) льготы должны корректировать провалы рынка;
- 2) льготы должны быть направлены на решение актуальных задач;
- 3) льготы не должны привносить излишние сложности в налоговое законодательство;
- 4) льготы не должны искажать поведение экономических агентов;
- 5) льготы должны стать более эффективными по принципу сопоставления затрат и выгод, чем программы прямых расходов [3].

И лишь в случае, если будут соблюдены перечисленные требования, внесены корректировки в законодательные нормы, усовершенствована методика оценки их эффективности, система налоговых льгот РФ станет более эффективной.

Таким образом, объем выпадающих доходов бюджета по причине предоставления налоговых льгот продолжает оставаться достаточно высоким. Однако, на микро-, мезо- и международном уровнях налоговые льготы позволяют как отдельным субъектам, так и территориям,

преимущества, следовательно, являются достаточно эффективным инструментом регулирования микро-, мезоэкономики и международных отношений. Но на макроуровне в связи с применением льгот возникает множество проблем, которые требуют незамедлительного решения. При соблюдении ряда требований, безусловно, налоговые льготы выступают эффективным инструментом регулирования экономики.

Использованные источники:

1. Федишин Н. И. Инструменты налогового планирования субъектов хозяйствования / Н. И. Федишин // БизнесИнформ . – 2011. – № 10 . – С. 119 - 123 .
- 2 . Гречневая С. И. Налоговые стимулы развития предприятий в современных условиях / С. И. Гречневая // Бизнес Информ . – 2012 . – № 9 . – С. 244 - 249 .
3. Малинина Т. А. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика / Т. Малинина – М.: Ин-т Гайдара, 2010. – 212 с.: ил. – (Научные труды / Ин-т экономической политики им. Е.Т. Гайдара; № 146Р). – ISBN 978-5-93255-299-5.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 31.07.1998 N 146-ФЗ (в ред. от 28.07.2012).
- 5 "Международный бухгалтерский учет". – 2013. – N 19. Барьеры в нормативно-правовом обеспечении механизма предоставления и применения налоговых льгот и преференций в России. / Статья публикуется по материалам журнала "Региональная экономика: теория и практика". 2013. N 12 (291).

Поленова С.Н., д.э.н.

доцент

Миславская Н.А., д.э.н.

доцент, профессор

кафедра «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

Россия, г. Москва

ВЫБОР ПРОГРАММ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация

В условиях широкого применения типовых программ автоматизации бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности перед субъектами бизнеса стоит вопрос оптимизации выбора подобных ресурсов. В связи с этим критерии выбора программных продуктов автоматизации бухгалтерского учета, широко распространенных на рынке компьютерных программ, представленные в данной статье помогут в решении данной проблемы.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтерская (финансовая) отчетность, автоматизация, программы, количественные признаки, качественные характеристики, направления развития.

Информационные системы, характерные для автоматизации современной системы бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности, характеризуются различными особенностями, среди которых специфика организации, функционального назначения, принципов построения, технической и методологической поддержки формирования их данных и др. Они обуславливаются работой с информацией, используемой для планирования, бюджетирования, учета, контроля, анализа, принятия решений по повышению эффективности работы субъекта хозяйствования.

Управление работой организации осуществляется с помощью создания автоматизированных рабочих мест специалистов экономических служб, взаимосвязанных друг с другом и решающих собственные задачи. Автоматизированные рабочие места бухгалтеров функционируют для выполнения следующего комплекса функций:

1) автоматизированного решения задач бухгалтерского учета на всех стадиях формирования учетной и отчетной информации (первичного учета, аналитического и синтетического учета, составления бухгалтерской (финансовой) отчетности);

2) генерирования оперативной информации для принятия текущих управленческих решений;

3) получения данных финансового, управленческого, статистического видов учета на основе интерпретации учетной информации в соответствии с собственной методологической базой;

4) организации контроля данных, генерируемых в процессе интеграции сведений финансового, управленческого, статистического видов учета.

Работа автоматизированного рабочего места специалиста бухгалтерской службы обусловлена, в том числе программными средствами обеспечения, которые широко представлены на рынке, являются разнородными и различаются индивидуальными параметрами. Поэтому потенциальные пользователи должны оценить их качественные характеристики, соответствие цене программного продукта, определить степень удовлетворения особенностям деятельности и запросам внутренних и внешних пользователей.

Рост скорости обновления программного обеспечения средств автоматизации бухгалтерского учета способствовало интенсивной работе их создателей с потенциальными пользователями. Для этого они постоянно обеспечивают пользователей обновленной или новой технической документацией, раскрывающей возможности разработанного программного обеспечения, инструкцию по эксплуатации и др. Кроме того, одним из направлений продвижения программного продукта, удобным для оператора,

является представление его в действии, возможность ознакомления с ним потенциального пользователя в процессе работы, определение функциональных возможностей и удобства эксплуатации системы.

При выборе системы автоматизации бухгалтерского учета руководствуются их **количественной оценкой**. Ее следует начинать с определения:

1) какие функции реализуются в каждом из представленных на рынке продуктов;

2) какие функции, необходимые пользователю, отсутствуют в пакетах прикладных программ;

3) какие из программных продуктов являются лучшими по полноте функций, необходимых для учетной системы организации, решения стратегических и тактических целей субъекта бизнеса.

Полнота функций оценивается в зависимости от их количества и содержания в *методологическом разрезе*:

1) ведение синтетического учета в денежном выражении, охватывающего все счета действующего Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности, соответствие алгоритмов формирования учетных данных инструкции к плану счетов, утвержденной Минфином РФ;

2) построение аналитического учета в денежном и натуральном выражениях, соответствующего номенклатуре счетов синтетического учета действующего плана счетов;

3) формирование оперативной информации о финансовом состоянии субъекта экономики; финансовых результатах работы по хозяйственным операциям, видам деятельности, а также в целом по организации; движении денежных средств от текущих, инвестиционных и финансовых операций;

4) генерирование отчетных данных в разрезе показателей, включаемых в формы бухгалтерской (финансовой) отчетности: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, отчет о целевом использовании полученных средств, пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Кроме того, полнота функций определяется исходя из организационных характеристик типовой программы автоматизации получения учетных и отчетных данных, включающих:

- а) ведение бухгалтерского учета разных операций в одной программе;
- б) простоту настройки программного обеспечения на особенности бухгалтерского учета отдельных объектов, не являющихся типичными;
- в) низкую трудоемкость обновления нормативно-правового обеспечения профессиональной деятельности и др.

Наряду с количественной оценкой систем автоматизации бухгалтерского учета, их эффективность необходимо определять по следующим **качественным признакам**:

- 1) эффективности сопровождения;
- 2) качеству использованных программных средств;
- 3) гибкости программного продукта;
- 4) обеспечению его информационной поддержки.

Эффективность сопровождения программного продукта обуславливается организацией со стороны разработчика его внедрения и использования в организации. Ее критериями могут быть уровень документации, прилагаемой к программному продукту; наличие демонстрационного материала, сопровождающего программный продукт; оказание бесплатных консультаций по применению продукта и реализации его функциональной полноты; виды платных услуг и их качественный уровень; возможность настройки программы, ее обновления и модернизации; профессиональный уровень обслуживания и консультационной поддержки.

Качество использованных программных средств характеризуется такими функциональными признаками как пригодность, защищенность, совместимость, надежность, простота эксплуатации (Рис. 1).

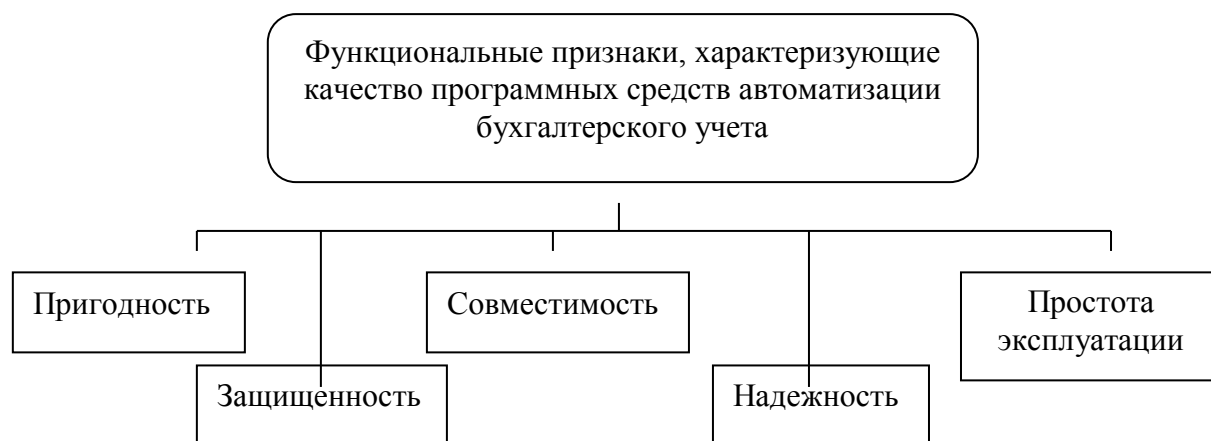


Рис. 1. Функциональные признаки, характеризующие качество средств автоматизации бухгалтерского учета

Пригодность как один из признаков качества программного обеспечения реализуется путем оценки полноты и точности формирования первичных учетных документов, регистров аналитического и синтетического учета, внутренней бухгалтерской отчетности заданного формата, внешней бухгалтерской (финансовой) отчетности. Кроме того, обязательно учитывается их соответствие нормативным правовым документам, лежащим в основе производимых расчетов и отражения соответствующей учетной и отчетной информации.

Защищенность полученной посредством автоматизации бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности обеспечивается управлением и контролем доступа к ней, восстанавливаемостью полученных данных и перезапускаемостью программного обеспечения.

Совместимость программного продукта выражается в общности функций, выполняемых разными продуктами одного функционального ряда, соответствии данных, полученных в них, возможностям работы с ними при использовании других программных продуктов, дополняющих и расширяющих информационные возможности систем автоматизации разных областей хозяйственной деятельности в рамках одной организации.

Надежность программного обеспечения автоматического получения учетных и отчетных данных проявляется в низком уровне дефектов, выявленных при эксплуатации систем компьютерной обработки информации, возможностях автоматического сохранения полученных данных без использования дополнительных и съемных устройств.

Простота эксплуатации проявляется посредством удобного построения, доступа и использования интерфейсов, снабжения их пояснениями, подсказками, являющимися ясными, очевидными, доступными. Наряду с этим, она реализуется путем такой информационной поддержки пользователя, которая не позволяет останавливаться в освоении новых функциональных возможностей системы, углублять их, повышая эффективность работы в автоматической бухгалтерской системе и ее удобство.

Оценка гибкости программного продукта осуществляется изучением возможностей их доработки, исправления просчетов, выявленных в процессе эксплуатации автоматизированных учетных систем. Вместе с тем, при программировании должны быть учтены возможности развития организации и даже ее перепрофилирования, реорганизации. В связи с этим продукт следует оценивать с позиций возможностей его трансформации и модификации.

Оценка гибкости системы автоматизации учетной информации должна также опираться на:

- а) анализ проекта модернизации типовой программы, куда могут быть включены расширение форм выходной информации, методов формирования учетных и отчетных данных, включая оценку объектов учета;
- б) расширение функций бухгалтерского учета и использования его информации в других информационных системах организации;
- в) переналадку маршрутов формирования учетной и отчетной информации;
- г) применения международных учетных систем для составления финансовой отчетности и др.

Обеспечение информационной поддержки систем автоматизации бухгалтерского учета включает детальное и доступное описание содержания программы, входной и выходной информации, оперативность внесения изменений в программный продукт по мере развития законодательной базы учетной деятельности, использования всех средств информационной поддержки программного обеспечения, включая Internet, консультирование разработчиками специалистов бухгалтерских служб на рабочих местах, организацию региональных консультаций и информационного обеспечения в офисах разработчика и др.

После того, как программные продукты будут проанализированы в зависимости от их количественных и качественных характеристик, необходимо изучить их с позиций соответствия свойств программных продуктов и полноты выполняемых функций ценовому фактору. Изучение этих соотношений позволит сделать наиболее оптимальный выбор на рынке программных средств автоматизации бухгалтерского учета.

Несмотря на достижения в области автоматизации бухгалтерского учета, важными направлениями их дальнейшего развития являются следующие:

1) интеграция бухгалтерского и налогового учета с целью удовлетворения информационных интересов внешних и внутренних пользователей;

2) разработка программного обеспечения с более широкими возможностями формирования информации финансового и управленческого учета для удовлетворения информационных интересов каждого конкретного пользователя;

3) совершенствование программного обеспечения трансформации данных бухгалтерского учета по российским правилам в информацию учета и отчетности по правилам международных учетных систем;

4) развитие методического обеспечения совместной эксплуатации программных продуктов разных видов.

Использованные источники:

1. Об информации, информационных технологиях и защите информации. Федеральный закон от 27.07.2006 № 19-ФЗ (в ред. от 28 декабря 2013 г. № 396-ФЗ) [Электронный ресурс] // <http://base.garant.ru/12148555/>
2. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28.12.2013 № 425-ФЗ) [Электронный ресурс] // http://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/01/main/FZ_o_bukh_uchete_s_izmen_s_1_yanvary_a_2014_g._-09.01.2014.pdf
3. Положение о документах и документообороте в бухгалтерском учете. Приказ Минфина СССР от 29.07.1983 № 105 [Электронный ресурс] // http://www.minfin.ru/ru/accounting/accounting/legislation/acts/index.php?&from_4=2

4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Утверждено приказом Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (в ред. от 24.12.2010 № 186н) [Электронный ресурс] // http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2011/PBUiO_34n.pdf

5. Учетная политика организации (ПБУ 1/2008). Утверждено приказом Минфина РФ от 6.10.2008 № 106н (в ред. от 18.12.2012 № 164н) [Электронный ресурс] // http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2013/Novaya_redaktsiya_prikaza_106n.pdf

6. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов [Электронный ресурс] // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_129118/?frame=2

*Поликанова Е.В.
студент 5 курса
специальность ГМУ
Самарский государственный университет
Россия, г. Самара*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы управления муниципальной собственностью на примере конкретного региона – Самарской области.

Ключевые слова: муниципальная собственность, управление ,муниципальное имущество ,земельные ресурсы.

Сегодня вопросы о совершенствовании управления муниципальной собственностью, являются одними из самых актуальных. Это прослеживается как по всей стране в целом, так и в отдельных регионах. Для начала мне хотелось отметить, что в связи с переходом к рыночным отношениям произошло выделение муниципальной собственности как особого вида собственности, отличного как от государственной, так и от частной собственности. [12]. На мой взгляд, необходимость исследования вопросов управления муниципальной собственностью вызвана тем, что она имеет определенные отличия от других видов собственности. Для управления муниципальной собственностью - главная цель принесение максимальной пользы жителям муниципального образования. [8]. Главным требованием к использованию муниципальной собственности при данном подходе является максимально сбалансированное сочетание принципов экономической эффективности и социальной ответственности органов местного самоуправления [12]. Поэтому, развитие и рост муниципального образования просто невозможно без эффективного и грамотного управления муниципальной собственностью. Конечно же не стоит забывать,

что большую актуальность эта тема приобретает в современных условиях, когда количество муниципальной собственности сокращается, и во многих случаях ситуация в муниципальных образованиях определяется тем, насколько правильно производится управление оставшимися объектами муниципальной собственности.

Муниципальная собственность способствует развитию микросреды бизнеса, особенно мелкого; появлению новых организационно-правовых форм функционирования предприятий; организационно-правовой интеграции и диверсификации предприятий. Пограничное значение имеет функция демократизации отношений муниципальной собственности, ибо развитие содержания, границ, структуры муниципальной собственности характеризует переход от гипермонопольной государственной формы собственности к полифункциональным ее формам и производственным отношениям [12]. Это позволяет говорить, что муниципальная собственность как экономический феномен является основой независимости и самостоятельности местной экономики, гарантом наиболее эффективного использования местных ресурсов.

В состав муниципальной собственности, как правило, входят предприятия жилищно-коммунального комплекса, учреждения образования, здравоохранения, культуры, спорта, жилой фонд и нежилые помещения. В настоящее время той или иной муниципальной собственностью обладает около 92% муниципальных образований.

Существуют проблемы в сфере управления муниципальной собственностью [11]. Они, на мой взгляд, возникают в связи со следующим. Предприятия, собственность которым передана муниципальным образованием на праве хозяйственного ведения, управляются «единоличным органом управления – его руководителем, взаимоотношения которого с собственником находятся в сфере действия законодательства о труде», которое – в свою очередь – предоставляет руководителям предприятий широкий круг полномочий. В то же время круг полномочий собственника в отношении имущества, находящегося в хозяйственном ведении, определён исчерпывающим образом.

Что касается муниципальных учреждений, то регламентированная правовыми актами система контроля за осуществлением учреждениями хозяйственных операций отсутствует. При этом анализ данных, полученных в результате проведённых проверок, показал, что большое количество учреждений, «которые должны создаваться для осуществления функций некоммерческого характера», использует закреплённое за ними имущество в коммерческих целях. При этом доходы от использования имущества не перечисляются и не учитываются в бюджете. Таким образом, проблемы обусловлены, прежде всего, несовершенством законодательства.

Другая проблема, которая существует в управлении муниципальным имуществом – это низкий уровень доходов от использования объектов

недвижимости нежилого фонда, это связано с тем что, его количество не велико, и те объекты, которые можно предложить в аренду требуют капитального ремонта.[16]

В связи со сложившейся ситуацией в сфере управления муниципальным имуществом, переданным во владение предприятиям, я предлагаю рассмотреть следующий механизм управления ими, который предусматривает следующие меры:

- для оптимизации количества муниципальных унитарных предприятий необходимо, чтобы создание организаций в форме муниципального предприятия осуществлялось исключительно в случаях, когда их цели и задачи не могут быть реализованы хозяйствующими субъектами иных организационно-правовых форм;

- установление обязательных требований представления руководителями предложений о способе достижения цели, а также сведений о текущем и перспективном планировании финансово-экономических, хозяйственных и иных результатов деятельности предприятий и учреждений;

- ужесточение контроля за деятельностью руководителей муниципальных унитарных предприятий и учреждений и самих предприятий и учреждений;

- установление порядка принятия управленческих решений при недостижении цели города, невыполнении программы. В частности, при обосновании невозможности достижения цели, выполнения программ могут приниматься решения о реорганизации, ликвидации предприятия, учреждения, о приватизации муниципального имущества и т.д.

Исходя из всего вышесказанного стоит сделать вывод, что необходимо больше внимания уделить подготовке управленческих кадров именно в сфере муниципального управления.

В целом для повышения эффективности использования муниципального имущества важна разработка программ социально-экономического развития муниципальных образований, оптимизация их территориальной организации, подготовка кадров, реклама наиболее привлекательных для инвестиций сфер деятельности.

Для частичного решения проблемы с неэффективным использованием земельных участков можно предложить следующее:

- провести полную инвентаризацию договоров аренды муниципального имущества, для выявления недобросовестных арендаторов, с последующим расторжением договоров аренды;

- создание районной комиссии для проведения работы по взысканию задолженности арендной платы за землю и составлению исков в суд.

Для увеличения использования объектов недвижимости нежилого фонда с целью увеличения неналоговых поступлений в местный бюджет, можно привлечь арендаторов, предложив им следующую систему стимулов:

- увеличение срока действия договора аренды в зависимости от объема произведенных работ;

- возможность возмещения произведенных затрат при расторжении договора аренды.

Таким образом, существующие сегодня основные проблемы, стоящие перед органами местного самоуправления и муниципального управления, могли быть частично решены: ликвидировать существующие сегодня трудности в управлении муниципальной собственности полностью не представляется возможным, поскольку это требует слишком кардинальных действий.

Разработка рекомендаций по совершенствованию правления муниципальной собственностью не имеет смысла без учета специфических особенностей муниципально-вида собственности. Рассмотрение муниципальной собственности Самарской области показало, что число объектов муниципальной собственности является значительным и при этом немалая её часть находится в ненадлежащем, зачастую малоприспособленном для эксплуатации состоянии. И это создаёт значительные трудности в использовании муниципального имущества. На капитальный ремонт требуются значительные средства, которые можно было бы направить на другие – также социально значимые – нужды, на развитие тех или иных отраслей городского хозяйства.

Для эффективного управления имуществом должны быть созданы необходимые и достаточные базы управления. Эти базы управления подразумевают наличие ряда отношений: отношения между собственниками недвижимости; отношения относительно видов имущества. При этом земельные отношения являются основополагающими в имущественных отношениях и наиболее сложными в правоприменительной практике органов местного самоуправления.

Структура объектов муниципальной собственности должна быть достаточной для удовлетворения потребностей жителей территории, а также должна учитывать изменения, происходящие на макро - и местном уровнях.

Таким образом, муниципальная собственность занимает важное место в составе экономической основы местного самоуправления. Важным моментом является то, что посредством муниципальной собственности органы местного самоуправления могут активно влиять на развитие муниципального образования, структуру его экономики, деловой и инвестиционный климат, а в конечном счете - на решение многообразных задач, связанных с улучшением качества жизни населения, образующего местное сообщество. Органы местного самоуправления, определяя порядок управления муниципальной собственностью, должны ставить своей основной задачей достижение наивысшего уровня благоустройства муниципального образования и социального благосостояния населения при минимальных затратах.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ. «О приватизации государственного и муниципального имущества в РФ»
2. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации".
3. Федеральный закон от 26 июня 2007 г. № 118-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации в части приведения их в соответствие с Земельным кодексом Российской Федерации»
4. Гришаев С.П. Гражданское право. Гриф МО РФ. – М.: Юрист, 2007. – 496 с.
5. Дмитриев Ю. Муниципальное право РФ. Учебное пособие. – М., 2005. - 272 с.
6. Куценко В.В. Правовой режим недвижимости: проблемы и пути их решения // Законодательство и экономика. - 2006. - №10. – 46 с.
7. Мулагаева З.З. Способы эффективного управления муниципальной собственностью // Имущественные отношения в Российской Федерации 2005г., №9 – 45 с.
8. Пикулькин А.В. Система государственного управления: учебник. М.: Закон и право, 2005. - 453 с.
9. Подберезняк И. Формирование муниципальной собственности через призму реформы местного самоуправления: взгляд со стороны инвестора // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2007г. №10 С.54-55.
10. Петренко П.А. Управление муниципальным имуществом. – М.: Проспект, 2006. – 120 с.
11. Пронина Л.И. О проблемах регулирования отношений по поводу муниципального имущества при осуществлении реформы федеративных отношений и местного самоуправления // Местное самоуправление. 2004. № 3.- 78 с.
12. Семенова Е., Степанова В. Муниципальная собственность как экономическая основа местного самоуправления // Экономист. 1997. - №5. – 65с.
13. Уткин Э.А., Денисов А.Ф. Государственное и муниципальное управление - М.: Ассоциация авторов и издателей "Тандем" Издательство "Экмос", 2001 г. - 304с.
14. Щепачев В.А. Проблемы регулирования имущественных правоотношений с участием органов местного самоуправления // Конституционное и муниципальное право № 18 от 27.08.2008г. С 24.
15. [Электронный ресурс]. URL:<http://www.constitution.ru/>
16. [Электронный ресурс]. URL:<http://www.barrit.ru/cgi-bin/lawss.cgi?c=v&id=40>
17. [Электронный ресурс]. URL:<http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/>
18. [Электронный ресурс]. URL:<http://law-uchebn.by.ru/gkuchebn/serg/191.htm>

Поликарпов П.С.
студент
Бондарь А.Г., м.э.н.
ассистент

кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудит
УО «Полесский государственный университет»
Республика Беларусь, г. Пинск

АУДИТ В УСЛОВИЯХ КОМПЬЮТЕРНОЙ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ

Аннотация: рассматриваются особенности проведения аудита при автоматизированном бухгалтерском учете, проблемы, с которыми может столкнуться аудитор.

Ключевые слова: аудит, компьютерная обработка данных.

В последнее десятилетие внедрение компьютерной техники на крупных, средних и малых предприятиях приобрело масштабный характер. Началось активное использование компьютерных приложений, позволяющих вести автоматизированный бухгалтерский учет, составлять отчеты, анализировать данные, планировать и прогнозировать результаты. Появились такие программы как «1С Предприятие», «Галактика», «Инфобухгалтер» и др., которые заняли прочные позиции на рынке программного обеспечения. Ведение бухгалтерской документации без ПЭВМ стало редким исключением. Аудиторские организации вынуждены приспосабливаться к происходящим изменениям. Проведение таких аудиторских процедур в условиях автоматизации имеет свои особенности, что обуславливает актуальность данной темы.

Если аудируемое лицо применяет в своей деятельности компьютерные программы и технику, то при проведении аудита аудитор должен руководствоваться специальными правилами аудиторской деятельности «Аудит в условиях компьютерной обработки данных», утвержденных в ред. постановления Министерства финансов Республики Беларусь № 78 от 10.12.2013. Хотя цели аудита в таком случае не меняются, это вносит некоторые особенности в процедуру изучения бухгалтерской отчетности аудитором, в оценку риска существенного искажения информации, и в осуществление процедур, необходимых для достижения целей аудита [1].

В вышеуказанных правилах говорится, что аудитор должен обладать достаточным знанием систем компьютерной обработки данных (далее КОД). Желательно, чтобы он имел представление о техническом, программном, математическом и других видах обеспечения компьютерной техники, а также о существующих системах обработки финансовой информации. Такие требования предъявляются в связи с тем, что аудиторская компания не может ни передать, ни разделить часть своей ответственности за выражение мнения о достоверности бухгалтерской отчетности с кем-либо еще, например, со специально привлекаемым экспертом (в случае если необходимы специализированные знания). Эксперт оценивает только

систему обработки информации. В белорусской практике эта проблема может быть менее актуальной, т.к. большинство белорусских предприятий применяют широко распространенную систему «1С Предприятие». Поэтому работа аудиторов и экспертов может быть в значительной степени облегчена, особенно в части оценки программы, ее лицензионной чистоты, проверке алгоритмов надежности. Данная программа достаточно хорошо сопровождается фирмами разработчиками.

В ходе проведения аудита аудитор обязан проверить уровень знаний работников бухгалтерии в области информационных технологий, т.к. недостаточность знаний может привести к существенному искажению информации. Здесь может возникать проблема оценки компьютерной квалификации работника, потому что эта оценка может быть субъективной. Большинство белорусских бухгалтеров, учатся работать с программами либо самостоятельно, либо посещая специальные курсы. Наличие документа об окончании курсов не всегда свидетельствует о достаточной образованности работников, т.к. данные курсы могут организовываться индивидуальными предпринимателями или малыми организациями, не имеющими соответствующего опыта. Более предпочтительным будет, например, сертификат от фирмы разработчика. Устный опрос работников, также не является эффективным, т.к. мнение работников о своем профессионализме в области информационных технологий субъективно. Следовательно, каждая аудиторская организация должна разработать свои методики, которые позволяли бы надежно оценить уровень знаний работников.

Достаточно серьезной проблемой является уязвимость программного обеспечения и компьютерной техники на предприятиях. Основные причины: программные сбои (например, ошибки операционной системы) и аппаратные сбои (поломка жесткого диска, оперативной памяти и др.). Информация также часто теряется, вследствие занесения компьютерных вирусов, при установке ненадежных программ из интернета. Поэтому в обязательном порядке аудитором оценивается внутренняя система контроля КОД, существует ли несанкционированный доступ к базам данным. Внутренний контроль функционирования компьютерных систем на предприятиях в основном сводится к анализу уже произошедших ошибок и не является эффективным. Аудитор может, например, оценивать насколько тщательно производится подбор кадров в отдел информационных технологий, обладает ли руководитель данного отдела соответствующим образованием и квалификацией. Кроме того необходимо оценить наличие таких мер защиты как [2, с. 207]: ограничение доступа к компьютерной технике посторонних лиц, периодичность и порядок резервного копирования учетной информации клиента, наличие технических и программных средств (источников бесперебойного питания, антивирусных программ, специалистов по сетевому администрированию).

Риск существенного искажения информации снижается, если аудируемое лицо имеет долгосрочный план развития системы КОД. Такой план является актуальным для предприятий, которые планируют перейти на более новые технологические платформы, к более сложным компьютерным системам (например, создание банков данных). Малые организации, в основном не имеют таких глобальных целей, их планы ограничиваются установкой нового программного обеспечения, переходом на новые версии программ, заменой старого оборудования новым и др. Наличие плана снижает риск попадания предприятия в «информационные ловушки», когда оно больше не может правильно вести учет и обрабатывать данные в соответствии с требованиями изменившегося законодательством.

В условиях КОД аудит может проводиться с применением машинно-ориентированных и (или) ручных процедур [1]. Машинно-ориентированные процедуры часто используются в тех случаях, если какие-либо модули программы или объекты конфигурации были разработаны внутренними службами самого аудируемого лица, а не поставлены фирмой разработчиком. При этом аудитор должен обладать достаточной квалификацией и специализированными знаниями. Проведение машинно-ориентированных процедур в отношении копий компьютерных файлов допустимо только, если имеется достаточная уверенность, что копии полностью соответствуют оригиналом файлов аудируемого лица. Такая достаточная степень уверенности может быть получена, если аудитор самостоятельно сделает копии данных.

При машинно-ориентированных процедурах для проверки содержания файлов аудируемого лица аудиторская организация может использовать программные средства и контрольные примеры для тестирования алгоритмов КОД. Можно отметить, что количество разработчиков специальных программ для аудиторских организаций еще не велико. Однако само программное обеспечение уже имеет достаточно широкий круг функций. Если раньше такие приложения в основном представляли собой справочно-информационные системы с шаблонами рабочих документов, то в настоящее время появляются полнофункциональные системы, позволяющие управлять аудиторской деятельностью, проводить различные аналитические процедуры, анализировать риски, принимать управленческие решения. В Республике Беларусь такие программы еще не распространяются активно. В Российской Федерации примерами могут служить «Экспресс Аудит: ПРОФ», «Аудит ХР», «IT аудит» и др.

Таким образом, аудит в условиях компьютерной обработки данных зависит от различных условий: от вида программного обеспечения, установленного на предприятии, от профессионализма работников, от особенностей автоматизации учета и т.д. Все это вызывает необходимость получения аудитором специальных знаний и квалификации в области информационных технологий, а также разработки специальных методик

оценок КОД, применения специализированных приложений, облегчающих и ускоряющих проведение аудита.

Использованные источники:

1. Григоренко, М.А. Анализ рисков, связанных с использованием специализированного программного обеспечения в аудиторской деятельности / М.А. Григоренко // ECONOMIC SCIENCES. – 2012. - №11. – с. 206 – 209.
2. Правила аудиторской деятельности «Аудит в условиях компьютерной обработки данных» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/audit/rules/postmf_181202_163pdf. – Дата доступа: 03.05.2014.

Полинская М.В., к.э.н.

профессор

кафедра налогов и налогообложения

Васильченко А.В.

студент 3 курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА РОСКОШЬ В РОССИИ

Налоги являются необходимым звеном экономических отношений в обществе с момента возникновения государства. Развитие и изменение форм государственного устройства всегда сопровождаются преобразованием налоговой системы. В современном цивилизованном обществе налоги — основная форма доходов государства. Помимо этой сугубо финансовой функции налоговый механизм используется для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на состояние научно-технического прогресса.

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

Особенно наглядно это проявляется в период перехода от командно-административных методов управления к рыночным отношениям, когда в условиях сузившихся возможностей государства оказывать воздействие на экономические процессы налоги становятся реальным рычагом государственного регулирования экономики.[2]

Государство только в том случае может реально использовать налоги через присущие им функции, и прежде всего фискальную и стимулирующую, если в обществе создана атмосфера уважения к налогу, основанная на понимании как экономической необходимости существования налоговой системы, так и установленных государством правил взимания конкретных налогов. В связи с этим знание налогового законодательства,

порядка и условий его функционирования является неременным условием восприятия налоговой культуры как обществом в целом, так и каждым его членом.

Не так давно в нашей стране были внесены изменения в пункт 2 статьи 362 части второй Налогового кодекса Российской Федерации. Был введен «налог на роскошь», который относится на данный момент только к дорогостоящим автомобилям, в перспективе введение данного налога и на элитную недвижимость. Поправки в Налоговый кодекс, предполагающие повышенный транспортный налог на такие автомобили, вступили в силу еще 1 января, но перечень моделей и марок готовился до весны. Закон о роскоши подготовлен по поручению президента Владимира Путина, которое он дал в послании Федеральному собранию в 2012 г. Планировалось, что под действие закона подпадут автомобили стоимостью от 5 млн руб., но депутаты от Общероссийского народного фронта предложили снизить порог до 3 млн руб. Поправку поддержал комитет Госдумы по бюджету и налогам.

Повышенный транспортный налог рассчитывается умножением ставки транспортного налога (который считается по лошадиным силам) на коэффициент роскоши. Для легковых автомобилей средней стоимостью 3-5 млн руб., с момента выпуска которых прошло не более года, коэффициент составит 1,5, от одного до двух лет — 1,3, от двух до трех лет — 1,1, т. е. чем новее автомобиль, тем больше за него придется платить. В отношении машин стоимостью от 5 млн до 10 млн руб., с года выпуска которых прошло не более пяти лет, будет применяться коэффициент 2. Для автомобилей не старше 10 лет, которые стоят 10-15 млн руб., и автомобилей стоимостью 15-20 млн руб., с года выпуска которых прошло не более 20 лет, коэффициент утраивается. По данным «Автостата», в 2013 г. было продано 69 400 автомобилей дороже \$100 000, это 2,7% от всех проданных в прошлом году легковых машин. Повышенный транспортный налог позволит увеличить поступления в бюджет на 3,5-4 млрд руб., приводил оценки президент «Деловой России» Александр Галушка.

Был опубликован перечень легковых автомобилей средней стоимостью от 3 млн руб. на сайте Минпромторга. В список вошла 191 модель легковых автомобилей марок: Aston Martin, Audi, Bentley, BMW, Bugatti, Cadillac, Ferrari, Hyundai, Infiniti, Jaguar, Jeep, Lamborghini, Land Rover, Lexus, Maserati, Mercedes-Benz, Nissan, Porsche, Rolls-Royce, Toyota и Volkswagen. Среднюю стоимость Минпромторг определял на основании статистических данных, данных таможенной статистики и данных о сделках с соответствующими моделями. Учитывается ли при этом рекомендованная импортером цена или стоимость автомобиля у дилера, представитель Минпромторга на этот вопрос не ответил[1].

В марте в правительство был внесен проект по новому налогу на недвижимость. Для людей с невысокими доходами ожидается незначительное повышение налогового бремени и более весомое - для

состоятельных россиян - за счет введения адекватной прогрессивной шкалы. Пока документ дорабатывается, и ключевые параметры нового налога (в том числе по уровням ставок и размерам льготных вычетов) не раскрываются. Планируется, что введение нового налога начнется в 2015 г. и продлится до 2020 г.

В начале февраля первый вице-премьер РФ Игорь Шувалов поручил профильным ведомствам определить допустимый уровень нагрузки при уплате налога на недвижимость, с тем чтобы он не стал непосильным для граждан. В частности, Шувалов предложил увеличить размеры налоговых вычетов и одновременно рекомендовал исключить возможность для злоупотреблений, в связи с чем льготников предполагается наделить правом на вычеты только в отношении одного объекта.

Последним вариантом проекта Минфина для владельцев квартир и домов площадью до 50 и 100 кв. м предусматривались налоговые вычеты до 20 и 50 кв. м соответственно. При этом еще летом прошлого года было оговорено, что на недвижимость дешевле 300 млн руб. ставки налога составят 0,1%, а на более дорогие объекты – порядка 0,5-1,5%. Причем вопросы по сохранению льгот передавались в ведение местных властей. Ввести новый налог на недвижимость на основе кадастровой оценки (близкой рыночной), который объединил бы имущественный и земельный налоги, планировалось в 2014 г., но затем с его введением решили повременить.

С 2015 г. новый налог апробируют в ряде наиболее подготовленных регионов, чтобы их опыт был использован для урегулирования вероятных неувязок и проблем. В сравнении с другими странами в России имущественные налоги невелики. И их повышение чревато меньшим ограничительным воздействием на развитие отечественной экономики, в отличие, допустим, от налога на прибыль. Но важно, чтобы после повышения налоговой планки бремя рядового налогоплательщика существенно не возросло. Тогда как в отношении состоятельных граждан увеличение налогового уровня считаем допустимым, тем более с учетом действующей плоской шкалы подоходного налога.

Однако, как свидетельствует поступающая из регионов информация, многочисленные ошибки допускаются в техпаспортах: к примеру, здания, пригодные для проживания, объявляются идущими под снос или же наделяются несуществующими лифтом и мусоропроводом, от чего увеличивается база для налогообложения, что приводит к завышению или занижению налоговой базы.

Тем не менее директор департамента стратегического анализа ФБК Игорь Николаев уверен: новый налог будет запущен со следующего года. Экономическая ситуация в стране усложняется, и у регионов растут бюджетные дефициты. Обеспечить повышение региональных доходов помогло бы введение налога на недвижимость.

В Росреестре, стартовавшая с 2001 г. кадастровая оценка стоимости земельных участков в России уже завершена. И теперь проводится в субъектах РФ с периодичностью раз в пять лет. Земельный налог был введен в 2005 г. Работы же по определению кадастровой стоимости зданий, помещений, сооружений, объектов незавершенного строительства завершились в субъектах РФ к концу 2012 г. Их результаты уже утверждены в 82 регионах. Можно констатировать, что формирование налоговой базы для предстоящего введения налога на недвижимость обеспечено.

Однако удовлетворены ли налогоплательщики произведенной оценкой стоимости участков и объектов? И не пытаются ли массово их оспорить?

Как выяснилось, основное количество соответствующих обращений сегодня касается земельных участков. Кадастровая стоимость объектов капитального строительства пока оспаривается в единичных случаях. Очевидно, что таких заявлений станет больше после принятия решения о введении налога на недвижимость. Но уже сейчас на сайте Росреестра можно ознакомиться с Фондом данных кадастровой оценки, в котором обозначены все использовавшиеся при оценке характеристики объектов. Если возникнут вопросы, их можно решить в досудебном порядке, обратившись в специальную комиссию, созданную при региональном управлении Росреестра или арбитражном суде[3].

Итак, судя по последним заявлениям представителей правительства, для людей с невысокими доходами повышение налогового бремени предполагается ограничить. При том, чтобы затея с введением нового налога на недвижимость имела смысл, очевидно, понадобится в большей степени расширить налогооблагаемую базу за счет состоятельных россиян. Добиться этого при сохранении планки в 300 млн руб. не удастся. Ее логично было бы понизить, возможно, предусмотрев различные уровни ставок для объектов недвижимости стоимостью в 30-50 млн руб., допустим, а также свыше 150-200 млн руб. Таким образом, успешно использующийся в цивилизованных странах для развития территорий и местного самоуправления налог на недвижимость оказался бы еще более прогрессивным.

По мнению президента Российской Федерации Владимира Путина, налог на роскошь в России больше чем налог. Он поможет изменить саму систему ценностей, сформировавшуюся в умах богатых людей. Богачи должны инвестировать в развитие экономики, а не демонстрировать миру свое "тщеславие", покупая шикарные автомобили и недвижимость. Но если прибегнуть к мировому опыту, введение подобного налога, часто оборачивалось как позитивными, так и негативными последствиями [5].

Почти во всех европейских странах существует налог на роскошь, правда, касается он в основном только дорогой недвижимости. Так, в Австрии или Швейцарии владельцы особняков площадью 500-600 кв. м. должны платить государству около 10-15 тысяч евро в год. Британцам и вовсе приходится платить 40% от размера прибыли, если дом не является их

основным местом проживания и сдается в аренду. Сегодня налог на роскошь существует также в Мексике, Австралии, Венгрии, Чили, Тунисе, Алжире и других странах. В Таиланде налогом на роскошь считается налог на пользование Интернетом, и составляет он около 30 долларов в месяц, на самом деле государство лишь собирает средства на модернизацию сетей, но сбор официально называют именно налогом на роскошь.

Негативные последствия, чаще всего приводят к отмене данного закона, например, в США власти делали несколько неудачных попыток ввести налог на роскошь. Так, введенный в 1991 году налог на товары класса люкс был ликвидирован уже через два года, так как богатые американцы просто начали пришвартовывать свои яхты в Панаме и перестали покупать дорогие товары в США. Налог на дорогие авто просуществовал до 2005 года. На данный момент, несмотря на сложную экономическую ситуацию, это государство не спешит вводить дополнительные налоги для миллионеров.

Также совсем недавно Франция едва не стала страной с самыми драконовскими налогами для миллионеров. Так, в 2012 году новоизбранный президент Франсуа Олланд инициировал введение 75-процентного налога на сверхприбыль в размере от 1 миллиона евро. Законопроект вызвал негодование в обществе и привел к бегству из страны некоторых известных личностей, в том числе и киноактера Жерара Депардье. Но похоже, что француз поспешил с эмиграцией – Французский конституционный совет, высший орган, осуществляющий во Франции контроль за соблюдением конституции, отменил налог. В вердикте говорится, что предложенные правительством меры чрезмерны, а механизм подсчета суммы, которую требуется заплатить, неправильный. Правда, помимо него, на сегодняшний день богатые французы все же вынуждены платить налог на имущество в размере от 1,3 млн. евро. Это является серьезной проблемой для обедневших дворян, которые из-за налога не в состоянии содержать свои замки и родовые имения [4].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что есть примеры государств, в которых закон о налоге на роскошь просуществовал недолго, но есть и достаточно примеров его успешного действия. Однако в его успехе в России, на наш взгляд, сомневаться не стоит, так как эта мера необходима современному российскому государству. Налог на роскошь поможет увеличить государственный бюджет, уменьшить дифференциацию в обществе и будет способствовать экономическому росту страны в целом.

Использованные источники:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 23 июля 2013 N 214-ФЗ "О внесении изменений в статью 362 части второй Налогового кодекса Российской Федерации".
2. Захарьин В.Р. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / В.Р. Захарьин. - М.: ИД «Форум»; ИНФРА-М, 2008.- 125с.

3. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://rosreestr.ru/wps/portal/>
4. Издательский дом «Коммерсант» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.kommersant.ru
5. Электронное периодическое издание «Ведомости» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.vedomosti.ru

*Полинская М.В., к.э.н.
профессор
кафедра «Налоги и налогообложение»
Сейдаметова Л.Р.
студент 3 курса
экономический факультет
ФГОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар*

НЕДОСТАТКИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ И ПУТИ ИХ УСТРАНЕНИЯ

Налоги являются одним из важных рычагов, при помощи которых государство воздействует на экономику. В условиях рынка налоговая система является одним из важнейших экономических регуляторов, основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. Государство широко использует налоговую политику в качестве определенного регулятора воздействия на негативные явления рынка. Налоги и сборы являются основным источником формирования бюджета. Эффективное функционирование всего народного хозяйства зависит от правильно построенной системы налогообложения.

Налоговая система РФ тесно связана с состоянием российской экономики. Задачи налоговой системы меняются с учетом экономических, политических и социальных факторов. Приведение налогообложения в соответствие с условиями развития общества и стоящими перед государством задачами является одним из наиболее приоритетных направлений для современной России [1].

Существующая налоговая система страны требует серьезного преобразования. В данный момент она не обеспечивает выполнения всех своих функций: обеспечения уровня сбора налогов, достаточного для покрытия основных расходов бюджетов и способствования нормального функционирования экономики государства.

Можно выделить несколько недостатков сложившейся в России системы налогообложения:

1) преимущественно фискальный характер налогообложения, что затрудняет реализацию стимулирующей и регулирующей функций налогообложения. Завышенная по сравнению с развитыми странами ставка

налога на прибыль (20%) и НДС (18%), приводит к тому, что основной груз налогообложения приходится на юридических лиц;

2) неоптимальная шкала ставок подоходного налога с физических лиц, т.к. разрыв между группами лиц с наименьшими и наивысшими доходами составляет 1:25, а при налогообложении всего лишь 1:3. Из-за этого основная налоговая нагрузка падает на бедные слои населения;

3) сокрытие доходов, вызванное плохим контролем за уплатой налогов, вследствие чего, по различным оценкам, бюджет недополучает 30-50% налогов;

4) непостоянность налогового законодательства и ставок налогообложения, что не способствует долгосрочному вложению капиталов и росту экономики;

5) неэффективность льгот. Льготы должны иметь временный и направленный характер, и, что важно, быть экономически обоснованными;

6) противоречивость и запутанность законодательства, процедур налогообложения, отсутствие оперативной связи исполнительной и законодательной властей [2].

Для того чтобы решить все эти задачи, необходимо как можно эффективнее привести в действие налоговые механизмы. Это позволит преобразовать нынешнюю налоговую систему и будет способствовать как развитию высокотехнологичных производств, так и малого и среднего бизнеса.

Следует привести ряд мер, которые поспособствуют улучшению налоговой системы:

1) обеспечение стабильности налоговой системы;

2) снижение налоговых ставок, обеспечение разумного уровня налоговых изъятий, что приведет к ослаблению налогового прессинга;

3) максимально возможное упрощение налоговой системы;

4) оптимальное сочетание прямых и косвенных налогов. При этом следует иметь в виду, что в странах с развитой рыночной экономикой в последние годы предпочтение отдается прямым налогам, в то время как ориентация на косвенные налоги свидетельствуют о неспособности налоговых администраций организовать эффективный налоговый контроль за сбором прямых налогов;

5) изъятие из законов и инструкций норм, имеющих неоднозначное толкование;

6) усиление роли имущественных налогов или их реформирование, так как они имеют устойчивую налогооблагаемую базу;

7) приведение в соответствие с налоговым законодательством иных законов, так или иначе затрагивающих порядок исчисления и уплаты налогов;

8) максимальный учет реальных издержек хозяйствующих субъектов, связанных с их производственной деятельностью при налогообложении;

9) своевременное информирование налогоплательщиков об изменениях налогового законодательства, оказание консультационных услуг при исчислении и уплате налогов;

10) разработка гибкой шкалы налогообложения с учетом инфляционного процесса [3].

Налоговый механизм является наиболее действенным и эффективным рычагом государственного регулирования. От того, насколько эффективной будет налоговая система государства, зависит и эффективность функционирования страны, и народного хозяйства в целом. Поэтому необходим постоянный контроль за существующей системой налогообложения.

Реформирование налоговой системы должно проходить таким образом, чтобы система налогообложения не мешала развитию промышленности и стимулировала повышение конкурентоспособности экономики. Впоследствии осуществления указанных предложений по совершенствованию налоговой системы в России по прошествии времени сформируются предпосылки для создания эффективной налоговой системы и, как следствие, конкурентоспособной экономики.

Использованные источники:

1. Брызгалина А.В. Налоги и налоговое право // Под ред. А.В. Брызгалина. М., 2012. – 307 с.
2. Кучеров И.И. Налоговое право России: курс лекций. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2013. – 71 с.
3. Горский И.В. Налоговая политика России начала XXI века // Налоговый вестник. 2012. – 105 с.

*Полохова Е.А.
студент 4 курса*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный
аграрный университет»*

Российская Федерация, г. Орёл

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО АПК «ГОЛУНЬ» НОВОСИЛЬСКОГО РАЙОНА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация: В данной статье рассматривается вопрос о необходимости проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности на каждом предприятии, а также исследуются возможные результаты при несоблюдении расчетно – платежной дисциплины с различными дебиторами и кредиторами.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, анализ, расчетно – платежная дисциплина, показатели, динамика, состав, структура.

Наличие дебиторской и кредиторской задолженности, её объем, качественный состав и движение характеризуют состояние расчетно – платежной дисциплины, которая, в свою очередь, оказывает большое влияние на устойчивость финансового положения предприятия. Несоблюдение договорной и расчетной дисциплины, несвоевременное предъявление претензий по возникающим долгам приводят к значительному росту неоправданной дебиторской задолженности, а, следовательно, к нестабильности предприятия. Что касается кредиторской задолженности, то увеличение ее абсолютной суммы и доли в формировании заемного капитала предприятия сигнализирует о наличии у предприятия серьезных финансовых затруднений.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности – важный аспект исследования не только размещения средств, но и финансовых взаимоотношений предприятия с его партнерами по различным хозяйственным операциям.

Таким образом, анализ дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии играет немаловажную роль и включает комплекс взаимосвязанных вопросов, относящихся к оценке финансового положения предприятия.

Традиционными задачами анализа дебиторской и кредиторской задолженности являются:

- оценка состава, величины, динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности;
- анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности;
- исследование возрастной структуры задолженности;
- определение качества и оборачиваемости дебиторской задолженности;
- прогнозирование оптимальной и вероятной величины дебиторской и кредиторской задолженности;
- разработка базовых положений политики расчетов и обоснование условий предоставления коммерческого кредита отдельным покупателям;
- оценка изменения состояния должников;
- выявление степени и характера влияния дебиторской и кредиторской задолженности на величину чистого оборотного капитала, объем продаж и показатели финансовой устойчивости;
- оценка эффективности использования дебиторской и кредиторской задолженности;
- составление факторных моделей зависимости дебиторской и кредиторской задолженности, разработка методики их анализа.

Исследование дебиторской задолженности на предприятии начинают с изучения состава, состояния и динамики дебиторской задолженности, как по абсолютной сумме, так и по относительной величине.

По данным аналитического учета изучают состав дебиторов, сроки возникновения задолженностей, причины их возникновения, суммы и меры принятые к взысканию задолженности.

Исследуем динамику состояния дебиторской и кредиторской задолженности на исследуемом предприятии (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика состояния дебиторской и кредиторской задолженности в ЗАО АПК «Голунь»

Наименование показателя	Годы			2012 г. в % к 2010 г.
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	1870	832	1600	85,56
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	342	967	460	134,5
Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности	0,18	1,16	0,29	х

Анализируя данные таблицы, отметим тенденцию снижения дебиторской задолженности в 2012 году по сравнению с 2010 годом на 14,4% и увеличения кредиторской задолженности на 34,5%. Так дебиторская задолженность в 2010 г. составляла 1870 тыс. руб., в 2012 году размер задолженности уменьшился на 279 тыс. руб. и составил 1600 тыс. руб. В 2012 году кредиторская задолженность составила 460 тыс. руб., а в 2010 году – 342 тыс. руб. Это свидетельствует о снижении платежеспособности исследуемого предприятия.

Такой показатель как соотношение дебиторской и кредиторской задолженности показывает, сколько дебиторской задолженности приходится на каждый рубль кредиторской задолженности. В ЗАО АПК «Голунь» дебиторская задолженность больше кредиторской и это является возможным фактором обеспечения высокого уровня коэффициента общей ликвидности. Одновременно это может свидетельствовать о более быстрой оборачиваемости кредиторской задолженности по сравнению с оборачиваемостью дебиторской задолженности на исследуемом предприятии.

Важными показателями состояния дебиторской и кредиторской являются их состав и структура, оценить которые можно с помощью данных бухгалтерского баланса (форма № 1) и приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках (форма №5). На основе информационной базы этих форм отчетности рассмотрим состав и структуру дебиторской задолженности ЗАО АПК «Голунь» (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика состава и структуры дебиторской задолженности ЗАО АПК «Голунь»

Показатели	2010 г.		2011 г.		2012 г.		Абсолютное отклонение 2012 г. от 2010 г.	
	Сумма, тыс. Руб.	Структура, %	Сумма, тыс. Руб.	Структура, %	Сумма, тыс. Руб.	Структура, %	Сумма, тыс. Руб.	Структура, %
Долгосрочная дебиторская задолженность - всего	-	-	-	-	-	-	-	-
Краткосрочная дебиторская задолженность - всего	1870	100	832	100	1600	100	- 270	85,6
в том числе: расчеты с покупателями и заказчиками	1870	-	832	-	1600	-	-	-
Итого	1870	100	832	100	1600	100	- 270	85,6

Из данных таблицы 2 следует, что ЗАО АПК «Голунь» за исследуемый период не имела долгосрочной дебиторской задолженности, что свидетельствует о том, что предприятие проводит эффективную кредитную политику по отношению к покупателям и заказчикам. Так же это свидетельствует о финансовом благополучии дебиторов. Из анализа краткосрочной дебиторской задолженности можно сделать вывод о том, что в 2012 году её сумма уменьшилась на 270 тыс. руб. или на 15,4% по сравнению с 2010 годом. Это изменение следует считать положительным, так как снижение краткосрочной дебиторской задолженности сказывается на деятельности предприятия лучшим образом и при изменении финансового положения должника не возникнет трудностей в ее быстром погашении.

Для проведения анализа кредиторской задолженности изучим динамику изменения доли кредиторской задолженности ЗАО АПК «Голунь» в общей сумме краткосрочных (текущих) пассивов (таблица 3).

Таблица 3 – Динамика изменения структуры кредиторской задолженности в общей сумме текущих пассивов ЗАО АПК «Голунь»

Показатели	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2012 г. в % к 2010 г.	2012 г. в % к 2011 г.
	Сумма, тыс. руб.	Структура, %	Сумма, тыс. руб.	Структура, %	Сумма, тыс. руб.	Структура, %		
Краткосрочные обязательства	342	100	2967	100	460	100	134,5	15,5
В т.ч. кредиторская задолженность	342	-	967	32,6	460	-	134,5	47,6

Из данных таблицы 3 следует, что за период с 2011 – 2012 гг. краткосрочные обязательства значительно уменьшились на 2507 тыс. руб., т.е. на 85,5 %. В 2012 году по сравнению с 2010 годом краткосрочные обязательства увеличились на 118 тыс. руб. или на 34,5%. Увеличение краткосрочных обязательств в 2011 году произошло за счет привлечения заемных средств. Кредиторская задолженность в 2012 году по сравнению с 2010 годом в общей сумме краткосрочных обязательств выросла и составила 34,5%, хотя по сравнению с 2011 годом она заметно снизилась на 52,4% что обусловлено снижением кредиторской задолженности и краткосрочных обязательств.

В процессе анализа необходимо изучить состав, давность появления задолженности, наличие, причины образования просроченной задолженности поставщикам ресурсов, определить сумму выплаченных пеней за просрочку платежей.

Изучим динамику состава и сроков образования кредиторской задолженности ЗАО АПК «Голунь» за 2010 – 2012 гг., с целью выявления наличия за исследуемый период просроченной задолженности сроков давности ее образования (таблица 4).

Таблица 4 – Динамика состава и структуры кредиторской задолженности ЗАО АПК «Голунь»

Показатели	2010 г.		2011 г.		2012 г.		Абсолютное отклонение 2012 г. от 2010 г.	
	Сумма, тыс. руб.	Структура, %	Сумма, тыс. руб.	Структура, %	Сумма, тыс. руб.	Структура, %	Сумма, тыс. руб.	Структура, %

Долгосрочная кредиторская задолженность – всего	10129	100	5112	100	3668	100	- 6461	36,2
в том числе: кредиты	1861	18,4	1606	31,4	1168	31,8	- 693	62,8
займы	7900	78	3506	68,6	2500	68,2	- 5400	31,6
прочие	368	3,6	-	-	-	-	- 368	-
Краткосрочная кредиторская задолженность – всего	342	100	2967	100	460	100	118	134,5
в том числе: расчеты с поставщиками и подрядчиками	64	18,7	467	15,7	108	23,4	44	168,8
авансы полученные	-	-	-	-	-	-	-	-
расчеты по налогам и сборам	120	35,1	500	16,9	153	33,3	33	127,5
кредиты	-	-	2000	67,4	-	-	-	-
займы	-	-	-	-	-	-	-	-
прочие	158	46,2	-	-	199	43,3	41	125,9
Итого	10471	-	8079	-	4128	-	- 6343	39,4

Из данных таблицы 4 следует, что долгосрочная кредиторская задолженность в ЗАО АПК «Голунь» в 2012 году снизилась на 6461 тыс. руб. или на 63,8% по сравнению с 2010 годом. Это свидетельствует о том, что исследуемое предприятие имеет достаточное количество средств для расчетов с банками, займодавцами, поставщиками и подрядчиками. При общем росте краткосрочной задолженности наблюдается увеличение доли расчетов с поставщиками и подрядчиками и доли расчетов по кредитам в общей сумме кредиторской задолженности, так как уменьшаются долгосрочные кредитные обязательства. В 2012 году этот показатель составил 108 тыс. руб., что на 68,8% больше, чем в 2010 году. Также в 2012 году наблюдается задолженность по налогам и сборам. В 2012 году она составила 153 тыс. руб., что на 27,5% больше, чем в 2010 году. Увеличение данного показателя может косвенно свидетельствовать об ухудшении финансового состояния.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод о том, что снижение общей суммы кредиторской задолженности в ЗАО АПК «Голунь» говорит о том, что исследуемое предприятие имеет достаточное количество средств для расчетов с банками, займодавцами, поставщиками и подрядчиками, а анализ дебиторской задолженности показал, что

исследуемое предприятие проводит эффективную кредитную политику по отношению к покупателям и заказчикам. Так же это свидетельствует о финансовом благополучии дебиторов.

Использованные источники:

1. Вахрушина М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие.— Рек. УМО — М.: Вузовский учебник, 2008 г.
2. Жданов А.С. Анализ кредиторской задолженности. «Бухучет и налоги», 2010. № 4 — С. 19 — 24 стр.
3. Мельник М.В., Герасимова Е.Б. Анализ финансово — хозяйственной деятельности предприятия. М.: Форум: ИНФРА — М, 2008 г. — 192 стр.
4. Оголева Л.Н. Инновационный менеджмент. Учебное пособие. М.: ИНФРА — М, 2010 г. — 296 стр.

*Полохова Е.А.
студент 4 курса*

*ФБГОУ ВПО «Орловский государственный
аграрный университет»
Российская Федерация, г. Орёл*

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕНЕЖНЫХ РАСЧЕТОВ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО АПК «ГОЛУНЬ» НОВОСИЛЬСКОГО РАЙОНА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация: В данной статье раскрывается сущность анализа денежных потоков, методы его проведения, а также необходимость оценки эффективности денежных расчетов для определения финансового благополучия предприятия.

Ключевые слова: денежные потоки, денежный оборот, анализ, оценка, методы, вид деятельности, эффективность, бухгалтерская отчетность.

Денежный поток представляет собой движение денежных средств или разность между суммами притоков и оттоков денежных средств предприятия за определенный период времени.

Необходимо отметить, что денежный поток характеризует степень самофинансирования предприятия, его финансовую силу, а также финансовый потенциал и доходность.

Особое внимание уделяется анализу движения денежных средств, так как с его помощью можно получить точную и своевременную характеристику направлений поступления и расходования денежных средств, объемов, состава, структуры, объективных и субъективных, внешних и внутренних факторов, оказывающих различное воздействие на изменение денежных потоков.

Анализ движения денежных потоков представляет собой процесс определения моментов и величин притоков и оттоков денежной наличности.

Основным источником информации для проведения анализа денежных потоков является бухгалтерский баланс, приложение к балансу, отчет о прибылях и убытках, а также отчет о движении денежных средств.

Выделяют два метода проведения анализа денежных потоков: прямой метод и косвенный.

Расчет денежного потока прямым методом дает возможность оценивать платежеспособность предприятия. Кроме того, данный метод проведения анализа позволяет осуществлять оперативный и точный контроль над поступлением и расходованием денежных средств.

Преимущество проведения анализа денежных средств прямым методом заключается в том, что с его помощью можно получить более точные данные об объеме и составе денежного потока.

Проведем анализ движения денежных средств ЗАО АПК «Голунь» прямым методом (таблица 1).

Таблица 1 – Анализ движения денежных средств ЗАО АПК «Голунь» прямым методом, тыс. руб.

Показатели	2010 г.		2011 г.		2012 г.	
	Приток	Отток	Приток	Отток	Приток	Отток
1	2	3	4	5	6	7
1. Денежные средства на начало периода	38		631		26	
<i>2. Движение денежных средств в текущей деятельности</i>						
2.1. Поступление денежных средств от покупателей	17086		13646		22105	
2.2. Выплата денежных средств поставщикам		12086		12483		12535
2.3. Выплата работникам предприятия		4113		3238		4516
2.4. Проценты по долговым обязательствам		509		654		598
2.5. Налоги		1519		1267		1829
2.6. Прочие денежные поступления и выплаты	1149	2361	937	217	675	673
Итого	18235	20588	14583	17859	22780	20150
<i>Чистый денежный поток в текущей деятельности</i>		2353		3276	2630	
<i>3. Движение денежных средств в инвестиционной сфере</i>						
Итого						
<i>Чистый денежный поток в инвестиционной</i>						

<i>сфере</i>						
4. Движение денежных средств в финансовой сфере						
4.1.Получение и погашение кредитов и займов	9130		6980		7818	
4.2.Прочие поступления и выплаты		6158		4335		10267
Итого	9130	6158	6980	4335	7818	10267
<i>Чистый денежный поток в финансовой сфере</i>	2972		2645			2449
6. Чистый денежный поток в целом по предприятию	619			631	181	
7. Денежные средства на конец периода	657		26		207	

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод о том, что приток денежных средств от текущей деятельности ЗАО АПК «Голунь» в отчетном году увеличился за счет выручки от продажи товаров, работ и услуг, которая возросла по сравнению с базовым на 5019 тыс. руб. Поток по инвестиционной деятельности в ЗАО АПК «Голунь» нет. Так, за анализируемый период (2010 – 2012 гг.) чистый денежный поток исследуемого предприятия составил: за 2010 году – 619 тыс. руб., за 2011 год – (- 631) тыс. руб., за 2012 год – 181 тыс. руб.

Проведем анализ движения денежных средств ЗАО АПК «Голунь» косвенным методом, применяя корректировку чистой прибыли в связи с изменением статей баланса (таблица 2).

Таблица 2 – Анализ движения денежных средств косвенным методом, тыс. руб.

(+,-)	Виды деятельности	Влияющие факторы	Сумма, тыс. руб.
—	Прибыль (за вычетом налогов) Использование прибыли (соц. сфера)	Чистая прибыль = Прибыль отчетного года за вычетом налога на прибыль	1334
+	Изменение суммы текущих активов Дебиторская задолженность Запасы Прочие текущие активы	Увеличение суммы текущих активов означает, что денежные средства уменьшаются за счет роста запасов и дебиторской задолженности	-768 +222 -20
+	Изменение суммы текущих обязательств	Увеличение текущих обязательств вызывает увеличение денежных за счет	-

	(за исключением банковских кредитов) Кредиторская задолженность Прочие текущие обязательства	предоставления отсрочки оплаты от кредиторов, получения авансов от покупателей	
	Изменение суммы долгосрочных активов Основные средства и нематериальные активы Незавершенные капитальные вложения Долгосрочные финансовые вложения Прочие внеоборотные активы	Увеличение суммы долгосрочных активов означает уменьшение денежных средств за счет инвестирования в активы долгосрочного использования. Реализация долгосрочных активов увеличивает денежные средства	+3364
+	Изменение суммы задолженности Краткосрочных кредитов и займов Долгосрочных кредитов и займов	Увеличение (уменьшение) задолженности указывает на увеличение (уменьшение) денежных средств за счет привлечения (погашения) кредитов	-507 -2000 -1444
+	Изменение величины собственных средств Уставного капитала Целевых поступлений	Увеличение собственного капитала за счет размещения дополнительных акций означает увеличение денежных средств. Выкуп акций и выплата дивидендов приводят к их уменьшению	-
	Суммарное изменение денежных средств	Сальдо должно быть равным увеличению (уменьшению) остатка денежных средств между двумя отчетными периодами	181

Таким образом, преимущество косвенного метода определения денежного потока заключается в том, что с его помощью можно выявить динамику всех факторов, формирующих величину чистого денежного потока.

Способность предприятия вовремя и без задержки платить по своим краткосрочным обязательствам называется ликвидностью.

Анализ ликвидности предприятия, а, следовательно, и баланса проводят двумя методами:

- Групповой метод является более подробным, когда средства по активу группируются по степени их ликвидности в порядке убывания, а по пассиву группируются обязательства по срокам погашения и в порядке возрастания.
- Метод коэффициентов используется для быстрой оценки способности предприятия расплачиваться по своим краткосрочным обязательствам.

Ликвидность активов представляет собой способность активов трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого осуществляется эта трансформация.

Алгоритм для расчета *ликвидного денежного потока* представлен ниже:

$$ЛДП = (ДК_1 + КК_1 - ДС_1) - (ДК_0 + КК_0 - ДС_0),$$

где $ДК_1$ и $ДК_0$ — долгосрочные кредиты и займы на конец и начало расчетного периода;

$КК_1$ и $КК_0$ — краткосрочные кредиты и займы на конец и начало расчетного периода;

$ДС_1$ и $ДС_0$ — денежные средства на конец и начало расчетного периода.

$$\begin{aligned} ЛДП &= (3668 + 460 - 207) - (5112 + 2967 - 26) = \\ &= 3921 - 8053 = -4132 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

В данном примере ЗАО АПК «Голунь» имеет дефицитное сальдо денежного потока на конец года на сумму 4132 тыс. руб.

Платежеспособность предприятия — это способность предприятия погашать свои финансовые обязательства своевременно и в полном объеме. Необходимо отметить, что это основной показатель стабильности предприятия.

$$\text{Коэффициент платежеспособности} = \frac{\text{ден. ср-ва на нач. периода} + \text{приток ден. ср-в за период}}{\text{отток ден. средств за период}}$$

Для обеспечения платежеспособности на предприятии необходимо, что бы этот коэффициент был не менее 1.

$$K_{\text{платеж.}} = \frac{26 + 7818 + 22780}{30417} = 10.$$

Исходя из полученного значения, можно сделать вывод о том, что ЗАО АПК «Голунь» имеет достаточное количество денежных средств для покрытия кредиторской задолженности.

Интервал самофинансирования представляет собой срок, в течение которого предприятие сможет функционировать и оплачивать счета, даже в том случае, если не будет поступлений денежных средств от дохода в будущем.

$$\text{Длительность (интервал) самофинансирования} = \frac{\text{д.с.} + \text{краткосрочные финансовые вложения} + \text{краткосрочная дебиторская задолженность}}{\text{среднедневной расход денежных средств}}$$

$$\text{Длительность самофинансирования} = \frac{207 + 1600}{48,4} = 240.$$

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод о том, что у исследуемого предприятия достаточно высокий интервал самофинансирования, что свидетельствует о том, что в течение 240 дней ЗАО АПК «Голунь» сможет расплачиваться по обязательствам без поступлений денежных средств.

Чтобы определить, сможет ли ЗАО АПК «Голунь» осуществлять текущую деятельность за счет имеющихся в наличии денежных активов и за счет поступления денежных средств, заранее отгруженную продукцию и за какой период, необходимо провести расчет такого показателя, как среднедневной расход денежных средств. Проведем расчет по следующей формуле:

$$\text{Среднедневной расход денежных средств} = \frac{\text{себестоимость продаж} + \text{коммерческие} + \text{управленческие расходы} - \text{амортизация}}{\text{период исследования (360 дн.)}}$$

$$\text{Средний расход ден. ср.} - \text{в} = \frac{18147 + 783 + 916 - 2420}{360} = 48,4 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет коэффициента Бивера необходим для того, чтобы определить, сколько собственных средств приходится на один рубль заемного капитала.

Рост этого показателя в динамике положительно влияет на финансовую независимость организации, уровень финансового состояния организации.

$$\text{Коэффициент Бивера} = \frac{\text{чистая прибыль} + \text{амортизация}}{\text{долгосрочные и краткосрочные обязательства}}$$

Данный коэффициент показывает, какая часть обязательств может быть покрыта притоком денежных средств.

Оптимальное значение для финансового благополучия предприятия 0,4 – 0,45.

$$K_{\text{Бивера}} = \frac{1334 + 2420}{4128} = 0,9.$$

Полученное значение говорит о том, что за счет чистой прибыли и амортизационных отчислений могут быть покрыты все обязательства как краткосрочные, так и долгосрочные.

Так же необходимо провести расчет такого показателя, как потенциал финансирования. Он показывает возможность покрытия кредиторской задолженности за счет внутренних источников финансирования. Проведем расчет по формуле:

$$\text{Потенциал самофинансирования} = \frac{\text{чистый денежный поток от текущей деятельности}}{\text{кредиторская задолженность.}}$$

$$\text{Потенциал самофинансирования} = \frac{2630}{4128} = 0,64.$$

Следовательно, ЗАО АПК «Голунь» в отчетный период имело возможность погасить 64 копейки с каждого рубля кредиторской задолженности за счет внутренних источников финансирования.

Проведя анализ денежных потоков ЗАО АПК «Голунь», можно сделать вывод о том, что приток денежных средств от текущей деятельности в отчетном году увеличился за счет выручки от продажи товаров, работ и услуг, которая возросла по сравнению с базисным на 5019 тыс. руб.

Проведя оценку эффективности денежных расчетов ЗАО АПК «Голунь», необходимо сделать вывод о том, что исследуемое предприятие имеет достаточное количество денежных средств для покрытия

кредиторской задолженности, а полученные значения рассчитанных коэффициентов говорят о том, что исследуемое предприятие финансово благополучно.

Использованные источники:

1. Вахрушина М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – Рек. УМО – М.: Вузовский учебник, 2008 г.
2. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. – М: ИНФРА – М, 2007, - 594 стр.
3. Лысенко Д.В. Экономический анализ: Учебник для ВУЗов/. – М.: Проспект, 2008 г.
4. Перар Ж. Управление международными денежными потоками. – М.: Финансы и статистика, 2010, - 233 стр.

Полторыхина С.В., к.э.н.

Фадеева Е.П., к.ф.-м.н.

профессор, доктор экономики

Набережночелнинский филиал

Институт экономики, управления и права (г. Казань)

Россия, г. Набережные Челны

ЛОГНОРМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КАК МЕТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА

Необходимость иногда является в одежде случайности

Г.Гегель

В настоящей работе дается числовая оценка риска инвестиционного проекта «Изготовление и сбыт пиломатериалов», осуществляемого ОАО «Мамадышский домостроительный комбинат» в 2013-2017 гг. Генерирование 30000 значений основных параметров проекта (цены P за единицу продукции (тыс. руб.), условно-переменных затрат V (тыс. руб.) и количества Q (m^3)) проводилось на ПК методом Монте-Карло и привело к 30000 значениям чистого дисконтированного дохода NPV . Исследование параметров асимметрии s и эксцесса e результирующего показателя проекта NPV привело нас к выводу о том, что распределение NPV не является распределением Гаусса или, другими словами нормальным распределением, у которого подобные коэффициенты s и e должны равняться нулю. В нашем случае эмпирические коэффициенты асимметрии $s_{эмпир}$ и эксцесса $e_{эмпир}$ равны, соответственно, $s_{эмпир} = 0,8278727$ и $e_{эмпир} = 1,24292$, что существенно отличается от нуля и свидетельствует о правой скошенности и островершинности эмпирической кривой распределения NPV по сравнению с нормальной кривой распределения. Тот факт, что NPV не имеет нормального распределения был проверен также с помощью критерия χ^2 (хи-квадрат). Перед авторами встал естественный вопрос о том какому же из вероятностных распределений подчинено распределение NPV ? Среди

множества известных вероятностных распределений авторы выбрали логарифмически нормальное (логнормальное) распределение, поскольку его коэффициенты асимметрии и эксцесса, задаваемые формулой [1]:

$s = (e^{a^2} + 2)\sqrt{e^{a^2} - 1}$, $e = e^{4a^2} + 2e^{3a^2} + 3e^{2a^2} - 6$ при значении параметра a , равном $a = 0,264729$, оказались практически равными эмпирическим коэффициентам асимметрии и эксцесса. Итак, в качестве сглаживающего теоретического распределения для NPV было выбрано логнормальное распределение с функцией распределения вида

$$F(x) = P\{NPV < x\} = \frac{1}{2} + \Phi_0 \left(\frac{\ln\left(\frac{x}{m}\right)}{a} \right) \quad (1),$$

где $x \geq 0$, m – параметр масштаба (медиана), a – параметр формы, $\Phi_0(Z) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_0^Z e^{-\frac{t^2}{2}} dt$ – функция Лапласа, таблица значений которой имеется, например, в [2]. В формуле (1) предполагается, что все значения случайной величины NPV должны располагаться только на положительной полуоси, т.е. при $NPV \geq 0$. Однако в нашем случае имеются 4 значения NPV из полученных на ПК 30000, которые оказались меньше нуля. Это означает, что риск инвестиционного проекта, рассчитанный по методу Монте-Карло, составляет $\frac{4}{30000} \cdot 100\% = 0,01333\%$. Этими четырьмя отрицательными значениями можно пренебречь и отнести их на счет погрешности в вычислениях.

Статистические (выборочные) оценки параметров m и a логнормального распределения были найдены методом моментов по выборке из 30000 значений NPV:

$$m^* = \frac{\bar{x}^*}{\sqrt{1 + \left(\frac{S_x}{\bar{x}^*}\right)^2}}, \quad a^* = \sqrt{\ln \left[1 + \left(\frac{S_x}{\bar{x}^*}\right)^2 \right]} \quad (2),$$

где $\bar{x}^* = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n}$, $S_x^2 = \frac{1}{n-1} \cdot \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x}^*)^2$ – несмещенные выборочные оценки для среднего значения изучаемой случайной величины $X=NPV$ и для ее дисперсии ($\bar{x}^*$ и S_x^2 соответственно) [1].

Расчет m^* и a^* по формулам (2) привел к их следующим значениям:

$m^* = 14507,486$; $a^* = 0,2647314$ и следовательно, функция распределения (1) примет следующий вид:

$$F(x) = P\{NPV < x\} = \frac{1}{2} + \Phi_0 \left(\frac{\ln \left(\frac{x}{14507,486} \right)}{0,2647314} \right) \quad (3).$$

Знание функции распределения позволяет вычислить любую вероятность, связанную с изучаемой случайной величиной NPV . Рассчитаем вероятность того, что чистый дисконтированный доход превзойдет 10 млн. руб. (т.е. 10000 тыс. руб., т.к. все расчеты проводились в тыс. руб.):

$$\begin{aligned} P\{NPV > 10 \text{ млн. руб.}\} &= P\{NPV > 10000 \text{ тыс. руб.}\} = 1 - F(10000) = 1 - \frac{1}{2} - \Phi_0 \left(\frac{\ln \left(\frac{10000}{14507,486} \right)}{0,2647314} \right) = \\ &= 0,5 - \Phi_0(-1,4005) = 0,5 + \Phi_0(1,4055) = 0,5 + 0,4207 = 0,9207 \text{ или } 92,07\%, \text{ где} \end{aligned}$$

использовано свойство нечетности функции Лапласа $\Phi(-z) = -\Phi(z)$, а значения $\Phi(z)$ взяты из таблицы учебника [2].

Аналогично вычисляются вероятности $P\{NPV > 12000 \text{ тыс. руб.}\} = 0,5 - \Phi_0(-0,7168) = 0,5 + 0,263 = 0,763$ или 76,3% и $P\{NPV > 20000 \text{ тыс. руб.}\} = P\{NPV > 20 \text{ млн. руб.}\} = 0,5 - \Phi_0(1,2128) = 0,5 - 0,3869 = 0,1131$ или 11,31%.

Инвестиционный риск проекта, т.е. вероятность того, что чистый дисконтированный доход будет меньше нуля (и тогда, как известно из инвестиционного менеджмента, проект нельзя принимать к реализации) согласно формуле (3) равен:

$$P\{NPV < 0\} = F(0) = \frac{1}{2} + \Phi_0 \left(\frac{\ln 0}{0,2647314} \right) = \frac{1}{2} + \Phi_0(-\infty) = \frac{1}{2} - \Phi_0(\infty) = 0,5 - 0,499999 = 0,000001$$

или 0,0001%, т.е. практически риск проекта равен нулю. Эта вероятность, как видим, почти не отличается от вероятности $P\{NPV < 0\}$, найденно методом Монте-Карло (0,01333%).

Использованные источники:

1. Вадзинский, Р.Н. Справочник по вероятностным распределениям / Р.Н. Вадзинский. – СПб.: Наука, 2001. – 295 с.
2. Гмурман, Е.В. Руководство к решению задач по теории вероятностей и математической статистике: учебное пособие / Е.В. Гмурман. - 11-е изд., перераб. - М.: Высшее образование, 2006. - 404 с. - (Основы наук). - ISBN 5-9692-0032-8.

*Полушкин Н.А.
студент 5 курса
факультет государственного управления
ФГОУ ВПО «Московский государственный университет
им. М.В. Ломоносова»
РФ, г. Москва*

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК ОДНО ИЗ ВЕДУЩИХ НАПРАВЛЕНИЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

В статье рассматривается понятие и значение социальной политики как одного из ведущих направлений стратегии развития государства. Определены ее субъекты и объекты, цели, задачи и принципы, основные функции и ключевые направления. На основании этого выявлена взаимосвязь: государство и гражданское общество – социальная политика.

Ключевые слова: социальная политика, стратегия развития, социальная эффективность, общественные институты.

Социальная политика – явление весьма обширное и многоликое. Это политика государства, общества, политических партий, социальных институтов в отношении общественного благосостояния, удовлетворения материальных, социальных, интеллектуальных потребностей людей, создание обстановки стабильности.

Если целью социальной политики считать достижение социальной эффективности, то в широком смысле социальная политика может рассматриваться как способ удовлетворения социальных потребностей, а в узком – сведена к разрешению противоречий в социальной сфере, инструменту, смягчающему негативные последствия индивидуального и социального неравенства.

В то же время, социальную политику можно определить и как инструмент, позволяющий создать условия для самореализации всех граждан страны, сохранить ее культурные и исторические ценности, и как одного из ведущих направлений стратегии развития государства. Следует осознать, что прежде, чем государство обратится к решению тех или иных проблем в конкретной области социальной сферы, должны быть определены общие задачи и перспективы его развития. Другими словами, социальная политика является фактором развития как государства, так и общества.

Цели социальной политики достаточно легко выводятся из определения понятия политики в ее узком смысле и определяются как создание условий для лучшего удовлетворения материальных и духовных потребностей всех социальных групп и как усиление социальной справедливости системы экономических, политических, юридических, нравственных отношений [4, с. 19]. Главной целью социальной политики, на наш взгляд, является повышение уровня и качества жизни населения страны.

Преследуя цель повышения уровня жизни населения, социальная политика охватывает 4 основных сектора жизни общества:

- а) демографию (естественное воспроизводство населения);
- б) труд (рынок труда, занятость, подготовка и переподготовка, кадров, условия и охрана труда, социально партнерство);
- в) личные доходы (заработная плата, пенсии, пособия и т.п.);
- г) социальную инфраструктуру(жильё, школы, дошкольные учреждения, учреждения здравоохранения и культуры и т.п.).

Такая классификация объектов социальной политики фактически раскрывает внутреннюю структуру, позволяет выделить ее основные направления и механизмы реализации.

Нормы социальной политики вырабатываются и реализуются субъектами социальной политики, при этом оптимальное распределение функций между субъектами обуславливает эффективное формирование и реализацию социальной политики.

Большинство авторов при этом считают, что государство не является единственным субъектом социальной политики [3, с. 151]. В современном развитом обществе усиливается тенденция к развитию общественных институтов, служащих саморегулированию и самоорганизации общества. Такие институты – важный элемент гражданского общества, их поддержка – характерная черта «эффективного» государства. Зрелое в гражданском отношении общество способно не только дополнять социальные усилия государства, но и осуществлять их корректировку, необходимый контроль над ними в цивилизованных, ненасильственных формах.

Если предположить, что социальная политика ориентирована на формирование информационного общества, то она с неизбежностью должна содействовать реализации следующих задач: быстрый рост человеческого потенциала как условия для помощи продуктивной жизни членов общества; формирование нового среднего класса как определяющей социальной силы общества и основного носителя человеческого потенциала нации; развитие гражданского общества и правового государства как неперемennого условия расширенного воспроизводства человеческого потенциала [5, с. 29].

Исходя из вышесказанного, нам удалось выявить следующую взаимосвязь: государство и гражданское общество – социальная политика. Главное место в социальном регулировании принадлежит государству, которое формулирует общую концепцию и основные направления социальной политики, обеспечивает законодательную и правовую основу. Помимо государства в решении социальных проблем принимают участие отдельные предприятия и фирмы, общественные, политические и профсоюзные объединения, организации, базирующиеся на благотворительных и добровольных началах, а также домохозяйства.

Субъекты социальной политики – это реально самостоятельные и при том фактически действующие социальные группы и представляющие их органы, организации, институты, структуры. Кроме самих социальных групп к субъектам политики относятся и представляющие их интересы

организационные структуры. Субъекты социальной политики как бы удваиваются. Первородные (первичные) субъекты — сами социальные группы. Вторичные, созданные первичными для удобства практического действия в политике (от способности социальной группы само организовываться зависит политическое представительство ее интересов в социальной политике и вообще в политике).

Имеет место полисубъектность социальной политики. Однако в своих научных изысканиях мы исходим, прежде всего из того, что субъектом СП является государство в лице его органов власти в связи с их функциональной значимостью.

Основными, исходными положениями социальной политики являются ее принципы, т.е. те основные правила, к которым следует стремиться в соответствии с конкретно сложившимися условиями и целями социальной политики государства.

Признавая, что социальная политика является важнейшей составляющей частью деятельности общества и государства, большинство современных государств полагает в основу своей деятельности или хотя бы в основу своих политических деклараций следующие принципы: 1. Принцип социальной справедливости; 2. Принцип индивидуальной социальной ответственности; 3. Принцип социальной солидарности; 4. Принцип социального партнерства; 5. Принцип социальной компенсации; 6. Принцип социальных гарантий; 7. Принцип субсидиарности (поддержки) [2].

Принципы социальной политики в большинстве своем были выработаны в процессе организации развития общества и приобрели новое содержание в ходе разработки основ эффективного государства. На наш взгляд, в настоящее время наиболее приоритетными должны являться два принципа: социальная солидарность и индивидуальная социальная ответственность.

Основой социальной политики должны стать поддержка сильных, жизнеспособных групп и защита слабых, неприспособленных, не имеющих достаточных средств для успешного существования в жестких условиях рыночной экономики. Вместе с тем один из важных моментов стратегии развития — установка на повышение профессионализма, самоотдачи, проявление инициативы граждан.

В последнее время Советом Европы рассматриваются вопросы стратегии в области социальной сплоченности в XXI веке: государства — члены должны принять идею социальной сплоченности в качестве конкретного и активного направления политики, поставив ее в центр своих моделей развития. Целью такой политики должно стать активное, справедливое и социально сплоченное общество, в котором политика экономического развития и политика развития социального работают в тандеме [1].

В целом, в каких бы исторических условиях ни протекала социальная политика, какой бы ее исторический тип ни складывался, всегда есть круг более или менее схожих, постоянных, типовых, возобновляющихся проблем, которые и составляют ее реальное содержание.

Определяя функции социальной политики с позиции её роли в развитии общества (человеческого потенциала), выделим следующие направления социальной политики современного государства: 1. Обеспечение социальной безопасности; 2. Обеспечение политической устойчивости власти; 3. Обеспечение такого распределения власти в хозяйстве (собственности), которое признавалось бы большинством справедливым; 4. Налаживание такой системы распределения экономических ресурсов и экономического эффекта, которая более или менее устраивает подавляющее большинство населения; 5. Обеспечение обществом и государством необходимого и достаточного уровня экологической безопасности; 6. Обеспечение обществом и государством необходимого и достаточного уровня социальной защищенности как населения в целом, так и каждой из его социальной группы.

Реализация социальной политики по основным направлениям (функциям) осуществляется при помощи методов и форм конкретных действий. Здесь мы согласны с такой точкой зрения Ф. Э. Бурджалова, дифференцирующего функции в зависимости от особенностей объектов преимущественно по трем направлениям, которые мы взяли в качестве основы для следующей схемы (рис. 1.1):



Рис. 1.1. Направления социальной политики

В России социальная политика осуществляется на трёх уровнях управления: федеральном, региональном и на муниципальном.

При этом социальная политика на федеральном уровне, на уровне субъекта Российской Федерации и соответствующих органов управления носит в большей мере рамочный, нормативно-задающий характер (разрабатываются и принимаются соответствующие законы, указы, постановления). В реальные дела социальная политика воплощается на городском, районном,

В целом, следует отметить, взаимосвязь социальной политики как системы задач, функций и мероприятий государства по достижению социальных целей требует научно обоснованного управления данной системой на основе знаний природы государства, моделей социальной политики и механизмов реализации её сущностных свойств.

Использованные источники:

- 1 Доклад специальной рабочей группы высокого уровня по вопросам социальной сплоченности в XXI в. На пути к активной, справедливой и социально сплоченной Европе. Страсбург, 26 октября 2007 г.
- 2 Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах. ООН, 1996 – 76. Преамбула
- 3 Социальное государство. Краткий словарь-справочник. М.: АТиСО, 2000. С. 207
- 4 Социальная политика в России на современном этапе. М., 1997, С. 19
- 5 Шкаратан О. Н. Декларируемая и реальная социальная политика//Мир России. – М., Т.10 – №2. – С.29

*Полуянова О.А.
студент 5 курса
Ибрагимов У.Ф., к.с.н.
доцент
кафедра «Социология труда и экономика предпринимательства»
Башкирский государственный университет
РФ, г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ТРУДА

Рынок труда — структура невероятно переменчивая и восприимчивая к самым различным веяниям. Какие-то тенденции проходят незаметно, какие-то оставляют неизгладимый след. В любом случае нельзя не признать, что сегодняшний рынок со всей разностью бизнес-процессов, корпоративных культур, манер ведения бизнеса выглядит совсем иначе, чем 10, 5 лет и даже 3 года назад.[3]

Человек является главным фактором производства в любой экономической системе, выступая в то же время и основной целью производства. В процессе своей целесообразной деятельности, определяемой как труд, человек создает потребительские ценности в виде товаров и услуг.

Все большая часть прибавочного общественного продукта создается в процессе умственного труда. В процессе трудовой деятельности человек накапливает знания, повышает квалификацию.[2]

Труд – это не только процесс, обрабатывающий «вещество» природы, но реализующий «человеческий капитал», потребляющий и создающий ценности (стоимости). Труд - не только прерогатива наемного работника, но и предпринимателя (работодателя) как носителей трудового потенциала. Общим для этих субъектов является то, что они, с одной стороны, целесообразно преобразуют «вещество» природы и общества (т.н. «предметный мир»), с другой стороны, реализуют, «оживляют» старую стоимость и порождают новую стоимость. [1, с.4]

Современный рынок труда сформировался в условиях реформирования российской экономики и продолжает испытывать негативное воздействие социально-экономического кризиса 90-х годов, обусловившего спад в промышленном секторе и сельском хозяйстве, снижение спроса на рабочую силу, рост общей и регистрируемой безработицы.

Острая проблема современного мира — отставание человека от экспоненциального развития технологий, создающее неудобства, проблемы и угрозы безопасности самого человека. Кроме того, в настоящее время, не говоря уже о будущем, важен уровень образования не отдельных людей, а целых групп, так как нужные результаты достигаются усилиями не столько индивидов, сколько общей работой малых и больших коллективов. И роль гуманитарного образования здесь научить людей понимать и спокойно воспринимать естественные различия и противоречия, проявляющиеся при совместной деятельности.[3]

Большинство учебных заведений страны, начиная с 2000х годов стали подготавливать кадры гуманитарных специальностей (экономистов, юристов и пр.). Население сильно заинтересовалось этими профессиями и многие пришли к выводу, что лучше зарабатывать интеллектом, находясь в офисном помещении, чем физическим трудом на производстве. В результате этого за последнее 10летие произошла перенасыщенность рынка труда офисными работниками, и катастрофическая нехватка квалифицированных рабочих кадров для производства.

Так, как менялся рынок труда, человеческий интерес к таким видам заработка заставил поменять мышление человека «старой закалки» на мышление человека нашего времени. В современном мире человек мало рассчитывает на помощь государства в проблеме трудоустройства и находит выход, зарабатывая в наемных работниках частных организаций. Резко изменилось отношение человека к работе. Все начали искать более прибыльный заработок с минимальными затратами своего физического труда.

Многие в надежде на свои умственные способности поступали на специальности, которые для них не интересны. Все ориентировались на конечную заработную плату. Когда же начинали учиться, практически весь интерес к предлагаемым знаниям пропадал. В результате такого обучения многие кадры были некомпетентны в области своего образования. Они не могли устроиться на престижную работу, и попадали в число безработных. Те же, кто окончил ВУЗы и стали хорошими специалистами в своих областях, устроились на работу, которую они считали престижной, когда поступали. Существует такая проблема, что основным из критериев выбора профессии была заработная плата. Вследствие этого, инициативность и производительность труда работника падает. Работник делает ровно столько, сколько требуется для того, чтобы его не уволили. В результате часть штата предприятия становится вновь безработными. Большой процент населения находится в поисках, либо основной работы, либо ищет работу лучше. Молодые специалисты, не имеющие опыта работы, не могут конкурировать с работниками со стажем, и остаются невостребованными.

На сегодняшний день, такой сектор бизнеса, как «промышленный», является наиболее перспективным. Усилиями отечественных и западных компаний добывающие отрасли, машиностроение, металлургия активно развиваются: стартуют новые проекты, реанимируются старые, есть видение краткосрочной и долгосрочной перспективы. В таких благоприятных условиях обстановка на рынке труда России имеет огромный потенциал развития.[3]

Использованные источники:

- 1) Алексеев О.А. , Мухаметлатыпов Ф.У. «Социально-экономика труда и предпринимательства»
- 2) Электронный ресурс Л.П. Кураков, уч .пос.«Экономика: инновационные подходы» <http://www.bibliotekar.ru/economika-9/52.htm>
- 3) <http://www.vedomosti.ru/blogs/irshinskaia/1678>
- 4) <http://www.hr-portal.ru/blog/eshche-raz-o-vysshem-obrazovanii-i-gumanitarnom>

*Полынцева Ю.В.
магистрант
направление «Менеджмент»
«ОМГУПС»
Россия, г. Омск*

ПОНЯТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

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.

Изучению основных аспектных составляющих конкурентоспособности посвящены труды ряда зарубежных и отечественных специалистов, что, как отмечает Е.Д. Липкина, в комплексе свидетельствует о чрезвычайной важности и сложности проблемы [2, с. 239].

Конкурентоспособность как многосторонняя экономическая категория рассматривается на различных уровнях, поскольку в качестве субъектов конкурентной борьбы выступают различные по природе объекты: товары, предприятия, отрасли, страны (отдельные страны и их группировки) [3, с. 44]. В соответствии с этим различают: конкурентоспособность товара, конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность отрасли и конкурентоспособность страны.

Каждая из этих категорий, что совершенно справедливо замечает Е.Д. Липкина, имеет существенные отличия и характерные черты, подтверждающие правомерность и целесообразность такой дифференциации [3, с. 44]. При этом центральным звеном в данной системе категорий, в котором формируются конкурентные преимущества, как нам представляется, следует считать конкурентоспособность продукции. Поскольку конечной целью любого предприятия является победа в конкурентной борьбе как закономерный итог постоянных и грамотных усилий по успешной реализации потребителям, что, в итоге, приводит к повышению конкурентоспособности выпускаемых товаров и оказываемых услуг.

Анализ литературных источников позволил выявить множество определений конкурентоспособности предприятия, которые отражают те или иные грани изучаемого объекта.

Таблица 1.

Анализ основных подходов к определению категории
«конкурентоспособность продукции».

Суть подхода	Автор	Формулировка
Возможность сбыта товара	Степаненко Г. [7]	Конкурентоспособность товара – это возможность сбыта его на данном рынке
Способность отвечать требованиям данного рынка	Лифиц И.М.[4]	Конкурентоспособность продукции - способность продукции отвечать требованиям данного рынка в рассматриваемый период
Степень удовлетворения потребности	Юданов А.Ю.[9]	Конкурентоспособность товара – степень его притягательности для совершающего реальную покупку потребителя
Отличная от аналогов характеристика	Осташков А.В.[5]	Конкурентоспособность товара – относительная и обобщенная характеристика товара, выражающая его

		отличия от товара-конкурента
Комплекс потребительских характеристик	Еремеева Н.В.[1]	Конкурентоспособность товара – это уровень его экономических показателей и потребительских свойств, позволяющий выдержать соперничество с другими аналогичными товарами на рынке
Превосходство по качеству и цене	Фасхиев Х.А.[8]	Конкурентоспособность товара – оцененное потребителем превосходство его по качеству и цене над аналогами в определенный момент времени, в конкретном сегменте рынка достигнутое без ущерба производителю.
Способность удовлетворения нужд разных субъектов рынка	Сабецкая Г.Р.[6]	Конкурентоспособность – рыночное свойство товара, означающее его востребованность на рынке, способность приносить прибыль производителям и торговым предприятиям.

Рассматривая приведенные выше трактовки понятия конкурентоспособности продукции, можно отметить то, что часть их носит слишком обобщенный характер. Другая же часть определений, авторы которых попытались растолковать термин глубже, не лишена некоторых замечаний и недостатков. В большинстве случаев они связаны с тем, что не в полной мере учитывают основные свойства, присущие данной категории.

Определение конкурентоспособности товара, которое дает А.В. Осташков [5], вовсе является некорректным. По его мнению, это всего лишь «относительная и обобщенная характеристика товара, выражающая его отличия от товара-конкурента». Однако наличие одних только отличий от товара-конкурента недостаточно. Товар должен обладать некими преимуществами, выгодами по отношению к аналогам-конкурентам.

Следует подчеркнуть, что конкурентоспособность – это, прежде всего, свойство, присущее тому или иному продукту. Формулировки А.Ю. Юданова [9], Н.В. Еремеевой [1], характеризующие конкурентоспособность как степень удовлетворения потребностей или уровень экономических показателей и потребительских свойств, подходят больше для определения категории «уровень конкурентоспособности».

Оценку конкурентоспособности продукции можно проводить как на стадии его реализации на определенном рынке, так и на стадии проектирования нового продукта. Поэтому, трактуя понятие конкурентоспособности продукции, не стоит ограничиваться лишь удовлетворением только реальных потребностей субъектов рынка, как это представлено в определениях А.Ю. Юданова [9].

Также следует отметить, что конкурентоспособная продукция должна удовлетворять требованиям не только потребителя. Этот момент отразили в своих определениях такие авторы, как Х.А. Фасхиев [8] и Г.Р. Сабецкая [6].

Так, производителя интересует трудоемкость, материалоемкость, энергоемкость производства. Например, применение новых энергосберегающих технологий позволит снизить себестоимость продукции, что, в конечном счете, отразится на ее цене. Между производителем и потребителем существует связующее звено – торговые организации, которые также должны получать прибыль. Следовательно, конкурентоспособность, помимо экономического и социального, должна учитывать также производственный, маркетинговый и коммерческий аспекты.

Подводя итог проведенному исследованию, следует отметить, что сама терминология, по мнению Е. Д. Липкиной, имеет много детализирующих трактовок, однако в целом все рассмотренные определения недостаточно полно раскрывают сущность [2, с. 243].

Таким образом, результаты проведенных исследований позволяют дать данной категории следующее определение: конкурентоспособность продукции – это свойство продукции, выражающее степень ее превосходства над аналогами по потребительским и (или) стоимостным характеристикам и удовлетворяющее реальные или потенциальные интересы всех субъектов определенного рынка в данный период времени.

Использованные источники:

1. Еремеева, Н.В. Конкурентоспособность товаров и услуг/ Н.В. Еремеева, С.Л. Калачев. – М.: КолосС, 2006. – 192 с
2. Липкина Е.Д. Исследование подходов к определению конкурентоспособности вуза / В мире научных открытий. 2013. № 11.9 (47). С. 238-244.
3. Липкина Е.Д. Обеспечение конкурентоспособности вузов на современном этапе развития рынка высшего образования: монография. Омск : Изд-во ОмГПУ, 2009. – 236 с.
4. Лифиц, И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг/ И.М. Лифиц. – 2-е изд., доп. и испр. – М.: Юрайт–М, 2001. – 224 с
5. Осташков, А.В. Маркетинг: учеб. пособие/ А.В. Осташков. – Пенза, 2005. – 29
6. Сабецкая, Г. Рыночная модель конкурентоспособности продукции/ Г. Сабецкая // Маркетинг. – 2006. – №1. – С. 29–33.

7. Степаненко, Г. Комплексная оценка конкурентоспособности животноводческой продукции/ Г. Степаненко // Агроэкономика. – 1998. – №9. – С. 7–8.
8. Фасхиев Х.А. Определение конкурентоспособности предприятия//Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – 294 с.
9. Юданов, А.Ю. Конкуренция: теория и практика / А.Ю. Юданов. – Москва: АКАЛИС, 1996. – 272 с.

Пономарёва В.В.

студент 5 курса

инженерно-экономический факультет

СТИ НИТУ МИСиС

Россия, Белгородская обл., г. Старый Оскол

УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Аннотация: в статье рассматривается модель организации риск-менеджмента ОАО «Сбербанком России», исследуется система управления риском ликвидности, кредитным риском, операционным и рыночным риском.

Ключевые слова: риск-менеджмент, кредитный риск, управление рисками, риск ликвидности, мониторинг кредитного риска, стратегическое развитие.

Вопрос управления рисками сегодня актуален для всех рыночных субъектов, но особое значение он приобрёл для кредитных организаций. Сложность управления рисками в банковской практике связана прежде всего с их многоаспектностью, спецификой возникновения и проявления, взаимозависимостью в изменяющихся условиях, сложностью формализации и многими другими факторами. Проблемы, проявившиеся в деятельности российского банковского сектора в ходе кризиса, свидетельствуют о недостатках существующих систем риск-менеджмента в коммерческих банках.

Необходимость совершенствования процесса организации риск-менеджмента в коммерческих банках обусловлена следующими факторами:

- глобализацией мировой экономики; реализацией в российском банковском секторе Базельских соглашений (Базель-2 и Базель-3);
- возникновением дисбалансов в финансовом секторе экономики;
- повышением финансовой устойчивости;
- расширением масштабов банковской деятельности;
- оптимизацией ожидаемых прибылей и убытков;
- совершенствованием банковского регулирования и надзора по вопросам идентификации и оценки рисков;
- совершенствованием механизмов управления и т.д.

Рассмотрим существующую модель риск-менеджмента на примере акционерного общества «Сбербанк России» – ведущего банка России по многим параметрам. В процессе управления банковскими рисками Сбербанк России выделяет следующие этапы:

1. идентификация всех основных рисков, возникающих в деятельности банка, их анализ и оценка, расчет совокупных рисков;
2. принятие решения о проведении или непроведении операций, подверженных риску, ограничение идентифицированных рисков, формирование резервов на возможные потери;
3. контроль соблюдения установленных процедур управления рисками и ограничений уровня принимаемых рисков;
4. постоянный мониторинг и оптимизация установленных ограничений с учётом оценки результатов деятельности банка, связанных с принятием определённого вида риска.

Сбербанк России определяет следующие существенные виды рисков для своей деятельности: кредитный риск, рыночный риск, риск ликвидности, операционный риск.

Как и для всех остальных коммерческих банков, кредитный риск является для Сбербанка наиболее значимым видом риска. В управлении и мониторинге кредитного риска в Сбербанке выделяют четыре направления: корпоративные клиенты, частные клиенты, концентрация и кредитный портфель.

Кредитный риск корпоративных клиентов. В целях ограничения и мониторинга кредитного риска корпоративных клиентов в Сбербанке действует система внутренней рейтинговой оценки контрагентов, устанавливаются лимиты и ограничения в отношении различных групп контрагентов, регионов и стран, отдельных кредитных продуктов и операций, подверженных кредитному риску.

Сбербанк в рамках совершенствования управления и мониторинга кредитного риска корпоративных клиентов осуществил следующее:

- внедрил новую систему оценки кредитного риска корпоративных клиентов, основанную на статистике дефолтов заёмщиков и интегрированную в процесс принятия решения о выдаче кредита заёмщикам среднего и крупного бизнеса, а также крупнейшим клиентам;
- ввёл новые инструменты управления кредитным риском субъектов малого предпринимательства, что позволило стандартизировать и упростить процедуру анализа рисков.

Кредитный риск частных клиентов. Банк осуществляет непрерывный мониторинг качества розничного кредитного портфеля в разрезе подразделений и в разрезе основных кредитных продуктов. Это обеспечивает комплексный анализ сведений об участниках сделки, получаемых из различных информационных источников, централизацию

функций анализа и принятия решения, а также высокий уровень автоматизации процесса предкредитной обработки.

Качество кредитного портфеля. Об эффективности управления кредитным риском в коммерческом банке можно судить по качеству кредитного портфеля.

Управление риском ликвидности в Сбербанке основано на классификации активов и пассивов по фактическим срокам погашения, которые по некоторым инструментам значительно отличаются от договорных сроков погашения, а также предположении о том, что все возможные списания должны покрываться ожидаемыми поступлениями на всех временных интервалах. При управлении риском ликвидности банк выделяет два вида риска: риск нормативной ликвидности и физической ликвидности.

Риск нормативной ликвидности – это возможные проблемы, связанные с выполнением нормативов ликвидности Банка.

Риск физической ликвидности – это проблемы, связанные с недостаточностью какой-либо валюты для покрытия обязательств банка.

Банк выделяет следующие категории рыночного риска:

- процентный риск по неторговым позициям;
- рыночный риск по торговым позициям, который включает в себя: процентный риск по портфелю долговых ценных бумаг, фондовый и валютный риски.

Оценка процентного риска по неторговым позициям проводится с применением г-анализа путём перераспределения активов и пассивов по договорным срокам до погашения при фиксированных процентных ставках и по срокам до пересмотра процентной ставки при плавающих процентных ставках.

Оценку рыночного риска по торговым позициям (процентный риск по портфелю долговых ценных бумаг, фондовый и валютный риски) Сбербанк осуществляет на основании методики VaR.

Управление операционным риском направлено на предупреждение и снижение потерь, обусловленных несовершенством внутренних процессов, сбоями и ошибками в функционировании информационных систем, действиями персонала, а также в результате воздействия внешних факторов. Для этого банк разделяет полномочия сотрудников, всесторонне регламентирует бизнес-процессы, ведёт внутренний контроль за соблюдением порядка совершения операций и лимитной дисциплиной, принимает комплексные меры по обеспечению информационной безопасности и непрерывности деятельности, совершенствует автоматизированные системы и аппаратные средства, страхует имущество и активы и пр.

На мой взгляд, эффективный риск-менеджмент способствует в первую очередь предотвращению крупных финансовых потерь. Надзорные

требования и раскрытие информации о рисках являются вторыми по значимости стимулами управления рисками. Действительно, пренебрежение принципами управления рисками, особенно в условиях экономической нестабильности, способно оказать негативное воздействие на суждение регулирующих органов и заинтересованных сторон о финансовой устойчивости и культуре корпоративного управления в банке.

Если оценивать в целом банковский сектор, то к приоритетным направлениям совершенствования банковского риск-менеджмента в настоящее время, на мой взгляд, относятся:

1. Формирование комплексного подхода к управлению рисками, снижение зависимости от количественных оценок риска.

2. Совершенствование организационной структуры риск-менеджмента, отказ от формального подхода к управлению рисками, профессиональная переподготовка персонала, а также создание системы мотивации (прежде всего денежной) качественного управления рисками.

3. Улучшение качества рейтингов и оценки величины ожидаемых рисков путём повышения ответственности рейтинговых агентств, совершенствования применяемых методик оценки и т.д.

4. Совершенствование нормативно-правовой базы риск-менеджмента, повышение роли надзорных органов в процессе управления рисками, контроль за принятием чрезмерных рисков.

5. Внедрение автоматизированных систем обработки информации, совершенствование применяемых методик, поддержание гибкого процесса подготовки отчётности.

Внедрение интегрированной системы риск-менеджмента должно происходить постепенно, в соответствии с чёткой последовательностью. Деятельность выстроенной системы должна отвечать основным принципам и задачам, а также соответствовать критериям эффективности банковского риск-менеджмента.

*Пономарева Е.Н., к.э.н.
доцент
кафедра менеджмента
САФУ имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Архангельск*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СЕЛЬСКОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ

Аннотация. В данной статье обобщаются современные теоретические подходы к сельской социальной инфраструктуре. Предложено использование дефиниции «сельская социальная инфраструктура» не только в рамках отраслевого подхода, но и территориального. Уточняются особенности сельской социальной инфраструктуры. Обобщены мнения современных авторов по поводу составляющих сельской социальной

инфраструктуры.

Ключевые слова: сельская социальная инфраструктура, социальная инфраструктура села, особенности сельской социальной инфраструктуры, объекты сельской социальной инфраструктуры.

В современной науке сложились различные подходы к территориальному разделению социальной инфраструктуры. Известный российский и советский социолог Ж. Т. Тощенко указывает, что в соответствии с уровнями организации общества можно выделить социальную инфраструктуру всей страны, крупного экономического района, республик, краев, областей, городов, районов, на уровне производственной организации, трудового коллектива [17, С.125]. Так, А.В. Зверев, называя классифицирующий признак как территория распространения [6], а Е.В. Энкина, классифицируя по типу поселения [19], выделяют городскую и сельскую инфраструктуру.

Около четверти населения Российской Федерации являются жителями поселков, сел, деревень, станиц, хуторов, кишлаков, аулов и других сельских населенных пунктов. Большинство из них имеют доходы ниже прожиточного минимума в расчете на одного члена семьи, что, не только не способствует привлечению рабочей силы в сельскую местность, но и обуславливает отток населения, в связи с этим на современном этапе считаем актуальным развитие сельской социальной инфраструктуры.

В рамках данного исследования мы обобщим современные теоретические подходы к сельской социальной инфраструктуре.

В первую очередь, нам бы хотелось определиться с дефиницией «сельская социальная инфраструктура». Наряду с данным понятием современные ученые-экономисты оперируют понятиями «социальная инфраструктура села» [1, 3, 5, 8, 11, 13, 14, 15], «социальная инфраструктура сельских регионов» [10], «социальная инфраструктура сельской местности» [13], «социальная инфраструктура сельских территорий» [7], «социальная инфраструктура сельских поселений» [5, 10], «социальная инфраструктура агропромышленного комплекса» [4, 11], «социальная инфраструктура сельского хозяйства» [13, 14], «социальная сельская инфраструктура» [14] и др. Большинство из ученых используют данные дефиниции как синонимы и представляют сельскую социальную инфраструктуру только во взаимосвязи с сельскохозяйственным производством.

Как справедливо отмечает О.П. Григорьева [2], на снижение уровня жизни на селе оказал влияние продолжающийся узкоотраслевой аграрный подход к развитию сельской экономики, при котором недооценивается необходимость развития сельских неаграрных секторов занятости, отсутствуют надежные источники финансовой поддержки малого предпринимательства, развития альтернативных сельскому хозяйству сфер занятости населения.

Отождествление сельского развития с развитием сельского хозяйства,

как указывает Е.Г. Коваленко [9], становится неадекватным и неустойчивым, так как цель достижения равенства доходов с другими отраслями экономики недостижима.

Нельзя не согласиться с мнением данного автора, что при разработке политики сельского развития России следует отдавать не отраслевой или перераспределительной моделям, а территориальной, которая рассматривает сельскую территорию во всей ее совокупности, ставя в качестве целей не только диверсификацию доходов сельскохозяйственных организаций, но и использование внутренних ресурсов территории и формирование несельскохозяйственных видов деятельности.

В действительности, сельские территории развиваются в настоящее время не только благодаря развитию сельского хозяйства, но и развитию лесного сектора, нефтегазового комплекса и других отраслей. Таким образом, в дальнейшем, при определении сельской социальной инфраструктуры мы будем руководствоваться исключительно признаком территориальности, отождествляя ее с социальной инфраструктурой села, социальной инфраструктурой сельских территорий, а социальную инфраструктуру сельского хозяйства, социальную инфраструктуру агропромышленного комплекса будем считать только частью сельской социальной инфраструктуры.

Основные подходы к определению сельской социальной инфраструктуры обобщены нами в таблице 1.

Таблица 1

Основные дефиниции сельской социальной инфраструктуры

Автор	Дефиниция
Жидких Е.И., Жидких А.И. [4]	Сельская социальная инфраструктура – это организационно-экономическая система, обеспечивающая удовлетворение оптимальных условий жизнедеятельности сельской социально-территориальной общности во взаимодействии с функционирующей территориальной экономической системой (предприятия АПК, другие юридические лица, осуществляющие свою деятельность на территории сельского поселения, сельского муниципального района, региона, страны).
Иванова С.В. [7]	Социальная инфраструктура сельских территорий представляет собой целесообразно сформированную материально-пространственную среду, необходимым условием организации которой является максимальная доступность и пространственно-временная приближенность ее звеньев к сферам социальной и индивидуальной активности человека, предназначенную для сохранения человеческого потенциала и мобилизации человеческих ресурсов на селе.
Кучкин В.Г., Каймакова М.В. [10]	Сельская социальная инфраструктура – это система отраслей, расположенных на определенной территории, которые

	выполняют различные социальные функции, создающие условия для эффективного функционирования человека в производстве, социальные условия воспроизводства работников и гармоничного развития членов их семей.
Мансуров П.М. [11]	Социальная инфраструктура села – система материальных и духовных средств жизнеобеспечения сельских жителей, способствующая удовлетворению социальных запросов и воспроизводству населения, опосредованно воздействующая на процесс аграрного производства.

Все рассматриваемые дефиниции указывают на основную цель социальной инфраструктуры – обеспечение жизнедеятельности сельских жителей, но к сожалению, не все авторы определяют территорию расположения сельской социальной инфраструктуры. Одни представляют сельскую социальную инфраструктуру как систему отраслей, расположенных на определенной территории [10], другие оперируют понятием «село» [7, 11], третьи указывают на взаимодействие сельских жителей с хозяйствующими субъектами, осуществляющими деятельность на территории от сельского поселения до страны [4]. По нашему мнению, с точки зрения территориального размещения сельской социальной инфраструктуры, следует выделять не только социальную инфраструктуру сельских населенных пунктов, но и социальную инфраструктуру вахтовых поселков и что характерно для северных территорий, социальную инфраструктуру мест проживания коренных малочисленных народов Севера.

В дефиниции, предложенной С.В. Ивановой [7, с.11], указаны два необходимых условия организации сельской социальной инфраструктуры – это максимальная доступность и пространственно-временная приближенность ее звеньев к сферам социальной и индивидуальной активности человека.

К большому сожалению, в настоящее время приходится констатировать тот факт, что жители сельских территорий вне зависимости от климатических условий проживания получают минимальный набор услуг социальной инфраструктуры в месте своего жительства.

В лучшем случае медицинское обслуживание осуществляют фельдшерско-акушерские пункты, библиотечное обслуживание – филиалы библиотек, парикмахерские услуги оказываются парикмахерами, работающими на дому и т.д. Нередко сельским жителям приходится ехать даже за этим минимальным набором в соседние населенные пункты или в районный центр. Поэтому характерной особенностью для сельской социальной инфраструктуры мы считаем доступ населения к большинству объектов социальной инфраструктуры вне места проживания. Примерами этого может служить и доступ к объектам культуры, физкультуры и спорта, к объектам сферы бытовых услуг.

В таблице 2 мы обобщили мнения некоторых современных авторов,

позволяющих определить особенности сельской социальной инфраструктуры и разделить их на три группы:

- особенности, связанные с территориальным размещением объектов сельской социальной инфраструктуры;
- особенности в обеспечении деятельности объектов социальной инфраструктуры;
- особенности в области эффективности деятельности объектов сельской социальной инфраструктуры.

Таблица 2

Особенности сельской социальной инфраструктуры

Автор	Территориальное размещение объектов	Обеспечение деятельности объектов социальной инфраструктуры	Эффективность деятельности
Мансуров П.М. [11, 12]	- пространственно-временная приближенность отраслей социальной инфраструктуры сельских муниципальных образований к социально-территориальной общности людей;	- меньшая развитость и оснащенность материально-техническими средствами по сравнению с аналогичной структурой города;	- небольшой объем оказываемых услуг; - тесная зависимость от экономического состояния местных субъектов хозяйствования.
Иванова С.В. [7, с.10]	- измельченность и рассредоточенность предприятий и учреждений социальной инфраструктуры, обусловленные характером сельского расселения; - размещение на селе в основном низовых звеньев инфраструктурных отраслей;	- худший качественный состав материально-технического и кадрового потенциала;	- более низкая по сравнению с городом удельная обеспеченность населения основными производственными фондами, - нерентабельность объектов социальной инфраструктуры в силу особенностей рода их деятельности.
Жидких Е.И., Жидких А.И. [4]	- мелкодисперсный характер сельского расселения, который обуславливает измельченность и рассредоточенность объектов социальной инфраструктуры; - размещение на селе	Такие особенности данными авторами не выделяются.	- снижение средней плотности сельских поселений, - слабая диверсификация сельской экономики.

	в основном низовых звеньев социальной инфраструктуры;		
Автор	Территориальное размещение объектов	Обеспечение деятельности объектов социальной инфраструктуры	Эффективность деятельности
Холопова Ю.С. (Климушкина Ю.С.), Постнова М.В. [8, 18]	- предприятия и учреждения сильно рассредоточены и размещаются, как правило, в более крупных населенных пунктах. Мелкие населенные пункты чаще всего не имеют даже самых необходимых объектов социальной инфраструктуры;	- техническая оснащенность предприятий и учреждений социальной инфраструктуры, ее кадровое обеспечение на селе намного хуже аналогичных городских объектов;	- гораздо больший по сравнению с городом объем затрат на функционирование объектов социальной инфраструктуры; - низкая по сравнению с городом удельная обеспеченность населения объектами социальной инфраструктуры; - неравномерность спроса населения на услуги объектов социальной инфраструктуры, связанная с сезонностью сельскохозяйственного производства; - низкий уровень доходов сельских жителей.

Среди особенностей, связанных с территориальным размещением объектов сельской социальной инфраструктуры, можно выделить:

- размещение на селе в основном ее низовых звеньев;
- рассредоточенность, обусловленная спецификой сельского расселения.

В группе особенностей, имеющих отношение к обеспечению деятельности объектов сельской социальной инфраструктуры, хочется отметить:

- низкая техническая оснащенность, часто связанная с использованием устаревшего не только технически, но и морально оборудования и инструментов;
- недостаточное кадровое обеспечение. В этом случае нельзя говорить об обеспечении специалистами объектов абсолютно всех отраслей социальной инфраструктуры. Чаще такое положение дел характерно для здравоохранения (недостаток узких специалистов и среднего медицинского персонала) и образования (необеспеченность сельских школ учителями

иностранных языков, физики, математики и т.д.). Нередко в сельской местности наблюдается и обратная ситуация: есть специалисты, но нет рабочих мест, что связано с сокращением штатов в социальной сфере в связи с низкой эффективностью деятельности данных организаций.

Рассмотрев третью группу «Особенности сельской социальной инфраструктуры, определяющие эффективность деятельности», можно резюмировать, что низкая эффективность (в том числе невысокая рентабельность, а зачастую и убыточность) деятельности объектов сельской социальной инфраструктуры обусловлена:

- малолюдностью сельских населенных пунктов;
- большими затратами на содержание объектов социальной инфраструктуры;
- низким неравномерным платежеспособным спросом.

К числу особенностей, определяющих эффективность деятельности объектов сельской социальной инфраструктуры, нам кажется разумным отнести особенность финансирования. По этому поводу нельзя не отметить точку зрения О.И. Рыжковой [15], что объекты социальной инфраструктуры финансируются как за счет ресурсов сельскохозяйственных предприятий и денежных средств сельского населения, так и путем эффективного использования государственных инвестиций на строительство жилых домов, детских дошкольных учреждений, школ, домов культуры, поликлиник, узлов связи и др. Таким образом, считаем целесообразным выделять следующие источники финансирования сельской социальной инфраструктуры: бюджетные средства (в основном, это средства местного бюджета), средства хозяйствующих субъектов (как правило, средства организаций, осуществляющих деятельность на определенной территории), средства, полученные в рамках участия в международных проектах (часто это проекты в области культуры), средства населения.

Особое место в развитии сельской социальной инфраструктуры занимает в настоящее время такая форма участия населения в решении вопросов местного значения как территориальное общественное самоуправление. За счет совместных усилий власти и населения, а часто и с участием хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность на определенной территории, реализуются проекты в области физической культуры и спорта, благоустройства сельских территорий, сохранения исторического и культурного наследия, экологической культуры и безопасности и др.

В таблице 3 мы обобщим мнения современных авторов по поводу составляющих сельской социальной инфраструктуры. Нельзя не заметить, что точки зрения различны. Например, Э.С. Гунтыпова среди объектов социальной инфраструктуры в сельском хозяйстве не выделяет объекты культуры, объекты торговли, также данные объекты не выделяются О.И. Рыжковой.

Интересно мнение О.И. Рыжковой по поводу выделения служб по охране труда.

Таблица 3

Объекты сельской социальной инфраструктуры

Автор	Мнение
Э.С. Гунтыпова [3]	- подразделения жилищно-коммунального хозяйства, - медицинские и образовательные учреждения, - организации общественного питания, - спортивно-оздоровительные организации, - транспорт, связь, информационные службы.
О.И. Рыжкова [15]	- подразделения жилищно-коммунального хозяйства, - медицинские и детские дошкольные учреждения, - организации общественного питания, - учебно-производственные комбинаты, - службы по охране труда, - спортивно-оздоровительные организации, - транспорт, обслуживающий рабочих и служащих, - связь и информационные службы.
А.Е. Суглобов [16, с.45]	- жилищно-коммунальный комплекс, - социально-культурный комплекс; - комплекс рынка труда, социального обеспечения и социальной защиты населения; - торгово-бытовой комплекс; - производственно-бытовой комплекс; - комплекс энергетического обеспечения и связи, - дорожно-транспортный комплекс; - финансово-правовой комплекс; - комплекс обслуживания крестьянских подворий; - административно-общественный комплекс; - религиозно-культовый комплекс.
Е.В. Энкина [19]	- жилищно-коммунальный комплекс, - комплекс энергетического обеспечения и связи, - дорожно-транспортный комплекс, - социально-культурный комплекс.

А.Е. Суглобов [16, с.45], достаточно подробно перечисляя комплексы сельской социальной инфраструктуры, не указывает здравоохранение и образование. Но классифицируя объекты социальной инфраструктуры села по формам собственности [16, с.48], приводит комплексы здравоохранения и образования (детские дошкольные учреждения).

Е.В. Энкина в своем исследовании, на наш взгляд, резюмирует основные объекты социальной инфраструктуры. Например, выделив социально-культурный комплекс, можно предположить, что Е.В. Энкина относит сюда и образование, и культуру, и спорт. Но сложно предположить, что объекты здравоохранения можно включить в социально-культурный комплекс.

Говоря о составляющих (объектах) сельской социальной инфраструктуры, нельзя не обратить внимания на предложение Н.И. Ларионовой о выделении трех групп отраслей в зависимости от характера потребностей, удовлетворяемых социальной инфраструктурой села:

1) «отрасли, удовлетворяющие физиологические потребности, к которым следует отнести бытовое обслуживание населения, жилищно-коммунальное хозяйство, розничную торговлю, общественное питание, пассажирский транспорт и связь по обслуживанию населения;

2) отрасли социальной инфраструктуры, удовлетворяющие социальные потребности населения: здравоохранение, физическая культура и спорт;

3) отрасли, удовлетворяющие духовные потребности: образование, культура». [1, с.31]

Данная классификация объектов, на наш взгляд, является достаточно подробной, но требует уточнения в части наименования первой группы отраслей социальной инфраструктуры села. Считаем, что используя мнение П.М. Мансурова [11] о представлении сельской социальной инфраструктуры как системы материальных и духовных средств жизнеобеспечения, первую группу отраслей уместнее назвать как «материальные отрасли сельской социальной инфраструктуры».

Подводя итог, хочется отметить, что современные теоретические подходы к сельской социальной инфраструктуре неоднозначны, поэтому при разработке и реализации государственной политики в области социального развития села требуется уточнение классификации объектов сельской социальной инфраструктуры и подход к селу как территории, на которой находятся не только объекты сельского хозяйства. Такой подход будет способствовать повышению качества жизни сельского населения и воздействовать на развитие как аграрного производства, так и несельскохозяйственных видов деятельности.

Использованные источники:

1. Васильев В.П., Ларионова Н.И. Социальная инфраструктура села и рынок. – Йошкар-Ола: МарГУ, 1997. – 49 с.
2. Григорьева О.П. Проблемы устойчивого развития сельских территорий. // Вестник АПК Ставрополя. - 2012.- №1 (5).- С. 64-67.
3. Гунтыпова Э.С. Социальная инфраструктура села Республики Бурятия в оценках сельских жителей (по материалам социологического исследования). //Вестник Бурятского государственного университета. – 2012. -№14. - С.77-80.
4. Жидких Е.И., Жидких А.И. Функционирование и развитие сельской социальной инфраструктуры регионального АПК. // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2007.- №9(35). – С.77-81.
5. Забелина Н.В. Необходимость государственной поддержки социальной инфраструктуры села. // Вестник АПК Верхневолжья. - 2010.- №1 (9).- С.82-86.

6. Зверев А.В. Систематизация и классификация социальной инфраструктуры. // TERRA ECONOMICUS.-2011.-Том 9 №2 Часть 2. – С.39-42.
7. Иванова С.В. Социальная инфраструктура как фактор развития сельских территорий (на примере Псковской области). Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук. – Москва, 2010. - 21 с.
8. Климушкина Ю.С., Постнова М.В. Развитие социальной инфраструктуры села (на примере Ульяновской области). Монография. ФГОУ ВПО «УГСХА». – Ульяновск: 2006. – 241 с.
9. Коваленко Е.Г. Формирование политики устойчивого развития сельских территорий России. //Вестник МарГТУ.-2011. -№1.- С.55-65.
10. Кучкин В.Г., Каймакова М.В. Сельская социальная инфраструктура как фактор устойчивого сельского развития региона. //Никоновские чтения. - 2009. - №14. – С. 452-454.
11. Мансуров П.М. Методика и показатели, характеризующие развитие сельской социальной инфраструктуры. // Вестник УлГТУ. -2011.-№4.-С.54-59.
12. Мансуров П.М. Рейтинговая оценка муниципальных образований Ульяновской области по уровню развития сельской социальной инфраструктуры. //Современные проблемы науки и образования. -2012. -№3. -URL: www.science-education.ru/103-6179 (дата обращения: 17.06.2014)
13. Меньшикова М.А., Толмачев М.А. Инвестиционные вложения в развитие социальной инфраструктуры как фактор формирования квалифицированных кадров. // Экономика региона. Приложение к №2/2008. - С.147-153.
14. Муравьева М.В., Ткачев С.И. Государственное регулирование социальной инфраструктуры сельского хозяйства. // Вестник СГТУ. -2012. - №2 (65). Выпуск 1. - С. 195-200.
15. Рыжкова О.И. Развитие социальной инфраструктуры села в Удмуртской республике. // Вестник Ижевской государственной сельскохозяйственной академии.-2011.-№2 (27). – С. 48-52.
16. Суглобов А.Е. Теоретические и методологические основы аудита деятельности объектов сельской социальной инфраструктуры: монография. – М.: ИКФ «Каталог», 2006. – 280 с.
17. Тощенко Ж.Т. Социология. Общий курс. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Прометей: Юрайт-М, 2001. – 511 с.
18. Холопова Ю.С. Особенности функционирования объектов сельской социальной инфраструктуры. // Современное развитие экономических и правовых отношений. Образование и образовательная деятельность: материалы международной науч.-практ. конф. 29 апреля 2013 г. - Димитровград, 2013. -С.174-178.
19. Энкина Е.В. Значение социально-экономических факторов для сельского хозяйства Брянской области. //Вестник ФГОУ ВПО МГАУ. – 2009. -№ 8/1.- С.85-88.

Попова А.А.
студент 5 курса
Рабцевич А.А.
аспирант

кафедра социологии труда и экономики предпринимательства
институт экономики, финансов и бизнеса
Бакирский государственный университет
Российская Федерация, г. Уфа

ГЕНЕЗИС ИССЛЕДОВАНИЙ АТТЕСТАЦИИ РАБОЧИХ МЕСТ

Каждое производство состоит из совокупности рабочих мест. Рабочее место представляет собой единицу производственной силы, способной давать соответствующую отдачу только при условии необходимой фондооснащенности труда, обеспеченности его сырьем, материалами, заготовками и другими предметами труда, а также рабочей силой определенной профессиональной подготовки, способной приводить в движение средства производства.

Рабочее место как единица производительной силы постоянно претерпевает изменения в связи с совершенствованием средств труда, использованием более эффективных предметов труда, применением более квалифицированного живого труда и непрерывным улучшением организации труда и производственного процесса в целом. В результате производственные возможности одного рабочего места неуклонно повышаются, что создает предпосылки для сокращения общего числа рабочих мест, а следовательно, и численности занятых.

Учет этих изменений и целенаправленное воздействие на формирование необходимого количества рабочих мест предполагают повсеместное и систематическое проведение аттестации рабочих мест и их рационализации, в целях обеспечения на этой основе повышения эффективности производства, качества продукции и рационального использования основных производственных фондов и трудовых ресурсов на предприятиях.[3]

Осуществление этих целей достигается за счет:

- ускорения роста производительности труда на основе приведения рабочих мест в соответствие с требованиями научно-технического прогресса, сокращения применения ручного и тяжелого физического труда, повышения содержательности и привлекательности труда;

- улучшения использования основных фондов путем ликвидации излишних рабочих мест с устаревшим оборудованием, концентрации работ на наиболее прогрессивном оборудовании, обеспечение сбалансированности числа рабочих мест и работающих и повышения коэффициента сменности работы;

- улучшения условий труда и техники безопасности на рабочих местах, повышение культуры производства;

- повышения социальной активности и квалификации работающих, широкого привлечения их к управлению, к оценке достигнутого уровня производства и определению мер по его совершенствованию.

В процессе аттестации, рационализации, учета и планирования рабочих мест реализуются две задачи:

- оперативная - в эту задачу входит достижение сбалансированности числа рабочих мест с наличием трудовых ресурсов и создание на рабочих местах таких технических и организационных условий, при которых совместная трудовая деятельность протекала бы с наивысшим производственным эффектом при минимальных затратах, с наименьшими потерями труда, материальных ресурсов, при оптимальном использовании орудий труда;

- стратегическая - заключается в переводе совокупности рабочих мест в новое количественное и качественное состояние, этот перевод определяется перспективными планами экономического и социального развития предприятия.

Аттестация рабочих мест - это целенаправленный процесс воздействия на формирование и совершенствование рабочих мест, связанных между собой определенными технологическими и организационными функциями. Этот процесс является сложным по характеру, непрерывным во времени, направленным к заданной цели. Он осуществляется по определенной технологии, различными методами для решения как оперативных, так и стратегических задач достижения наилучших технико-экономических результатов.

Система комплексной аттестации рабочих мест и их рационализации включает в себя учет количества рабочих мест; собственно аттестацию, когда их фактическое состояние сравнивается с нормативными требованиями; рационализацию как совокупность взаимосвязанных мероприятий, осуществляемых целью усовершенствования рабочих мест и улучшения их использования; планирование, определяющее основные направления количественных и качественных изменений в развитии рабочих мест.

Комплексная аттестация рабочих мест начинается с получения информации о действительном состоянии изучаемого объекта. Объективность информации достигается с помощью организации учета.

Аттестация рабочих мест представляет собой совокупность мероприятий, включающих комплексную оценку каждого рабочего места на его соответствие передовому научно-техническому и организационному уровню, обеспечивающему повышение производительности труда и высокое качество продукции, анализ достигнутого уровня производства.

В ходе аттестации каждое рабочее место оценивается по трем уровням: техническому; организационному; условиям труда и технике безопасности.

При аттестации рабочих мест целесообразно применять метод сравнения по различным параметрам. При оценке технического уровня рабочего места является сопоставление по следующим основным показателям:

- прогрессивность применяемого технологического процесса (соответствие фактической трудоемкости проектной, используемого оборудования характеру и объемам выполняемых работ, комплексность использования сырья и материалов);
- соответствие технических процессов, оборудования, оснастки, инструмента и средств контроля требованиям обеспечения стабильности высокого качества продукции (работ);
- уровень производительности оборудования (производительность применяемого оборудования в сравнении с прогрессивным выпускаемым);
- соотношение фактической и проектной (паспортной) производительности, а также наличие возможностей обеспечения производственной программы;
- технологическая оснащенность рабочего места, оправданность применения ручного труда.

Оценка организационного уровня рабочего места основана на выявлении и сопоставлении данных, необходимых для характеристики использования прежде всего принципов научной организации труда. Признано целесообразно сравнивать следующие показатели:

- рациональность планировки, соответствие площади, занимаемой рабочим местом, нормам технологического проектирования;
- организационная оснащенность;
- оптимально возможное и фактическое применение многостаночного обслуживания, рациональность обслуживания рабочего места;
- соответствие форм организации труда технологическому процессу, характеру и объемам выполняемых работ, внедрение бригадной организации и оплаты труда, подряда, хозрасчета;
- качество действующих норм труда;
- эффективность использования рабочего места.

При оценке условий труда и техники безопасности на рабочем месте используется ряд показателей. В качестве наиболее широко применяемых показателей для сравнения и анализа:

- соответствие фактических санитарно-гигиенических условий труда нормативным требованиям;
- соответствие производственного процесса, оборудования, организации рабочего места стандартам безопасности и нормам охраны труда;
- степень тяжести и наличие монотонности труда;
- объемы ручного и тяжелого физического труда;

- соответствие обеспеченности работающих индивидуальными и коллективными средствами защиты стандартам безопасности труда;
- соответствие обеспеченности рабочих спецодеждой и спец.обувью установленным нормам по номенклатуре и качеству.

В различных отраслях предприятия имеют свои особенности, связанные с объемом и типом производства, его технической оснащенностью, отраслевой спецификой, уровнем специализации. Указанные особенности находят свое отражение в конкретных показателях, характеризующих технический и организационный уровень, условия труда и технику безопасности на рабочем месте с учетом специфики отрасли.

Результатом аттестации являются комплексная оценка рабочего места по системе критериев и классификация рабочих мест, которая служить основой для их сведения в родственные группы. Все рабочие места подразделяются на группы: аттестованные, подлежащие рационализации, подлежащие ликвидации.

Группы:

1) Аттестованные - рабочие места, показатели которых по всем уровням соответствуют предъявляемым при оценке требованиям или превышают их.

2) Подлежащие рационализации - относятся рабочие места, отдельные показатели которых не соответствуют установленным требованиям, но могут быть доведены до этих требований в процессе рационализации.

3) Подлежащие ликвидации - включают рабочие места, которые не соответствуют по определенным критериям нормативным значениям и не могут быть доведены до их уровня в результате рационализации, т.е. излишние рабочие места.

Результаты аттестации рабочих мест и предложения по их рационализации отражаются в карте аттестации.

Аттестация проводится для всех рабочих мест не реже двух раз в пятилетку, для рабочих мест, прошедших рационализацию, по завершении соответствующих мероприятий.

Связующим звеном между оценкой каждого рабочего места и планированием его использования выступает системный технико-экономический анализ. Применение такого анализа позволяет подвести итоги результатов оценки рабочих мест и обеспечить их внедрение в производство.

На основе технико-экономического анализа с учетом плана производства, оценки рациональности технологических процессов и результатов аттестации решаются следующие задачи:

- устанавливается реальная потребность у каждом рабочем месте;
- определяется перечень рабочих мест, на которых может использоваться труд учащихся средних школ, пенсионеров, лиц с

ограниченной трудоспособностью, а также рабочие места с режимом неполного рабочего дня (рабочей недели);

- рассчитываются необходимые на доведения рабочих мест до нормативного уровня затраты и экономическая эффективность намечаемых мероприятий;

- выявляются технические, материальные и финансовые возможности предприятия для проведения рационализации рабочих мест

По результатам анализа определяются основные направления совершенствования производства, объемы и этапы (сроки) рационализации, количество малоэффективных и излишних рабочих мест и сроки их ликвидации, количество рабочих мест, подлежащих замене новыми рабочими местами, численность и профессиональный состав работников, требующих повышения квалификации и подлежащих переподготовки, а также высвобождаемых работников и возможности их дальнейшего использования.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации. – М: Проспект, 2013. – 224 с.
2. Положение о порядке проведения аттестации рабочих мест по условиям труда (Приложение к Постановлению Министерства труда и социального развития РФ от 14.03.2007 №12)
3. Гигиенические критерии оценки и классификации условий труда по показателям вредности и опасности факторов производственной среды, тяжести и напряженности трудового процесса. Руководство Р.2.2.755-08. Минздрав России. – М., 2008

Попова Е.В.
старший преподаватель
кафедра информационных технологий
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова»
Россия, г. Магнитогорск

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ УЧАСТНИКОВ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

В статье определены экономические интересы участников информационного пространства рынка образовательных услуг и приведены результаты их сопоставления в соответствии с показателями развития информационного пространства рынка образовательных услуг.

Ключевые слова: информационное пространство, рынок, образование, услуга, экономический интерес.

По мнению современных учёных-экономистов, основой осуществления взаимодействия хозяйствующих субъектов является необходимость реализации их экономических интересов, от сбалансированности которых

непрямую зависит устойчивое функционирование и развитие социально-экономической системы в России.

В настоящее время существует множество подходов к определению сущности понятия «экономический интерес». Ученые-институционалисты склоняются к тому, что интерес представляет базисную сторону организации экономических отношений, является порождением общественных потребностей. Социально - экономическая основа интереса заложена в его общественном характере: вне зависимости от типа общественно - экономических формаций интерес служит их целям. В результате анализа основы интереса его сущность можно определить как реализацию общественных потребностей. Интерес способствует реализации только таких общественных целей, при которых:

- 1) интересы субъектов экономических отношений совпадают;
- 2) не допускается превалирование интересов одной из сторон.

Ранее, нами были выделены основные институты рынка образовательных услуг: государство, домохозяйство, фирма, образовательные учреждения и социальный контракт, который позволяет определить, каким образом индивиды делегируют государству часть полномочий по производству социальных услуг, в том числе и образовательных. [2]

Общими интересами участников информационного пространства рынка образовательных услуг выступают:

- сохранение и развитие контактов участников информационного пространства рынка образовательных услуг;
- беспрепятственное и нецензурируемое распространение открытой информации;
- развитие образования, науки, техники и культуры;
- обеспечение доступа граждан, предприятий и образовательных организаций, органов государственного управления к национальным и международным информационным ресурсам по различным сферам согласованной деятельности;
- обеспечение информационной безопасности;
- создание условий взаимовыгодного использования информационных ресурсов участников информационного пространства рынка образовательных услуг.

Основываясь на подходах учёных Костромской экономической школы государство и общество можно рассматривать как в качестве институтов, так и в качестве субъектов-носителей соответствующих экономических интересов.

Сопоставление интересов участников информационного пространства рынка образовательных услуг осуществлялось в соответствии с показателями [1] его развития (см. табл. 1-4).

**Таблица 1. Интересы участников информационного пространства
рынка образовательных услуг, группа «Государство»**

Показатель	Государство	Фирма	Домохозяйств а	Образовательны е учреждения
Охват населения радио и телевидением	В связи с тем, что телевидение и радио являются одними из наиболее эффективных каналов распространения информации, интересы участников в данном случае совпадают: желателен 100%-й охват населения этими видами СМИ			
Плотность	Нужны издания, раскрывающие и поддерживающие политику государства в образовании, культуре, экономике и др. сферах деятельности	Нужны специализированные аналитические издания	Потребности крайне индивидуальны	Нужны научные, научно-популярные издания
Скорость	высокая	высокая	средняя	высокая
Степень гетерогенности каналов связи	Большое количество каналов связи даёт большую гибкость при развертывании информационного пространства, поэтому в данном случае интересы участников рынка образовательных услуг совпадают: все они заинтересованы в том, чтобы располагать как можно большим набором альтернативных технологий, оптимальных в заданных условиях эксплуатации.			
Минимальная пропускная способность канала Интернет	Для того, чтобы использовать весь функционал современных он-лайн сервисов (телевидение, видео и др.), по мнению специалистов, необходима минимальная пропускная способность в 150 Кбит/с. Однако, как показывает практика, приемлемое качество начинается при скорости, которая в 2 раза выше. Интересы всех участников по этому показателю совпадают.			
Уровень образования населения	Интересы участников совпадают: уровень образования населения должен быть 100%			
Доля занятого населения, имеющего высшее образование	Для развития информационного общества необходимо, чтобы всё трудоспособное население имело высшее образование	Существует потребность не в высшем образовании, а, скорее, в сотрудниках, обладающих необходимой для выполнения профессиональных обязанностей компетенции. Высшее образование	Высшее образование – средство выживания и развития, воспроизводства собственного человеческого капитала домохозяйств.	Оптимальное число - 30%

		повышает стоимость рабочей силы, но не гарантирует качественной работы.		
Число студентов на 1000 человек населения	Студенты, хотя и определяют будущее развитие страны, являются бременем для государственного бюджета. В настоящий момент это число составляет примерно 17 студентов на каждую тысячу человек ²	Студенты – не самая востребованная аудитория фирмой, т.к. способна на самую простую работу, поэтому фирмам вполне достаточно того количества студентов, которые сейчас есть (53,6 чел./1000 жит.)	Студенты - инвестиции домохозяйств, обеспечивающие развитие и воспроизводство человеческого капитала, однако отдача от них будет не очень быстро, поэтому не каждое домохозяйство может позволить себе содержать студента. Конечно, при поддержке государства, доля студентов была бы выше.	Минимальное число - количество всех молодых людей в возрасте 17-22 лет на 1000 человек населения (примерно 127,9 чел./1000 жит.)
Число исследователей на 10000 человек занятого населения	Не менее 100. Для преодоления отставания в научном развитии страны аналитики называют цифры в полтора раза больше. Здесь интересы всех участников совпадают, т.к. фирма и домохозяйство нуждаются в производстве новых знаний, центрами создания которых, как правило, являются научные образовательные учреждения.			

Таблица 2. Интересы участников информационного пространства рынка образовательных услуг, группа «Домохозяйство»

Показатель	Государство	Фирма	Домохозяйства	Образовательные учреждения
Количество стационарных телефонов на 100 человек	В настоящее время спрос на стационарные телефоны можно считать полностью удовлетворенным, по этой причине существующее значение – 32,2 шт. / 100 чел. представляется вполне согласованным.			
Количество мобильных	Для того, чтобы выполнять и принимать вызовы достаточно одного аппарата на 1 чел. Исключение составляют служебные			

² <http://mon.gov.ru/files/materials/8207/11.01.25-spravka1.pdf>

телефонов на 100 человек	телефоны, поэтому с поправкой на занятое население этот показатель должен быть равен 153 шт./100 чел.			
Доля стоимости 100 мобильных минут в месяц от валового внутреннего дохода на душу населения	По этому показателю интересы всех участников также совпадают: чем он ниже, тем более доступна связь.			
Доля домохозяйств, имеющих радио	Интересы совпадают: 100% домохозяйств должны иметь доступ к радио.			
Доля домохозяйств, имеющих телефон	74,2%. Потребность в этом виде связи постепенно снижается.			
Доля домохозяйств, имеющих мобильную телефонную связь	100%			
Доля домохозяйств, имеющих ПК	100%			
Отношение количества населённых пунктов, имеющих пункты коллективного доступа к Интернет, к количеству жителей для центра, шт./10000*жит	Эти показатели введены для оценки непрерывности информационного пространства. Соответственно, все участники заинтересованы в наличии в достаточном количестве таких пунктов, поскольку они служат площадкой для обучения и работы пользователей, помогают снизить цифровое неравенство между различными категориями домохозяйств, могут активно использоваться в качестве временных рабочих мест. Именно поэтому здесь в качестве целевых показателей можно взять оптимальные.			
Отношение количества населённых пунктов, имеющих пункты коллективного доступа к Интернет, к количеству жителей для периферии, шт./10000*жит				
Доля домохозяйств, подключенных к сети Интернет	100%			
Доля домохозяйств, имеющих широкополосной доступ к сети Интернет, в расчёте на 100 домохозяйств, %	80%	-	39% по причине дороговизны.	100%, т.к. это позволит оказывать качественные дистанционные образовательные услуги
Доля стоимости выделенной линии высокоскоростного Интернет-трафика в месяц от валового внутреннего дохода	По этому показателю интересы всех участников совпадают: чем он ниже, тем более доступны Интернет и его сервисы.			

на душу населения, %				
Доля домохозяйств, имеющих доступ к мобильному Интернету, %	100%. Это самый доступный способ доступа в Интернет, с учётом 100%-го охвата мобильной связью населения. Снижение цен на Интернет-трафик в интересах всех участников			
Доля жителей, пользовавшихся компьютером в течение последних 12 месяцев	94% - всё население, исключая детей 0-5 лет			
Доля жителей, пользовавшихся Интернетом в течение последних 12 месяцев	94% - всё население, исключая детей 0-5 лет			
Доля пользователей Интернета среди взрослого населения (месячная аудитория)	100%			
Доля обучаемых, имеющих доступ к Интернету	100%	-	100%	100%

Таблица 3. Интересы участников информационного пространства рынка образовательных услуг, группа «Фирма»

Показатель	Государство	Фирма	Домохозяйства	Образовательные учреждения
Доля организаций, использующих Интернет	100%	100%	100%	100%
Доля организаций, использующих Интернет для связи с поставщиками	100%	100%	-	-
Доля студентов, получающих образование в области ИКТ	Интересы участников совпадают : фирма может трудоустроить 6% таких студентов, соответственно домохозяйство может отправить 6% абитуриентов для получения таких специальностей, а образовательные учреждения обучать 6% студентов по специальностям в области ИКТ. Государство, в свою очередь, получает конкурентоспособное экономически активное население.			
Выпуск ИКТ-специалистов на 10000 человек населения	Интересы участников совпадают : фирма может трудоустроить 5,28 чел./10000 жит. таких выпускников, именно столько человек домохозяйства без опаски могут отправить для получения ИТ-специальностей, а образовательные учреждения изыскать резервы для подготовки именно таких специалистов.			
Доля рекламных	-	-	Требуется	Не менее 3%

материалов об образовательных услугах в электронных СМИ (Интернет)			точная и полная информация об условиях получения образовательных	
Доля рекламных материалов об образовательных услугах в печатных СМИ	-	-	услуг. Доля материалов важна не так, как количество каналов	Не менее 1%
Доля рекламных материалов об образовательных услугах в электронных СМИ	-	-	распространения этой информации.	Не менее 1%

Таблица 4. Интересы участников информационного пространства рынка образовательных услуг, группа «Образовательные учреждения»

Показатель	Государство	Фирма	Домохозяйства	Образовательные учреждения
Доля библиотечных фондов, переведённых в электронную форму, в общем объёме фондов общедоступных библиотек	100% - упрощение доступа к информации необходимо всем участникам информационного пространства			
Доля электронных каталогов в общем объёме каталогов Музейного фонда РФ	100% - упрощение поиска информации необходимо всем участникам информационного пространства			
Доля библиотек, имеющих доступ в Интернет	100%			
Объём новых поступлений библиотечного фонда	5%	-	-	5%, слишком большой процент повышает стоимость образовательных услуг
Доступ к качественным обучающим материалам	100%	100%	100%	100%, дифференцированный для различных категорий
Доля образовательных ресурсов Рунета	10%			
Доля доступных в Сети Интернет научно-популярных периодических изданий	100%, даже на основе платной подписки.			

Доля образовательных учреждений, подключенных к линии электропередачи	100%			
Доля образовательных учреждений, подключенных к радио	100%			
Доля образовательных учреждений, подключенных к телефонной сети	100%			
Доля образовательных учреждений, использующих выделенные каналы связи	100%	-	100%	100%
Число ПК, в том числе подключенных к ЛВС и Интернету на 100 занятых	100%	-	-	100%
Доля образовательных учреждений, имеющих доступ к Интернет	100%			
Число персональных компьютеров в расчёте на 100 учащихся	30%	-	-	Большой парк компьютерной техники требует существенных усилий на его содержание и сопровождение. 20%
Доля дисциплин, для преподавания которых используются ИКТ	100%			
Доля образовательных учреждений, имеющих веб-сайты	100%			
Доля образовательных учреждений, использующих веб-сайты для предоставления сведений об образовательных услугах	100%			
Доля учреждений, использующих дистанционные	100% - упрощение процесса передачи знаний. Домохозяйства могут выбирать форму получения образования, образовательные учреждения снижают себестоимость предоставления			

формы образования	образовательных услуг. Государство контролирует качество учебного материала. Фирма может осуществлять переподготовку и повышение квалификации сотрудников без отрыва от работы.		
Доля научных исследований в области ИКТ и их применения в других областях научного знания	35%	-	7%

Как можно увидеть, интересы участников информационного пространства рынка образовательных услуг в настоящий момент имеют некоторые противоречия в каждой из категорий показателей развития данного пространства. Различны интересы участников по таким показателям, как плотность и скорость, доля занятого населения, имеющего высшее образование, число студентов на 1000 человек населения, доля домохозяйств, имеющих широкополосной доступ к сети Интернет, в расчёте на 100 домохозяйств, доля обучаемых, имеющих доступ к Интернету, доля организаций, использующих Интернет для связи с поставщиками, доля рекламных материалов об образовательных услугах, объём новых поступлений библиотечного фонда, число персональных компьютеров в расчёте на 100 учащихся, доля научных исследований в области ИКТ и их применения в других областях научного знания.

Использованные источники:

1. Попова Е.В. Критерии оптимизации информационного пространства рынка образовательных услуг / Е.В. Попова // Вестник Челябинского государственного университета. – Челябинск: ЧелГУ. – 2011. – № 36 (251). - С. 52-58.
2. Попова Е.В. Формирование информационного пространства рынка образовательных услуг Российской Федерации : монография / Е.В. Попова. – Магнитогорск: МаГУ. – 2011. – 140 с.

*Попова С.А., к.э.н.
доцент, заведующая кафедрой*

*Рудкова Т.А., к.э.н.
доцент*

*Колпакова Е.А.
старший преподаватель*

*кафедра «Экономическая теория и социально-экономические
проблемы АПК»*

*Волгоградский государственный аграрный университет
Россия, г. Волгоград*

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ НА ПРИМЕРЕ КЛЕТСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Переход России к инновационному социально-ориентированному типу развития, предусмотренный Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, требует пересмотра места и роли сельских территорий в осуществлении стратегических социально-экономических преобразований в стране и обеспечении продовольственной безопасности. Для достижения поставленных целей необходимо усиление государственной поддержки социального и инженерного обустройства сельских населенных пунктов [5].

Территория Клетского муниципального района богата земельными, природными и производственными ресурсами, располагает значительным демографическим и социальным потенциалом, что создает объективные предпосылки для формирования и развития его социальной инфраструктуры, как современной адаптированной к рыночным условиям системы жизнеобеспечения способной удовлетворить растущие потребности и значительно повысить качественный уровень жизни населения.

Муниципальный район включает в себя десять сельских поселений, которые объединяют сорок два населенных пункта с численностью населения 17790 человек при плотности населения 5,08 человека на 1 кв. км. За период 1995 - 2012 годы сельское население района сократилось на 13,9%. Вместе с этим в последние годы наблюдается значительное замедление темпов депопуляции, выразившееся в росте рождаемости и снижении смертности населения. Коэффициент рождаемости в 2012 г. составил 12,5 чел. на 1000 чел. населения, что 21,4% выше уровня 2000 г., Положительным фактом проводимой государством, а так же региональными и районными властями политики в области демографической ситуации на селе является снижение показателя естественной убыли населения: с -5,3 в 2000 г. до -0,2 в 2012г. По данному показателю Клетский район занимает в настоящее время третье место в Волгоградской области.

Уровень общей безработицы в 2012 г. составил 3,55%, в качестве безработных в 2012 г. числилось 696 человек. В силу ограниченного

количества рабочих, достаточно низкой заработной платы, составляющей основную часть доходов населения, большая часть незанятых селян вынуждена либо искать более высокооплачиваемую работу за пределами территории проживания, либо получать социальные выплаты, включая пособие по безработице, и вести личное подсобное хозяйство [4].

Клетский район традиционно является аграрным, сельское хозяйство остается основой экономики района. Развитием сельского хозяйства в районе занимаются 11 сельскохозяйственных предприятий, 105 крестьянских хозяйств, 46 индивидуальных предпринимателей (крестьянско-фермерских хозяйств), 6392 личных подсобных хозяйств.

Стоимость валовой продукции сельского хозяйства в 2013 г. возросла по сравнению с 2012 г. на 32% и составила 1500 млн. руб. Валовой сбор зерновых - 184 тыс. т, что на 30% выше уровня предыдущего года. Прибыль от реализации сельскохозяйственной продукции, товаров и услуг в 2013г. достигла 200 млн. руб.

Социальная инфраструктура сельского муниципального образования имеет свои особенности, которые отражают специфику сельскохозяйственного производства. Эффективная производственная деятельность сельскохозяйственных предприятий требует создания необходимых условий, как в процессе производства, так и при воспроизводстве рабочей силы. Эту задачу призваны выполнить отрасли и службы социальной инфраструктуры [1].

Однако, в настоящее время в социально-экономической сфере муниципального района накопилось множество проблем: недостаточная обеспеченность населения жильем; ветхость жилищного фонда; неудовлетворительное качество питьевой воды, подаваемой населению из водопроводных сетей; сокращение количества мест в детских садах; низкий уровень и качество услуг, предоставляемых учреждениями культуры и искусства и другое.

В связи с этим вопрос устойчивого развития сельских территорий Клетского муниципального района должен носить комплексный характер, а его решение может быть достигнуто на основе программно-целевого подхода.

В соответствии с Планом мероприятий по реализации Концепции устойчивого развития сельских территорий РФ на период до 2020года, была разработана муниципальная программа «Устойчивое развитие сельских территорий Клетского района Волгоградской области на 2014-2017 годы и на период до 2020года». Программа носит социально ориентированный характер. Приоритетными направлениями ее реализации являются комплексное обустройство населенных пунктов, расположенных в сельской местности, и содействие улучшению жилищных условий сельского населения. В совокупности указанные мероприятия направлены на облегчение условий труда и быта в сельской местности и наряду с другими

государственными мерами содействия улучшения демографической ситуации способствуют увеличению продолжительности жизни и рождаемости в сельской местности [2].

Реализация программных мероприятий будет способствовать созданию условий для устойчивого развития сельских территорий Клетского района Волгоградской области и обеспечит достижение следующих результатов, обеспечивающих социальную и экономическую эффективность:

- строительство и приобретение 4,032 тыс. кв. метров жилья для граждан, проживающих в Клетском муниципальном районе, в том числе 2,016 тыс. кв.метров - для молодых семей и молодых специалистов района;
- повышение уровня обеспеченности сельского населения района питьевой водой до 97,17 процентов;
- повышение инвестиционной активности в агропромышленном комплексе района;
- преодоление оторванности сельских жителей района от основных социальных учреждений, более полное удовлетворение их общественно – культурных потребностей;
- сокращение числа сельских жителей, нуждающихся в дошкольных образовательных учреждениях;
- прирост сельского населения района, обеспеченного плоскостными спортивными сооружениями;
- снижение миграционного оттока сельского населения района, прежде всего молодежи;
- повышение общественной значимости развития сельских территорий в общеобластных интересах и привлекательности сельской местности для проживания и трудовой деятельности.

В области кадрового обеспечения сельскохозяйственного производства будет создана минимально необходимая база для привлечения и закрепления в сельском хозяйстве района профессионально подготовленной молодежи, а также формирования в отрасли стабильного высококвалифицированного кадрового потенциала, способного к освоению высокоэффективных технологий.

Реализация Программы будет иметь благоприятные экологические последствия. При разработке проектов строительства объектов социальной сферы и инженерной инфраструктуры села будут предусматриваться меры по защите окружающей среды, что позволит исключить применение в жилищном строительстве экологически вредных материалов, а использование легких современных конструктивных материалов приведет к снижению энергозатрат на их производство, транспортировку и монтаж.

Использование механизма софинансирования программных мероприятий будет способствовать привлечению средств внебюджетных источников на социально-инженерное обустройство населенных пунктов, расположенных в Клетском районе Волгоградской области, в объеме, по

прогноznым оценкам, 49416 тыс. руб. Основным механизмом поступления средств в муниципальный бюджет в рамках Программы является получение межбюджетных трансфертов из федерального и областного бюджетов [3]. Механизм реализации Программы должен базироваться на принципах социального партнерства федеральных и областных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления района в реализации мероприятий по социальному развитию села, а также четкого разграничения полномочий и ответственности всех участников Программы.

Реализация Программы будет способствовать наращиванию темпов комплексного развития сельских поселений Клетского муниципального района Волгоградской области.

Использованные источники:

1. Зубова, О.Г. Комплексное благоустройство как инструмент повышения инвестиционной активности в сельской местности / О.Г. Зубова, Е.В. Михайлова, Г.Н.Зверева // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.- 2014. –№2. — с. 52-55.
2. Кабанов, В.И. Анализ и оценка динамики изменения социальных показателей в рамках проводимой социальной политики в России в период кризиса 2008 года / В.И. Кабанов, В.В. Голиков, В.Н. Рубцова // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: наука и высшее профессиональное образование. – 2012. - №1(25). – с.182-187.
3. Оганесян, Л.О. Локальные особенности функционирования аграрного рынка/ Л.О. Оганесян, Н.В. Кучковская// Вестник Московского государственного областного университета серия «Естественные науки». - 2006. – № 3. - С.132-136.
4. Попова, С.А. Развитие сельских территорий Волгоградской области на основе государственного регулирования / С.А. Попова, Т.А. Рудкова, Ф. П. Косицина // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.- 2014. –№1. — с. 55-57.
5. Козенко, З.Н. Региональные особенности и государственная поддержка малого и среднего агропромышленного предпринимательства. № гос. рег. статьи 0421100034. [Электронный ресурс] / З.Н. Козенко, Э.Л. Пашнанов, И.Г. Юдаев // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2011. - № 5 (29). //Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-29-292011/item/466-2011-05-26-11-27-50>.

*Попова А.А.
студент 5 курса
Рабцевич А.А.
аспирант*

*кафедра социологии труда и экономики предпринимательства
институт экономики, финансов и бизнеса
Бакирский госуниверситет
Российская Федерация, г. Уфа*

ЭТАПЫ АТТЕСТАЦИИ РАБОЧИХ МЕСТ И РАБОТЫ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АТТЕСТАЦИИ РАБОЧИХ МЕСТ

Аттестация рабочих мест по условиям труда в настоящее время является обязательной процедурой для всех рабочих мест на территории Российской Федерации. Аттестация осуществляется аттестационной комиссией, создаваемой работодателем, с привлечением на платной основе специализированной аккредитованной организации. Максимальная периодичность проведения аттестации рабочего места установлена законодательно и составляет 5 лет.

Необходимость проведения аттестации рабочих мест по условиям труда закреплена **Трудовом Кодексе Российской Федерации** (далее – ТК РФ). Трудовой Кодекс определяет аттестацию как оценку условий труда на рабочих местах в целях выявления вредных и (или) опасных производственных факторов и осуществления мероприятий по приведению условий труда в соответствие с государственными нормативными требованиями охраны труда и предписывает установление порядка ее проведения федеральному органу исполнительной власти, осуществляющему функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере труда. Согласно **ТК РФ** работодатель обязан обеспечить проведение аттестации рабочих мест по условиям труда с последующей сертификацией организации работ по охране труда.[1]

Порядок проведения аттестации закреплён приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации и в настоящее время претерпевает изменения. Ранее действовавшая редакция приказа (Приказ Минздравсоцразвития РФ от 31.08.2007 № 569 «Об утверждении Порядка проведения аттестации рабочих мест по условиям труда») утратила силу в связи с вступлением в действие **приказа Минздравсоцразвития РФ от 26.04.2011 № 342н «Об утверждении Порядка проведения аттестации рабочих мест по условиям труда»**. Новая редакция приказа, устанавливающая порядок оказания государственной услуги, вступила в силу с 1 сентября 2011 г. Его эффективность пока сложно оценить из-за сравнительно небольшого срока, прошедшего с момента его внедрения.[2]

Существует так же ряд документов, не относящихся напрямую к регулированию предоставления услуги аттестации. Однако они важны с точки зрения требований, предъявляемых при проведении аттестации и особенностей использования результатов аттестации. При проведении аттестации рабочих мест в качестве основополагающих документов используются:

- **ГОСТ 12.4.011-89** «Система стандартов безопасности труда. Средства защиты работающих. Общие требования и классификация» (утв. постановлением Госстандата СССР от 27 октября 1989 г. N 3222)
- **ГОСТ 12.1.005-88** «Общие санитарно-гигиенические требования к воздуху рабочей зоны»
- **СанПиН 2.2.4.548-96** «Гигиенические требования к микроклимату производственных помещений»
- **СанПиН 2.6.1.1202-03** «Гигиенические требования к использованию закрытых радионуклидных источников ионизирующего излучения при геофизических работах на буровых скважинах»
- **СанПиН 2.2.4.1329-03** «Требования по защите персонала от воздействия импульсных электромагнитных полей»
- **СанПиН 2.2.4/2.1.8.055-96** «Электромагнитные излучения радиочастотного диапазона (ЭМИ РЧ)»
- **СанПиН 2.2 4.1294 03** «Санитарно-гигиенические нормы допустимых уровней ионизации воздуха»
- **Руководство Р 2.2.2006-05** «Руководство по гигиенической оценке факторов рабочей среды и трудового процесса. Критерии и классификация условий труда» (утв. Главным государственным санитарным врачом РФ 29 июля 2005 г.), Приказ Минздравсоцразвития России от 1 июня 2009 г. N 290н «Об утверждении Межотраслевых правил обеспечения работников специальной одеждой, специальной обувью и другими средствами индивидуальной защиты» (зарегистрирован Минюстом России 10 сентября 2009 г. N 14742), с изменениями, внесенными Приказом Минздравсоцразвития России от 27 января 2010 г. N 28н (зарегистрирован в Минюсте России 1 марта 2010 г., N 16530)
- **Руководство Р 2.2.013-94** «Гигиенические критерии оценки условий труда по показателям вредности и опасности факторов производственной среды, тяжести и напряженности трудового процесса»[9]

Анализ сведений о проведенной аттестации осуществляется Федеральной службой по труду и занятости Российской Федерации. Порядок организации формирования и анализа сведений о результатах аттестации рабочих мест регулируется Приказом Федеральной службы по труду и занятости от 25 августа 2008 г. N 166 «Об организации работы по реализации пункта 46 Порядка аттестации рабочих мест по условиям труда, утвержденного приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 31 августа 2007 года N 569»

Аккредитация организаций, привлекаемых работодателем к проведению аттестации, проводится Министерством здравоохранения и социального развития Российской Федерации на основании Приказа Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 1 апреля 2010 года № 205н «Об утверждении перечня услуг в области охраны труда, для оказания которых необходима аккредитация, и Правил аккредитаций, оказывающих услуги в области охраны труда». Аккредитация организации осуществляется в уведомительном порядке и одним из ее принципов, закрепленных Приказом, является недопустимость ограничения конкуренции и создания препятствий к аккредитации. Однако Минздравсоцразвития России наделено правом отказа во внесении в реестр аккредитованных организаций по широкому перечню оснований. Для организаций, предполагающих проведение аттестации рабочих мест по условиям труда, требуется предоставление широкого спектра различных видов сведений о деятельности организации, среди которых сведения о наличии соответствующих специалистов аттестующей организации, их образовании и стаже практической работы по проведению аттестации рабочих мест по условиям труда, сведения о наличии руководства по качеству измерительных и оценочных работ, сведения об аккредитованной испытательной лаборатории аттестующей организации, осуществляющей измерительные и оценочные работы. В случае, если представлен не полный комплект документов, требуемые сведения представлены не в полном объеме или параметры организации не соответствуют требованиям, установленным Правилами аккредитации, организации может быть отказано в аккредитации.

Согласно результатам обследования НИУ ВШЭ, проведенного в 2011 году, на 1 ноября 2011 года в России, было аккредитовано около 600-700 организаций. Таким, образом, в среднем в каждом субъекте Российской Федерации функционируют по 8 организаций, аккредитованных на право проведения аттестации рабочих мест.

Вместе с тем, в крупных регионах (Москва, Санкт-Петербург и др.) количество организаций существенно больше среднего по стране. В то же время в других регионах ощущается дефицит аккредитованных организаций.

Аккредитация организаций, имеющая своей целью повышение качества оказываемых услуг посредством установления минимальных требований к организациям, оказывающим услуги аттестации по факту приводит лишь к искусственному ограничению конкуренции на рынке оказания услуг аттестации, а в отдельных приводит к монополизации рынка. Эти факторы безусловно оказывают влияние на цену оказываемых услуг, и ведет к дополнительным издержкам получателей услуг. В то же время отсутствие понятных механизмов ответственности организаций, оказывающих услуги аттестации, не позволяет достигать первоначальной цели – улучшения качества условий труда.

Результаты аттестации рабочих мест по условиям труда используются в целях:

- планирования и проведения мероприятий по охране и условиям труда в соответствии с действующими нормативными правовыми документами;
- сертификации производственных объектов на соответствие требованиям по охране труда;
- обоснования предоставления льгот и компенсаций работникам, занятым на тяжелых работах и работах с вредными и опасными условиями труда;
- решения вопроса о связи заболевания с профессией при подозрении на профессиональное заболевание, установлении диагноза профзаболевания, в том числе при решении споров, разногласий в судебном порядке;
- рассмотрения вопроса о прекращении (приостановлении) эксплуатации цеха, участка, производственного оборудования, изменении технологий, представляющих непосредственную угрозу для жизни и (или) здоровья работников;
- включения в трудовой договор (контракт) условий труда работников;
- ознакомления работающих с условиями труда на рабочих местах;
- составления статистической отчетности о состоянии условий труда, льготах и компенсациях за работу с вредными и опасными условиями труда по форме № 1-Т (условия труда);
- применения административно-экономических санкций (мер воздействия) к виновным должностным лицам в связи с нарушением законодательства об охране труда.

Сроки проведения аттестации устанавливаются исходя из изменения условий и характера труда, но не реже одного раза в 5 лет. Обязательной переаттестации подлежат рабочие места после замены производственного оборудования, изменения технологического процесса, реконструкции средств коллективной защиты и др., а также по требованию органов Государственной экспертизы условий труда РФ при выявлении нарушений при проведении аттестации рабочих мест по условиям труда. Результаты аттестации оформляются в виде приложения по соответствующим позициям к Карте аттестации рабочих мест по условиям труда.

Аттестация рабочих мест подразделяется на три основных этапа:

- подготовительный;
- проведение аттестации;
- оценка результатов аттестации и проведение мероприятий по рационализации рабочих мест.[2]

Подготовительный этап предусматривает выполнение следующей работы: во-первых, перед началом аттестации среди инженерно-управленческих работников проводится соответствующая разъяснительная работа о целях и задачах ее проведения, а также подбирается группа УР, которая проходит дополнительное обучение по методам проведения аттестации, знакомится с необходимыми нормативно-методическими материалами и документами и знакомит с этими документами, формами учета аттестации рабочих мест руководителей инженерных коллективов и самих УР; во-вторых, проводится социологический опрос по изучению общественного мнения об уровне организации труда, организационно-технических, санитарно-гигиенических условиях рабочего места; в-третьих, определяются основные направления аттестации, сроки ее проведения по отделам, службам, бюро, бригадам, формируется состав аттестационных комиссий, определяется ответственность руководителей инженерных коллективов за качество и сроки ее проведения; в-четвертых, определяются функции заводской, а если в этом есть необходимость, то и аттестационных комиссий отделов и цехов.[3]

При проведении аттестации рабочих мест выполняются следующие работы:

1. Составление перечня рабочих мест, подлежащих аттестации.
2. Издание приказа о проведении аттестации рабочих мест и создании аттестационной комиссии предприятия.
3. Подготовка договорных документов.
4. Проведение измерений и исследований вредных и опасных факторов на рабочих местах, подлежащих аттестации.
5. Обработка полученных результатов и подготовка протоколов замеров и исследований.
6. Проведение обследования состояния травмобезопасности на рабочих местах и обеспеченности рабочих СИЗ и подготовка соответствующих протоколов.

7. Подготовка карт аттестации рабочих мест.

8. Подготовка отчетных документов по аттестации рабочих мест.

В результате выполненной работы предприятие получает:

1. Карту аттестации РМ по условиям труда на каждое рабочее место.[Приложение 1]
2. Протоколы измерений вредных производственных факторов, заверенные печатью испытательной лаборатории.
3. Протоколы по травмобезопасности (выполняемые совместно с предприятием)
4. Протоколы обеспеченности работников СИЗ (выполняемые совместно с предприятием).
5. Ведомости РМ и результатов из аттестации по условиям труда в подразделениях.

6. Сводная ведомость РМ и результатов их аттестации по условиям труда в организации.

7. План мероприятий по улучшению и оздоровлению условий труда в организации (разрабатывается совместно с предприятием).

Исходя из гигиенических критериев, условия труда подразделяются на 4 класса: оптимальные, допустимые, вредные и опасные.

Оптимальные условия труда (1 класс) - такие условия, при которых сохраняется здоровье работающих и создаются предпосылки для поддержания высокого уровня работоспособности. Оптимальные нормативы производственных факторов установлены для микроклиматических параметров и факторов трудового процесса. Для других факторов условно за оптимальные принимаются такие условия труда, при которых неблагоприятные факторы отсутствуют либо не превышают уровни, принятые в качестве безопасных для населения.

Допустимые условия труда (2 класс) характеризуются такими уровнями факторов среды и трудового процесса, которые не превышают установленных гигиенических нормативов для рабочих мест, а возможные изменения функционального состояния организма восстанавливаются во время регламентированного отдыха или к началу следующей смены и не должны оказывать неблагоприятного действия в ближайшем и отдаленном периоде на состояние здоровья работающих и их потомство. Допустимые условия труда условно относят к безопасным.

Вредные условия труда (3 класс) характеризуются наличием вредных производственных факторов, превышающих гигиенические нормативы и оказывающих неблагоприятное действие на организм работающего и/или его потомство.

Вредные условия труда по степени превышения гигиенических нормативов и выраженности изменений в организме работающих подразделяются на 4 степени вредности:

1 степень 3 класса (3.1) - условия труда характеризуются такими отклонениями уровней вредных факторов от гигиенических нормативов, которые вызывают функциональные изменения, восстанавливающиеся, как правило, при более длительном (чем к началу следующей смены) прерывании контакта с вредными факторами и увеличивают риск повреждения здоровья;

2 степень 3 класса (3.2) - уровни вредных факторов, вызывающие стойкие функциональные изменения, приводящие в большинстве случаев к увеличению производственно обусловленной заболеваемости (что проявляется повышением уровня заболеваемости с временной утратой трудоспособности и, в первую очередь, теми болезнями, которые отражают состояние наиболее уязвимых органов и систем для данных вредных факторов), появлению начальных признаков или легких (без потери профессиональной трудоспособности) форм профессиональных

заболеваний, возникающих после продолжительной экспозиции (часто после 15 и более лет);[3]

3 степень 3 класса (3.3) - условия труда, характеризующиеся такими уровнями вредных факторов, воздействие которых приводит к развитию, как правило, профессиональных болезней легкой и средней степеней тяжести (с потерей профессиональной трудоспособности) в периоде трудовой деятельности, росту хронической (производственно-обусловленной) патологии, включая повышенные уровни заболеваемости с временной утратой трудоспособности;

4 степень 3 класса (3.4) - условия труда, при которых могут возникать тяжелые формы профессиональных заболеваний (с потерей общей трудоспособности), отмечается значительный рост числа хронических заболеваний и высокие уровни заболеваемости с временной утратой трудоспособности;

Опасные (экстремальные) условия труда (4 класс) характеризуются уровнями производственных факторов, воздействие которых в течение рабочей смены (или ее части) создает угрозу для жизни, высокий риск развития острых профессиональных поражений, в т.ч. и тяжелых форм.

Измерение и оценка факторов производственной среды и трудового процесса (контроль за условиями труда) работающих проводится для:

- установления соответствия фактических уровней вредных факторов гигиеническим нормативам и отнесения условий труда к определенному классу вредности и опасности как отдельно по каждому фактору, так и при их сочетании;

- обоснования использования средств индивидуальной защиты;

- установления связи состояния здоровья работающих с условиями труда;

- разработки мероприятий по оздоровлению условий труда.

Определение класса условий труда по пыли: класс 2, т.к. фактическое значение 3 мг/м^3 не превышает установленное гигиеническими нормами значение в 4 мг/м^3 для рабочих мест, а возможные изменения функционального состояния организма восстанавливаются во время регламентированного отдыха или к началу следующей смены.

Определение класса условий труда по вредным веществам химической природы SO₂: класс 3,2 фактическое значение 12 мг/м^3 превышает установленные нормам и такие условия труда могут привести к форм профессиональных заболеваний, возникающих после продолжительной экспозиции (часто после 15 и более лет).

Определение класса условий труда шуму: класс 3,2 т.к. фактическое значение шума превышает установленные нормам и такие условия труда могут вызвать стойкие функциональные нарушения, приводящие в большинстве случаев к росту заболеваемости, повышению частоты общей заболеваемости.

Определение класса условий труда по вибрации: класс 3,2 т.к. фактическое значение локальной вибрации составляет 115дБА, тогда как, нормами предусмотрено не более 109дБА. Это может привести к стойким функциональным нарушениям, приводящим в большинстве случаев к росту заболеваемости, повышению частоты общей заболеваемости, появлению начальных признаков профессиональной патологии.

Определение класса условий труда по освещенности: класс 2 т.к. фактическое значение освещенности не превышает установленные нормы и такие условия труда подходят для рабочей – профессиональной деятельности.

Итоговый класс 3,2, т.к. до 3 показателей отнесены к 3,2 степеням вредности, а остальные показатели имеют оценку 2 класса.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации. – М: Проспект, 2013. – 224 с.
2. Приказом Минздравсоцразвития России от 26.04.2011 N 342н Порядок аттестации рабочих мест по условиям труда
3. Положение о порядке проведения аттестации рабочих мест по условиям труда (Приложение к Постановлению Министерства труда и социального развития РФ от 14.03.2007 №12)
4. Гигиенические критерии оценки и классификации условий труда по показателям вредности и опасности факторов производственной среды, тяжести и напряженности трудового процесса. Руководство Р.2.2.755-08. Минздрав России. – М., 2008
5. ГОСТ Р 12.4.241-2007 ССТБ. Средства индивидуальной защиты органов дыхания дополнительные для работ с радиоактивными и химически токсичными веществами.
6. СП 12-133-2000 Безопасность труда в строительстве. Положение о порядке аттестации рабочих мест по условиям труда в строительстве и жилищно-коммунальном хозяйстве
7. ГОСТ Р 12.4.237-2007 ССБТ. Одежда специальная. Методы испытания материала при воздействии брызг расплавленного металла
8. ГОСТ Р 12.4.230.1-2007 ССБТ. Средства индивидуальной защиты глаз. Общие технические требования
9. Р 2.2.2006-05 Руководство по гигиенической оценке факторов рабочей среды и трудового процесса. Критерии и классификация условий труда
10. СанПиН 2.2.4.548-96 «Гигиенические требования к микроклимату производственных помещений»
11. Анализ хозяйственной деятельности предприятия /Мухаметлатыпов Ф.У., Якушина В.А. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. – 17 с.
12. Аттестация рабочих мест по условиям труда. Разживина Г.П. Чичкова В.К. ПГУАС 2008 г.

*Попова А.А.
студент 5 курса
Рабцевич А.А.
аспирант*

*кафедра социологии труда и экономики предпринимательства
институт экономики, финансов и бизнеса
Бакирский государственный университет
Российская Федерация, г. Уфа*

ПОДГОТОВКА К АТТЕСТАЦИИ РАБОЧИХ МЕСТ ПО УСЛОВИЯМ ТРУДА

В настоящее время необходимо обратить особое внимание на аттестацию рабочих мест.

На предприятиях вместе с разработкой и внедрением новых технологий повышается и травматизм. Для того, чтобы его избежать требуется не мало усилий и контроля.

Аттестация рабочего места – комплексная оценка рабочего места на соответствие прогрессивным техническим, технологическим и организационным решениям, требованиям охраны труда и условий труда с целью их усовершенствования.

Аттестующая организация - юридическое лицо, которое подлежало аккредитации в установленном порядке в качестве организации, оказывающей услуги по аттестации, выполняющей измерения и оценки, а также устанавливает оценку условий труда, которая соответствует государственным нормативным требованиям охраны труда и представление материалов к отчёту об аттестации.

Компенсации работникам, которые заняты на тяжёлых работах, либо работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда устанавливаются по результатам аттестации рабочих мест.

В паспортах рабочих мест отражаются результаты аттестации рабочих мест, в которых, в свою очередь указываются сведения о фактических условиях труда, соответствие их требованиям нормативных документов по охране труда и промышленной безопасности.

Аттестующая организация занимается измерениями и оценкой факторов производственной среды и трудового процесса, а также оценку травмоопасности рабочих мест, оценку обеспеченности работников средствами индивидуальной защиты, комплексную оценку условий труда на рабочих местах и предоставление материалов к отчёту об аттестации.

Аттестация проводится в три этапа:

- инвентаризация (учёт),
- аттестация,
- подведение итогов и разработка мероприятий по рационализации рабочих мест в сроки, которые определены аттестационными комиссиями (аттестационными группами).

Первым этапом подготовки к аттестации рабочих мест по условиям труда является составление перечня всех рабочих мест, а также выявление опасных и вредных факторов производственной среды, которые, в свою очередь подлежат инструментальной оценке, с целью определения фактических значений их параметров.

Аттестационная комиссия организации (либо структурного подразделения) создается на основании приказа, назначается председатель аттестационной комиссии, члены комиссии, а также назначается ответственный за составление, ведение и хранение всей документации.

Согласно приказу устанавливаются графики проведения аттестации рабочих мест по условиям труда и определенные сроки.

Аттестационная комиссия организации состоит из специалистов службы по охране труда, служб по организации труда и заработной платы, главных специалистов, руководителей подразделений организации, медицинских работников, представителей профсоюзной организаций, совместных комитетов (комиссий) по охране труда, а также уполномоченных (доверенных) лиц по охране труда профессиональных союзов или трудового коллектива.

В свою очередь, аттестационная комиссия организации имеет свои функции, которые заключаются в следующем:

- в осуществлении контроля за проведением работы на всех ее этапах и методического руководства ;
- в формировании нормативно - справочной базы, которая необходима для проведения аттестации рабочих мест и организации ее изучения;
- в аттестации и принятии решения по дальнейшему использованию рабочих мест;
- в разработке предложения по улучшению и оздоровлению условий труда;

При проведении аттестации рабочего места по условиям труда оценке подлежат все имеющиеся на рабочем месте опасные (либо вредные) производственные факторы (такие как физические, биологические, химические), напряженность и тяжесть труда.

Выявленные уровни вредных и опасных производственных факторов обычно определяются исходя из инструментальных измерений. Инструментальные измерения биологических, физических, химических и психофизиологических факторов, а также исследования в области эргономики должны выполняться в процессе работы, то есть они выполняются при проведении производственных процессов, соответствующих технологическим регламентам, при эффективно действующих, либо исправленных средствах коллективной и индивидуальной защиты. При инструментальных измерениях используются методы контроля, которые предусмотрены в соответствии с ГОСТом и (или) другими нормативными документами.

Проводя соответствующий перечень измерений используют необходимые средства для измерений, они должны быть указаны в нормативных документах на методы измерений. Средства измерений, которые могут применять в аттестации, должны проходить государственную поверку в установленные сроки.

Протоколами оформляются инструментальные измерения различных уровней производственных факторов. Форма данных протоколов устанавливается нормативными документами, которые определяют порядок проведения измерений и уровней показателей различных факторов.

В каждом случае проведения проверки, протоколы должны содержать следующие данные:

- код подразделения и наименование организации рабочего места;
- дата проведения каждого измерения;
- наименование организации, которая привлечена к выполнению измерений;
- наименование производственного фактора, где проводят измерения;
- средства измерений (к ним относятся наименование инструмента, прибора, дата поверки, номер свидетельства о поверке);
- метод измерений проверок, где указывается нормативный документ (на основании этого документа и проводится измерение);
- определение с местом проведения измерения, составляется эскиз помещения с указанием на нем точки измерения (отбора пробы);
- значение фактического измеряемого параметра;
- фамилия, инициалы, должность, а также подпись работника, которые проводил данное измерение, и представителя администрации объекта, на котором проводились измерения;
- подпись лица, ответственного за проведение, печать организации, которая привлечена к выполнению измерений.

Также указываются похожие сведения при оформлении протоколов определения тяжести и напряженности трудового процесса.

Аттестационная комиссия также составляет полный перечень рабочих мест организации, выделяет аналогичные по характеру и условиям труда выполняемые работы, выявляет наиболее травмоопасные участки. Выявляет работы и оборудование, которое основывается на анализе причин производственного травматизма в организации, далее составляет перечень опасных и вредных факторов производственной среды, также выявляет показатели тяжести и напряженности, в завершении вносит свои предложения о готовности подразделений организации (либо производственных объектов) к их сертификации на соответствие требованиям по охране труда.

Аттестация трудовых процессов, которая подлежит оценке на каждом рабочем месте, и исходящая из характеристик технологического процесса, оборудования, состава применяемого сырья и применяемых материалов, а

также данных измерений, которые проводились ранее для опасных и вредных производственных факторов. Также учитывается тяжесть и напряженность трудового процесса и существующие жалобы работников на условия труда.

Комиссия присваивает коды цехам, а также рабочим местам, производствам для проведения автоматизированной обработки результатов аттестации рабочих мест. Как правило, каждому рабочему месту рекомендуют присваивать свой порядковый номер, в том числе и рабочим местам одного наименования.

Проведение аттестации рабочих мест необходимо для определения оценки условий труда, также оценки травмобезопасности оборудования и различных производственных приспособлений. При этом учитывается обеспеченность работников средствами индивидуальной и коллективной защиты, а также эффективность этих средств.

Как правило, на каждом рабочем месте составляется Карта аттестации рабочих (рабочего) мест (места) по условиям труда (форма Карты и порядок заполнения Карты указываются в Приложениях после Положения по аттестации рабочих мест по условиям труда).

Карта аттестации рабочего места по условиям труда - это документ, который содержит сведения о фактических условиях труда на рабочем месте, содержит в себе данные о льготах и компенсациях, которые применяются на предприятии, а также рекомендации по улучшению условий труда на данном рабочем месте.

При проведении инструментальных измерений на каждом рабочем месте в обязательном порядке составляется протокол экспертной оценки времени воздействия производственных факторов на рабочем месте, в котором отражаются типичные для данной профессии (либо должности) трудовые операции с набором производственных факторов.

До начала проведения измерений необходимо оформить заявки на проведение измерений по каждому рабочему месту и после измерений данные заносятся в базу данных.

Использованные источники:

1. Министерство труда и социального развития Российской Федерации. Постановление от 14 марта 1997 г. № 12 «О проведении аттестации рабочих мест по условиям труда»;
2. Положение о порядке проведения аттестации рабочих мест в ООО «Газпром добыча Ямбург» УТВЕРЖДЕНО приказом генерального директора ООО «Газпром добыча Ямбург» от 15.12.2009 № 1084
3. Остапенко Ю.М. «Экономика труда» учебное пособие, Москва ИНФРА-М, 2007г., 270-С.

*Попович Н.Г., к.ф.н.
доцент, докторант
Национальная академия государственного управления при
Президенте Украины
Украина, г. Киев*

СТРАТЕГИЯ КАК ДИСКУРСИВНАЯ ПРАКТИКА: ЖАНРОВЫЙ ПОДХОД К НОРМОТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ

В этой статье путем изучения институциональных аспектов дискурса Стратегии раскрывается понимание документа Стратегия, как жанра, через текстовый анализ и дискурс-анализ. Статья содержит общие характеристики связи нормативно-правовых актов местного уровня и документа Стратегия, на основании которого эти акты создаются. Анализ показывает, как конкретные коммуникативные цели и лексико-грамматические особенности характеризуют процесс нормотворческой деятельности субъекта управления.

Ключевые слова: государственное управление, нормотворческая деятельность, дискурс, дискурсивная практика, стратегия, жанр

Несмотря на признание важности стратегического управления в современном государственном управлении, существует лишь в этом контексте незначительное количество исследований, посвященных текстам Стратегий и связанного с ними нормотворческого процесса в органах исполнительной власти.

Стратегии играют значительную роль в современном государственном управлении. Трудно представить политику современного государства, которая не структурирует определенным образом свой курс по отношению к важнейшим вопросам государства и общества.

В связи с мировыми процессами модернизации значительно возросло число зарубежных публикаций, где представлены концепции Стратегий из-за усиления внимания исследователей к дискурсивным аспектам стратегии [11; 12; 16]).

Авторами отмечается отсутствие систематического анализа текстов Стратегий, учитывая их ведущую роль в организации развития современного общества. В их исследованиях отмечается, что документ Стратегия можно рассматривать как дискурс, который имеет свои специфические условия и возможности, что эти условия предполагают определенные способы действия и в то же время они накладывают ограничения на другие действия [2; 3; 7].

Анализ жанра Стратегии в данной статье сочетается с анализом текстовой особенности этого документа с анализом нормативно-правового акта, как продукта нормотворческой деятельности субъекта управления (органа исполнительной власти). Использование тех или иных языковых форм и структур в стратегическом документе и в процессе нормотворчества не является произвольным, а мотивировано социальными потребностями.

Таким образом, нормативная модель жанра Стратегии предполагает наличие текстовых структур и словаря для любой стратегии [1]. Кроме того, жанр может рассматриваться как социально узнаваемые практики, что означает, что нормотворческие процессы, связанные со Стратегией как институциональной практикой, характеризуются интертекстуальными взаимодействиями. Поэтому, говоря о жанрах Стратегии, следует иметь в виду не только текстовые шаблоны, но и взаимодействия нормативно-правовых актов со Стратегией, что важно при подготовке самого текста Стратегии.

Эти два аспекта жанра являются взаимосвязанными. Тогда, как текст Стратегии и дискурсы направлены на определение формы и содержания Стратегии, они одновременно включают в содержание документа место для развития в перспективе различных направлений. Эта неоднозначность смыслов является важной частью работы со Стратегией, и это является ключевой частью интерсубъективности процессов дискурсивной Стратегии.

Распространение и легитимация дискурса Стратегии тесно связаны с институционализацией государственного управления. В условиях непредвиденных проблем и вызовов возникает необходимость в новых концептуальных и практических инструментах. В этом смысле Стратегия, благодаря доступности лексики, придает смыслы новым вызовам государственного управления. Это способствует распространению дискурса Стратегии внутри и вокруг государственного управления. Таким образом, «стратегия» в значительной степени заменяет то, что раньше называлось «долгосрочное планирование» или просто «принятие решений».

Особенности текстов Стратегий не часто были предметом непосредственно лингвистического анализа. В своем анализе Swales J. and Rogers P. определяют риторические стратегии, которые были "разработаны с целью обеспечения максимального сотрудничества [15]. Однако ученые отмечают, что коммуникативные цели жанров могут существенно различаться. Это подтверждает то, что различные субъекты могут использовать одинаковые ссылки на концепции Стратегии, но конкретные практики по конечному продукту могут быть разными.

Конечным продуктом Стратегии является нормативно-правовой акт, подготовленный органом исполнительной власти. Жанр такого нормативно-правового акта подчинен достижению поставленной цели [8]

В связи понятие дискурсивной практики может быть применено к характеристике роли нормативно-правового акта, как отмечает Fairclough: «способ заставлять вещи случаться» [9; 10].

Это значит, что жанр подразумевает не только определенный тип текста, а также особенности процесса производства, распределения и потребления текстов. Таким образом, жанры становятся понятными и используются в текстовом структурировании конкретных текстов и в конкретных институциональных и профессиональных контекстах, частью

которых они являются. Таким образом, анализ жанра Стратегии предполагает дискурсивные практики написания, создания Стратегии, и помогает понять схему структуры Стратегии.

В нашей статье основное внимание обращено на профессиональную практику, а именно, на практику разработки на основе Стратегии нормативно-правовых актов органами исполнительной власти. Практика нормотворчества связана с конкретными условиями: практика разработки подзаконных актов характеризуется обсуждением смыслов, которые вкладываются в фактический текст. В определенном смысле, анализ дискурсивной практики дополняет текстовый анализ, так как подчеркивает важность текстовых функций и в производстве, и в использовании текста. Кроме того, такой подход позволяет нам рассматривать разработки подзаконных актов, как социальную практику, которая коренится в конкретном социальном контексте. Под конкретным контекстом имеем ввиду деятельность органа исполнительной власти, где нормотворчество на основе Стратегии связано с традициями конкретных видов решений и социальной политикой.

За основу исследования были положены региональные программы содействия развитию гражданского общества, направленные на построение гражданского общества в районе. Региональные целевые программы создаются во всех районах и областях на выполнение Стратегии государственной политики содействия развитию гражданского общества в Украине [4].

На основе политического курса на построение гражданского общества вначительно выросла роль администраций, к функциям которых относится обеспечение содействия в создании и активном функционировании институтов гражданского общества, наличие определенной финансовой поддержки при контроле соблюдения принятых норм взаимоотношений и сотрудничества.

В нашем анализе взят типовой вид официального документа нескольких районов. Такой документ, как правило, должен состоять из разделов и пунктов. Первая часть документа включает в себя компиляцию основной Стратегии, и стратегические цели. Вторая часть состоит из целевых уровней, где объединены в систему показатели, которые детерминируют процесс становления гражданского общества. Тест включает в себя основные понятия, которые будут использоваться, порядок элементов текста, а также типовую структуру схемы Стратегии. Во всех этих отношениях, документы можно рассматривать как типичные стратегические планы. Также соответствует предлагаемой структуре расположение разделов.

Основная нагрузка в процессе работы с документом ложится на такое структурное подразделение районной администрации, как сектор по вопросам внутренней политики и связей с общественностью, по делам

прессе и информации, который разрабатывает концепцию, план или программу, то есть проекты нормативно-правовых актов для обсуждения и последующего принятия. При этом должно быть соблюдено условие – сделать более четким и конкретным исполнение, поэтому прописывается, в каком направлении развития должны происходить действия, на что они направлены.

Чтобы лучше понять дискурсивную практику создания подзаконного акта и интерпретацию Стратегии, необходимо анализировать пункты сходных документов, где определено какое-либо направление, например «волонтерская деятельность». Благодаря информационным подборкам по реализации положений Стратегии [4] в информационных сетях существует возможность мониторинга количественного и качественного анализа реализации этого направления государственной политики [5; 6].

Техника анализа предлагается из двух частей. Во-первых, изучается текст документа, ориентация на общие признаки исходного текста Стратегии. В частности, анализируются конкретные коммуникативной цели текста, например, как было предложено выше, разработанность направления по волонтерской деятельности в районе. Обращаются внимание на конкретные лексико-грамматические особенности. Во-вторых, исследуется наличие реальных плановых действий и конкретных лиц, отвечающих за их исполнение. В частности, очевидно, как определяются конкретные понятия: *предоставление волонтерской помощи, шефская поддержка, изучение потребностей* и т.д. При этом выявляется, как в текстах отражен интертекстуальный процесс, то есть связь с другими документами, ранее развивавшими это направление государственной политики.

Исследования по бюрократическому дискурсу [13; 14] показали, что распространенность пассивных форм глагола является общей чертой в бюрократических и административных управленческих текстах. Так, в анализируемой Стратегии: *планируется принятие, предоставляется финансовая помощь, потенциал не используется, деятельность характеризуется, организациями фиксируется низкий уровень активности* и т.п. Пассивный залог используется в 22 предложениях при общем количестве 45 предложений в тексте (не включая фрагменты). Очевидно, что власть не является агентом в этих предложениях. В определенном смысле, в пассивной конструкции неявно содержится смысл трактовки власти как «мы» на всех организационных уровнях. Слово «гражданин» употреблено всего 3 раза, отсутствует его толкование; «гражданский» – 100 раз в контексте гражданского общества, культуры, контроля; толкования этих концептов также нет. Слова «государство», «государственный» употреблено 55 раз, что согласуется с тем фактом, что речь в документе идет от имени власти и ее структур как единого целого, с одной стороны, и институтов гражданского общества с другой – как между двумя субъектами.

Текст Стратегии содержит заявления и перспективы, которые могут быть по-разному поняты субъектами нормотворчества. Например, текст содержит ряд номинальных фраз, таких как «сделаны определенные шаги по развитию и укреплению гражданского общества» (далее приводится перечень принятых ранее законов); «усовершенствование механизмов налогового стимулирования деятельности институтов гражданского общества», «успешная модернизация», «солидарная ответственность за состояние общественного развития». Таким образом, имеется ввиду несколько видов действий, отсюда – контекстное значение таких фраз остается расплывчатым, что и приводит к возможности нескольких пониманий.

Возможны два последствия такого явления. Во-первых, администраторы и политики, которые отвечают за стратегию и ее осуществление имеют преимущественные мощности для интерпретации нечетких или двусмысленных значений в текстах документов на свое усмотрение. Во-вторых, и Стратегия и нормативно-правовые акты не предлагают полного раскрытия значений через определение понятий. Это говорит о интерсубъективности в реальной подготовке и использовании текстов документов. Тесты являются продуктом этих обстоятельств.

Риски заключаются в том, что тексты нормативно-правовых актов базируются на тексте Стратегии, построенной на разных дискурсах, все они привязаны к тексту последней. Если тексты документов пополнятся определениями значений, приданием им определенного контекста, то, действительно, можно говорить о трансформациях или интерпретациях заложенных смыслов.

Таким образом, Стратегия и нормативно-правовые акты по ее реализации являются основным инструментом исполнительной власти не только для указания направления государственной политики, ориентиром будущих действий власти, но и должны содержать реальное понимание осуществления этого процесса. Анализ показывает, что этот жанр и дискурсивная практика требуют более глубокого изучения. Имея конкретные коммуникативные цели, Стратегия и нормативно-правовые акты для ее реализации являются руководствами для будущих действий, поэтому выстраивают «неизбежную» для граждан перспективу. Анализ также показывает, что документы отражают дискурсивный процесс, который состоит в обращении к тексту Стратегии, его коммуникативной цели, связанной с преобразованием текста, с окончательным решением, что именно будет перенесено в нормативно-правовой акт и в создании нового текста, основанного на предыдущих текстах – Законах, регулирующих это направление государственной политики.

Проведенное исследование позволяет расширить возможности теории дискурса по изучению процесса подготовки подзаконных актов, показывает определяющую роль текстов Стратегий в практике подготовки нормативно-

правовых актов, при этом исследование жанров документов дает возможность изучения связей и взаимодействий субъекта и текста.

Использованные источники:

1. Бахтин М.М. Проблема речевых жанров / М. М. Бахтин. Собр. соч. – М. : Русские словари, 1996. – Т. 5. – С. 159-206.
2. Кубрякова Е. С. О понятиях дискурса и дискурсивного анализа в современной лингвистике / Е. С. Кубрякова // Дискурс, речь, речевая деятельность: функциональные и структурные аспекты. – М., 2000. – С. 7-25.
3. Макаров М.Л. Основы теории дискурса / М. Л. Макаров. — М. : ИТДГК «Гнозис», 2003. — 280с.
4. Филлипс Л., Йоргенсен М.В. Дискурс-анализ. Теория и метод / Л. Филлипс, М. В. Йоргенсен // пер. з англ. – Х. : Изд-во Гуманитарный центр, 2004. – 336 с.
5. Bhatia, V. (2004) *Worlds of Written Discourse: A Genre-Based View* . London: Continuum.
6. Fairclough, N. (1992) *Discourse and Social Change* . London: Polity Press.
7. Fairclough, N. (1989) *Language and Power*. London: Longman.
8. Hardy, C., Palmer, I. and Phillips, N. (2000) 'Discourse as a Strategic Resource', *Human Relations* 53(9): 1227–1248..
9. Knights, D. and Morgan, G. (1991) 'Strategic Discourse and Subjectivity: Towards a Critical Analysis of Corporate Strategy in Organizations', *Organization Studies* 12(2): 251–273.2
10. Sarangi, S. and Slembrouck, S. (1996) *Language, Bureaucracy, and Social Control* . London: Longman.
11. Shuy, RW (1998). *Bureaucratic Language in Government and Business* . Georgetown: Georgetown University Press. Shuy, RW (1998). *Bureaucratic Language in Government and Business* . Georgetown: Georgetown University Press
12. Swales, J. and Rogers, P. (1995) 'Discourse and the projection of corporate culture: the mission statement', *Discourse & Society* 6(2): 223–242.
13. Vaara, E., Kleymann B. and Seristö H. (2004) ' Strategies as discursive constructions: The case of airline alliances ' . *Journal of Management Studies* , 41(1): 1– 35.
14. Стратегія державної політики сприяння розвитку громадянського суспільства, затвердженої Указом Президента України від 24 березня 2012 року № 212/2012. [Електронний ресурс] // [сайт]. [2013]. URL: <http://www.president.gov.ua/ru/documents/14621.html>
15. План заходів щодо реалізації у 2014 році в області Стратегії державної політики сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні - [Електронний ресурс] // [сайт]. [2014]. URL: <http://www.adm-pl.gov.ua/page/plan>
16. Районний план заходів на 2014 рік щодо реалізації Стратегії державної політики сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні // -

[Электронный ресурс] // [сайт]. [2014]. URL: <http://www.zhytomyr-rda.gov.ua/>

Rozdil_1/Rozvitok_gromadyanskogo_suspilstva/Rayonniy_plan_zahodiv_na_2014_rik_shchodo_realizatsiyi_Strategiyi_derzhavnoyi_politiki_spriyannya_rozvitku_gromadyanskogo_suspilstva_v_Ukrayini

Порхунов В.А.

аспирант

Кириллова А.Н., д.э.н.

научный руководитель, профессор

Московский городской университет управления Правительства

Москвы

Россия, г. Москва

ФОРМИРОВАНИЕ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ МЕЖДУ ОРГАНАМИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ ГОРОДА МОСКВЫ И НАСЕЛЕНИЕМ ПО СРЕДСТВАМ РЕАЛИЗАЦИИ ПОРТАЛА «НАШ ГОРОД».

В Москве в полной мере завершено формирование уникальной информационной системы, позволяющей обеспечивать связь между органами исполнительной власти города Москвы и гражданами. Предпосылками к созданию данной системы послужило большое количество обращений и жалоб в адрес первых лиц органов исполнительной и законодательной власти города Москвы. В целях оперативного информирования жителей о решенных и уже устраненных проблемах, а также в целях контроля качества выполненных работ силами подрядных организаций 17 октября 2011 года начал работу геоинформационный портал "Наш город" по адресу www.gorod.mos.ru. Главная цель проекта, по словам Мэра Москвы С.С. Собянина, - выстраивание конструктивного диалога между жителями и органами исполнительной власти города Москвы по конкретным вопросам городского хозяйства.

Портал предоставляет жителям города Москвы возможность:

5. Получить актуальную на сегодняшний день информацию о деятельности органов власти в каждом районе города Москвы;
6. Контролировать своевременность и качество проводимых и уже проведенных работ подрядными организациями на объектах;
7. Возможность сообщать о выявленных нарушениях;
8. Сообщать о незаконно размещенных объектах в городе, в том числе рекламных конструкциях;
9. Предлагать дополнительные меры по благоустройству дворовой территории;
10. Получать информацию о каждом доме: подробная техническая информация о доме; организация обслуживающая дом; контакты и график работы диспетчерских служб; отчеты управляющей организации; работы,

приводящиеся в доме;

11. Подтверждать или опровергать ответы чиновников об устранении проблем.

Ранее существовали 2 портала «Дороги Москвы» и «Дома Москвы». Они с каждым месяцем набирали популярность, и через порталы органы власти получали в 1,5 раза больше жалоб, чем в классической, письменной форме. Создание портала «Наш город» дало возможность создать централизованную систему, объединяющую эти порталы с кардинально новыми возможностями. Портал стал инструментом для активных и неравнодушных жителей Москвы, тех, кто любит свой дом, район и город в целом, хочет участвовать в его дальнейшем развитии.

У каждого зарегистрированного жителя имеется личный кабинет, с которого они и отправляют жалобы, в этот же кабинет они получают ответы органов исполнительной власти, в большинстве случаев ответ публикуется от имени главы управы конкретного района. Именно после инцидента с бывшим главой управы Орехово-Борисово Северное Леонидом Богатыревым, и жители и руководство управ районов поняли насколько должен быть качественно подготовлен ответ и выполнены запланированные работы. Напомню, что Леонид Богатырев ушел со своего поста примерно через неделю, как житель города Москвы Юрий Урсу уличил управу в использовании редактора для фотографий при составлении ответа на портале. 29 января 2012 года жителем была размещена жалоба на неубранный снег на пешеходной дороге. 1 февраля 2012 года официально от имени Богатырева был опубликован ответ, в котором было сказано, что снег убран и в качестве дополнения к ответу был приложен фотоснимок уже убранной пешеходной дороги. Юрий Урсу обратил внимание на факт того, что на фотографии отчетливо видны следы редактирования. В этот день он сфотографировал пешеходную дорогу, которая оказалась действительно очищена от снега, но не настолько ровно, как на фотографии. Отретушированная фотография вызвала большой скандал.

Я считаю, что целесообразно технически доработать портал. Мое предложение заключается в изменении формы для регистрации на портале. Необходимо, чтобы при регистрации, пользователи обязательно указывали следующую информацию:

3. личные данные (фамилия, имя, отчество, дата рождения, пол, СНИЛС);

4. контактные данные (адрес электронной почты, номер мобильного телефона) и почтовый адрес;

5. данные для аутентификации (пароль, секретный вопрос и ответ).

Контактные данные дадут возможность оперативно реагировать на опубликованные проблемы — жителю можно позвонить и уточнить необходимую информацию в целях оперативного решения вопроса. Полнота заполняемых сведений дает возможность работать открыто. Именно это и

есть открытый диалог с властью. В настоящее же время зарегистрироваться может каждый желающий, достаточно указать имя, фамилию (в большинстве случаев они не достоверные) и адрес электронной почты. Основной проблемой является, что один и тот же пользователь регистрируется под разными учетными данными и сообщает об одних и тех же жалобах с целью создания ажиотажа вокруг одной проблемы, которая им так в любом случае будет решена.

Прозрачность сведений о жителях, оставляющие сообщения на порталы, даст возможность поступления более качественных обращений. Только в этот момент граждане смогут осознать и значимость и ответственность. Кроме того, горожане смогут посмотреть информацию о том, на что действительно жалуются их соседи, это даст возможность объединения жильцов.

В целях совершенствования работы с обращениями жителей, поступающими на централизованные порталы "Наш город", "Дороги Москвы", "Дома Москвы" мэрией города Москвы разработана мера премирования или депремирования руководителей органов исполнительной власти. Это дает возможность увидеть кто активно работает с обращениями граждан и отвечает в срок, кто нет. По словам заместителя Мэра Москвы, руководителя Аппарата Мэра и Правительства Москвы Раковой А.В. - «Размер премии будет либо увеличиваться, либо уменьшается. За первое нарушение премия может быть урезана на 30%. Повторное нарушение может привести к полному лишению премии.» Это является действительно хорошим стимулом для органов исполнительной власти.

Единая редакция портала «Наш город» ежемесячно представляет информацию Мэру Москвы и в Аппарат Мэра и Правительства Москвы отчет об основных темах и возникших проблемах, поступающих от пользователей, сообщает о том как отреагировали и оперативно решили проблему органы исполнительной власти города Москвы.

По итогам работы портала за 2013 год, посещаемость данного ресурса выросла в три раза от 2 500 посещений до 7 300 посещений в день, зарегистрировали 150 000 новых пользователей, служба модерации портала обрабатывает около 850 сообщений в день, что составляет в пять с половиной раз больше, чем в 2013 году. Гражданами выявлено около 150 000 проблем и 95% из них решено, большая часть из которых находится на постоянном контроле.

Созданный проект является эффективным способом ведения конструктивного диалога с городскими властями. Предложенные мною меры по совершенствованию городского портала помогут сделать ресурс более открытым, гражданам - осознать и значимость и ответственность при обращениях, органам исполнительной власти - возможность оперативно реагировать на возникшие проблемы, иметь контакт и обратную связь с жителями.

*Посажеников А.А.
старший преподаватель
кафедра ЭСУ ВлГУ
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича
Столетовых» (ВлГУ)
Россия, г. Владимир*

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА: СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Аннотация: Характер и масштаб проблем жилищно-коммунального комплекса требуют долговременной стратегии и организационно-финансовых механизмов её реализации. Научная публикация подготовлена в рамках государственного задания ВлГУ №2014/13 на выполнение государственных работ в сфере научной деятельности.

Ключевые слова: ЖКК региона, синергия, стратегическое управление.

При синергетическом подходе стратегия ЖКК видится не просто как территориально-географическое объединение на основе отраслевой принадлежности субъектов, между которыми возможны кооперация и взаимно функциональные отношения. Задача состоит в принципиально новой организации взаимодействия участников комплекса на основе новейших принципов и эффектов для формирования практических форм организации деятельности социально-экономических систем. Проблемы применения синергетического подхода нашли отражение в работах Захарова П.Н.[1]

Наша цель состоит в построении реальной системы, а так же соответствующих институциональных основ, при которых достижение синергетического эффекта будет показателем достижения целей и соблюдения интересов.

Главной институциональной основой должно стать общее образовательное поле, эталоном подобного поля может служить система образования СССР адаптированная для нужд функционирования и развития комплекса. Работу в этом направлении необходимо поддерживать работой с людьми, информацией, идеями, финансами, литературой и т.д. В сложный и противоречивый характер перемен в ЖКК необходимо вписать формирование общего образовательного поля. Диспропорции в системе кадров отмечены в работах многих ученых современности.[2]

По мнению авторов, процессы формирования цен на ЖКУ должны рассматриваться как инструмент перераспределения средств комплекса на региональном уровне. Работа в этом направлении во многом способствует развитию и усилению социальной ответственности, информационной открытости и установлению общественного надзора. Что в конечном итоге

повысит стабильность внутри как внутри комплекса, так и в целом по региону.

Стабильность в работе рассматривается с трех точек зрения: Политическая стабильность – как уровень доверия населения к органам власти;

Социальная стабильность – отсутствие напряженности в комплексе, обеспечение всех гарантий.

Экономическая стабильность – отсутствие резких изменений в ценах на ЖКУ, стабильные денежные потоки.

Авторская позиция основана на том, что изменения в ЖКК, а так же непрерывное воспроизводство основных фондов смогут обеспечить как политическую, так и социально-экономическую стабильность и дадут мощнейший толчок долговременному развитию комплекса преобразовав проблему в возможность.

Приступим к формированию механизма реализации стратегии ЖKK региона (см. рис. 1).

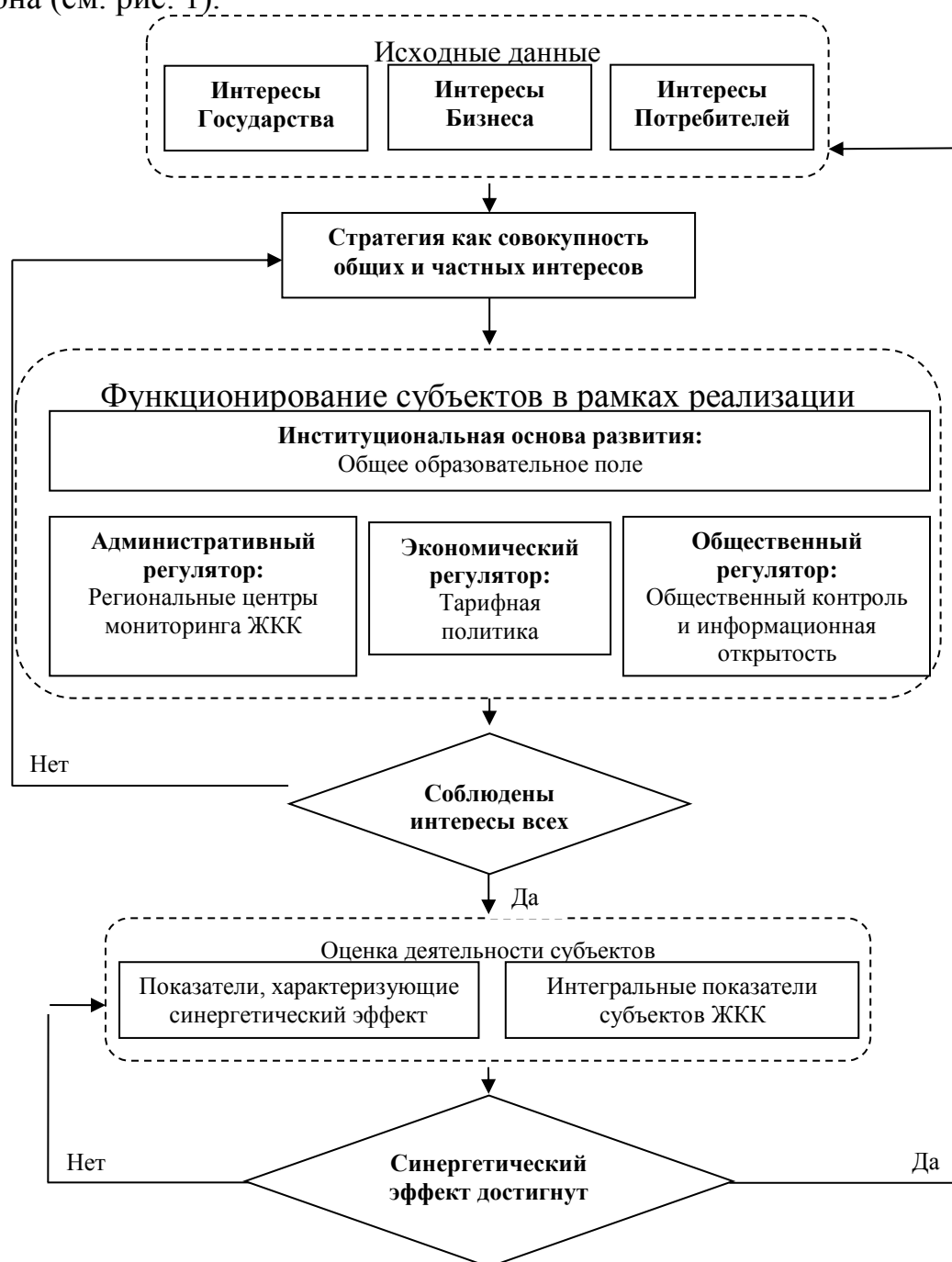


Рис. 1. Механизм реализации стратегии развития ЖKK

По нашему мнению, данный механизм реализации стратегии развития ЖKK позволит в будущем реализовать эволюционную перестройку с традиционной парадигмы на синергетическую модель управления ЖKK и достигнуть синергетического эффекта от взаимодействия субъектов комплекса в форме повышения уровня качества жизни. Основным

приоритетом стратегии, как говорилось раньше, является сохранение и улучшение качества предоставляемых работ и услуг для собственников жилого фонда вне зависимости от уровня доходов.

Использованные источники:

1. Захаров П.Н. Синергетический подход к управлению развитием социально-экономических систем Динамика сложных систем 2012. №2, т. 6, С 29.
2. Бабаев Б.Д., Боровкова Н.В., Николаева Е.Е., Николаев А.Д., Новиков А.И., Антрекус Е.А. Экономика депрессивного региона: противоречия, резервы, проекты возрождения. Вестник Ивановского государственного университета. Серия: Экономика. 2013. № 1 (19). С 8.

*Посажеников А.А.
старший преподаватель
кафедра ЭСУ*

*Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича
Столетовых (ВлГУ)
Россия, г. Владимир*

МОДЕЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА ДОСТИЖЕНИЕ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА

Аннотация: В данный момент жилищно-коммунальному комплексу далее (ЖКК) необходима координация усилий органов власти, предприятий, собственников имущества, а так же мобилизации всех имеющихся ресурсов для качественного прорыва к новому уровню жизни. Научная публикация подготовлена в рамках государственного задания ВлГУ №2014/13 на выполнение государственных работ в сфере научной деятельности.

Ключевые слова: ЖКК региона, синергия, стратегическое управление.

Ключевым моментом разработки модели стратегического развития ЖКК при синергетическом подходе является не просто территориально-географическое объединение на основе отраслевой принадлежности субъектов, между которыми возможны кооперация и взаимно функциональные отношения. Задача нашего исследования состоит в принципиально новой организации взаимодействия участников реализации стратегии на основе новейших принципов и эффектов для формирования практических форм организации деятельности социально-экономических систем. При таком подходе в долгосрочном периоде можно рассчитывать не только на синергетический эффект реализации стратегии развития ЖКК региона, но и на организацию развития нескольких регионов на базе комплекса.

Для успеха реализации стратегии развития региона интересы ЖКК и муниципалитетов должны быть не только согласованы между собой, но и

быть интегрированы в стратегию РФ с уже существующими политиками и национальными проектами. Под данным утверждением мы понимаем необходимость достижения общего видения будущего комплекса административным, деловым, научным и потребительским сообществами города.

Таким образом, интеграция позволит сформировать единоначалие реализуемых функций, участников и институтов. Согласно разработанной модели, синергетический эффект от деятельности ЖКК региона формируется в первую очередь на уровне муниципалитетов, то есть территорий непосредственного размещения организаций и предприятий комплекса.[1]

Несмотря на многолетний опыт реформирования ЖКК, серьезной проблемой остается менталитет человека как потребителя жилищно-коммунальных услуг, а не как собственника жилья. Важным моментом синергетической модели является адаптация общественного мнения относительно новых реалий современности, от «потребителей» к «собственникам». Именно перестройка общественного сознания будет являться индикатором успешности проводимых реформ. Общество как хозяйствующий субъект в ходе реализации стратегии должно выступать как надзорный орган преобразований в сфере ЖКК, что возможно только в случае полного понимания проводимых изменений в отрасли. Сформируем модель стратегического развития ЖКК региона. (см. рис. 1)



Рис. 1. Модель стратегического развития ЖКК Владимирской области, ориентированная на достижения синергетического эффекта

В ходе реализации стратегии существенному изменению подвергнутся система отношений между участниками рынка, а так же функции субъектов управления и механизмы их взаимодействия. Тем не менее, формирование сознания собственника как активного участника процесса управления жилищным фондом придет не само по себе, а как ответная реакция на вмененные рычаги и ответственность за выполняемые функции.

В обновленной модели стратегического развития ЖКК достижение синергетического эффекта видится не как следствие повышения эффективности производства ЖКУ, а как результат экономии ресурсов на оптимизации процессов и своевременном обслуживании материальной базы.

Использованные источники:

1. Захаров П.Н. Посаженников А.А. Модель повышения синергии стратегии развития жилищно-коммунального хозяйства муниципального образования Экономика образования №5, 2011, с. 183-188.

Посохова А.Б.

студент

кафедра социальных технологий

Белгородский государственный национальный исследовательский

университет

Россия, г. Белгород

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ И КОМПЬЮТЕРНОЙ ГРАМОТНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ МЕСТНОЙ АДМИНИСТРАЦИИ

В настоящее время одним из ключевых факторов, определяющих эффективность и оперативность профессиональной деятельности муниципальных служащих, является уровень их информационной культуры.

В широком смысле слова данный термин обозначает набор знаний, умений, навыков, информационных потребностей и мотивов, определяющих характер поведения специалиста в информационном массиве в процессе поиска, отбора, переработки, хранения и передачи информации, необходимой ему в процессе осуществления должностных полномочий.

Как системная характеристика уровня профессионального развития муниципального служащего информационная культура включает в себя совокупность взаимосвязанных элементов: познавательный, интеллектуальный, технологический, информационно-коммуникационный, прогностический, эргономический, психологический и процессуальный, характеризующих информационную и компьютерную грамотность.

Современные темпы общественного развития, возрастающая роль информации, появление принципиально новых и усовершенствованных информационных технологий, средств электронно-интеллектуальной техники формируют потребность в постоянном развитии информационной компетентности кадров муниципального управления.

Анализ и обобщение применяемых на практике механизмов профессионального развития муниципальных служащих позволяет выделить основные формы совершенствования информационной культуры специалистов: повышение квалификации в ВУЗе, дистанционное обучение на рабочем месте, обеспечение специальной литературой, получение второго высшего профессионального образования, обучение в аспирантуре.

Для определения существующего уровня информационной и компьютерной грамотности специалистов муниципального управления в 2013-2014 гг. было проведено социологическое исследование «Информационная культура кадров муниципального управления».

Анализ и интерпретация полученных в ходе анкетных опросов данных свидетельствуют о том, что подавляющее большинство муниципальных служащих знакомо с понятием «информационная культура», однако процент специалистов, обладающих необходимыми знаниями в вопросе составляющих ее структурных компонентов значительно ниже.

Каждый шестой специалист местной администрации оценивает свою информационную компетентность как недостаточную для эффективного осуществления профессиональной деятельности. При этом чуть более половины от данного количества хотели бы повысить уровень информационной культуры. Основным фактором, оказывающим влияние на отказ муниципальных служащих от развития информационной и компьютерной грамотности, является отсутствие практических мер стимулирования и мотивации персонала.

В основном состояние информационной культуры специалистов не имеет четкой зависимости от пола и группы должностей муниципальной службы. Если говорить о взаимосвязи уровня информационной компетентности и стажа работы, то наиболее низкие показатели относятся к подгруппе муниципальных служащих, осуществляющих свою профессиональную деятельность более 21 года. В тоже время показатель заинтересованности специалистов в развитии информационно-аналитических умений и навыков достигает абсолютного значения именно в рассматриваемой группе.

Кроме того, полученные в ходе социологического исследования результаты позволяют сделать следующие выводы о состоянии информационной культуры муниципальных служащих: один из шести специалистов испытывает затруднения при работе с информацией, менее половины специалистов применяют интеллектуальные нормализованные методики, практически никто из респондентов не рассматривает аутентичность в качестве необходимого свойства информационных данных, лишь 4% обращаются к ресурсам, предоставляемым информационными агентствами, менее половины зарегистрированы на портале государственных услуг, треть респондентов испытывает затруднение при информационно-

коммуникационном взаимодействии со сторонними организациями и с населением.

При этом процентные показатели, полученные в ходе анкетирования кадров муниципального управления несколько выше оценок, полученных в ходе экспертных опросов.

В качестве положительных моментов можно отметить, что большинство абсолютное большинство муниципальных служащих проверяет актуальность и достоверность, поступающей к ним в процессе исполнения должностных полномочий информации, многие специалисты знакомы с современными информационными технологиями.

Анализ существующих форм повышения уровня информационной культуры муниципальных служащих и результатов, проведенных социологических исследований позволяют выделить основные направления развития информационной компетентности специалистов: разработка новых механизмов совершенствования информационно-аналитических умений и навыков, внедрение эффективной системы стимулирования и мотивации персонала, непосредственное развитие информационной и компьютерной грамотности специалистов.

В целях комплексного, всестороннего развития информационно-аналитических умений и навыков кадров местного самоуправления можно предложить следующие практические рекомендации:

1. На основе интеграции действий органов местного самоуправления, а также представителей научного сообщества муниципалитета составить и распространить учебно-методические пособия, содержащие информацию о знаниях, умениях и навыках, необходимых муниципальным служащим для успешного исполнения их должностных обязанностей. Кроме того данные информационные материалы должны содержать описание и пути решения наиболее четко возникающих у специалистов проблем, касающихся работы с информацией или средствами электронно-интеллектуальной техники, печатающими устройствами, средствами факсимильной связи и т.д. и т.п.

2. Внедрить в местных администрациях двухкомпонентную систему развития информационной культуры муниципальных служащих.

В качестве основной формы повышения уровня информационной и компьютерной грамотности муниципальных служащих, внедрить в местных администрациях систему учебно-образовательных семинаров и «круглых столов». Периодичность семинаров – один раз в месяц. На протяжении всего курса обучения должны проводиться контрольно-оценочные мероприятия промежуточного (один раз в полгода) и итогового (по прошествии всего курса обучения) характера – тестирование и анкетирование муниципальных служащих, а также анкетный опрос экспертов, в число которых, помимо уже обозначенных представителей структурно-функциональных подразделений местной администрации должны войти ученые высших учебных заведений,

сфера научной деятельности которых связана с вопросами информационной и компьютерной грамотности.

Кроме обозначенных занятий в местных администрациях необходимо внедрить систему самообучения кадров муниципального управления. Повышение уровня информационной культуры специалисты могут по своему усмотрению осуществлять либо без отрыва от непосредственного осуществления должностных полномочий, либо в свободное от работы время.

Реализация данной формы развития информационной компетентности также основана на применении разработанных учебно-методических пособий.

Эффективность самообучения и достигнутые в ходе него практические результаты подлежат проверке при помощи анкетирования и тестирования муниципальных служащих.

3. Внедрить в администрациях муниципалитетов систему стимулирования и мотивации кадров муниципальной службы. На основании результатов, достигнутых в процессе развития информационной культуры специалисты должны получать как моральное (грамота), так и материальное (премия) поощрение.

4. Внедрить систему методов диагностирования уровня информационной культуры кадров муниципального управления. Оценка основных информационно-аналитических и компьютерно-технологических знаний, умений и навыков должна осуществляться на основе анкетирования муниципальных служащих, получения экспертных оценок, а также проведения комплексного тестирования специалистов.

*Посохова А.Б.
студент*

кафедра социальных технологий

*Белгородский государственный национальный исследовательский
университет*

Росси. г. Белгород

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННО- АНАЛИТИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

В настоящее время актуальную значимость приобретает вопрос повышения уровня информационной компетентности кадров муниципальной службы. Умения получать информацию из различных источников с использованием современных информационных и коммуникационных технологий, представлять ее в понятном виде и эффективно использовать становятся одними из наиболее значимых компонентов профессиональной культуры.

Систематизация исследований различных авторов позволяет представить информационную компетентность муниципальных служащих как совокупность следующих умений и навыков:

1. Умение специалиста в процессе профессиональной деятельности анализировать и формулировать свои информационные запросы.

2. Способность свободно ориентироваться в большом информационном потоке, определять степень надежности получаемой информации.

3. Знание и самостоятельное использование на практике кадрами муниципального управления алгоритмов работы с информацией.

4. Способность создавать, обрабатывать, передавать, хранить, распространять информацию.

5. Навыки работы со средствами электронно-вычислительной, копировально-множительной, печатающей техники, устройствами, способствующими оптимизации профессиональной деятельности муниципального служащего [1, с. 208].

В целях оценки информационной культуры кадров муниципальной службы в июне 2013 г. было проведено социологическое исследование «Информационная культура муниципальных служащих администрации города Белгорода» (N = 50).

Социологический анализ показывает, что 86% муниципальных служащих знакомы с понятием «информационная культура»; ничего о ней не знают – 12%.

Последующая интерпретация результатов опроса показала, что многие респонденты в той или иной мере обладают знаниями в области структурных компонентов информационной культуры. 86,05% муниципальных служащих отметили владение средствами информационных и телекоммуникационных технологий, 55,81% – навыки работы с информацией, 44,19% – информационные потребности личности.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что знания большинства муниципальных служащих об информационной компетентности специалиста достаточно поверхностны, это объясняется тем фактом, что лишь некоторые респонденты указали в качестве элементов информационной культуры такие варианты как знание негативных возможных последствий работы с компьютерной техникой (9,30%), понимание современной картины мира (6,98%), доступ к информации, составляющей государственную тайну (2,33%).

Результаты социологического исследования показывают, что 44% респондентов оценивают свою компьютерную грамотность на уровне пользователя. Лишь 12% муниципальных служащих оценивают свои навыки владения ПК на уровне продвинутого пользователя.

Согласно проведенному социологическому анализу, 84% муниципальных служащих совершенствуют навыки работы с ПК. 14 % не повышают уровень компьютерной грамотности. В основном это обусловлено тем фактом, что большинство респондентов не видят необходимости развития умений и навыков использования информационных технологий – 57,14%, несколько реже

причинами служат отсутствие времени и материальных средств – 28,57% и 14,29% соответственно.

Опрос показал, что наиболее приемлемой формой получения дополнительного профессионального образования для муниципальных служащих являются учёба, семинары, «круглые столы» по месту работы – 46%, далее идут дистанционное обучение на рабочем месте (36%) и получение второго высшего профессионального образования (34%).

Результаты анкетирования свидетельствуют о том, что 14% муниципальных служащих испытывают затруднения при работе с какой-либо информацией.

Кроме того, социологическое исследование позволило установить какая именно информация вызывает у специалистов наибольшие затруднения. В равной степени сложной для муниципальных служащих является работа с иконографической и фонетической информацией – 42,86%. На последнем месте по степени сложности оказалась текстографическая информация – 14,29%.

52% муниципальных служащих при работе с информацией используют поаспектный анализ текста, 46% – классификационный анализ, 38% – контент-анализ. Наименьшее количество респондентов прибегает к такой интеллектуально нормализованной методике как кластерный анализ.

Далее в целях оценки информационной грамотности муниципальных служащих, респонденты должны были определить главное свойство, которым должна обладать информация, поступающая в городскую администрацию. 64% муниципальных служащих указали достоверность, 48% – актуальность.

В качестве одного из положительных моментов, полученных при интерпретации результатов социологического исследования, является тот факт, что 90% муниципальных служащих проверяют на актуальность и достоверность информацию, используемую в процессе осуществления должностных полномочий. При этом среди тех специалистов, которые этого не делают, 60% не считают данное действие необходимым, а 20% не знают, как это делать.

Одним из направлений анализа технологического компонента информационной культуры специалиста является выявление степени осведомленности муниципальных служащих о существующих информационных технологиях. В рамках проведенного социологического опроса данный аспект исследовался через понимание кадрами муниципальной службы термина «облачные технологии». Согласно полученным результатам, знакомы с данным понятием 52% респондентов, ничего о нем не знают 36%. При этом 12% исследуемой аудитории слышали рассматриваемый термин, но не знают, что именно он обозначает. Наиболее распространенным среди служащих администрации является определение, трактующее «облачные технологии» как технологии распределенной обработки данных, в которой вычислительные мощности предоставляются пользователю как сервис.

Опрос показал, что наиболее предпочтительным информационным источником для муниципальных служащих являются поисковые системы Интернета, данную позицию отметили 60% респондентов. На втором месте находятся официальные сайты органов государственной власти и местного самоуправления – 42%, далее периодические и телевидение – по 22% соответственно.

Одной из значимых характеристик информационной культуры кадров муниципального управления является информационно-коммуникационное взаимодействие.

Согласно полученным результатам, наибольшие затруднения у большинства муниципальных служащих возникают при информационно-коммуникационном взаимодействии со сторонними организациями – 30%, 28% испытывают затруднений при обмене информацией с населением.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, происходящие в современном информационном обществе изменения диктуют необходимость постоянного совершенствования уровня информационной компетентности. Муниципальные служащие должны осваивать новые информационно-коммуникационные технологии, средства электронно-вычислительной и электронно-интеллектуальной техники, что позволит им эффективно решать стоящие перед ними профессиональные задачи.

Во-вторых, оценку состояния информационной компетентности муниципальных служащих необходимо проводить по таким критериям как: умение анализировать и формулировать информационные запросы, готовность и умение оперировать различными источниками информации, осуществлять их сознательный и грамотный выбор, способность свободно ориентироваться в большом информационном потоке, определять степень надежности получаемой информации и др.

В-третьих, полученные в ходе социологического опроса данные свидетельствуют о том, что большинство муниципальных служащих обладают недостаточным для эффективного исполнения своих должностных полномочий уровнем информационной культуры.

Использованные источники:

1. Иванов, И. А. Информационная культура органов местного самоуправления [Текст] / И. А. Иванов // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. – 2011. – № 2. – С. 205–211.

*Потапов С.В., к.э.н.
доцент
кафедра «финансы и кредит»
Ашаева М.А.
студент 5 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

НДС: ДЕЙСТВУЮЩАЯ ПРАКТИКА И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Современная налоговая система России сложна и несовершенна: она недостаточно отвечает потребностям страны. Большое количество налогов и сборов осложняет механизм налогообложения, и практически не расширяет доходную часть бюджета. С начала внедрения в российскую практику НДС стоимость не утихают споры о целесообразности его использования, механизме его изъятия, уровне ставок, льготах.

Налог на добавленную стоимость (НДС) представляет собой форму изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства и определяемой как разница между суммой НДС, полученной при реализации товаров и суммой уплаченного налога. НДС относится к косвенным налогам, который переносится на конечного потребителя. Доходы федерального бюджета за счет платежей НДС составляют до 40% от всех поступлений (около 4% от ВВП).

Упорядочение механизма взимания налога на добавленную стоимость - конкретный шаг на пути к устранению налоговых барьеров в развитии международной торговли. В рамках гармонизации косвенных налогов осуществляется попытка установить единую ставку НДС для всех стран-членов Евросоюза. Еще одна важная проблема - совершенствование администрирования НДС, в частности упрощение механизма его изъятия в бюджет, а также возврата налогоплательщикам.

В действующей налоговой системе РФ налог на добавленную стоимость является одним из определяющих налогов с точки зрения налоговой нагрузки на налогоплательщиков. В условиях необходимости выбора, какому налогу следует отдать предпочтение в решении вопроса о реальном снижении налоговой нагрузки, речь должна идти именно о НДС. На данный момент НДС с его достаточно высокой ставкой выступает серьезным дестимулирующим фактором развития экономики – предприятиям финансово невыгодно углублять переработку и тем самым создавать продукцию с более высокой добавленной стоимостью[1].

В таблице 1.1 рассмотрим состав и структуру налоговых платежей ОАО «Завод маслodelьный «Атяшевский», и проанализируем какой удельный вес в их структуре занимает НДС.

Таблица 1.1 - Состав и структура налоговых платежей, уплаченных ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» за 2009-2013 гг.

Вид налога	2009 год		2010 год		2011 год		2012 год		2013 год		Средний уд. вес за 2009-2013гг., в %
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	
Налоги всего	6919	100,00	12819	100,00	10609,5	100,00	13941	100,00	15629	100,00	100,00
НДС	5812	84,00	11349	88,53	10319	97,26	11202	80,35	13234	84,68	86,96
Водный налог	21	0,30	13	0,10	5	0,05	12	0,09	13	0,08	0,12
Транспортный налог	151	2,18	201	1,57	131,5	1,24	247	1,77	207	1,32	1,62
Налог на прибыль	35	0,51	-	-	-	-	1421	10,19	995	6,37	3,41
Налог на имущество организации	900	13,01	1256	9,80	154	1,45	1059	7,60	1180	7,55	7,88

ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» осуществляет следующую деятельность: закупка молока от товаропроизводителей; переработка молока; производство молочных продуктов; реализации молочных продуктов. Данное предприятие реализует продукцию, которая облагается по ставке 10%. По данным таблицы 1.1 видим, что в структуре налоговых платежей общества за 5 анализируемых лет преобладает НДС (86,96%). Наибольший удельный вес за анализируемый период НДС занимает в 2011 году (97,26%), а наименьший в 2012 году – 80,35%. Динамику НДС, уплаченного ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» за последние пять лет рассмотрим в таблице 1.2.

Таблица 1.2 - Динамика НДС, уплаченного ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» за 2009-2013гг.

Вид налога	Абсолютное отклонение				Темп прироста			
	2010г. к 2009г., тыс. руб.	2011г. к 2010г., тыс. руб.	2012г. к 2011г., тыс. руб.	2013г. к 2012г., тыс. руб.	2010г. к 2009г., в %	2011г. к 2010г., в %	2012г. к 2011г., в %	2013г. к 2012г., в %
НДС	5537,00	-1030,00	883,00	2032,00	95,27	-9,08	8,56	58,29

Из таблицы 1.2 видно, что платежи по НДС, подлежащие уплате в бюджет, в рассматриваемый период изменялись, как в сторону увеличения в 2010г., 2012г., 2013г., так и в сторону снижения в 2011г. Такое положение объясняется, прежде всего, неравномерным изменением облагаемого оборота из года в год. Перепады объяснимы изменением стоимости реализуемых предприятием товаров и услуг исходя из применяемых цен. Все это вело к увеличению оборотов реализации, а, следовательно, и к росту облагаемого оборота. Изменение объема товарной продукции в сопоставимых ценах представлено в таблице 1.3.

Таблица 1.3 - Динамика объема товарной продукции в сопоставимых ценах ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» за 2009-2013гг., тыс. руб.

Показатель	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Объем товарной продукции в сопоставимых ценах	42545	76677	69983,4	76403	80952

Итак, рассматривая таблицу 1.3 и таблицу 1.2, мы видим, что величина НДС изменяется пропорционально изменению объема товарной продукции. Так, если в 2009 году объем товарной продукции составил 42545 тыс. руб., то величина НДС – 5812 тыс. руб., а в 2013 году объем товарной продукции достиг 80952 тыс. руб., а величина НДС – 17732 тыс. руб. Если сравнить сумму налога 2013 года и 2009 года, то величина НДС увеличилась на 7422 тыс. руб..

Таким образом, анализируя состав, структуру и динамику уплаченных налогов ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» за 2009-2013гг., можно сделать вывод, что НДС оказывает наибольшую налоговую нагрузку на предприятие, так как занимает наибольший удельный вес и платежи по нему с каждым годом повышаются. Поэтому целесообразно разработать мероприятия по его оптимизации.

Экономия на платежах НДС возможна путем оптимизации расходов на доставку/транспортировку продукции. Указанный способ выгоден для товаров, облагаемых ставке 10%, т.е. применим к анализируемому предприятию[2]. В этом случае, предприятие-продавец осуществляет доставку товаров либо собственными силами, либо с помощью сторонней организации. Если доставка осуществляется собственными силами, то стоимость доставки можно включить в стоимость товара. Таким образом, на стоимость доставки будет начислена заниженная ставка. Если же доставка будет осуществлена с привлечением сторонней организации, то выделить транспортные услуги отдельным договором будет выгоднее, поскольку продавец может принять к вычету НДС по ставке 18%, а не по ставке 10%. Расчет экономии на платежах НДС при таком способе представлен в таблице 1.3

Таблица 1.3 – Расчет экономии на платежах НДС за 2009-2013 гг., тыс. руб.

Показатель	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	Общая сумма
Сумма расходов на доставку	11643,8	12705,7	11075	12745,1	13323,8	61493,4
НДС по ставке 10%	1164,4	1270,6	1107,5	1274,5	1332,4	6149,4
НДС по ставке 18%	2095,9	2287,02	1993,5	2294,12	2398,28	11068,82
Экономия НДС	931,5	1016,42	886	1019,62	1065,88	4919,42

Анализируя таблицу 3.1, видим, что в результате предложенных мероприятий по оптимизации НДС, общая сумма налога сократится за 5 лет на 4919,42 тыс. руб. или на 5,42%. Получается, что применение льготной ставки в 10 % в практической деятельности становится гораздо выгоднее полного освобождения от НДС.

При использовании различных схем и способов оптимизации НДС необходимо четко помнить и выполнять главное правило: все способы и схемы должны иметь как экономическое обоснование, так и правильное документальное оформление. Все хозяйственные операции необходимо оформлять первичными документами в установленном порядке [3].

Использованные источники:

- 1 Актуальные налоговые проблемы: взгляд с разных сторон // Финансы/ - 2013. - №8 – С. 56-60
- 2 Александров С. В. Когда реализация продукции облагается НДС по ставке 10%/Александров С. В.//Учет в сельском хозяйстве. – 2012. - №8 – С. 13-17
- 3 Федотенко Ю. Возможность и необходимость оптимизации НДС/ Федотенко Ю.//Клуб главных бухгалтеров. - 2011. - №8 – С. 30-34

Потапова И.Н.
студент

ФГБУ ВПО МГУ им. Н.П. Огарева
Россия, Республика Мордовия, г. Саранск

КРЕДИТОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация: Решение проблемы финансовой поддержки сельского хозяйства является важным приоритетом экономики любого государства. В работе рассматриваются проблемы кредитования сельхозтоваропроизводителей, уровень финансового обеспечения сельского хозяйства, механизм государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей. Сделан вывод о том, целях обеспечения устойчивого развития аграрного сектора экономики и обеспечения продовольственной безопасности необходимо: совершенствование кредитной кооперации,

развитие агролизинга, улучшение качества жизни на селе, совершенствование кредитного механизма.

Ключевые слова: кредитование, государственная программа, сельское хозяйство, целевое финансирование, субсидии, кредитное обеспечение, кредитные кооперативы, агролизинг.

Сельское хозяйство – один из важнейших секторов экономики России. Его развитие оказывает значительное влияние на состояние народно-хозяйственного потенциала, уровень продовольственной безопасности государства и социально-экономическую обстановку в обществе. В связи с этим данная отрасль нуждается в финансовой поддержке со стороны государства.

В соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2006 г № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» (с изменениями и дополнениями от 23 июля 2013 г.) одним из направлений сельского хозяйства является обеспечение доступности кредитных ресурсов для сельскохозяйственных товаропроизводителей, производящих сельскохозяйственную продукцию, осуществляющих её переработку и оказывающих соответствующие услуги, для граждан, ведущих личное подсобное хозяйство (ЛПХ), крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ), а также сельскохозяйственных потребительских кооперативов [1].

Заметим, что в государственной политике в отношении кредитного обеспечения сельского хозяйства можно выделить несколько этапов [5,6].

Первый этап относится к 1992-1993 гг., когда государство начало предоставлять льготный централизованный кредит. Сельскохозяйственным предприятиям за счет государственного бюджета предоставлялся кредит под 28 % годовых, фермерам – под 8 % при учетной ставке Центрального банка России 50-80 %, разницу между ними и высокими процентами коммерческих банков возмещало государство. Кредит был льготным не только по процентам, но и по срокам погашения. Он выдавался почти на год, в то время как средние сроки краткосрочных займов по стране составляли около двух месяцев. Практика не оправдала эту модель из-за отсутствия должного контроля за деятельностью банков по целевому использованию бюджетных средств.

Второй этап начался с 1995 г., когда была введена система товарного кредита. Нефтяным компаниям было предложено поставить сельскохозяйственным производителям топливно-смазочные материалы (ТСМ) в порядке погашения их задолженности перед федеральным бюджетом. В результате сельское хозяйство получало основной лимитирующий ресурс для посевной и обязывало погасить долг перед бюджетом в конце сезона. Такая схема обеспечивала формирование своеобразного беспроцентного кредита аграрному сектору за счет доходной части федерального бюджета (т.е. за счет отсрочки поступлений платежей). Нефтяные компании были закреплены за конкретными регионами, что

сделало их монополистами и позволило увеличивать цены на горючее. При этом поставки сельскохозяйственной продукции в государственные фонды осуществлялись по фиксированным ценам. Таким образом, получая ТСМ по государственному товарному кредиту, сельскохозяйственный производитель фактически платил определенный процент, выражавшийся в разнице между зафиксированными в контрактах на этот кредит ценами на сельхозпродукцию и ТСМ и реальными рыночными ценами на те же товары. Товарный кредит в том виде, в котором он существовал, не отражался в расходной части бюджета в том числе и в виде субсидий. За 1995-1996 гг. общий объем расходов на АПК, предусмотренный в бюджете, был почти равен объему субсидий из доходной части, т.е. товарному кредиту.

Третий этап, начавшийся с принятия в 1997 году Закона «О государственном регулировании агропромышленного производства», - льготное кредитование сельского хозяйства с использованием бюджетных ресурсов, а также средств коммерческих банков. Был вновь создан Фонд льготного кредитования АПК. Средства из Федерального бюджета, выделенные на его формирование, перечислялись в уполномоченные банки (выигравшие тендер), затем в банки по кредитному договору передавали средства сельскохозяйственным организациям под $\frac{1}{4}$ текущей ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации.

Необходимо отметить, что кредитные ресурсы на проведение сезонных сельскохозяйственных работ, закупку племенного скота и другие аналогичные нужды выделялись на срок до 1 года, что явно недостаточно для сельскохозяйственного производства.

Четвертый этап начался после кризиса 1998 г., когда прежняя система кредитования обрушилась. С 2000 г. данный механизм был заменен системой компенсации процентов по кредиту (сельскохозяйственная организация, взявшая кредит в любом банке, имела право на получение компенсации из средств федерального бюджета в размере $\frac{2}{3}$ ставки рефинансирования). Кроме того, с 2002 г. новой формой государственной поддержки сельского хозяйства стало возмещение из федерального бюджета части затрат на уплату процентов по среднесрочным инвестиционным кредитам. В настоящее время государство обеспечивает поддержку формирования и развития системы кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей, равный их доступ к получению кредитов (займов) на развитие сельского хозяйства в российских кредитных организациях, сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативах.

В настоящее время субсидирование процентных ставок по кредитам и займам осуществляется в рамках Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг.» (далее Госпрограмма). С 2009 по 2012 гг. за счет средств федерального бюджета по инвестиционным и краткосрочным кредитным договорам (договорам

займов) возмещение выплачивалось в размере 80% ставки ЦБ РФ. Софинансирование по этим кредитам (займам) из региональных бюджетов было определено в пределах 20% ставки ЦБ РФ, за исключением кредитов на техническую и технологическую модернизацию сроком до 10 лет (размер софинансирования 20%). Кроме того, для сельхозтоваропроизводителей, занимающихся производством мяса крупного рогатого скота и молока (за исключением граждан, ведущих ЛПХ, и сельскохозяйственных потребительских кооперативов) ставки возмещения устанавливались выше 80%.

С 2008 г. по 2009 г. средневзвешенная процентная ставка по кредитам, выданным организациям агропромышленного комплекса возросла на 2,1%. С 2010 г. идет снижение средневзвешенной процентной ставки с 16% в 2010 г. до 11,1% в 2012 г. (рисунок 1)[2,7].

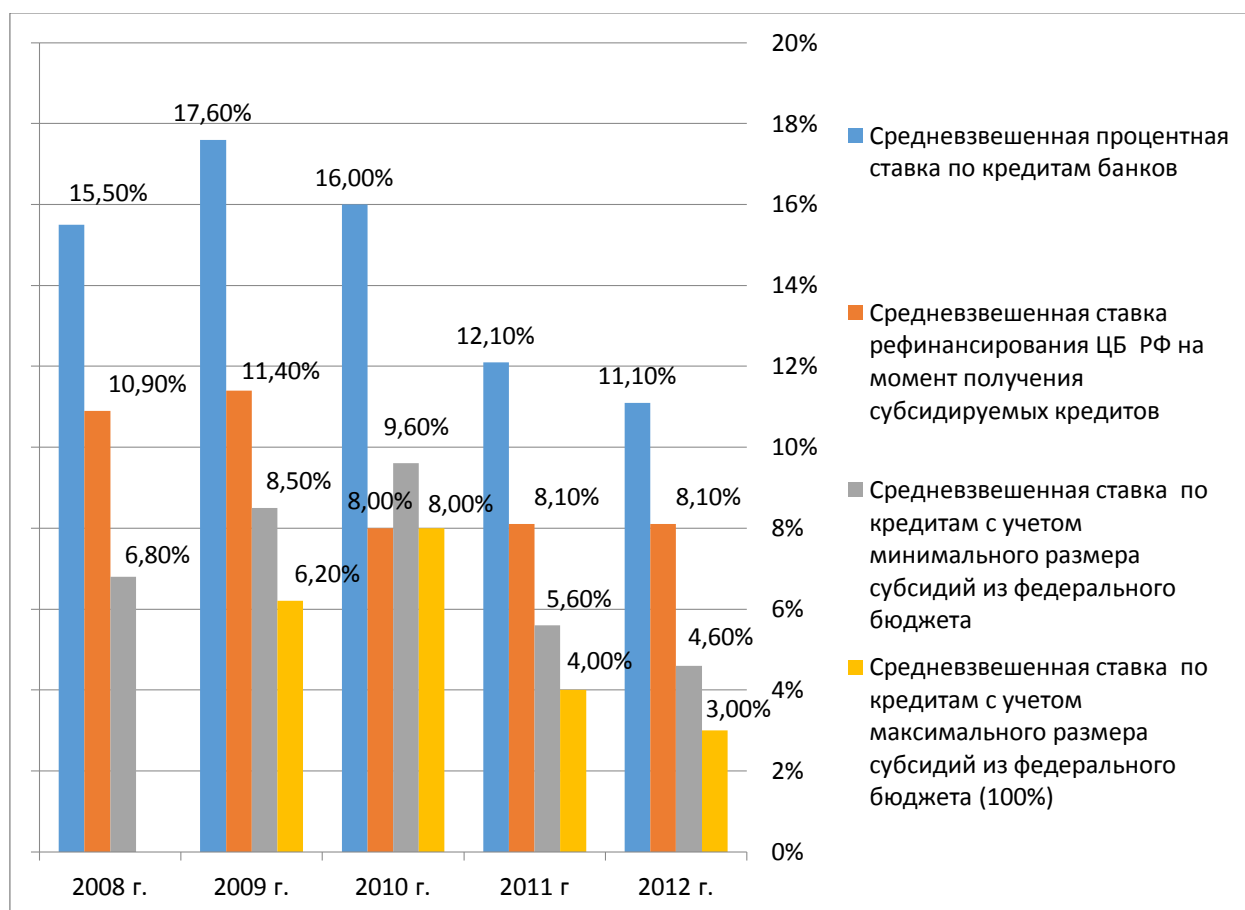


Рисунок 1. Динамика средневзвешенных процентных ставок

Основными получателями субсидий по инвестиционным кредитам являются крупные предприятия.

Следует отметить, что в 2008-2012 гг. осуществлялся постепенный переход от форсированного использования кредитования с субсидированием части процентной ставки к ее стабилизации и все большему ограничению. Это связано прежде всего с тем, что стали проявляться отрицательные

последствия данного механизма. Долгосрочные обязательства государства по субсидированию переходящих инвестиционных кредитов при одновременном росте объема субсидируемых краткосрочных кредитов (займов) нарастали с каждым годом. Одновременно увеличивались выплаты из бюджетов различных уровней на субсидирование процентных ставок (рис.2).

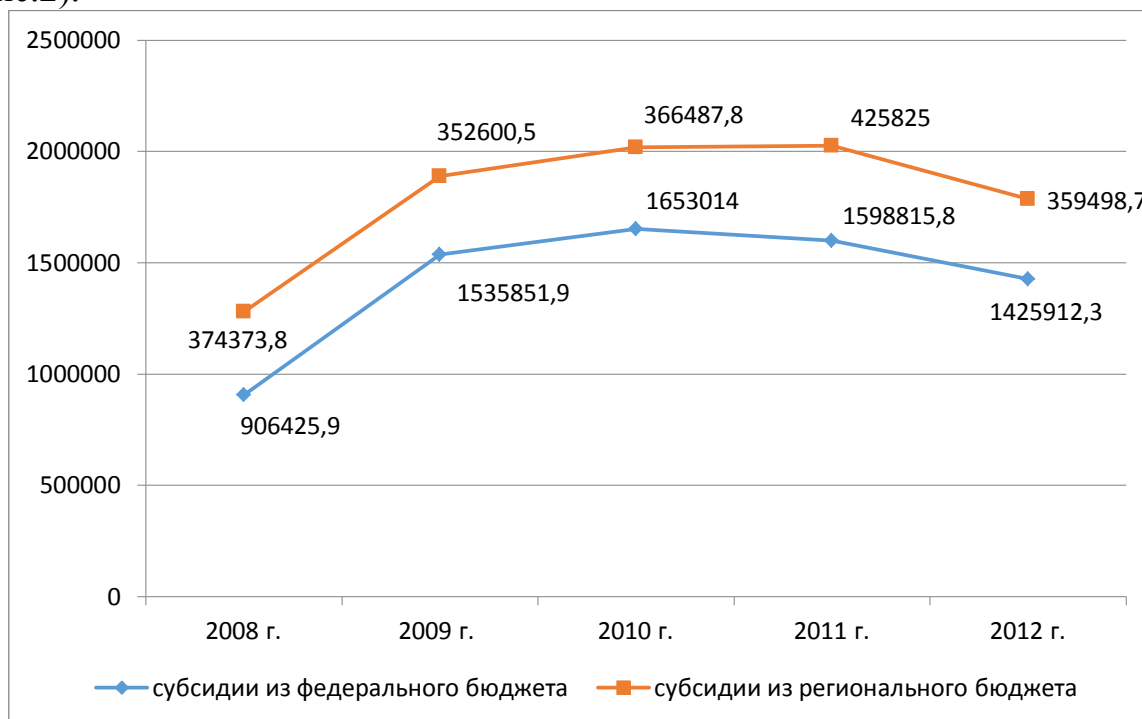


Рисунок 2 – Динамика субсидий из федерального и региональных бюджетов сельхозтоваропроизводителям по инвестиционным и краткосрочным кредитам (займам), млрд. руб.

За 2008-2012 гг. из федерального и региональных бюджетов сельхозтоваропроизводителям было перечислено 8,4 млрд. руб. субсидий, в том числе 1,8 млрд. руб. из федерального и 7,12 млрд. руб. из региональных бюджетов. На субсидирование процентных ставок по кредиту в среднем за 2008-2012 гг. приходилось 43% всего ресурсного обеспечения Госпрограммы из федерального бюджета (в 2012 г. – 48%). Это обусловлено тем, что в рамках неё субсидируются не только кредиты (займы), выданные в текущем году, но и кредиты, выданные еще до начала реализации приоритетного национального проекта «Развития АПК». Так, в 2012 г. размер общего объема субсидируемых инвестиционных кредитов с учетом переходящей задолженности по ним составил 1431 млрд. руб., из которых 808 млрд. руб. – инвестиционные кредиты и 622,8 млрд. руб. – краткосрочные. В целом за 2008-2012 гг. принималось к субсидированию 91-95% от объема заемных средств, привлеченных на условиях субсидирования процентной ставки.

Необходимо подчеркнуть, что основной объем кредитных ресурсов предоставляется двумя банками: ОАО «Сбербанк России» и ОАО

«Россельхозбанк». Так, в 2012 г. на их долю приходилось 73,7% от объема кредитов, выданных малым формам хозяйствования (табл. 1).

Таблица 1 – Удельный вес кредитов, выданных малым формам хозяйствования различными кредиторами, %

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
ОАО «Россельхозбанк»	68,2	76,0	73,4	74,7	73,7
ОАО «Сбербанк России»	22,1	16,6	19,1	18,7	19,6
Прочие банки	3,5	0,8	1,4	2,4	4,6
Кредитные кооперативы	6,2	6,5	6,1	4,2	2,2

Одним из приоритетных направлений аграрной политики России является поддержка развития малых форм хозяйствования на селе. В 2008-2012 гг. субсидирование кредитов для малых форм хозяйствования осуществлялось на условиях софинансирования из федерального бюджета (возмещение 95% ставки рефинансирования) и регионального бюджета (5%).

Однако, несмотря на увеличение объёмов кредитования в течении последних лет, программа субсидирования процентных ставок имеет ряд недостатков.

Во-первых, продекларированной целью мероприятий субсидирования процентных ставок является повышение финансовой устойчивости сельхозтоваропроизводителей, т.е. такое состояние их счетов, при котором обеспечивается непрерывный производственный процесс, расширение хозяйственной деятельности, нет трудностей с финансированием при сохранении финансовой независимости. Однако, последнее условие нарушилось: коэффициенты обеспеченности собственными оборотными средствами и маневренности собственных оборотных средств отрицательны в течение ряда лет, коэффициент долга составил по итогам 9 мес. 2010 г. 1,6 при нормативе 1. Такое положение свидетельствует о том, что финансовая независимость сельскохозяйственных организаций России потеряна.

Во-вторых, обязательства государства по субсидированию процентных ставок быстро нарастают, но общий лимит средств не увеличивается в той же мере. Это приводит к перекосам в структуре Госпрограммы, снижении выплат по другим направлениям. Так, существенно снизились ассигнования на социально-бытовое развитие села, развитие растениеводства сократилось в 9 раз, в 2010 г. полностью прекратилась поддержка льноводства, традиционных отраслей сельского хозяйства, закладка многолетних насаждений.

В-третьих, малые формы хозяйствования, производящие более 50% товарной сельскохозяйственной продукции, являются аутсайдерами по степени получения государственных субсидий (их доля в течение последних

3-х лет не превышает 10%), а бенефициарами программы по-прежнему выступают крупные хозяйства и предприятия переработки.

В сложившейся ситуации важнейшими направлениями повышения доступности кредитных ресурсов являются [7, 8, 9]:

1. Широкое развитие кредитной кооперации как источник микрокредитования для малых форм хозяйствования. На наш взгляд, для дальнейшего развития кредитной кооперации как элемента кредитно-финансовой системы в аграрном секторе необходимо обеспечение правовых, организационных и экономических условий их функционирования.

Принятие законов, учитывающих специфику сельского кредитного кооператива, как на федеральном, так и на региональном уровнях. Например, Федеральный закон о «О сельской кредитной кооперации, в котором необходимо: обеспечить правовые, организационные и экономические условия вовлечения денежных средств населения в кредитные кооперации; обеспечить особый режим лицензирования сельских кредитных кооперативов; исключить возможность проникновения капиталов коммерческих банков; установить льготный режим налогообложения и кредитования сельских кредитных кооперативов.

Развитие двухуровневой системы сельской кредитной кооперации в масштабах региона. В принципе, в систему сельской кредитной кооперации должны входить кооперативные учреждения трех уровней: первичные кредитные кооперативы (местные); региональные кредитные кооперативы; финансовый центр кооперации страны – Центральный кооперативный банк.

Вертикальная система построения сельской кредитной кооперации позволит обеспечить небольшим по численности и капиталу кредитным кооперативам юридическую самостоятельность и в то же время возможность через федеральные и региональные кооперативы пользоваться всеми преимуществами крупных кредитных кооперативов.

Создание гарантийного фонда в качестве основы привлечения капитала в кредитные кооперативы. Создание гарантийного фонда в качестве основы привлечения капитала в кредитные кооперативы.

По нашему мнению, основную роль в развитии кредитной кооперации в сельском хозяйстве должно играть государство, которое могло бы содействовать созданию кредитных кооперативов сельской местности, во-первых, предоставлением долгосрочных займов на формирование стартового капитала; во-вторых, взяв на себя подготовку кадров, консультирование персонала и членов кооператива, распространение информации о преимуществах кредитной кооперации; в-третьих, обеспечив создание нормативно-законодательной базы и контроль за ее соблюдением; в-четвертых, путем введения системы государственных гарантий возврата ссуд, что позволило бы коммерческим банкам более активно кредитовать кредитный кооперативы.

На базе Республики Мордовия необходимо создать Региональный кооперативный банк, который будет координировать деятельность районных кооперативных банков.

Таким образом, эффективное кредитное обслуживание сельскохозяйственных товаропроизводителей не может быть обеспечена без соблюдения целого ряда соответствующих условий:

- создание сети альтернативных и специализированных банков для устранения монополий в системе кредитных учреждений, усиления конкуренции и снижения на этой основе стоимости кредитных ресурсов, при этом вся совокупность соответствующих мероприятий, объективно предопределяемых необходимостью реализации обозначенных процессов, должна активно поддерживаться государством;

- преимущественного предоставления кооперативными банками соответствующих кредитов под залог имущества или, при его недостатке, под поручительство органов государственной власти и местного самоуправления;

- предоставления банковской системой всего спектра услуг, наиболее приемлемых для сельскохозяйственных производителей: лизинг, факторинг, и др.;

- выдачи кредитов под залог сельскохозяйственной продукции, посредством которых государство гарантирует сельскохозяйственным товаропроизводителям уровень их доходов, обеспечивающий выполнение госзаказов;

- обеспечения льготного кредитования со стороны государства осуществляемого путем компенсации разницы в процентах непосредственно производителям, предоставления льготного кредита банкам и налоговых льгот инвесторам;

- стимулирования посредством льготного кредитования приоритетных структур сельскохозяйственного производства с точки зрения как экологии, так и важности развития других отраслей национальной экономики. При этом должны приниматься во внимание и природно-климатические факторы, предопределяющие целесообразность реализации системы соответствующих кредитных мероприятий.

2. Государственная поддержка агролизинга за счет предоставления налоговых льгот лизингодателям, в частности освобождение лизингодателя от НДС на выполняемые лизинговые услуги, освобождение лизингодателя от уплаты налога на прибыль (частично), снижение налога на прибыль коммерческих банков и других кредитных учреждений, полученную ими от предоставления кредитов для реализации операций. Кроме того, следовало бы осуществлять финансово-кредитные инструменты: субсидирование региональным бюджетом лизинговых платежей лизингополучателей, субсидирование региональным бюджетом части процентных ставок в размере по рублевым кредитам – 2/3 ставки рефинансирования

Центрального банка России, субсидирование процентных ставок по лизинговой сделке.

Участие государства в лизинге сельскохозяйственной техники должно быть сохранено, при этом лизинг техники на основе средств коммерческих банков должен осуществляться самостоятельно и благодаря налоговым льготам конкурировать на рынке лизинговых услуг с государственным лизингом.

3. Развитие земельно-ипотечного кредитования. Современная система кредитования в сельском хозяйстве представляет собой совокупность разнообразных кредитно-финансовых институтов, которые функционируют на рынке ссудных капиталов и мобилизуют денежный капитал. Система кредитования включает два ключевых понятия: совокупность платежных и кредитно-расчетных отношений, базирующихся на конкретных методах и формах кредитования; совокупность кредитно-финансовых институтов, которые взаимодействуют в процессе функционирования (банки, страховые компании и др.).

Основными участниками системы кредитования являются ОАО «Сбербанк России», ОАО «Россельхозбанк», ОАО «Росагролизинг», доля других коммерческих банков является незначительной. Исследование установило, что в условиях финансово-экономического кризиса для сельскохозяйственных товаропроизводителей ключевой проблемой остается поиск инвесторов для формирования с их помощью оборотных средств и осуществления капитальных вложений. В решении этой основополагающей задачи важнейшая роль должна принадлежать Россельхозбанку. В ходе исследования установлено, что кредитные ресурсы предоставляются в первую очередь на инвестиционные проекты, предусматривающие инновационную модернизацию уже действующих предприятий, а также импортозамещающие производства, от которых зависят стабильно-устойчивое функционирование агропромышленного комплекса и продовольственная безопасность России. В целях повышения эффективности долгосрочного и среднесрочного кредитования Россельхозбанк проводит политику концентрации инвестиционных кредитов на создании надежной ресурсно-сырьевой базы перерабатывающей промышленности, а также модернизации и инновации действующих предприятий пищевой промышленности.

Анализируя современную ситуацию с банковским кредитованием, следует отметить, что кредитная активность банков стала резко нарастать, объемы банковского кредитования аграрного сектора экономики увеличились. Анализ участия банков в финансировании производства показывает, что на фоне высоких темпов роста банковского сектора в сравнении с экономикой в целом обозначилась тенденция активизации выполнения банками функций финансового посредничества. В то же время подчеркивается, что в государственной политике пореформенного периода в

отношении кредитования сельского хозяйства в настоящее время выделяется несколько этапов:

1 этап - прямое государственное кредитование, которое на деле часто превращалось в субсидирование (1992-1995 гг.);

2 этап - трансформация отношений сельскохозяйственного кредита, когда был введен механизм товарного кредитования сельского хозяйства (1995-1997 гг.);

3 этап - введение льготного кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей с использованием как бюджетных ресурсов, так и средств коммерческих банков (1997- 1998гг);

4 этап - система льготного кредитования рухнула, начала действовать новая программа поддержки сезонного кредита (1998-2000 гг.);

5 этап - средства Федерального бюджета предоставляются на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам (2000 г. по н.в.).

Таким образом, субсидии для сельскохозяйственных предприятий из федерального бюджета ставятся в полную зависимость от субсидий из бюджетов субъектов Федерации. Это, по нашему мнению, крайне негативно отразится на кредитовании аграрного сектора экономики, особенно в дотационных регионах. Государственные программы, в которых получили дальнейшее развитие направления приоритетного национального проекта «Развитие АПК», являются главным инструментом реализации государственной аграрной политики. Немалая роль в этом вопросе отводится и государству. Так субсидии из федерального бюджета для сельскохозяйственных предприятий ставятся в полную зависимость от субсидий из бюджетов субъектов Федерации. Это крайне негативно отразится на кредитовании аграрного сектора экономики, особенно в тех регионах, которые являются дотационными.

Таким образом, предложенные направления будут способствовать устойчивому развитию сельского хозяйства и обеспечению продовольственной безопасности страны.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. N 264-ФЗ "О развитии сельского хозяйства" с изменениями и дополнениями от: 11 июня, 23 июля, 3, 30 декабря 2008 г., 5 апреля, 24 июля 2009 г., 25 июля 2011 г., 28 февраля 2012 г., 2, 23 июля 2013 г.
2. Налоговое регулирование малого бизнеса / Е.Б.Дьякова, Е.А. Шкарупа // Проблемы и перспективы модернизации налоговых систем / Материалы международной интернет-конференции 20 октября-22 октября 2009 года. – Орел: ОрелГТУ, 2010. – С. 192-198
3. Направления развития налогового регулирования малого предпринимательства в сельском хозяйстве / Е.Б.Дьякова, Е.А. Шкарупа // Развитие финансово-кредитной сферы и социальная политика региона:

сборник научных трудов. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2008. – С. 26-34

4. Семенова Н. Н. Бюджетная поддержка сельского хозяйства: вопросы теории и практики / Н. Н. Семенова. – Саранск: Издательство Мордовского университета, 2010. – 100 с.) (Семенова Н. Н. Бюджетная поддержка сельского хозяйства: вопросы теории и практики / Н. Н. Семенова. – Саранск: Издательство Мордовского университета, 2010. – 100 с.

5. Семенова Н. Н. Развитие системы финансового обеспечения продовольственной безопасности / Н. Н. Семенова. – Саранск: Издательство Мордовского университета, 2012. – 96 с

6. Семенова Н. Н. Финансирование сельскохозяйственного производства в контексте обеспечения продовольственной безопасности / Н. Н. Семенова // Финансы и кредит. – 2012. – № 4(484). – С.62.

7. Тимофеева, Г.В. Развитие интегральной инфраструктуры АПК России: тенденции и механизмы: монография / Г.В. Тимофеева. – Волгоград: ВолГУ, 2005. – 384с.

8. Шкарупа, Е.А. Особенности агролизинга и направления его государственной поддержки / Е.А. Шкарупа // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология. – 2012. – №2 (21). – С.128-133

9. Чередникова, А.О. Развивать земельно-ипотечное кредитование/ А.О. Чередникова // АПК: экономика, управление. – 2010. – №1. – С.48–50.

10. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2012 году и за период 2008-2012 года Государственной программы Развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы» URL:<http://base.consultant.ru/>

Потапов С.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

Вельмакина Е.В.

студент 5 курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»

Россия, г. Саранск

ФЕДЕРАЛЬНОЕ КАЗНАЧЕЙСТВО КАК УЧАСТНИК ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ БАНКА РОССИИ («КАЗНАЧЕЙСТВО – БАНК»)

Потребности трансформации путей развития экономики России, связанных с переходом к инновационным подходам, настоятельно требуют изменений в сфере организации и функционирования всего сектора государственного управления.

Аспектами трансформации Федерального казначейства (Казначейства России) с точки зрения новых инновационных подходов являются, в частности:

- изменения в структуре внутренней организации и управления ведомством,
- внедрение инновационных подходов применительно к новым направлениям функциональной деятельности Федерального казначейства,
- поиск новых подходов к развитию и совершенствованию исполнения традиционных функциональных направлений деятельности.

В Федеральном казначействе основные направления совершенствования системы внутренней организации и управления в значительной мере ориентированы на принципы лучших практик реализации административной реформы в нашей стране, а также на изучение и внедрение элементов аналогичного зарубежного опыта, включая достижения сектора реальной экономики.

Важнейшее инновационное изменение, которое внедряется в деятельности Федерального казначейства - это переход к стратегическому менеджменту (стратегированию). На наш взгляд, необходимо выделить четыре этапа стратегического менеджмента как важные составные элементы соответствующего перманентного процесса. Во-первых, это постоянный анализ места и роли федерального органа исполнительной власти в системе мероприятий по реализации социально-экономической политики Президента РФ и Правительства РФ, формирование и согласование в установленном порядке перспективных направлений развития ведомства. Во-вторых, это соответствующее определение и корректировка стратегических целей и задач внутри федерального органа исполнительной власти, их гармонизация с его ресурсными возможностями, включая мобилизацию необходимых резервов. В-третьих, это идентификация и институализация проблемных вопросов, формирование «центров ответственности» для наиболее эффективного их решения и реализация соответствующих конкретных мероприятий в тесной взаимосвязи с перспективными направлениями развития других государственных институтов. В-четвертых, это изменение подходов к системе оценки и контроля внутренней деятельности федерального органа исполнительной власти.

В Федеральном казначействе существует два горизонта планирования развития ведомства: пятилетнее планирование на основе стратегической карты и тактическое планирование на ежегодной основе. Планы тесно взаимосвязаны между собой и учитывают актуальные тенденции социально-экономической политики государства. [1]

Специалистами ведомства была разработана «Стратегическая карта развития Федерального казначейства на 2010-2015 гг.», включающая формирование таких базовых компонентов стратегирования, как: роль, миссия, видение перспективной модели его совершенствования, семь

важнейших стратегических целей Казначейства России, декомпозированных на двенадцать ключевых задач.

Важнейшими целями развития Казначейства России на среднесрочную перспективу являются:

- формирование единого информационного пространства в части финансовой деятельности всех публично-правовых образований в стране;
- обеспечение качественного кассового обслуживания субъектов государственного сектора экономики (включая государственные внебюджетные фонды);
- развитие современной системы бюджетных платежей (в том числе, с применением биржевых механизмов регулирования ликвидности единого казначейского счета по учету средств федерального бюджета, а также современных банковских расчетно-платежных технологий);
- совершенствование системы внутренней организации деятельности ведомства, основанное на применении новейших информационно-телекоммуникационных технологий, детальной административной и технологической регламентации всех основных итеративных процессов, оптимизации структуры и функций сотрудников и т.д.

Существенную роль в процессе развития Казначейства России должно сыграть активное внедрение программно-целевых методов в систему управления, что, в частности, предполагает использование инструментов ведомственных целевых программ в тесной связи со стратегическими задачами ведомства. [2]

Стоит отметить, что решение целого ряда важнейших задач развития Казначейства России (включая, в частности, такие как: внедрение современных платежно-расчетных технологий в государственном секторе, полномасштабное внедрение концепции «Электронное казначейство» и т.п.) было бы невозможным без существующей системы комплексного взаимодействия между Федеральным казначейством и Банком России.

Одной из приоритетных задач в рамках внедрения концепции «Электронное казначейство» является переход на безбумажный документооборот не только с клиентами территориальных органов Казначейства России, но и с подразделениями Банка России, в которых осуществляется открытие и ведение счетов Федерального казначейства. Этот сложный процесс занял в общей сложности почти десять лет.

Важнейшим совместным проектом Казначейства России и Банка России является методическое и организационное сопровождение процесса перехода выдачи наличных денежных средств работникам бюджетной сферы и государственным и муниципальным учреждениям посредством индивидуальных и корпоративных банковских карт, эмитируемых кредитными организациями.

В настоящее время активно ведется работа по концентрации данных о начислениях и учете оплаты бюджетных платежей физическими лицами в

сети Интернет. Новшеством является их доступность услуг «личный кабинет» на федеральном портале государственных услуг. В связи с этим особую актуальность будет иметь возможность доступа для пользователей этой услуги ко всему спектру современных платежных банковских технологий, включая расчеты посредством банковских карт различных платежных систем, интернет-банкинга и т.п. Преимущества подобного подхода, как нам представляется, будут выражаться, в частности, в следующем:

- должно быть достигнуто повышение собираемости бюджетных поступлений и ускорение оборачиваемости бюджетных средств;

- будет обеспечено существенное повышение степени информированности плательщиков о задолженности и ее погашении, упрощение процедур перечисления средств в пользу бюджетов.

Кроме того, планируется, чтобы банки смогли получать достоверную информацию о доходах граждан из Федеральной налоговой службы и Пенсионного фонда России посредством бюро кредитных историй. Его создание позволит банкам также отслеживать информацию относительно обязательств заемщиков, что не относится к взаимодействию казначейской и банковской системы, но является важным фактором развития экономики. Это делает возможным провести эффективную оценку финансовой нагрузки граждан. [3]

Российские банки несколько лет добивались доступа к официальным данным налоговиков, и сейчас идет речь об установлении опосредованного доступа — электронного информационного взаимодействия по цепочке: ФНС/ПФР–БКИ–банки. То есть в бюро кредитных историй, которые появились в России в 2005 году, будет поступать информация о доходах клиентов, и эти сведения будут включаться в состав кредитных историй, доступ к которым банки получают по запросам, за деньги.

Соответственно, банки с подачи ЦБ получают доступ к базам ПФР и ФНС через БКИ, позволит вообще отказаться от необходимости предоставления клиентами справок 2-НДФЛ. [4]

На наш взгляд, реализация проекта «Казначейство - банк» позволит минимизировать количество участников в национальной платежной системы, увеличить скорость обращения денежных потоков, снизить стоимость государственных платежных операций, а также возможность появления в банках новых ресурсов по оплате госуслуг будет зависеть от готовности сервисов самого казначейства.

Использованные источники:

1 Направления развития системы взаимодействия Федерального Казначейства и Банка России [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://вмп.пф/220-napravleniya-razvitiya-sistemy-vzaimodeystviya-federalnogo-kaznacheystva-i-banka-rossii.html>

2Развитие взаимодействия Федерального Казначейства и Банка России [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://iea.gostinfo.ru/files/2013_01/2013_01_09.pdf

3Электронный бюджет [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://bujet.ru/article/138829.php>

4Казначейство России: настоящее и будущее [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/49/6148/>

Преснякова Т.С.

аспирант

кафедра государственного и муниципального управления

ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный

университет им. Н.П. Огарёва»

Россия, г. Саранск

НОВОВВЕДЕНИЯ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЕМ: ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕДУРЫ И АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ

В статье рассматриваются нововведения, которые затронули оценку эффективности деятельности органов местного самоуправления населением, в связи с вступлением в силу Постановления Правительства РФ от 17 декабря 2012 г. № 1317 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и подпункта «и» пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления», а также дается интерпретация результатов такой оценки на примере муниципальных образований Республики Мордовия. В заключении даны рекомендации по совершенствованию процедуры оценки эффективности с применением IT-технологий.

Ключевые слова: оценка эффективности, органы местного самоуправления, IT-технологии, общественное мнение

При принятии решения о выделении гранта муниципальным образованиям, достигнувшем наилучших значений по показателям деятельности органов местного самоуправления, в существующей системе оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления учитываются как объективные данные, так и субъективный показатель. К последнему относится уровень удовлетворенности населения деятельностью органов местного самоуправления.

Роль общественного мнения местного сообщества в муниципальном управлении нельзя недооценивать: именно население муниципального образования, как получатель муниципальных услуг и основного эффекта от

исполнения полномочий представителями муниципальной власти, решает, насколько результативно сработали органы местного самоуправления.

Уровень удовлетворенности населения деятельностью органов местного самоуправления выявляется путем ежегодного социологического опроса, порядок проведения которого регламентируется нормативными правовыми актами высшего должностного лица (руководителя высшего исполнительного органа государственной власти) субъекта Российской Федерации либо техническим заданием на проведение независимых опросов. Следует отметить, что в некоторых регионах проводится ежеквартальный мониторинг достижения показателей эффективности для принятия главами администраций муниципальных образований мер по улучшению показателей эффективности деятельности (например, в Белгородской, Кемеровской и Новгородской областях).

С 1 января 2014 года проводится опрос с применением IT-технологий на официальном сайте субъекта Российской Федерации и официальных сайтах муниципальных образований. Объектами такого опроса стали:

- руководители органов местного самоуправления;
- руководители унитарных предприятий и учреждений, действующих на региональном и муниципальном уровнях, осуществляющих оказание услуг населению муниципальных образований, акционерных обществ, контрольный пакет акций которых находится в собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности, осуществляющих оказание услуг населению муниципальных образований.

Подчеркнем, что данный вид опроса функционирует наравне с традиционными опросами населения, направленными на выявление удовлетворенности населения деятельностью органов местного самоуправления. Процедура оценки с применением IT-технологий представлена на рисунке 1.

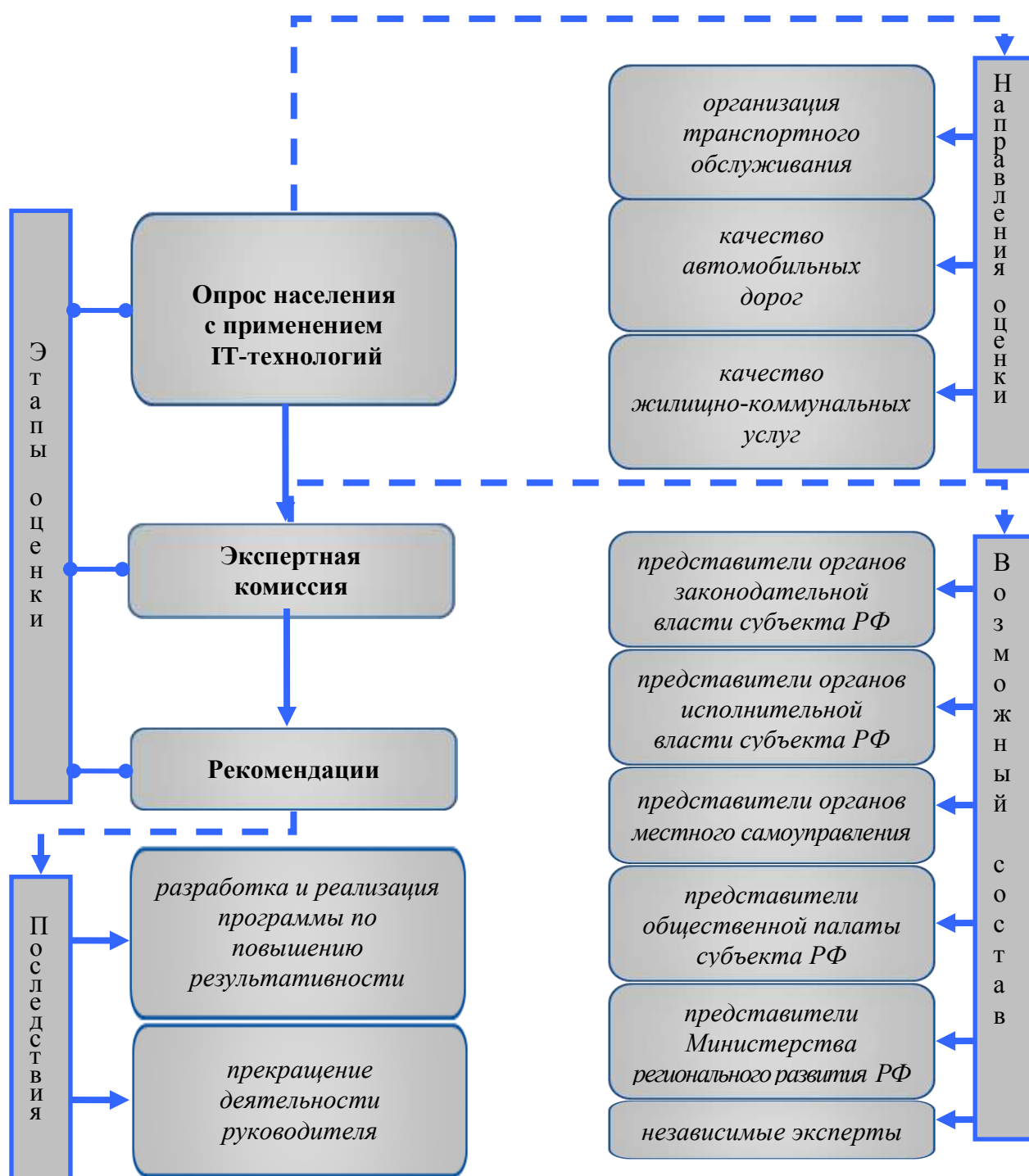


Рисунок 1 – Процедура оценки эффективности деятельности с применением IT-технологий

Результаты оценки населением подлежат рассмотрению и анализу экспертной комиссией. В случае если значения критериев оценки населения по исследуемым направлениям окажутся ниже пороговых значений, устанавливаемых субъектом Российской Федерации (в Республике Мордовия пороговое значения равно 30 процентам от числа опрошенных), либо будет наблюдаться снижение значений таких критериев за отчетный год более чем на 30 процентов, экспертной комиссией может проводиться

дополнительное исследование результативности управления муниципальным образованием или организацией соответственно. При таком исследовании экспертная комиссия может использовать итоги мониторинга и оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов в целях выработки рекомендаций, в том числе по выделению грантов муниципальным образованиям в целях содействия достижению и (или) поощрения достижения наилучших значений показателей деятельности органов местного самоуправления [3].

Результаты мониторинга эффективности с применением ИТ-технологий, проведенного в Республике Мордовия в 2014 году (по итогам за 2013 год), представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Итоги мониторинга, проведенного с использованием информационных технологий, в разрезе муниципальных образований Республики Мордовия по итогам за 2013 год, % от числа опрошенных [1]

Наименование городского округа и муниципальных районов	Удовлетворенность организацией транспортного обслуживания	Удовлетворенность качеством автомобильных дорог	Удовлетворенность уровнем организации теплоснабжения (снабжения населения топливом)	Удовлетворенность уровнем организации водоснабжения (водоотведения)	Удовлетворенность уровнем организации электроснабжения	Удовлетворенность уровнем организации газоснабжения
Саранск	50,3	32,0	60,2	58,6	78,5	91,2
Ардатовский	62,8	72,4	97,9	68,3	93,1	96,6
Атюрьевский	35,5	63,4	91,3	86,6	94,8	94,2
Атяшевский	82,4	73,8	94,6	90,0	98,4	98,4
Наименование городского округа и муниципальных районов	Удовлетворенность организацией транспортного обслуживания	Удовлетворенность качеством автомобильных дорог	Удовлетворенность уровнем организации теплоснабжения (снабжения населения топливом)	Удовлетворенность уровнем организации водоснабжения (водоотведения)	Удовлетворенность уровнем организации электроснабжения	Удовлетворенность уровнем организации газоснабжения
Большеберезниковский	88,0	75,9	94,0	91,6	95,2	96,4
Большеигнатовский	69,9	62,8	94,9	77,6	89,8	95,4
Дубенский	87,1	48,6	92,9	68,6	92,9	98,6

Ельниковский	33,3	13,3	86,7	40,0	93,3	86,7
Зубово-Полянский	98,5	95,6	99,3	98,5	97,8	98,5
Инсарский	81,6	50,5	81,3	83,1	96,4	98,2
Ичалковский	97,0	86,0	97,9	94,0	94,5	97,9
Кадошкинский	66,7	51,9	85,2	77,8	92,6	96,3
Ковылкинский	28,6	28,6	57,1	57,1	92,9	85,7
Кочкуровский	75,9	72,3	93,2	86,9	93,7	94,2
Краснослободский	74,2	74,9	93,2	96,4	92,4	97,8
Лямбирский	77,1	63,6	95,7	82,1	96,4	96,8
Ромодановский	82,3	51,6	96,1	87,8	97,2	98,0
Рузаевский	91,6	81,1	94,1	92,4	91,6	96,6
Старошайговский	82,6	85,3	93,3	94,0	96,8	97,8
Темниковский	83,4	59,2	93,0	96,8	96,8	96,8
Теньгушевский	66,0	66,0	92,5	88,7	90,6	92,5
Торбеевский	56,0	57,1	95,6	89,0	95,6	97,8
Чамзинский	83,2	19,8	65,6	39,7	69,5	95,4
В среднем по муниципальным образованиям	78,0	69,0	91,7	87,6	94,1	97,1

Итак, в среднем по муниципальным образованиям республики результаты довольно высоки. Пороговые 30 % не были преодолены лишь в трех районах (Ельниковском, Ковылкинском и Чамзинском) по показателю «Удовлетворенность качеством автомобильных дорог» и показателю «Удовлетворенность организацией транспортного обслуживания» в Ковылкинском районе. Для объективной оценки ситуации проанализируем состояние в данных сферах по каждому муниципальному району и г.о. Саранск (рисунки 2 и 3).

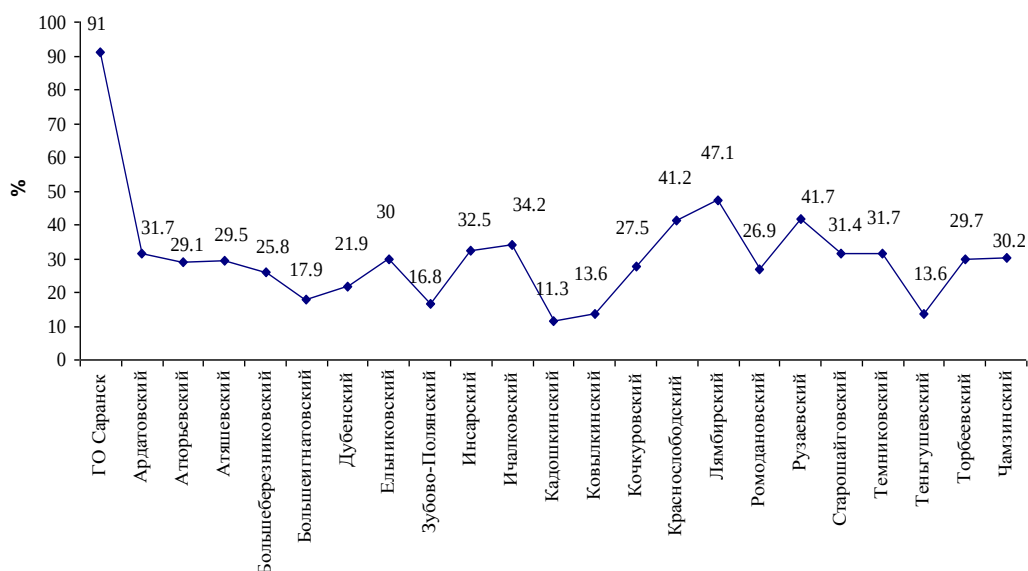


Рисунок 2 – Доля протяженности автомобильных дорог общего пользования местного значения, отвечающих нормативным требованиям, в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования местного значения, 2013 г. [2]

Данные рисунка 2 позволяют утверждать о том, что в Республике Мордовия состояние автомобильных дорог общего пользования местного значения является критическим. Во всех муниципальных образованиях (кроме г.о. Саранск) доля дорог, отвечающих нормативным требованиям, меньше 50 %. Однако на этом фоне ситуация в Ельниковском, Ковылкинском и Чамзинском районах намного лучше, чем, например, в Кадошкинском районе (11,3 %), жители которого довольно высоко оценили качество местных дорог (51,9 %). В Зубово-Полянском районе уровень удовлетворенности населения качеством автомобильных дорог достиг своего максимума (95,6 %), однако, доля протяженности дорог, отвечающих нормативным требованиям, имеет здесь одно из самых низких значений (16,8 %).

Для анализа организации транспортного обслуживания при определении степени эффективности местной власти используют показатель – «Доля населения, проживающего в населенных пунктах, не имеющих регулярного автобусного и (или) железнодорожного сообщения с административным центром городского округа (муниципального района), в общей численности населения городского округа (муниципального района)». Нами, также как и в первом случае, будет использоваться обратный показатель (рисунок 3).

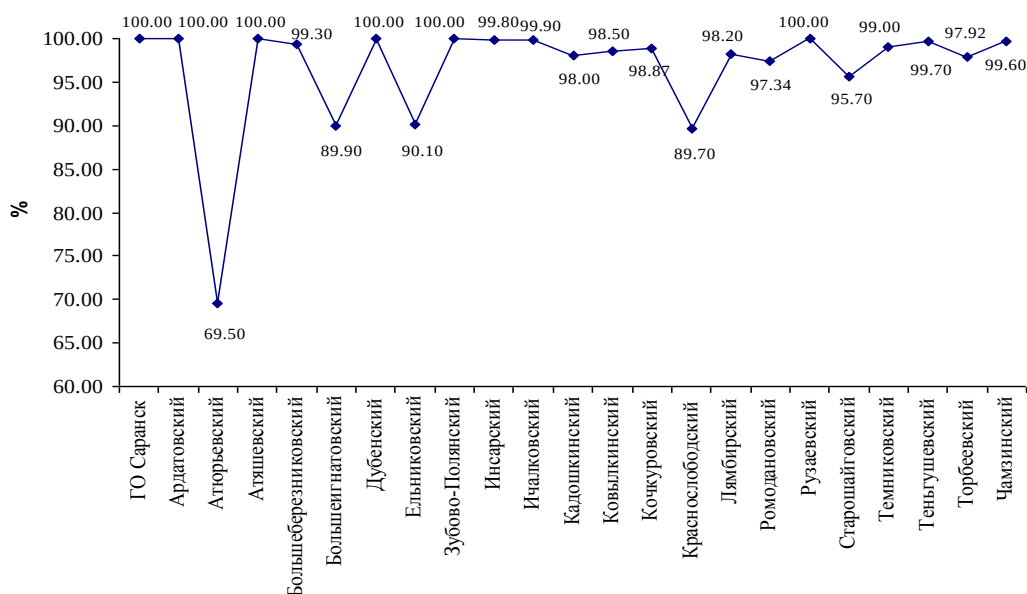


Рисунок 3 – Доля населения, проживающего в населенных пунктах, имеющих регулярного автобусного и (или) железнодорожного сообщения с административным центром городского округа (муниципального района), в общей численности населения городского округа (муниципального района), 2013 г. [2]

В Ковылкинском районе транспортное обслуживание находится на довольно высоком уровне (анализируемый на рисунке 3 показатель равен 98,5 %), однако, респонденты считают по-иному: уровень удовлетворенности организацией транспортного обслуживания составляет здесь 28,6 %. Следует подчеркнуть, что при оценке уровня транспортного обслуживания получатели муниципальной услуги могли руководствоваться другими характеристиками, такими как отсутствие или нерегулярность работы муниципального автотранспорта в районе, непропорционально высокая стоимость услуги, неудобный режим работы и т.д.

Можно сделать вывод, что результаты мониторинга общественного мнения жителей муниципальных образований Республики Мордовия не соответствуют реальной ситуации в исследуемых сферах. Во избежание противоречивых результатов в дальнейшем необходимо привлекать к опросу как можно большую часть жителей муниципальных районов (для этого распространить информацию об опросе по всем имеющимся каналам). Кроме этого, следует исключить возможность повторного участия респондентов в одном и том же опросе (например, путем применения идентификации IP-адреса компьютера, с которого заходит респондент).

Использованные источники:

1. Итоги опроса населения по оценке эффективности деятельности руководителей органов местного самоуправления и руководителей унитарных предприятий и учреждений, действующих на региональном и

муниципальном уровнях, акционерных обществ, контрольный пакет акций которых находится в республиканской или в муниципальной собственности, осуществляющих оказание услуг населению, проведенного с использованием информационных технологий, в разрезе муниципальных образований Республики Мордовия по итогам за 2013 год. – Режим доступа: <http://www.e-mordovia.ru/content/view/3433>. (Официальный сайт органов государственной власти РМ)

2. Доклады Глав администраций городского округа Саранск и муниципальных районов Республики Мордовия о достигнутых значениях показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов за 2013 год и их планируемых значениях на 3-летний период

3. Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2012 г. № 1317 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и подпункта «и» пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления»

*Прохорова К.С.
студент*

*Голубева С.А., к.э.н.
старший преподаватель*

*ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА» им. П.А. Столыпина
Россия, г. Ульяновск*

МЕРОПРИЯТИЯ ПО УСКОРЕНИЮ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: дебиторская задолженность, оборачиваемость, период погашения.

Аннотация: В статье рассмотрены методы расчета оборачиваемости дебиторской задолженности на примере СПК «Пламя революции» Ульяновской области и предложены мероприятия по ее ускорению.

Росту объема продаж очень часто сопутствует увеличение дебиторской задолженности. Поэтому для развития предприятия очень важен грамотный контроль и управление дебиторской задолженностью.

Возвращенные долги дебиторов - это один из основных источников средств для погашения кредиторской задолженности предприятия. Если дебиторская задолженность оборачивается медленнее кредиторской, значит, предприятие имеет затруднения в расчете с покупателями и поставщиками. Наиболее благоприятным для предприятия является ситуация, когда

дебиторская задолженность оборачивается быстрее, чем кредиторская, за счет появления свободных средств в обороте.

Наличие дебиторской задолженности закономерный процесс в хозяйственной деятельности предприятия. Сама по себе она не может отрицательно характеризовать финансовое состояние субъекта, но не исключается возможность наступления негативных последствий. Важным показателем, характеризующим эффективность использования средств предприятия и его деловую активность, является период оборачиваемости дебиторской задолженности. Любая организация заинтересована в максимальном ускорении оборачиваемости замороженных в дебиторах средств, ведь, это непосредственно влияет на эффективность его работы.

В настоящее время процесс управления дебиторской задолженностью является одной из самых распространенных проблем современного предприятия, требующий комплексного и системного подхода. Работа с дебиторской задолженностью состоит из двух этапов (табл.1)

Таблица 1 – Характеристика этапов работы с дебиторской задолженностью.

Этап	Характеристика
1. Долгосрочный этап	- изучение договоров с контрагентами; - проведение предварительной проверки контрагента, его потребителей, оборотоспособности, платежеспособности и легитимности; - изучение общих тенденций по отрасли; - проведение анализа документооборота, регулярности поставок и оплат и, как результат, определение сложившейся закономерности; - согласование с финансовой службой методов стимулирования контрагентов, исполняющих обязательства в срок; - разработка договорного механизма штрафных неустоек при задержке платежей.
2. Оперативный этап	- организация и ведение регулярной работы по оповещению контрагентов о сроках наступления платежей; - сверка взаиморасчетов; - своевременное выявление просрочки, осуществление мер по взаимозачетам, расчетом непрофильными активами или основными средствами; - в случае длительной неуплаты принимаются оперативные меры по возврату дебиторской задолженности в принудительном порядке.

Меры, изложенные в таблице 1, не всегда приносят желаемый эффект. Возможность не исполнения обязательств все равно существует. В таких случаях стоит рассмотреть возможность продажи существенной задолженности со скидкой и полученные денежные средства направить на ликвидацию долга. Главным преимуществом этого метода является то, что предприятие-кредитор страхует себя от опасности понести большие потери, чем размер скидки. Покупка задолженности может быть выгодна и для должника и для заинтересованных сторон.

Покупка дебиторской задолженности может осуществляться и в рамках факторинговых операций. Факторинговая компания выкупает краткосрочную дебиторскую задолженность (не более 180 дней) и таким образом кредитует поставщиков на основании заключенного договора.

Грамотное управление дебиторской задолженностью может повлиять на улучшение финансового состояния предприятия.

Для этого необходимо проследить динамику оборачиваемости дебиторской задолженности (табл. 2).

Анализ проведем по данным СПК «Пламя революции» Барышского района Ульяновской области.

В течение трех лет предприятие наращивало продажи, при этом темп ее роста дебиторской задолженности во много раз превышает темп роста поступлений денежных средств. Период погашения дебиторской задолженности увеличился на 5 дней, то есть теоретически задолженность, сформировавшаяся в 2013 году, может быть погашена в срок.

Для расчета оборачиваемости использовалась выручка «по отгрузке».

В данном случае, показатель оборачиваемости, рассчитанный на основе выручки «по отгрузке», не дает объективной информации. Даже если покупатели перестанут платить за продукцию, это может не отразиться на ухудшении показателей, пока организация не прекратит отгрузку. В этом существенный недостаток традиционного подхода.

Точность показателя достигается лишь при равномерности отгрузок и платежей. Неточностей можно избежать, если рассчитывать период оборота, подставляя в формулу вместо выручки «по отгрузке» объем поступивших денежных средств за поставленную продукцию.

Таблица 2 - Сравнение показателей оборачиваемости дебиторской задолженности СПК «Пламя революции»

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	Отклонение (-/+)
Дебиторская задолженность на конец периода, тыс. руб.	19	33	119	100
Выручка от продаж («по отгрузке»), тыс. руб.	5858	6157	6923	1065
Оборачиваемость дебиторской задолженности (в оборотах)	308,316	186,576	58,176	-250,14
Период погашения дебиторской задолженности, дни	1,168	1,930	6,188	5,02

Рассмотрим изменение оборачиваемости дебиторской задолженности за 3 месяца 2013 г., используя объем поступивших денежных средств за отгруженную продукцию (табл. 3).

По данным таблицы видно, что при расчете таким методом оборачиваемость дебиторской задолженности возросла, что способствовало снижению периода ее погашения.

Таблица 3 - Сравнение показателей оборачиваемости дебиторской задолженности СПК «Пламя революции» за 3 месяца 2013 года.

Показатели	2013 г.		
	январь	февраль	март
Дебиторская задолженность на конец периода, тыс. руб.	34	47	84
Поступление денежных средств за отгруженную продукцию, тыс. руб.	1968	3755	6556
Оборачиваемость дебиторской задолженности (в оборотах)	65,6	79,7	78,0
Период погашения дебиторской задолженности, дни	5,56	4,58	4,68

Расчет оборачиваемости с использованием объема поступивших денежных средств является более точным, поэтому позволит прогнозировать уровень дебиторской задолженности, даже с учетом сезонных колебаний. Более точно анализировать эффективность работы с дебиторской задолженностью в разрезе отдельных клиентов позволяет методика, по которой оборачиваемость дебиторской задолженности рассчитывается «по поступлению денежных средств». В большинстве случаев дает значительно более точные результаты.

В заключении стоит отметить, что использование данной методики будет особенно полезным для компаний, спрос на продукцию которых подвержен существенным сезонным колебаниям, а также организациям, агрессивно наращивающим объемы продаж.

Использованные источники:

1. Веретенников В.И., Храпкина В.В. дебиторская задолженность: сущность, классификация, механизм управления // Экономика строительства и городского хозяйства. 2008. Т. 4. С. 19-28.
2. Королева А.А. дебиторская задолженность предприятия: влияние на финансовые результаты// Сборник научных трудов Sworld. 2010. Т. 18. № 4. С. 37-40.
3. Солдатова А.О. факторинг как инструмент эффективного управления дебиторской задолженностью // Актуальные вопросы экономических наук. 2010. № 16-2. С. 117-122.

Прудских А.В.
студент
Барынькина Н.П., к.э.н.
старший преподаватель
Омский государственный университет путей сообщения
Россия, г. Омск

ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА РОССИИ: КУДА И ЗА КЕМ ДВИГАТЬСЯ?

Аннотация: в статье поставлен вопрос о том, как в дальнейшем развивать платежную систему в России и представлены различные идеи о вариантах ее развития.

Как известно, в настоящее время политика и финансы неразрывно связаны между собой. С наступлением 2014 года произошли некоторые политические события, неизбежно отразившиеся на финансовой среде России. Нестабильная ситуация в Украине повлекла за собой перебои в российской платежной системе – оказались, хоть и временно, заблокированными платежи по картам visa и mastercard, которые были введены в процессе вхождения страны в свободный рынок и стали неотъемлемой частью российской платежной системы. В большинстве своем заложниками данной ситуации оказались простые граждане. Таким образом встал вопрос о том как дальше развивать платежную систему страны. Идея создания российской национальной платежной системы высказывалась еще в 2011 году, когда был принят закон "О национальной платежной системе", в котором прописывались основы функционирования российской платежной системы в целом, но нормы, регулирующие обращение платежных карт не оговаривались [1].

По данным интернет-портала www.km.ru, проводившего опрос о будущем платежной системы страны, по итогам 96% принявших в нем участие высказались за создание в России собственной платежной системы, по примеру Японии и Китая, 3% поддерживали присоединение к Union Pay, и лишь 1% высказались за то, чтобы продолжать пользоваться западными платежными системами Visa и Master Card [2]. Однако, следует отметить, что отсутствие гарантий дальнейшего надежного действия Visa и Master Card, при их использовании российскими гражданами, исключает возможность их повсеместного использования как основной формы безналичных расчетов. Поэтому и возникает вопрос о дальнейших перспективах существования российской платежной системы.

В Японии платежная система Japan Credit Bureau (JCB) начиналась как национальная, а сейчас успешно действует в 20 странах [3]. Однако необходимо отметить, что JCB имеет партнерское соглашение с American Express, гарантирующее обеим системам примерно равные возможности, а также состоит в долгосрочном альянсе с другой американской системой – Discover Network, четвертой по охвату в США. По условиям альянса, карты JCB принимаются везде, где принимаются карты Discover, и наоборот.

В Китае действует Union Pay – единственная национальная платежная система этой страны. Она основана в 2002 году при поддержке Центрального банка КНР. Union Pay объединяет около 300 кредитных организаций по всему миру и выпустила более 2,7 миллиарда карт. Однако в большинстве случаев речь идет о "совмещенных" карточных продуктах китайских банков – картах, работающих в КНР в системе UnionPay, а за рубежом Китая – в рамках соглашений с Visa или MasterCard. Таким образом, можно сказать, что альтернативные Visa и MasterCard проекты существуют, но не самостоятельно, а в рамках взаимовыгодного сотрудничества.

В России Union Pay уже обслуживают ВТБ, «Газпромбанк», «Интерпрогрессбанк», «Юниаструм Банк», банк «Восточный экспресс», «Банк Москвы» и другие. Эти примеры являются положительными и вызывают желание создавать свою национальную платежную систему. Также, в пользу того, чтобы перевести зарплаты на российскую платежную систему, свидетельствует необходимость расширения бизнеса отдельных банков, которые находятся под негативным влиянием зарубежных санкций и которые являются системно значимыми для российской банковской системы. Кроме того, уже назрела необходимость сделать независимую национальную банковскую систему, обеспечить автономность расчетов с гражданами.

В апреле 2014 года Правительство России одобрило законопроект о национальной платежной системе, которую решили создать в противовес Visa и MasterCard, при условии его доработки. В законопроекте предлагается закрепить требования к системе платежных карт, ее правовой статус, функции и особенности регулирования Банком России.

В тоже время эксперты высказывают мнение, что этот путь может оказаться самым дорогим и долгим, считая этот проект колоссально затратным и, требующим специфического технического оснащения.

Также следует отметить, что в сложившейся политической ситуации в мире, пока нет объективных предпосылок для того, чтобы мировые банки внедряли поддержку нашей платежной системы. Такое положение вещей может привести к замкнутости национальной платежной системы и вытекающим из этого негативным последствиям.

Можно рассмотреть еще один вариант развития платежной системы страны – сотрудничество с другими платежными системами, альтернативными и независимыми от visa и mastercard, например, с китайской UnionPay. В ходе состоявшегося весной видеомоста Пекин-Москва на тему "Будущее национальной платежной системы России и опыт Китая" китайские и российские эксперты отметили, что Китай и Россия – взаимные стратегические партнеры, поэтому необходимо поднять их взаимодействие в области платежных систем до стратегического уровня. Сотрудничество с UnionPay содействует процессу разработки и внедрения российского аналога [4].

Однако, возникает опасение – не растворится ли наша национальная платежная система в потоке китайских платежей и настанем ли частью китайской UnionPay, как в свое время произошло с visa и mastercard, которые сегодня контролируют около 85% всех расчетов в России. Что мы приобретаем: нового финансового партнера или новую зависимость? Полагаем, что в ближайшем будущем правительство будет вынуждено принять конструктивное решение, которое и станет решающим в судьбе российской платежной системы.

Использованные источники:

1. Электронный ресурс: СПС «Консультант плюс». Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Электронный ресурс: <http://www.km.ru/economics/2014/04/09/banki-v-rossii/736885-bankiry-zadumalis-o-perevode-rossiyan-na-kitaiskii-plasti>. дата обращения: 24.04.2014
3. Электронный ресурс: <http://JCBcorporate.com>. Дата обращения: 10.05.2014
4. Электронный ресурс: <http://russian.people.com.cn/31518/8594216.html>. Дата обращения: 10.05.2014.

*Пудова В.В.
студент 5 курса
Голодов М.А., к.т.н.
доцент
ИСОиП (филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты*

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ КОРПОРАТИВНОГО ПИТАНИЯ

Условия, в которых функционируют отечественные предприятия питания, не всегда способствуют их развитию и росту конкурентоспособности. Финансовая нестабильность, низкий технический уровень и высокий износ технологического оборудования, не обеспечение законодательных гарантий прав собственности и реализации контрактов, сравнительно низкий уровень персонала предприятия, низкое качество услуг, высокий уровень конкуренции на внутреннем рынке, инфляция издержек – все это требует пересмотра подходов к формированию системы ресурсного обеспечения развития предприятий пищевой промышленности. Очевидно, что должна произойти трансформация состава и структуры источников и ресурсов, определяющих экономический рост. Речь идет об инновационной направленности экономического роста, поскольку значительно сужающиеся возможности традиционных ресурсов делают не только желательным, но необходимым переход отрасли на инновационный путь развития.

В последние годы необходимость перехода на инновационный путь развития не вызывает сомнений, тем не менее результаты оставляют желать

лучшего. Так, за период рыночных реформ удельный вес инновационно-активных организаций предприятия питания в 2013 г. составил 10%, а удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг составил для этих же организаций 0,6%. На мировом рынке высокотехнологичной продукции Россия занимает не более 0,3%. Данные проблемы проявляются в видах экономической деятельности, ориентированных на конечного потребителя, к которым следует отнести и деятельность по оказанию услуг питания [3].

Итак, «понятие «инновация» (от англ. innovation - нововведение) в настоящее время закреплено в российском праве как «конечный результат инновационной деятельности, получивший свое выражение в виде нового или усовершенствованного продукта, распространяемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности». Цель инновации состоит в получении экономического, экологического, социального либо иного вида эффекта [4].

Роль инноваций для предприятий питания значительно возросла. Современные производства должны быть автоматизированы и оснащены программным обеспечением, дающим возможность быть конкурентоспособными. Создание конкурентоспособной продукции, отличающейся новизной и высоким научным содержанием, невозможно без применения инноваций. Они становятся эффективным средством в конкурентной борьбе, влекущим создание новых технологий.

Технология (от греч. - искусство, мастерство, умение; др.-греч. - мысль, причина; методика, способ производства) - это организационные меры и приемы в комплексе, направленные на изготовление или эксплуатацию изделия с учетом текущего уровня развития науки, техники и общества в целом [8].

Одной из наиболее перспективных в плане инновационного управления отраслей сферы услуг является ресторанный бизнес. Для предприятий этой сферы недооценка инновационного управления в деятельности субъектов рыночной экономики привела к глубокому социально-экономическому кризису и снижению конкурентоспособности ресторанов, разбалансированию их производственного потенциала, нарушению принципов и методов управления, снижению качества предоставляемых ресторанами услуг. Принципиальным является тот факт, что механизмы реализации инновационных проектов для предприятий сферы услуг, действовавшие в условиях плановой экономики и централизованном финансировании (принцип минимальных затрат, статистические методы определения прибыли и рентабельности), для современной российской действительности практически непригодны.

Ресторан (от лат. *restauro*, восстановить, крепить) — это предприятие общественного питания с широким ассортиментом блюд сложного приготовления, включая заказные и фирменные [11].

Специфика ресторанного бизнеса, как отрасли сферы услуг, предполагает под инновациями не только улучшение качества жизни людей (удовлетворение потребности в качественной (экологический аспект), красиво и вкусно приготовленной пище (эстетическое наслаждение)), но и грамотно выстроенные взаимоотношения с клиентами, грамотную маркетинговую политику и PR-стратегию, а также учет необходимости коммерциализации инновационных разработок (получение патентов, регистрация фирменных знаков). В целом, инновационный проект такого рода представляет собой сложную систему взаимообусловленных и взаимоувязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, направленных на достижение конкретных целей (задач) на приоритетных направлениях развития науки и техники.

В данной работе будет рассмотрен ресторан на основе подразделения предприятия как для сотрудников так и для посетителей со стороны.

В данном случае предприятие не использует никакие инновационные методы обслуживания клиентов. В ресторане выполняется только процесс доведения блюда до потребителя.

Можно предложить внедрить в работу ресторана инновационный метод в разработке концепции ресторана – «Метод поиска ресурсов творчества и идей в исторических корнях объекта».

В сфере производства, в целях увеличения доверия к качеству кухни, в рамках инновационного проекта можно предложить усовершенствовать производственную зону. Большое внимание уделено специальному диетическому меню, что является еще одним аргументом корпоративного ресторана. Далее следует предложить использовать инновационную логику – наиболее актуальная составляющая науки логистики и соответствующей ей сферы деятельности, призванная изучать необходимость и возможность внесения прогрессивных инноваций в организацию текущего и стратегического управления потоковыми процессами в хозяйственных и других общественных структурах с целью выявления и использования дополнительных ресурсов путем оптимизации этого управления. Следовательно, повышение эффективности корпоративного ресторана за счет инновационной логистики связано с более высоким уровнем организации текущего и стратегического управления совокупными потоковыми процессами в этой сфере и может быть оценено: повышением уровня обслуживания клиентов путем расширения ассортимента и улучшения качества инфраструктурных ресторанных услуг; снижением общих и удельных издержек ресторанных услуг [11, с. 91].

Инновация – это развивающийся комплексный процесс создания, распространения и использования новой идеи, которая способствует повышению эффективности работы предприятия. Затраты на инновации – выраженные в денежной форме фактические расходы, связанные с осуществлением различных видов инновационной деятельности,

выполняемой в масштабе организации (отрасли, региона, страны). В составе затрат на инновации учитываются текущие и капитальные затраты. Индикаторами инновационной деятельности, по мнению автора, должны являться: затраты на технологические инновации, затраты на маркетинговые инновации, затраты на организационные инновации.

Использованные источники:

1. Алексеев Д. Конкуренция обостряется. // Ресторанные ведомости, №80, 2007
2. Алексеев Д. Успешный ресторан – эмоции и расчет // Ресторанные ведомости, №82, с. 167, 2012.
3. Бизнес-план. Методические материалы. – Под ред. Н.А. Колесниковой, А.Д. Миронова. – М.: Финансы и статистика, 2007.
4. Бреус О. Ресторанный бизнес. Как организовать услуги по доставке обедов // журнал «Услуги и сервис», с. 50 апрель, 2007.
5. Васильев И. Москва: выездной ресторан // журнал «Ресторанные ведомости», октябрь, 2006.
6. Дементьева Е.П. Ресторанный бизнес. Секреты успеха. Р-н-Д: Феникс, с. 345 2012.
7. Ефимов С.Л., Кучер Л.С. Ресторанный бизнес в России: технология успеха. Изд. 3. – М.: Росконсульт, 2007. – 512 с
8. Завлина П.В., «Оценка эффективности инноваций» М., 98 с. 2007.
9. Кучер А.С., Шкуратова Л.М., Ефимов С.Л., Голубева Т.Н. Ресторанный бизнес в России. Технология успеха м: Транслит, с. 354 2007.
10. Медынский В.Г., «Инновационное предпринимательство». Спб. 134 с. 2007.
11. Подшибякин А. Ресторанный бизнес в России сегодня // Ресторатор. 2008. №4. с. 34

*Путятинская Ю.В.
старший преподаватель
кафедра финансов и кредита
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

СУЩНОСТЬ И СПЕЦИФИКА ПЛАТЕЖЕЙ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ЛЕСНЫМ ФОНДОМ В СИСТЕМЕ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ КАК ИНСТРУМЕНТА РЕГУЛИРОВАНИЯ ЛЕСОВОССТАНОВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Лесной сектор имеет существенное значение для социально – экономического развития Российской Федерации и Республики Башкортостан, в частности. Значимость лесного сектора подтверждается такими факторами, как возрастающая доля лесопромышленного производства в общем объеме продукции промышленности; тенденция к

стабильному развитию всех лесных отраслей; возрастающее социальное и экологическое значение лесного сектора в жизни общества.

Площадь лесов в Республике Башкортостан составляет 6,3 млн. га, или 44 % ее территории. Из них, согласно переданным полномочиям Российской Федерации, в ведении Министерства лесного хозяйства Республики Башкортостан находится 5740 тыс. гектаров. Запас древесины в лесах составляет 765 млн. куб.м., из них лиственные породы – 534 млн. куб.м. (70 %) и хвойные насаждения – 175 млн. куб.м. (23%). Общий запас низкосортных спелых и перестойных лесов составляет 419,5 млн. куб. м. (55% общего объема древесины).

Эффективное управление и использование такого колоссального богатства не возможно без обоснованных мер государственных органов направленных на поддержание постоянного эффективного лесопользования.

Современная система платежей за использование природных ресурсов в Российской Федерации и их экономическая природа отражена на рисунке 1. В указанной структуре, платежи за пользование лесным фондом являются частью платежей за использование природными ресурсами и характеризуются рентным содержанием.



Рисунок 1 Система платежей за использование природных ресурсов

Лесная рента – это остаточная стоимость, исчисляемая как разница между ценой продуктов леса и издержками производства по заготовке, доставке ресурсов до рынков сбыта и по их обработке и переработке, включая нормативную прибыль хозяйствующих субъектов.[1, 124]

Таким образом, платежи за пользование лесным фондом представляют собой определенную сумму денег за разрешение пользования лесом. Леса стали объектом монополии в условиях частной собственности на средства производства. Являясь государственной собственностью, древесиной, выросший без содействия или при содействии человека, в равной мере

передается в эксплуатацию при условии уплаты установленной суммы платежей. При этом, в условиях дореволюционной России лесные платежи представляли собой таксы (цены), имеющие черты инструмента присвоения прибавочного продукта (ренты, как суммы абсолютной и дифференциальной ренты) – части дополнительной прибыли, получаемой лесозаготовителем от эксплуатации лесов. В условиях государственной собственности на леса в составе платы остается лишь дифференциальная рента (абсолютная рента выпадает), которая в этих условиях превращается в дифференциальный доход и необязательно должна уплачиваться только за предметы природы, в которых не воплощен человеческий труд. Такая трансформация экономического содержания платежей за пользование лесом привела к тому, что в современных условиях они утратили ряд важнейших функций, таких как стимулирующая и функция воспроизводства. И хотя в минимальных ставках паты за пользование лесным фондом данные функции реализованы через дифференциацию по рентообразующим факторам (по районам, породам древесины, грациям расстояний вывозки, категориям крупности деловой древесины, грациям запаса древесины на 1 га и другим факторам), платежи более не являются эффективным инструментом регулирования лесопользования и воспроизводства лесных ресурсов. [2, 78]

Ретроспективный анализ показывает, что механизмы защиты лесов и их воспроизводства были заложены еще в XIV – XVI вв. В “Русской правде” было предусмотрено создание заповедных лесов, и ответственность за нарушения правил лесопользования. При этом наиболее активное начало эффективного государственного управления лесами было положено лишь в XVIII в. Указом Петра I “О выделении заповедных лесов из частного пользования” и созданием специальной государственной службы “...с целью сбережения заповедных лесов”. [3] Однако в этот период не существовало, как такового, платного лесопользования. Случай продажи леса на корню были достаточно редки и не приносили значительного дохода в казну государства. Однако с ростом потребления древесины, увеличением затрат на ее охрану, были созданы условия для получения дохода в казну государства, который служил, в дальнейшем, материальной базой лесовосстановительных и лесоохранных мероприятий.

Экономический характер лесопользования приобрело только в период правления Екатерины II, которая установила платный отпуск древесины на корню из казенных дач. При этом, поскольку было введено частное лесопользование, то контроль и качество лесовосстановительных мероприятий практически отсутствовали.

Дальнейшее становление Российской империи, смена правительства и революции, не смогли не оставить негативного отпечатка в истории лесного хозяйства. В 1918 год успешно функционирующая система ведения лесного хозяйства и лесохозяйственных мероприятий, приносящая значительный доход в казну государства была, фактически, разрушена. Советом народных

депутатов был принят “Закон о социализации земли” от 27.01.1918 [4, 63], который отменил все виды собственности на лес. Законом было провозглашено, что лес является природным благом и, следовательно, не может иметь денежной оценки. Положения закона, фактически, способствовали полному развалу всей системы контроля, управления и воспроизводства лесных ресурсов.

Однако интересы государства требовали законодательного закрепления положений правового режима лесов и регламентации рационального, планового использования лесных ресурсов. В этих целях 27.05.1918г. Всероссийским центральным исполнительным комитетом принимается Декрет “О лесах”, который объявляет леса общенародным достоянием, устанавливает запрет на всякого рода сделки с лесами. С этого момента лесопользование осуществляется на принципах устойчивости, возмездности, доступности; ведется на плановой основе. В этот же период устанавливаются плата за лесопользование в виде такс и попенной платы. Государство оказывает поддержку и финансирование лесовосстановления и лесоразведения с применением научных знаний. Осуществляется специальная правовая охрана лесов. Успешно функционирует система охраны и лесовоспроизводства. В этот же период, с целью повышения эффективности лесопользования, леса подразделяют на 3 категории (защитные, носящие ограниченный характер и эксплуатационные).

Эффективность системы лесопользования была нарушена и сведена к нулю в период 1941-1945 гг. Военный режим и постоянная необходимость удовлетворения нужд обороны отменили платный отпуск древесины. Перестали проводиться лесовосстановительные и лесоохранные мероприятия, что нанесло колоссальный урон лесному хозяйству страны. В тоже время в 1947 году организовано Министерство лесного хозяйства, создание которого сыграло значительную роль в восстановлении лесов и возврату статуса “национального благосостояния”: возобновлен платный отпуск древесины, создана эффективная система финансирования лесовосстановления, ухода и охраны лесов, при этом платежи за пользование лесными ресурсами перестают носить целевой характер, создаются условия для частного лесопользования. Принципы построения лесопользования радикально изменяются в период 1977-1979 годы: провозглашается государственная собственность на леса, леса изымают из гражданского оборота. С одной стороны это положительно отражается на процессах лесовосстановления, но поскольку основной массой лесопользователей становятся государственные организации, это затормаживает лесопользование и снижает доходность лесной отрасли для государства.

Значительный переворот и попытка изменения принципов построения взаимоотношения между органами государственной власти в сфере лесного хозяйства были положены в 1993 году с принятием Основ лесного законодательства Указом № 2144 от 16.12.1993. Собственность на леса в

результате распределяется между федерацией и субъектами федерации, при этом основным контролирующим органом остается государство. Лесопользователями становятся физические и юридические лица. Вводятся относительно новые для лесного хозяйства отношения: аренда, концессия. Платежи за пользование лесными ресурсами закрепляются прейскурантом № 07-01-01 от 01.01.1992 “Таксы за древесину отпускаемую на корню” и Методическими рекомендациями от 01.04.1994 “По расчету минимальных ставок лесных податей и ставок арендной платы при передаче участка лесного фонда в аренду”. Вводятся в действие принципы неистощительного лесопользования, заложенные исторически в системе ведения лесного хозяйства России. [5]

Однако действительная практика ведения лесного хозяйства характеризуется рядом проблем.

“Согласно законодательству, все лесопользователи должны заниматься санитарной защитой леса, лесовосстановлением, охранять лес от незаконных рубок и от пожаров, а при возникновении пожаров тушить их. Все это ... прописано в договорах, которые заключаются с арендаторами. Но они почему-то игнорируют эти положения”. [6]

По словам министра лесного хозяйства Республики Башкортостан, проблема усугубляется тем, что по действующему федеральному законодательству Министерство лесного хозяйства Республики Башкортостан имеет право проводить проверку работы арендаторов и соблюдение ими условий лесопользования один раз в три года. При этом, за это время на выделенных участках может сложиться непредсказуемая ситуация. Если лесному фонду Республики Башкортостан (как любой другой территории) нанести за эти 3 года серьезный ущерб то восполнить его будет крайне сложно. Это связано с тем, что леса характеризуются длительным сроком выращивания и являются “живым организмом”. Нарушение естественных свойств древостоя в дальнейшем невозможно будет воспроизвести прилагая любые усилия и материальные ресурсы. Поэтому одним из вариантов выхода из сложившейся ситуации является внесение поправок в федеральное законодательство, в соответствии с которыми возможно будет проверять деятельность лесопользователей ежегодно.

По мимо вышеуказанной проблемы, с лесным хозяйством Башкирии сегодня связаны и еще две. Первая — это вывоз леса-кругляка за пределы республики. “Среди арендаторов лесных участков, к сожалению, много пришлых людей, которых мало заботит дальнейшая судьба башкирского леса. Получается, лес вывозят, кто-то обогащается. А что будет с нашим лесом завтра, заготовителей не волнует. Да и региональный бюджет недополучает серьезные суммы из-за того, что древесина перерабатывается за пределами Башкирии”. [6] Нельзя не согласиться с указанной проблемой, поскольку на сегодняшний день в Республике Башкортостан создана современная материально-техническая база по глубокой переработке древесины. В

Республике успешно функционирует один из крупнейших лесопромышленных комплексов «СЕЛЕНА», реализующий проект по созданию производства с полным циклом переработки древесины от лесозаготовок до выпуска высококачественной клееной древесины, оцилиндрованного бревна, погонажных изделий, на основе которых будет производиться сборка деревянных домов, а также выпуск поддонов, пеллетных гранул, технологической щепы. Вывоз же леса-кругляка за пределы республики снижает доходность данной отрасли и приводит к снижению наполняемости бюджета Республики. Как правило, все это напрямую отражается и на системе лесовосстановительных мероприятий.

Еще одна глобальная для лесной отрасли республики проблема – это упорное нежелание лесозаготовителей связываться с мягкосортной древесиной. “Проблема эта стоит у нас уже не первое десятилетие. Все арендаторы хотят рубить на выделенных им участках только сосну. Пока что на территории республики нет ни одной компании, которая занималась бы переработкой мягкосортной древесины”. [6] Хвойные породы исконно считались наиболее ценными и в наибольшей степени страдали от пагубных действий лесопользователей. При этом, сталкиваясь, параллельно с проблемой лесовосстановления, необходимо учитывать, что период созревания хвойных пород доходит до 120-150 лет в зависимости от условий местопроизрастания. При нежелании восстанавливать вырубленные леса и нежелании переходить на мягкосортную древесину лесному хозяйству Республики наносится большой урон еще и тем, что лиственные леса становятся перестойными, санитарное благополучие леса нарушается, а сосны в республике остаются все меньше. “Если мы хотим сохранить наш лес, принцип лесопользования надо менять, необходимо открывать производства по переработке мягкосортной древесины, а хвойные леса оставить для нужд населения, в первую очередь для строительства малоэтажных жилых домов”.

И все же, при всех проблемах лесовосстановления в Республике, положительные тенденции наметились в начале 2011 года. Районный суд г.Уфы Республики Башкортостан обязал ряд арендаторов осуществить лесовосстановительные мероприятия в весенний период 2011 года, поскольку арендаторы лесных участков обязаны производить лесовосстановительные мероприятия. Однако практика ведения лесного хозяйства арендаторами выглядит таким образом, что арендаторы не всегда способны освоить расчетные лесосеки и соответственно, поскольку лес на заготавливается “...то и сажать не будем”. [8]

Таким образом, экономическая сущность платежей за пользование лесным фондом заключается в выполнении функций стимулирования и обеспечения рационального природопользования; воспроизводства природных ресурсов с целью сохранения биоразнообразия и улучшения их качества; перераспределения посредством направления финансовых

ресурсов на территории с худшей минерально-сырьевой базой или худшими экологическими условиями. При этом особенностью платежей за пользование лесным фондом является то, что они должны обеспечить неистощительное лесопользование и расширенное воспроизводство лесного фонда.

Использованные источники:

1. Путятинская Ю.В. Дискуссионный характер платежей за пользование лесными ресурсами / Р.Р. Яруллин, Ю.В.Путятинская // Известия ОГАУ. – № 3 (23) 2009, с. 121-124.
2. Путятинская Ю.В. Моделирование размера минимальных ставок платы за отпуск древесины на корню с использованием методов регрессионного анализа / Гусманов И.У., Путятинская Ю.В. // Вестник БГАУ. - № 4 (20) 2011. – с. 77-83.
3. В.К. Быковский Использование лесов в Российской Федерации: правовое регулирование. - Москва : Wolters Kluwer, 2009 г.. - с. 62-81.
4. www.rosleshoz.gov.ru - Сайт Федерального агентства лесного хозяйства Российской Федерации
5. http://www.consultant.ru/popular/newwood/80_1.html#p23 - Лесной кодекс РФ № 200-ФЗ от 04.12.2006
6. <http://www.bashinform.ru/podrob/341143/> - Башкирский лес снова оказался под ударом.
7. <http://www.tukaeva.ru/prensa/5301.html> - Заседание Правительства РБ 13 декабря 2010 года (развитие лесной промышленности).
8. <http://mlhrb.ru/index.php?mid=1&id=264> - Арендаторов обяжут заниматься лесовосстановлением.

*Путятинская Ю.В.
старший преподаватель
кафедра финансов и кредита
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В последние годы в работах многих отечественных авторов процесс финансового планирования связывается исключительно с формированием бюджетов (в частности, работы Акулова В.Б., Бухалкова М.И., Романовой М.В.). При этом взаимосвязь финансового планирования с другими видами планирования на предприятии не рассматривается.

Как правило, задача финансового плана состоит в финансовом выражении тех целевых установок и количественных показателей, которые заданы другими планами. При этом, чтобы разработать механизм совершенствования организации финансового планирования необходимо, прежде всего, выделить существующие проблемы.

Объектом исследования является ООО ПТБ Байкал.

В процессе анализа был выявлен целый ряд проблем, с которыми сталкивается анализируемое предприятие в области организации финансового планирования:

- необоснованность плановых данных по сбыту, планируемой долей денежных средств в расчетах, заниженными сроками погашения дебиторской задолженности, увеличенными потребностями в финансировании. Основной причиной такого положения дел является функциональная разобщенность подразделений, участвующих в составлении финансовых планов;

- отсутствие четкой системы подготовки и передачи плановой информации из отдела в отдел, длительностью процедуры согласования планов, недостатком и недостоверностью информации;

- отсутствие четких внутренних стандартов составления планов;

- «оторванность» стратегического планирования от текущего.

С целью выявления необходимости совершенствования процесса финансового планирования на предприятии проанализирована возможность достижения максимально возможного финансового результата при условии:

- наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости;

- возможности привлечения капитала в объеме, необходимом для реализации эффективных инвестиционных проектов;

- рентабельности вложенного капитала;

- наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния.

С этой целью проанализирован финансовый потенциал предприятия.

Оценка потенциала финансового роста предприятия позволяет выявить финансовые возможности предприятия и позволяет на более качественном уровне проводить финансовое планирование.

Для определения уровня финансового потенциала предприятия (ФПП) предлагается провести экспресс-анализ основных показателей, характеризующих ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия, а также определение пороговых значений показателей с целью отнесения их к тому или иному уровню ФПП.

Рассмотрим кривую финансового потенциала предприятия за 2013 год.

Таблица 1 Кривая ФПП по финансовым показателям за 2013 год

Наименование показателя	Уровень ФПП		
	Высокий	Средний	Низкий
1. Коэффициент финансовой независимости	*		
2. Коэффициент финансовой зависимости	*		
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	*		

4. Коэффициент самофинансирования	*		
5. Коэффициент общей ликвидности	*		
6. Коэффициент срочной ликвидности	*		
7. Коэффициент абсолютной ликвидности	*		
8. Рентабельность совокупных активов	*		
9. Рентабельность собственного капитала	*		
10. Эффективность использования активов для производства продукции			*

Таким образом, предприятие обладает средним финансовым потенциалом. Исходя из построенной кривой ФПП за 2013 год, организация почти по всем анализируемым показателям находится на высоком уровне, следовательно, можно сказать о значительном улучшении финансового положения организации в целом. В 2013 году наблюдаются проблемы только с эффективностью использования активов для производства продукции. С каждым годом оборачиваемость активов организации замедляется, а это влияет на рост объема производства, что и является причиной неэффективного использования активов для производства продукции.

Для решения указанных проблем в области финансового планирования необходимо определить, с какими элементами системы финансового планирования они в наибольшей степени связаны и какие инструменты могут быть использованы для их решения.

Организация финансового планирования может быть успешной только тогда, когда финансовый план формируется по следующим направлениям: формирование финансовых ресурсов предприятия; инвестиционная политика предприятия; обеспечение финансовой безопасности предприятия; повышение качества управления финансовой деятельностью.

Оценка результативности финансового плана может быть оценена, прежде всего, на основе прогнозных расчетов ранее рассмотренной системы основных финансовых коэффициентов. Разработка финансового плана и финансовой политики по наиболее важным аспектам финансовой деятельности позволяет принимать эффективные управленческие решения, связанные с финансовым развитием предприятия.

ООО ПТБ Байкал является участником республиканской программы «Развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока. Комплексная модернизация 500 молочно-товарных ферм в Республике Башкортостан на 2012-2016 годы».

В связи с этим предприятию необходимо разработать бизнес-план, в котором должна предусматриваться комплексная модернизация и реконструкция молочно-товарной фермы, строительство силосно-сенажных сооружений с приобретением сельскохозяйственной техники, молочного оборудования, племенного скота.

Для повышения продуктивности коров и сокращения затрат труда на процесс доения в ООО ПТБ Байкал было предложено установить на одну из ферм доильного зала «Midi Line» (Миди Лайн) с немецким оборудованием.

Для определения экономической эффективности нового доильного зала «Midi Line» (Миди Лайн) был проведен анализ работы предприятия до внедрения новой технологии и после ее применения, а именно как изменятся затраты на производство молока, производительность труда, продуктивность и другие факторы оказывающие влияние на эффективность производства.

В результате внедрения предлагаемого проекта были получены следующие результаты:

- банковский кредит в размере 6 500 тыс. руб. послужил источником финансирования недостатка собственных оборотных средств;
- в прогнозном 2014 году изменяется структура капитала, доля заемного капитала возрастает с 12 % до 25 %;
- показатель общей ликвидности в 2014 году достигает достаточного значения и составляет 2,04 по сравнению с 2013 годом, когда он был равен 10,4;
- показатель абсолютной ликвидности также укладывается в норму и составляет в 2014 году 0,23;
- происходит увеличение выручки в среднем на 33%;
- в прогнозном периоде оборотные средства предприятия используются значительно эффективнее, и в конечном итоге организация имеет абсолютную финансовую устойчивость.

Таким образом, внедрение предлагаемого проекта обеспечит достижение главной цели - устойчивый финансовый рост предприятия.

Обобщая все выше изложенное, мы приходим к выводу, что финансовое планирование выявляет ожидаемую в перспективе картину состояния использования финансовых ресурсов и потребности в них, возможные варианты осуществления финансовой деятельности. Разрабатывая финансовый план предприятия на будущее, нельзя упускать из виду финансовый менеджмент, включающий в себя стратегию и тактику эффективного управления для достижения четко определенных целей.

Использованные источники:

1. Косульникова, М. Л. Прогнозирование финансового роста организации [Текст] / М.Л. Косульникова, М.Н. Малых // Аудит и финансовый анализ. - 2011. - № 1. – С.100-106.
2. Красноперова, О.А. Комментарий к Налоговому кодексу Российской Федерации: с постатейными материалами [Текст]: учебник / О.А. Красноперова. – М.: Проспект, 2011. – 1062 с.
3. Леонов, И.А. Финансовое прогнозирование [Текст] / И.А. Леонов, С.С. Шеремет // Российское предпринимательство. - 2012. - № 1. – С. 12-18.
4. Мелкумов, Я.С. Составление прогноза на перспективу [Текст] / Я.С. Мелкумов // Корпоративные финансы. - 2012. - № 4. – С. 21-23.

*Путятинская Ю.В.
старший преподаватель
кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях для осуществления эффективной деятельности предприятия особо актуальной является проблема мобилизации и эффективного использования инвестиций. Инвестиционная деятельность является составной частью деловой активности, в том числе и сельскохозяйственного предприятия и обеспечивает его привлекательность для инвестора. При этом формирование инвестиционной привлекательности, выработка четкой стратегии инвестирования, определения ее приоритетных направлений, мобилизация всех источников инвестиций является важнейшим условием устойчивого и качественного развития предприятий.

Анализ экономической литературы и хозяйственной практики позволяет утверждать, что отказ от инвестирования противоречит жизненному циклу предприятия, делает его абсолютно незащищенным и не конкурентоспособным. При этом реализация инвестиционного проекта позволяет фирме адаптироваться к макроэкономическим реалиям, к изменениям во внешней среде и наращивать свой потенциал в будущем.

Целью данного исследования явилась оценка инвестиционной привлекательности СПК «ЮЛДАШ» и разработка рекомендаций по повышению эффективности инвестиционной деятельности предприятия.

Для достижения поставленной были поставлены и решены следующие задачи:

- рассмотрены теоретические аспекты оценки инвестиционной привлекательности предприятия;
- проведена оценка финансового состояния предприятия, как основного фактора инвестиционной привлекательности;
- проведена оценка инвестиционных проектов;
- выявлены пути повышения инвестиционной привлекательности СПК «ЮЛДАШ».

Инвестиционная привлекательность - это комплексная социально экономическая характеристика объекта по объективным и субъективным факторам, позволяющая инвестору принять решение о целесообразности инвестирования. При оценке инвестиционной привлекательности АПК, необходимо учитывать особенности производства, финансовое положение, а также уровень государственной поддержки.

Основным показателем характеризующим финансовое состояние предприятия является чистая прибыль. Прибыль от финансово-

хозяйственной деятельности за 2013 год составила 170 тыс. руб. (+40 тыс. руб. по сравнению с предшествующим годом).

С исключительно хорошей стороны финансовое положение и результаты деятельности СПК "ЮЛДАШ" характеризуют такие показатели:

- чистые активы превышают уставный капитал, к тому же они увеличились за анализируемый период;

- полностью соответствует нормативному значению коэффициент текущей (общей) ликвидности;

- положительная динамика прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВИТ) на рубль выручки организации.

Анализ выявил следующие отрицательные показатели финансового положения и результатов деятельности СПК "ЮЛДАШ":

- низкая рентабельность активов (3,0% за последний год);

- отрицательная динамика собственного капитала относительно общего изменения активов организации;

- коэффициент покрытия инвестиций ниже нормы (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств составляет только 65% от общего капитала организации).

Комплексная оценка, отражающая инвестиционную привлекательность, проведена с использованием рейтинга.

Финансовые результаты за период 01.01.11–31.12.13	Финансовое положение на 31.12.2013									
	AAA	AA	A	BVB	BB	B	CCC	CC	C	D
Отличные (AAA)					•					
Очень хорошие (AA)					•					
Хорошие (A)					•					
Положительные (BVB)					•					
Нормальные (BB)	•	•	•	•	V	•	•	•	•	•
Удовлетворительные (B)					•					
Неудовлетворительные (CCC)					•					
Плохие (CC)					•					
Очень плохие (C)					•					
Критические (D)					•					

Итоговый рейтинг финансового состояния СПК "ЮЛДАШ" по итогам анализа за период с 01.01.2011 по 31.12.2013 (шаг анализа - год):

BB
(нормальное)

Рисунок 1 Рейтинговая оценка финансового состояния организации

Рейтинг "BB" отражает нормальное финансовое состояние организации, при котором основная масса показателей укладывается в нормативные значения, либо близки к норме. Имеющие данный рейтинг организации могут рассматриваться в качестве контрагентов, во взаимоотношении с которыми необходим осмотрительный подход к

управлению рисками. Организация может претендовать на получение кредитных ресурсов (нормальная кредитоспособность).

Таким образом, по результатам проведенного анализа предприятие является инвестиционно привлекательным. При этом на предприятии отсутствует государственная поддержка.

С целью активизации и повышения эффективности инвестиционной деятельности было предложено реализовать инвестиционный проект по обновлению парка оборудования и внедрению линии глубокой переработки продукции животноводства и производство полуфабрикатов.

Основные параметры инвестиционного проекта можно охарактеризовать следующим образом. Плановый уровень объема продаж определен как 40 374 кг. в год. Средняя цена – 187 руб./кг. При этом на основе исследования и прогноза развития агропромышленного комплекса Российской Федерации в целом и Республики Башкортостан в частности ежегодные темпы роста по отрасли были определены в объеме 10% ежегодно.

Эффективность проекта проанализирована с помощью показателей чистой приведенной стоимости, внутренней нормы доходности, рентабельности инвестиций и срока окупаемости. Проект следует признать эффективным, т.к. $NPV = 1006401 \text{ руб.} > 0$, $IRR = 17,1\% > 10\%$ (ставки дисконтирования), $PI = 1,14 > 1$. Проект в течение 3 лет принесет дополнительно чистой прибыли в размере 7 764 тыс. руб.

Совокупный результат и эффективность реализации проекта показывает, что чистая прибыль за прогнозный период увеличится в 27,3 раза. При этом необходимо отметить, что рост выручки составит 7,81 раза и себестоимости 3,78 раза.

За прогнозный период происходит рост баланса почти в 4 раза. При этом в активах наиболее положительным изменением является рост Денежных средств на 9 164 тыс.руб. Общая величина оборотных активов увеличивается в 2,65 раза.

В пассивах положительной динамикой является увеличение нераспределенной прибыли в 4,24 раза. При этом долгосрочные обязательства увеличиваются в 6,54 раза.

Эффективность реализации проекта для предприятия определена на основе расчета основных финансовых показателей. В результате реализации проекта наблюдается положительная динамика по показателям платежеспособности, рентабельности и финансового состояния.

По итогам 2016 года прогнозное значение рентабельности продаж составит 33,59%, что выше среднеотраслевого значения более чем в 2 раза. Рост рентабельности активов составит 6,07 раза до 18,2%.

Таким образом, жизнедеятельность предприятия в современных условиях характеризуется высокой потребностью в инвестиционных ресурсах, необходимых для обновления основных фондов, модернизации

производственных комплексов, и т.д. При этом, несмотря на многообразие целей, на которые могут привлекаться инвестиционные средства, все же основной характеристикой инвестиций остается повышение финансовой эффективности предприятия.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ [Текст] // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1999. - №9. - Ст. 1096.
2. Бланк, И.А. Управление денежными потоками [Текст] / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Ника-Центр, 2007. – 752 с.
3. Борисова, Н.В. Пути повышения инвестиционной привлекательности организации [Текст] //Инновации и инвестиции. - 2009. - №1. – С.44-51.
4. Борисова Н.В. Теоретические аспекты формирования конкурентной среды на рынке инноваций [Текст] //Инновации и инвестиции. – 2009. - №2.- С.12-23.

*Пучкина Е.С., к.э.н.
доцент
Чернявский Р.Ю.
магистр*

*Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Аннотация: В статье рассмотрены основные классификационные признаки позволяющие идентифицировать региональный рынок ценных бумаг и выделены факторы воздействия которых препятствует развитию рынка ценных бумаг на уровне региона.

Ключевые слова: региональный рынок ценных бумаг, саморегулируемые организации, профессиональные участники, эмитенты.

Существует множество классификаций РЦБ. Так, РЦБ делится на биржевой и внебиржевой, организованный и неорганизованный. В рамках нашего исследования нас будет интересовать классификация РЦБ по масштабам. Так, выделяют международный, национальный и локальный (т. е. региональный) РЦБ.

Ряд авторов сопоставляют понятия «региональный рынок ценных бумаг» с понятием «локальный рынок ценных бумаг» и отмечают, что последний «относительно замкнут рамками определенных городов или регионов, внутри которых и происходит обращение и потребление капиталов»[7].

Также существует определение РЦБ как системы взаимоотношений региональных эмитентов и других субъектов фондового рынка по вопросам привлечения инвестиций и обращения ценных бумаг на территории региона.

Кроме того, региональные РЦБ можно определить как рынки, «которые охватывают торговлю ценными бумагами между эмитентами, инвесторами и фондовыми посредниками определенного региона: города, области (штата, земли и т. д.)». При этом стоит отметить, что во всех странах формируются определенные региональные финансовые центры [1].

Необходимо отметить, что в современной литературе вопрос функционирования региональных РЦБ освещен в незначительной степени; большинство авторов ограничивается приведением классификации РЦБ по масштабам, немногие авторы дают определение региональному РЦБ. В связи с этим наряду с проблемами функционирования регионального РЦБ возникают проблемы определения категории «региональный рынок ценных бумаг».

Итак, существует 2 группы проблем:

1) Проблемы определения категории регионального РЦБ.

А) Проблемы определения категории регионального РЦБ.

Как видно из предлагавшихся определений, в настоящее время не существует единого подхода к определению границ функционирования регионального РЦБ. Под словом «регион» могут пониматься:

- субъект Федерации (например, Краснодарский край – «Краснодарский регион»);

- более обширная территория, группа субъектов (например, Юг России или Северный Кавказ – «Северо-Кавказский регион»);

- группа стран (например, Азиатский регион). В данном случае региональный рынок ценных бумаг уже является более обширным, нежели национальный РЦБ.

Однако в рамках данного исследования региональный РЦБ будет определяться как рынок ценных бумаг одного или нескольких субъектов РФ (первые два подхода).

Б) «Объективность» функционирования регионального рынка ценных бумаг.

Ряд авторов считает, что региональность РЦБ – характерная черта слабых и развивающихся рынков, у которых отсутствуют развитые телекоммуникации, инфраструктура. Данный подход подразумевает, что в современных условиях глобализации финансового рынка РЦБ теряет свою привязку к определенной территории; в результате образуется единый национальный (или межнациональный) рынок. Однако данное мнение, скорее всего, основывается на отождествлении РЦБ с биржевым РЦБ. При этом не учитывается существование внебиржевого неорганизованного РЦБ, который обычно носит локальный характер (привязан к месторасположению эмитента ценных бумаг). Кроме того, следует учитывать, что использование

неэмиссионных ценных бумаг (векселей, чеков и пр.) зачастую осуществляется в рамках определенной территории, а потому их обращение также формирует региональный РЦБ.

В) Критерий выделения регионального РЦБ. Безусловно, функционирование регионального РЦБ носит объективный характер, однако на практике сложно выделить оптимальный критерий для определения наличия и степени развитости регионального РЦБ. В качестве критерия могут выступать:

- наличие фондовой биржи или организатора торгов в регионе;
- количество региональных эмитентов ценных бумаг (т. е. оценивается объем предложения на РЦБ);
- количество региональных профучастников РЦБ (предполагается, что численность и профиль деятельности профучастников косвенно отражает уровень развития РЦБ в регионе);
- осуществление сделок с ценными бумагами региональных эмитентов на национальных организованных РЦБ (критерий учитывает тенденцию глобализации РЦБ; чем больше эмитентов, ценные бумаги которых обращаются на национальном организованном рынке, тем более региональный РЦБ насыщен ценными бумагами достаточно высокого качества);
- критерий числа фактических и потенциальных инвесторов, на наш взгляд, не позволяет оценить именно региональный РЦБ, так как с помощью современных информационных технологий практически любой человек способен приобрести практически любые ценные бумаги (главным образом через Интернет-торговлю).

Также качественным критерием уровня развития регионального рынка ценных бумаг могли бы служить региональные саморегулируемые организации. Однако в настоящее время такого рода организация существует в Уральском регионе (НП ПУФРУР – Некоммерческое партнерство профессиональных участников фондового рынка Уральского региона). НП ПУФРУР было создано для эффективного отстаивания интересов во властных структурах и создания успешного механизма конкуренции с крупными национальными профучастниками. Вместе с тем факт наличия региональной саморегулируемой организации в Уральском регионе не означает, что данный регион имеет наиболее развитый РЦБ.

2) Проблемы функционирования регионального РЦБ.

А) Неразрывная связь с национальным РЦБ. Региональный РЦБ является частью национального РЦБ, а потому степень развития регионального рынка напрямую зависит от уровня развития РЦБ в целом. Такая зависимость затрудняет функционирование регионального РЦБ при неблагоприятной ситуации в экономике (например, в условиях финансового кризиса). Так, авторы статьи Вектор развития национального фондового рынка в условиях нестабильности мировой финансовой системы к

внутренним факторам, оказывающим наибольшее значение на формирование развития фондового рынка относят следующие:

- Возможность технических сбоев или задержки информации в масштабах системы национального фондового рынка, что вызвано существованием ряда проблем в используемых в торговле ценными бумагами инфокоммуникационных системах национальной экономики.

- Возможность синхронизации негативных экономических и социальных явлений в национальной экономике, что повлечет за собой значительное снижение (повышение) котировок ценных бумаг на бирже [2].

Б) Сокращение области функционирования регионального РЦБ под воздействием глобализации. Именно данная проблема и приводит к тому, что ряд авторов отказываются признавать региональный РЦБ, как объективно существующий локальный рынок. Глобализация РЦБ проявляется в следующем:

- региональные биржи, по сути, являются лишь представительствами национальных бирж, а потому главной функцией региональных бирж является предоставление технического доступа к торгам на национальной бирже. Примером может служить функционирование региональной валютно-фондовой биржи СМВБ, основным направлением деятельности которой является предоставление доступа к торгам на ММВБ (обращение ценных бумаг эмитентов Сибирского федерального округа широкого распространения на СМВБ не получило);

- с развитием РЦБ функции учета прав на ценные бумаги переходят к крупным профессиональным регистраторам и депозитариям, которые учитывают ценные бумаги множества эмитентов из различных регионов.

Клиринговые организации, обслуживающие региональные биржи, также обычно являются региональными представительствами национальных клиринговых организаций. Тем самым функционирование регионального РЦБ сужается до сферы операций купли-продажи ценных бумаг. Конечно, с позиций макроэкономики данная консолидация учетных и клиринговых функций оказывает положительное влияние на функционирование национального РЦБ. Однако при этом границы региональных РЦБ становятся менее четкими. Если же говорить о будущем развитии регионального РЦБ, сокращение функций регионального РЦБ не означает вытеснение региональных участников крупными национальными профучастниками. Так, по словам руководителя РО ФСФР России в Сибирском федеральном округе Е. Снегирева, «масштаб деятельности и объем эмиссии акционерного общества могут быть непривлекательны для крупной инвестиционной компании, а для региональной компании представлять большой интерес»[3]. Кроме того, «территориальная близость позволяет лучше знать историю компании, ориентироваться в специфике бизнеса, оценивать его возможности, перспективы»[6].

Таким образом, основным направлением развития всех региональных РЦБ становится более тесное взаимодействие с региональными эмитентами для полного удовлетворения их инвестиционных потребностей, в то время как национальные профессиональные участники консолидируют функции учета прав, а также проводят стандартные операции купли-продажи.

В) Региональный РЦБ носит преимущественно внебиржевой характер. Краснодарский край на 01.01.2011г. по количеству акционерных обществ и объемам эмиссии ценных бумаг занимал лидирующее положение среди субъектов Южного федерального округа: в регионе действуют 48 краевых профессиональных участников рынка ценных бумаг, более 10 филиалов и представительств. Наибольшая эмиссионная активность наблюдается в агропромышленном, курортном, строительном и транспортном комплексах [5]. Несмотря на тенденции глобализации, региональный РЦБ остается преимущественно внебиржевым. Однако на Московской Бирже бирже котируются ценные бумаги лишь несколько эмитентов Краснодарского края таких как ОАО «Магнит», ОАО «Кубаньэнерго», ОАО «НМТП», ОАО «Кубаньэнергосбыт» выполняет ОАО «Центральный Московский Депозитарий» – таким образом, указанная в предыдущем пункте тенденция к консолидации учетных функций присутствует и в Краснодарском крае.

Необходимо отметить, что внебиржевой характер регионального РЦБ является одной из наиболее неоднозначных проблем. Внебиржевой рынок характеризуется меньшей прозрачностью всех его участников (в том числе в части раскрытия информации), а также сравнительно более высокими рисками неисполнения или ненадлежащего исполнения сделок, мошенничества и т. п. Однако превратить региональные РЦБ в исключительно биржевые невозможно и, более того, нецелесообразно.

Большинство эмитентов ценных бумаг в РФ – закрытые акционерные общества, что исключает возможность обращения их акций на фондовых биржах. Также и не все ОАО испытывают потребность в публичном обращении своих долевых и долговых ценных бумаг.

Г) Зависимость регионального РЦБ от профиля и уровня развития экономики региона. Региональный РЦБ в значительной степени определяется отраслевой спецификой и уровнем развития экономики региона.

Д) Большое значение инвестиционного климата в регионе. Безусловно, организационно- правовая форма акционерного общества является лучшей с точки зрения привлечения инвестиций. При этом на объем инвестиций значительное влияние оказывает инвестиционный климат – экономические, политические, финансовые условия, оказывающие влияние на приток внутренних и внешних инвестиций в экономику страны. К основным факторам, определяющим инвестиционный климат, можно отнести уровень налогообложения, законодательство, уровень преступности (особенно в сфере экономики) и защищенность прав собственности, а также перспективы

развития экономики региона. Стабильный рост объема инвестиций может свидетельствовать о положительной оценке инвестиционного климата.

Таким образом, ситуация с инвестиционными рейтингами весьма неоднозначна. По международной шкале качество инвестиций в возможные долговые ценные бумаги средним; по национальной шкале Краснодарский край может быть заемщиком с качеством инвестиций выше среднего. Вместе с тем кредитный рейтинг является тем ориентиром, который используют национальные и иностранные инвесторы при принятии инвестиционных решений.

В настоящее время Повышение уровня транспарентности является в настоящее время наиболее актуальным и значимым направлением развития фондового рынка. За последние несколько лет Федеральная служба по финансовым рынкам значительно усилила роль системы раскрытия информации для эмитентов осуществлявших когда-либо публичное размещение, что является необходимым, но не достаточным условием для достижения заданной цели [4]. Какой вектор решения данной проблемы будет выбран действующим регулятором в лице Банка России, особенно в части взаимодействия с саморегулируемыми организациями профессиональных участников остается неизвестным.

Итак, региональный РЦБ представляет собой локальный рынок, на котором аккумулируются и перераспределяются финансовые ресурсы для удовлетворения инвестиционных потребностей региональных эмитентов и инвесторов, экономические отношения между которыми в рамках данного региона могут опосредовать финансовые посредники. Его функционирование носит объективный характер, однако существуют проблемы определения локализации и критериев выделения регионального РЦБ. Определение четких границ регионального РЦБ также осложняет его связи с национальным РЦБ и тенденцией его глобализации. Несмотря на это, региональный РЦБ является преимущественно внебиржевым. На уровень развития РЦБ оказывает влияние специфика экономики региона и его инвестиционная привлекательность.

Использованные источники:

- 1 Едророва В.Н., Новожилова Т.Н. Рынок ценных бумаг: учеб. пособие. – М.: Магистр, 2012. – с.78
- 2 Желтоносов В.М., Рындина И.В., Нгуен Ч.Т. Вектор развития национального фондового рынка в условиях нестабильности мировой финансовой системы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 4. С. 49-55.
- 3 Пучкина Е.С., Рындина И.В. Необходимые требования к развитию фондового рынка в России // Инновационное управление социально-экономическими системами в регионах: сборник статей участников Международной научно-практической конференции. - Челябинск: Издательский центр ЮрГУ. 2011. с. 137-143.

4 Рындина И.В. Особенности развития рынка ценных бумаг Краснодарского края // Сборник научных трудов SWorld "Перспективные инновации в науке, образовании, производстве и транспорте - 2012". Одесса: Изд-во Куприенко С.В. 2012. Т. 21. № 2. с. 3-4.

5 Рынок ценных бумаг: проблемы, пути их решения и перспективы привлечения инвестиций региональными промышленными предприятиями (на примере Ярославской области) // YarFund – региональный сервер раскрытия информации рынка ценных бумаг Ярославской области. – URL: <http://www.yarfund.ru/dpage>.

6 Якунян М.Г. Практикум по рынку ценных бумаг. – СПб.: Питер, 2011- с. 85-86

7 Миллер А.А. Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Россия Проблемы функционирования региональных рынков ценных бумаг в Российской Федерации <http://conference.be5.biz/r2010/00362.htm>

*Пушкина Т.В.
студент 3го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФОРМ МАТЕРИАЛЬНОГО И НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Мотивация персонала лежит на «перекрестке» как проблем, так и достижений организации. Развитие мотивации приводит к повышению производительности деятельности не в меньшей мере, чем технологическое перевооружение. Более того, в истории известны примеры, когда преимущество достигалось не посредством передовой технологии, а как раз вопреки ей — на основе эффективно работающей системы моральных и материальных стимулов.

В самом общем виде мотивация человека к деятельности понимается как совокупность движущих сил, побуждающих человека к осуществлению определенных действий. Эти силы находятся вне и внутри человека и заставляют его осознанно или же неосознанно совершать некоторые поступки.

Мотивация трудовой деятельности — это стремление работника удовлетворить свои потребности в определенных благах посредством труда, направленного на достижение целей организации.

Общую характеристику процесса мотивации можно представить, если определить используемые для его объяснения понятия: потребности, мотивы, вознаграждение, цели [3].

Мотив — это то, что определяет действия человека. Мотивом к действию являются потребности человека.

Потребность — это ощущение у человека психологического или физиологического недостатка чего-либо. Потребности могут быть первичными (врожденные) и вторичными (вырабатываются в ходе познания и приобретения опыта). Потребности удовлетворяются посредством вознаграждения.

Вознаграждение — это то, что человек считает для себя ценным. Вознаграждения бывают внешние (заработная плата, продвижение по службе, похвала, признание и др.), которые обеспечивает организация, и внутренние (чувство успеха при достижении целей, самоуважение, дружба, общение в процессе работы), которые приносит человеку сама работа.

Цели — это желаемый объект или его состояние, к обладанию которым стремится человек.

При мотивации работников необходимо помнить о нескольких важных моментах:

- мотивация носит сугубо индивидуальный характер, трудно найти людей, которые вели бы себя совершенно одинаково;
- ни один человек не является полностью предсказуемым;
- процесс возникновения и исчезновения потребностей очень изменчив;
- потребности трудно выделить, обозначить в ясном виде.

Внешне субъект управления может воздействовать на работника, либо принуждая его силой, либо предоставляя какие-то блага. В связи с этим в психологии различают мотивацию двух видов: положительную и отрицательную.

Положительная мотивация — это стремление добиться успеха в своей деятельности. Она обычно предполагает проявление сознательной активности и связана определенным образом с проявлением положительных эмоций и чувств, например, одобрение работников.

К отрицательной мотивации относится все то, что связано с применением осуждения, неодобрения, что влечет за собой, как правило, наказание не только в материальном, но и в психологическом плане. При отрицательной мотивации человек стремится уйти от неуспеха. Боязнь наказания приводит обычно к возникновению отрицательных эмоций и чувств. А следствием этого является нежелание трудиться в данной области деятельности.

Стимулирование принципиально отличается от мотивирования. Суть этого отличия в том, что стимулирование — одно из средств, с помощью которого может осуществляться мотивирование. Чем выше уровень развития отношений в организации, тем реже в качестве средств управления людьми применяется стимулирование.

Стимулы могут быть материальными и нематериальными.

Материальное стимулирование — это комплекс различного рода материальных благ, получаемых или присваиваемых персоналом за

индивидуальный или групповой вклад в результаты деятельности организации посредством профессионального труда, творческой деятельности и требуемых правил поведения.

Следовательно, в понятие материального стимулирования включаются все виды денежных выплат, которые применяются в организации, и все формы материального нематериального стимулирования [4].

Материально-денежное стимулирование — это наиболее очевидный и традиционный способ, который применяет организация для вознаграждения сотрудников за их труд.

Материальное денежное стимулирование включает в себя несколько элементов: заработную плату, доплаты и надбавки, премии и системы участия в прибылях, капитале.

В современных компаниях не менее важной, чем материальное вознаграждение, является система нематериального стимулирования. Эффективные технологии нематериального стимулирования позволяют увеличить производительность труда в среднем на 20 %.

Нематериальные стимулы ориентированы на мотивацию человека как личности, а не только механизма, призванного выполнять производственные функции. В отличие от вышеописанных стимулов нематериальные являются внутренними стимулами, т. е. ими нельзя напрямую воздействовать на человека.

К нематериальным способам стимулирования относятся организационные и моральные, а также стимулирование свободным временем [5].

В завершении, хотелось бы отметить, что мотивация персонала — одно из самых сложных направлений деятельности управленцев, а умение мотивировать подчиненных — большое искусство. Предприятия, в которых управленческий персонал овладел этим искусством, занимают, как правило, ведущие позиции на рынке. Ни одна система управления не станет хорошо функционировать, если не будет разработана эффективная модель мотивации, так как она побуждает конкретного сотрудника и коллектив в целом к достижению личных и общих целей.

Использованные источники:

1. Веснин В. Р. Менеджмент: учеб. / В. Р. Веснин. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2010. — 512 с.
2. Виханский О. С. Менеджмент: учеб. / О. С. Виханский, А. И. Наумов. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономистъ, 2010. — 670 с.: ил.
3. Страхова О. А. Организационное поведение: лидерство и личная эффективность руководителя: учеб. пособие / О. А. Страхова. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. — 168 с.
4. Управление персоналом организации: учеб. / под ред. А. Я. Кибанова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 695 с. — (Высшее образование).

5. Кузнецова А.Р. Вознаграждения и их роль в управлении персоналом // А.Р. Кузнецова, Д.Р. Габидуллина / Наука и образование: актуальные вопросы модернизации – Уфа: БГАУ, 2013. – С. 113-118.

*Пушкина Т.В.
студент 3го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ АМЕРИКАНСКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ

Эта тема является актуальной потому, что в экономической сфере многих государств происходят изменения, причиной этому послужил мировой экономический кризис. А значит политика управления в организациях также требует изменения. Чтобы удержаться на мировой экономической арене, нужно иметь качественную систему управления, которая позволит сделать производительность более эффективной и сможет удовлетворить потребительский спрос. Для этого организациям необходимо внедрять новые модели управления [1].

Одним из путей решения этой проблемы может быть только разумное использование западного опыта менеджмента. Организация должна сама ощутить потребность в изменениях, необходимости формирования своей собственной системы управления. В данный момент ведущие российские фирмы перенимают опыт западных конкурентов, осмысливая логику их действий, они анализируют свои неудачи, разрабатывают собственный оригинальный путь, что вполне целесообразно. Отсюда следует, что задача российских руководителей должна заключаться не в механическом перенесении опыта западного менеджмента, а в творческом поиске новых решений, практическом применении менеджмента в российских организациях. В России большинство руководителей имеет техническое образование, в то время как в развитых странах руководители проходят специальную профессиональную подготовку. В настоящее время возникла тенденция к изменению положения в подготовке руководящих кадров – создаются различные курсы, проводятся семинары для руководителей и т.д. При этом важную роль играет изучение опыта экономически развитых стран.

Американская модель управления имеет характерные черты, благодаря которым и представляет интерес:

1. разнообразие концепций, методов и технологий управления;
2. развитость мотивационной и управленческой базы для принятия решений.

Также американская модель управления обладает рядом особенностей:

1. корпорация – главная составляющая менеджмента;
2. стратегическое управление;

3. большая доля участия персонала в разработке и принятия решений по функционированию организации;

4. оперативное руководство и планирование.

Таким образом, можно проследить, что американская модель менеджмента направлена на развитие инфраструктуры, повышение конкурентоспособности, сочетание духовного идеализма с практичной рациональностью научных знаний.

Американские менеджеры считают такие качества как логичность, коммуникабельность и лидерство, являются первостепенными. Именно таким набором характеристик должен обладать каждый сотрудник организации.

Системе управления качеством в данной модели отводится основная роль. Это видно из ряда теорий управления качеством и из различных концепций управления.

Подводя итог, можно сказать, что американская модель управления является безграничным источником новых идей и технологий. Также американский опыт в менеджменте может быть полезен для изучения предпринимателям, руководителям организации, т.к учитывает принципы конкурентоспособной стратегии, степень разработки психологического позиционирования, а также культуру организации

В идеале каждой организации можно рекомендовать использовать в своей деятельности собственную модель управления, однако, в современных условиях немногие фирмы имеют возможность реально следовать подобной рекомендации. Многие элементы этой модели зависят от законодательной базы и от общеэкономической ситуации в стране, в общем, от внешних факторов, усложняющих развитие предприятия [2].

Во всем многообразии теорий и явлений живой практики американский менеджмент был и остается наиболее мощной «управленческой цивилизацией». Его ведущее значение в мире сегодня неоспоримо, а влияние на развитие теории, практики, а тем более обучения управлению наиболее велико.

Использованные источники:

1. Кузнецова А.Р. Образование как ключевой фактор повышения конкурентоспособности страны // А.Р. Кузнецова, В.А. Ягафарова / Высшее образование сегодня – 2013. - №1. – С.31-33.

2. Кузнецова А.Р. Основные социально-экономические индикаторы развития системы образования в России и в мире // А.Р. Кузнецова, Э.М. Кадыров / Высшее образование сегодня – 2013. - №3. – С.18-21.

ОТРАЖЕНИЕ В УЧЕТЕ ВОЗВРАТА КАЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Аннотация: В статье рассматриваются особенности отражения учета возврата товара после исполнения договора поставки. Такой возврат осуществляется на основании дополнительного соглашения между покупателем и продавцом и в целях налогообложения прибыли признается реализацией.

Ключевые слова: товар, возврат, реализация, покупатель, продавец.

В настоящее время в соответствии с письмом Минфина России от 18 февраля 2013 г. № 03-03-06/1/ 4213 [3] в случае если после исполнения договора поставки на основании дополнительного соглашения покупателем осуществлен возврат нереализованного товара продавцу, то для целей налогообложения прибыли организаций данная операция признается реализацией (приобретением) товара. Рассмотрим особенности отражения в учета контрагентов возврата товара после исполнения договора поставки.

Учет возврат товаров у покупателя

Такая операция требует прежде всего выписки счета-фактуры, соглашения о возврате товаров, где указывается цена, по которой товар был получен. После этого происходит возврат товара по товарной накладной, в которой можно сделать пометку «возврат товаров».

В день возврата товара в налоговом учете необходимо отразить выручку от реализации в соответствии с пунктом 3 статьи 271 Налогового кодекса РФ [1]. При этом покупную стоимость товаров нужно включить в расходы.

Как правило, результат от обратной реализации товаров равен нулю. Но не всегда, так как стоимость товаров, которую можно списать на расходы, определяется по тому способу, который предусмотрен в учетной политике (метод средней стоимости, ФИФО, ЛИФО или стоимости единицы продукции). Это правило указано в подпункте 3 пункта 1 статьи 268 Налогового кодекса РФ [1]. Помимо этого выручка от такой реализации может быть уменьшена на расходы с ней связанные. В этом случае фирма получает убыток или прибыль.

При отражении реализации в бухгалтерском учете предприятие имеет возможность выбрать один из двух вариантов.

1 вариант.

Так как в основе операции не перепродажа товара, а возврат, и отражать факты хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете нужно не столько исходя из правовой формы, сколько из экономического содержания (п. 6 ПБУ 1/2008) [2], то можно сторнировать проводки,

которыми учтено приобретение товаров. Однако следует иметь ввиду, что при этом возникнут разницы между бухгалтерским и налоговым учетом.

2 вариант.

Остановимся более подробно на втором варианте. Рассмотрим пример. В феврале 2014 года ООО «Лига» приобрело у ООО «Аккорд» 100 штук товаров по цене 700 руб. без учета НДС на общую сумму 70 000 руб. В апреле между покупателем и продавцом было подписано соглашение о возврате 30 единиц товаров на сумму 2 100 руб. НДС от возврата – 378 руб. (2 100 руб.* 18%).

Записи в учете:

1. Отражено в учете поступление товара от поставщика -

Дебет сч. 41 70 000 руб.

Кредит сч. 60 70 000 руб.

2. Отражен НДС, предъявленный поставщиком -

Дебет сч. 19 12 600 руб.

Кредит сч. 60 12 000 руб.

3. Принят к вычету НДС по приобретенным товарам –

Дебет сч. 68 12 600 руб.

Кредит сч. 19 12 600 руб.

4. Оплачен товар –

Дебет сч. 60 82 600 руб.

Кредит сч. 51 82 600 руб.

5. Отражена выручка от реализации –

Дебет сч. 62 2 478 руб.

Кредит сч. 90, субсч. «Выручка» 2 478 руб.

6. Начислен НДС с реализации товаров -

Дебет сч. 90, субсч. «НДС» 378 руб.

Кредит сч. 68, субсч. «Расчеты по НДС» 378 руб.

7. Отражено списание стоимости возвращенных товаров -

Дебет сч. 90, субсч. «Себестоимость продаж» 2 100 руб.

Кредит сч. 41 2 100 руб.

8. Получена оплата за реализованный товар -

Дебет сч. 51 2 478 руб.

Кредит сч. 62 2 478 руб.

Учет возврат товаров у продавца

В случае принятия ранее отгруженных товаров обратно не нужно уменьшать выручку от реализации. Товары можно учесть при расчете налога на прибыль так же, как при приобретении: оприходовать товары по указанной в накладной стоимости, а по мере реализации относить их стоимость на расходы.

Возьмем те же данные для примера. что и во втором варианте учета у покупателя. Предположим, у ООО «Аккорд» фактическая себестоимость реализованной продукции составила 59 000 руб.

Записи в учете:

1. Признана выручка от реализации товаров –

Дебет сч. 62 82 600 руб.

Кредит сч. 90, субсч. «Выручка» 82 600 руб.

2. Начислен НДС с реализации товаров -

Дебет сч. 90, субсч. «НДС» 12 600 руб.

Кредит сч. 68, субсч. «Расчеты по НДС» 12 600 руб.

3. Отражено списание стоимости проданных товаров -

Дебет сч. 90 «Себестоимость продаж» 59 000 руб.

Кредит сч. 41 59 000 руб.

4. Получена оплата за реализованный товар -

Дебет сч. 51 82 600 руб.

Кредит сч. 62 82 600 руб.

5. Отражено в учете возвращенный товара -

Дебет сч. 41 2 100 руб.

Кредит сч. 60 2 100 руб.

4. Отражен предъявленный НДС -

Дебет сч. 19 378 руб.

Кредит сч. 60 378 руб.

5. Принят к вычету НДС по приобретенным товарам –

Дебет сч. 68, субсч. «НДС» 378 руб.

Кредит сч. 19 378 руб.

4. Оплачен товар –

Дебет сч. 60 2 478 руб.

Кредит сч. 51 2 478 руб.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации - часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ.
2. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 6.10.2008 №106н «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008.
3. Письмо Минфина России от 18 февраля 2013 г. № 03-03-06/1/ 4213 «О налоговом учете возврата товара для целей налогообложения прибыли организаций».

УЦЕНКА ТОВАРА В ПРЕДЕЛАХ ТОРГОВОЙ НАДБАВКИ В ОРГАНИЗАЦИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА

Аннотация: С течением времени в силу различных причин цена товара может изменяться и в сторону увеличения, и в сторону уменьшения. В статье рассматриваются особенности процедуры проведения уценки товара, а также отражения уценки в учете.

Ключевые слова: товар, цена, уценка, торговая надбавка.

Уценка товара – изменение цены продажи товара в сторону ее уменьшения. Причинами уценки могут быть изменение спроса и предложения на товар, моральное старение товара, частичная потеря товарами первоначальных потребительских свойств, физическое повреждение товара, повреждение упаковки и утрата товарного вида и т.д. Снижение цены способствует ускоренной реализации и применяется всеми торговыми предприятиями, приносит выгоду, как продавцу, так и покупателю.

Цель уценки - довести стоимость товаров до уровня рыночных цен с целью их возможной реализации

Перед проведением уценки необходимо подтвердить текущую рыночную стоимость товаров. Организация вправе использовать любые источники информации [1].

Уценку товаров проводят по приказу руководителя организации. При этом составляется акт об уценке товаров в двух экземплярах по форме № МХ-15 [2], в котором указывают:

- перечень товаров, которые подлежат уценке;
- количество товаров, подлежащих уценке, по каждому наименованию;
- процент, на который уценивается товар;
- сумму, на которую уценивается товар;
- цену товара до уценки и после уценки;
- причину уценки товара;
- признаки снижения качества товара.

Акт подписывают комиссии, после чего один экземпляр акта отдают в бухгалтерию, второй передают материально ответственному лицу для хранения.

Материально ответственное лицо склада подтверждает своей подписью в акте то, что перечисленные в акте товары находятся на его ответственном хранении [2].

Рассмотрим учет уценки в пределах торговой надбавки в организации розничной торговли.

Законодательство предусматривает два варианта учета товаров: по покупным или по продажным ценам [3]. При этом розничным торговым организациям разрешено учитывать товары по продажным ценам с обособленным учетом торговых надбавок [3].

Рассмотрим отражение в бухгалтерском учете реализации уцененного товара в организации розничной торговли, учитывающей товар по продажным ценам. Уценка товара - в пределах торговой надбавки.

ООО «Лига» в феврале 2014 года приобрело товары в количестве 10 единиц с целью перепродажи по цене 1 770 руб., в т.ч. НДС - 270 руб. Торговая надбавка - 708 руб. (в т.ч. НДС – 108 руб.). В апреле товары не были реализованы, их рыночная цена снизилась.

В соответствии с решением руководителя товары были уценены на 50 процентов от торговой надбавки, то есть на 354 руб. каждый. Сумма уценки по всем товарам составила 3 540 руб. ($708 * 10 * 50\%$) $3500 \text{ руб.} \times 40\%$). В апреле ООО реализовало товары по цене 1 854 руб. за единицу.

Записи в учете ООО «Лига» в феврале:

1. Отражено оприходование товаров -

Дебет сч. 41 15 000 руб.

Кредит сч. 60 15 000 руб.

2. Отражен НДС со стоимости оприходованных товаров –

Дебет сч. 19 2 700 руб.

Кредит сч. 60 2 700 руб.

3. Принят к вычету входной НДС -

Дебет сч. 68, субсч. «Расчеты по НДС» 2 700 руб.

Кредит сч. 19 2 700 руб.

4. Отражена торговая надбавка на товары -

Дебет сч. 41 7 080 руб.

Кредит сч. 42 7 080 руб.

Записи в учете ООО «Лига» в апреле:

5. Отражена сумма уценки товара в пределах торговой надбавки сторно –

Дебет сч. 41 3 540 руб.

Кредит сч. 42 3 540 руб.

6. Отражена выручка от реализации уцененных товаров –

Дебет сч. 50 18 540 руб.

Кредит сч. 90, субсч. «Выручка» 18 540 руб.

7. Начислен НДС от реализации товаров –

Дебет сч. 90, субсч. «Налог на добавленную стоимость» 2 828 руб.

Кредит сч. 68, субсч. «Расчеты по НДС» 2 828 руб.

8. Списана учетная стоимость товаров –

Дебет сч. 90, субсч. «Себестоимость продаж» 18 540 руб.

Кредит сч. 41 18 540 руб.

9. Списана реализованная торговая надбавка –

Дебет сч. 90, субсч. «Себестоимость продаж» 3 540 руб.

Кредит сч. 42 3 540 руб.

Использованные источники:

1. Приказ Минфина России от 28 декабря 2001 г. № 119н. «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов».
2. Постановление Госкомстата России от 9 августа 1999 г. № 66 «Альбом унифицированных форм первичной учетной документации по учету продукции, товарно-материальных ценностей в местах хранения».
3. Приказ Минфина РФ от 9 июня 2001 г. N 44н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01».

Рабаданова Х.А.

студент 4 к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СБЕРБАНКА РОССИИ

Аннотация: В данной статье раскрываются основные направления преобразований Сберегательного Банка России.

Ключевые слова: Банк, стратегия, кредитная система, сберегательные кассы.

Сбербанк России — российский коммерческий банк, один из крупнейших банков России и Европы. Полное наименование — Открытое акционерное общество «Сбербанк России». Центральный аппарат Сбербанка России находится в Москве. Руководит банком Герман Греф.

Годом основания Сберегательного банка России считается 1841 год, когда император Николай I одобрил Устав о сберегательных кассах и велел учредить их при Петербургской и Московской сохранных казнах.[2]

Сбербанк привлекает денежные средства во вклады, ведет расчетно – кассовое обслуживание клиентов, осуществляет операции с валютой и ценными бумагами, обеспечивает сохранность денежных средств.

После распада СССР на всем постсоветском пространстве из всех республиканских сберегательных банков лишь Сбербанк России смог выстоять в конкурентной борьбе. Сберегательные банки в бывших союзных республиках либо полностью прекратили свое существование, либо заняли второстепенное положение в финансовой системе своих стран. *История развития Сберегательного банка России пишется уже 170 лет. И сегодня по многим показателям банк является признанным лидером отечественной*

банковской системы, во многом обеспечивая ее стабильность и надежность.

Сбербанк России является современным и универсальным банком с большой долей участия частного капитала, в том числе иностранных инвесторов. Структура акционерного капитала Сбербанка России свидетельствует о его высокой инвестиционной привлекательности, так как контрольный пакет акций принадлежит Центральному банку России, а также акционерами Сбербанка являются более 240 тысяч юридических и физических лиц.

В настоящее время деятельность Сбербанка России приобретает огромное значение, поскольку от его эффективного функционирования и правильно выбранных методов, посредством которых он осуществляет свою деятельность, зависит стабильность и дальнейший рост экономического потенциала страны, отдельных секторов экономики, а также укрепление позиций на международном рынке.[1]

Сбербанк Банк Российской Федерации является мощнейшим центром кредитной системы нашей страны. Достаточно сказать, что Сбербанк России является регулирующим центром в вопросах налично – денежного оборота, список его функций и задач огромен, однако наиболее важными задачами среди всех прочих является обеспечение устойчивости национальной валюты, снижение темпов инфляции, а также разработка единой государственной денежно – кредитной политики.

Бренд Сбербанка на начало 2010 года по оценке журнала «TheBanker» и компании BrandFinance занимает 15 место в рейтинге самых дорогих банковских брендов и стоит приблизительно 11,7 миллиарда долларов.

21 октября 2008 года Наблюдательный совет Сбербанка России единогласно одобрил Стратегию развития Сбербанка до 2014 года.[3]

Основные направления преобразований:

— Максимальная ориентация на клиента и превращение Сбербанка в «сервисную» компанию по обслуживанию индивидуальных и корпоративных клиентов

— Технологическое обновление Банка и "индустриализация" систем и процессов

— Существенное повышение операционной эффективности Банка на основе самых современных технологий, методов управления, оптимизации и рационализации деятельности по всем направлениям за счет внедрения Производственной Системы Сбербанка, разработанной на базе технологий Lean

— Развитие операций на международных рынках, прежде всего в странах СНГ

Результатом комплексного внедрения предложенных инициатив станут достижение стратегических целей по всем финансовым показателям и формирование устойчивой диверсифицированной структуры баланса как с

позиций соблюдения требований ликвидности, так и с точки зрения управления процентным спредом.

Привлечение ресурсов

Вклады населения останутся базовым источником ресурсной базы Банка, формирующим основу для развития операций долгосрочного кредитования. Привлеченные средства будут сбалансированы по источникам привлечения (средства населения, корпоративных клиентов и средства, привлеченные с российского и международных рынков).

С целью снижения зависимости корпоративного блока от привлечения вкладов населения Банк ставит перед собой задачу постепенного наращивания доли средств юридических лиц, удельный вес которых должен вырасти до уровня не ниже 32% всех пассивов Банка.

Особое внимание Банк будет уделять формированию целевого распределения ресурсной базы по срокам до погашения. Банк будет использовать возможность привлечения средств с международных рынков в соответствии со своими потребностями в формировании долгосрочной ресурсной базы, с учетом рыночной конъюнктуры и стоимостных характеристик заимствований. Выполнение задач по привлечению средств населения и корпоративных клиентов позволит Банку поддерживать целевой объем бизнеса при сохранении доли внешних займов на уровне не выше 5—10% пассивов.

Сохранение сбалансированной структуры привлеченных средств позволит Сбербанку эффективно удовлетворять повышенный спрос клиентов на долгосрочные кредиты, избегать неоправданных потерь, связанных с процентным риском и риском ликвидности.

Размещение ресурсов

В целях обеспечения необходимого запаса ликвидности доля ссудной задолженности в активах к началу 2014 года не будет превышать 70%. В условиях ограничения доли кредитования Банк увеличит удельный вес вложений в государственные ценные бумаги и обязательства других высокорейтинговых российских и иностранных эмитентов, которые будут использоваться как инструмент поддержания ликвидности и диверсификации активных операций.

Банк также будет использовать новые подходы к управлению портфелями, включая возможность секьюритизации активов и увеличение в портфеле доли инструментов, котируемых на рынке.

Кредитные операции останутся одним из главных источников процентных доходов Банка. Рост доли высокодоходных кредитов населению в ссудном портфеле на пять процентных пунктов позволит компенсировать снижение доходности производительных активов, обусловленное снижением удельного веса кредитования в структуре активных операций Банка.

Процентные доходы и расходы

Применение гибкой продуктовой, процентной и тарифной политики позволит Банку избежать существенного сужения спредов по активно - пассивным операциям, связанного как с макроэкономическими тенденциями, так и с процессами удлинения сроков привлечения средств.

Кредитный риск и резервы

Банк принимает во внимание возможность увеличения расходов на формирование резерва на возможные потери по ссудам, связанного как с быстрым ростом кредитного портфеля, так и с возможным повышением уровня кредитного риска (до уровня порядка 4—5%) вследствие сокращения темпов экономического роста мировой и российской экономики. По оценкам Банка в ближайшие 2 - 3 года влияние динамики расходов по формированию резерва по ссудам на финансовый результат будет частично компенсировано соответствующим увеличением доходности активных операций и ростом спреда.

Непроцентные расходы

Оптимизация бизнес-процессов, штатной численности и структуры затрат позволят снизить удельный вес непроцентных расходов в совокупных расходах Банка до уровня ниже 50% даже с учетом возможного роста отчислений в резерв по ссудной задолженности.

Расходование ресурсов на внутренние нужды Банк будет производить в соответствии с намеченными целевыми программами с учетом своих текущих финансовых возможностей и при условии выполнения контрольных показателей эффективности деятельности в каждом отчетном периоде. Банк будет контролировать объем и удельный вес операционных расходов с целью обеспечения снижения показателя отношения затрат к чистому операционному доходу до уровня не выше 40% по РСБУ.

Реализация программы развития

Реализация намеченной программы потребует дополнительного объема административно-хозяйственных и капитальных затрат, которые учтены в финансовой модели Банка. Оценка совокупного объема дополнительных расходов и объемов затрат на поддержание основного бизнеса показала, что затраты на реализацию инициатив не превысят 10% совокупных административно-хозяйственных расходов и не окажут существенного влияния на позитивную динамику финансовых показателей Банка.

Дополнительный объем капитальных затрат на обеспечение модернизации филиальной сети, развитие систем автоматизации, создание сервисных центров предполагают рост нагрузки на капитал в 2010 - 2011 годы, когда доля капитальных вложений на реализацию программы достигает 25 - 26% всех капитальных затрат Банка. Тем не менее, Банк обладает достаточным запасом источников финансирования для успешной реализации всех намеченных проектов.

В результате внедрения инициатив в Банке на всех направлениях деятельности существенно повысится производительность труда сотрудников, что позволит оптимизировать штатную численность и повлечет за собой изменения в структуре операционных затрат. В частности, Банк ожидает снижения доли расходов на оплату труда в операционных расходах к 2014 году на 5—7 процентных пунктов.

Общие финансовые результаты

Банк будет поддерживать рентабельность капитала на уровне не ниже 20%, что соответствует росту прибыли к 2014 году в 2,5 — 3 раза. Опережающий рост розничных рынков и реализация новых конкурентных преимуществ в области обслуживания населения создадут предпосылки для дальнейшего роста доли розничного бизнеса в активно-пассивных операциях Банка и сближения этого показателя с долей операций с корпоративными клиентами. Стабильно высокая эффективность банковской деятельности, оптимизация структуры и поступательный рост абсолютной величины финансового результата, эффективное управление административно-хозяйственными издержками, высокая лояльность клиентов окажут позитивное влияние на рыночную капитализацию и инвестиционную привлекательность Банка, позволят ему уверенно занять достойное место среди ведущих финансовых институтов мира.

Стратегия Сбербанка направлена на развитие его огромного потенциала и реализацию уникальных возможностей, которые предоставляют российский рынок и международная финансовая система. Реализация Стратегии развития позволит Банку укрепить позиции на российском рынке банковских услуг и достичь финансовых и операционных показателей, соответствующих уровню высокотехнологичных универсальных мировых финансовых институтов.

Реализация стратегии – это исторический шанс создать великую компанию, которой могли бы гордиться не только её сотрудники и клиенты, но и вся страна. Оставаясь лидером российской финансовой системы, её надежным фундаментом, Сберегательный банк должен сделать следующий шаг в направлении своего развития и стать одной из лучших международных финансовых компаний, чтобы внести свой вклад в формирование глобальной финансовой системы XXI века.[4]

Сберегательный банк Российской Федерации является одним из крупнейших банков России и по ряду экономических показателей, занимает ведущие позиции в кредитной системе страны. Еще до недавнего времени он монопольно выполнял все операции по обслуживанию населения. Однако, бурно развивающаяся в 90-х годах банковская система, заставила Сбербанк активизировать и совершенствовать свою деятельность, добиваться расширения диапазона предоставляемых услуг и повышения их качества до уровня мировых стандартов.[5]

По мнению автора работы, в своей дальнейшей деятельности Сбербанку следует вести работу по следующим направлениям:

1) активное развитие операций по перечислению всех видов доходов граждан во вклады. Предлагать новые виды вкладов, вносить изменения условий по действующим вкладам;

2) провести целенаправленную работу по привлечению на обслуживание новых физических лиц;

3) активизировать рекламную деятельность банка.

В последние годы Сбербанк особое место уделял автоматизации банковского процесса на всех уровнях. Сбербанк стабильно выполняет все требования и выдерживает экономические нормативы, установленные Центральным банком Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Балабанов В. И. Банки и банковская деятельность: учебник. – М.: Логос, 2008. – 289с.
2. Белоглазова Г. Н. Деньги, кредит, банки: учебник. – М.: «Высшее образование», 2009. – 376с.
3. Белотелова Н. П. Деньги, Кредит, Банки: учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2011. – 184с.
4. Ефимова В. Г. Деньги Кредит Банки: учебное пособие. – М.: «Флинта», 2012. – 284с.
5. Жарковская Е. П. Банковское дело: учебник. – М.: «Омега – Л», 2011. – 614с.
6. О банках и банковской деятельности: федер. закон от 2 декабря 1990 г. N 395-І ФЗ – (<http://www.consultant.ru>)
7. Устав Государственных Сберегательных Касс от 30 октября 1841г. Указ императора Николая І / – (<http://www.consultant.ru>)
8. Официальный сайт Сбербанка России – (<http://www.sbrf.ru>)

Рабаданова Х.А.

студент 4 к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Аннотация: в данной статье рассматривается анализ страхования как по России, так и в Зарубежных странах.

Ключевые слова: страхование, ОСАГО, ОМС, страховщики, страхователи, финансирование.

Страхование - динамично развивающаяся сфера российского бизнеса. Объемы страховых операций на финансовом рынке ежегодно растут.[1]

Развитие страхования в России характеризуют следующие тенденции и показатели:

1. Устойчивый рост страховых премий, приходящихся на душу населения. Страховая премия, приходящаяся на одного человека увеличилась с 2085 рублей в 2007 году до 5370 рублей в 2012 году, т.е. более, чем в 2,5 раза.

2. Общий объем страховых премий увеличился с 300,4 млрд. рублей в 2007 году до 776 млрд. рублей в 2012 году (258,3%). Рост объема страховых премий происходил по всем видам страхования, за исключением страхования жизни. В страховании жизни произошло резкое снижение объема страховых премий со 104 млрд. рублей в 2007 г. до 16 млрд. рублей 2011 г. и их последующий рост в 2012 г. до 22,5 млрд. рублей. [2]

На фоне роста объема совокупной страховой премии в абсолютном выражении в период с 2007 года по 2010 год наблюдалось снижение темпов ее роста с 8,6% до 4%. В 2012 году прирост поступлений страховых премий по сравнению с 2011 годом составил 28,9%.

Увеличение общего объема страховых премий в период с 2007 года по 2012 год произошло в основном за счет роста премий по страхованию имущества с 90 млрд. рублей до 274,3 млрд. рублей, личному страхованию, кроме страхования жизни, с 32 млрд. рублей до 90 млрд. рублей и страхованию ответственности с 12 млрд. рублей до 20,3 млрд. рублей.[4]

3. Доля страховых премий в валовом внутреннем продукте (ВВП) в период с 2007 года по 2012 год оставалась незначительной и не превысила 3,2%. В 2007 году доля страхования в ВВП составляла 2,8%, в 2008 увеличилась до 3,2%. В период с 2009 по 2012 наблюдается тенденция уменьшения доли страховых премий в ВВП с 2,7% до 2,3%.

4. Доля премий по добровольным видам страхования в период с 2007 года по 2012 год в общем объеме страховых премий снизилась с 79,4% до 52,5%. В указанный период произошло увеличение доли обязательного страхования в общем объеме страховых премий с 20,6% до 47,5% соответственно, что преимущественно обусловлено введением в 2008 году обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (далее - ОСАГО) и роста объема поступлений по обязательному медицинскому страхованию (далее - ОМС).

5. В 2007 году объем страховых выплат составил 231,6 млрд. рублей. В период с 2008 года по 2010 год произошло снижение объема страховых выплат с 284,5 млрд. рублей до 274,7 млрд. рублей соответственно. В 2012 году рост данного показателя составил 36,6% по сравнению с 2011 годом. Объем страховых выплат в 2012 году составил 473,8 млрд. рублей.

6. Число страховщиков за период 2007 года по 2012 год уменьшилось с 1408 до 857. Данная тенденция связана с установлением на законодательном уровне более высоких требований к уставному капиталу страховщиков, составу и структуре резервов и активов, усилением контроля за

соблюдением страховщиками требований действующего законодательства Российской Федерации, а также укрупнением страховщиков и усилением конкуренции среди них. Ввиду указанных изменений особую актуальность приобрела проблема исполнения страховщиками обязательств по договорам страхования после отзыва у них лицензии.

7. Совокупный уставный капитал страховщиков увеличился с

55,6 млрд. рублей в 2007 году до 157,8 млрд. рублей в 2012 году. При этом совокупный уставный капитал страховщиков с иностранными инвестициями увеличился с 1,7 млрд. рублей в 2007 году до 15,1 млрд. рублей в 2012 году.

8. Негативной тенденцией является уменьшение числа региональных страховых компаний. В 30 из 84 субъектов Российской Федерации отсутствуют страховщики, зарегистрированные в этих субъектах, в 6 субъектах Российской Федерации действует по одной «местной» компании. Еще в 20 субъектах Российской Федерации число региональных страховщиков не превышает пяти. Таким образом, более чем в половине субъектов Российской Федерации почти не осталось региональных страховщиков, место которых заняли филиалы федеральных компаний.[3]

В дальнейшем продолжится рост числа компаний, работающих с развитой филиальной сетью, это будет происходить в результате слияния и присоединения компаний.

Российские граждане тратят на страхование в 2 раза меньше средств, чем граждане Польши и в 3,4 раза меньше граждан Чехии. В тоже время сумма страховых премий, приходящихся на душу населения в Российской Федерации в 2,8 раза превышает аналогичный показатель в Китае и почти в 4 раза в Индии. Объем совокупной страховой премии в Российской Федерации в 3,3 раза меньше чем в Китае и в 2 раза меньше чем в Индии, но в 1,8 раза превышает аналогичный показатель в Польше и в 4 раза в Чехии.

По итогам 2011 года Россия вошла в десятку стран с самыми быстро развивающимися страховыми рынками (таблица 2).

Таблица 2

Рейтинг стран по страховому рынку

Страна	Процент роста страховой премии
Индия	52,6
Литва	31,8
Венесуэла	31,8
Латвия	23,9
Англия	20,1
Румыния	19,8
ЮАР	19,6
Венгрия	14,75
Россия	11,6

Источник: www.raexpert.ru. [5]

Анализ текущего состояния и развития страхования свидетельствует о необходимости повышения его роли в системе социально-экономических и финансовых отношений, усиления взаимосвязи с другими формами аккумулирования и расходования денежных фондов, создания надежного инструмента защиты интересов человека, общества, государства, субъектов экономической деятельности от рисков, достижения прозрачности деятельности субъектов страхового дела, повышения информированности населения и хозяйствующих субъектов.

В приложении 1 приведен перечень 50 крупнейших компаний по объему страховых премий за 2011 год.

Исторический среднегодовой рост страхового рынка в 2010-2011 годах составлял более 10%, что придало оптимизм участникам рынка и в 2012 году. Большинство из них планирует продолжить концентрироваться на росте объема премий и повышении рентабельности вслед за ростом рынка.

Ожидается, что обще рыночные тенденции в сторону роста концентрации и увеличения доли рынка Топ-10 компаний продолжатся, что соответствует существовавшему ранее тренду. Однако текущий оптимизм по росту основан на ожидании общеэкономического роста в РФ, которое может не оправдаться (текущий прогноз роста ВВП составляет менее 4%).

Как исторически, так и по результатам исследования существенным фактором роста является государственная поддержка отрасли в виде введения обязательных видов страхования, таких как страхование ОПО.

Моторные виды страхования продолжают быть приоритетными для всех участников рынка, и этот настрой поддерживается прогнозируемым ростом кредитования на уровне 20-25% и значительным ростом автопарка.

Кроме того, большие надежды подают рынок страхования жизни, однако его конкурентоспособность и дальнейший рост тесно связаны с изменениями налогового законодательства.

Несмотря на высокие комиссии банкам и дилерам, страховые компании намерены увеличить продажи по этим каналам, уделяя умеренное внимание развитию прямых продаж.

Использованные источники:

1. Абрамов В.Ю. Страхование: теория и практика / В.Ю. Абрамов. – М.: Волтерс Клувер, 2001. - 512 с.
2. Авдашева С., Руденский П. Страхование жизни как псевдострахование и его роль в развитии российского страхового рынка.//Вопросы экономики. - 2011г. № 5 - С.32
3. Андреева Э. Основные проблемы страхования жизни в России // Страховое дело. - 2011. - N 7. - С.37.
4. Архипов А. Обеспечение прав страхователей и застрахованных в системе личного страхования // Страховое дело. - 2011. - N 6. - С.48
5. <http://www.raexpert.ru>.

*Раджабова З.Р.
студент 3к. 1группы
факультет «Экономика и Управление»
направление «Экономика»
профиль подготовки «Менеджмент организации»
ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный Институт
Народного Хозяйства»
Россия, р. Дагестан, г. Махачкала*

КРИТЕРИЯ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Инвестиционная деятельность в той или иной степени присуща любому предприятию. Она представляет собой один из наиболее важных аспектов функционирования любой коммерческой организации. Причинами, обуславливающими необходимость инвестиций, являются обновление имеющейся материально-технической базы, наращивание объемов производства, освоение новых видов деятельности.

Значение экономического анализа для планирования и осуществления инвестиционной деятельности трудно переоценить. При этом особую важность имеет предварительный анализ, который проводится на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию разумных и обоснованных управленческих решений.[3]

Степень ответственности за принятие инвестиционного проекта в рамках того или иного направления различна. Нередко решения должны приниматься в условиях, когда имеется ряд альтернативных или взаимно независимых проектов. В этом случае необходимо сделать выбор одного или нескольких проектов, основываясь на каких-то критериях. Очевидно, что таких критериев может быть несколько, а вероятность того, что какой-то один проект будет предпочтительнее других по всем критериям, как правило, значительно меньше единицы.

Принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов. Степень их сочетания определяется разными обстоятельствами, в том числе и тем из них, насколько менеджер знаком с имеющимся аппаратом, применимым в том или ином конкретном случае. В отечественной и зарубежной практике известен целый ряд формализованных методов, расчеты, с помощью которых могут служить основой для принятия решений в области инвестиционной политики. Какого-то универсального метода, пригодного для всех случаев жизни, не существует. Вероятно, управление все же в большей степени является искусством, чем наукой. Тем не менее, имея некоторые оценки, полученные формализованными методами, пусть даже в известной степени условные, легче принимать окончательные решения.

Главным направлением предварительного анализа является определение показателей возможной экономической эффективности инвестиций, т.е. отдачи от капитальных вложений, которые предусмотрены по проекту. Как правило, в расчетах принимается во внимание временной аспект стоимости денег.[2]

Весьма часто предприятие сталкивается с ситуацией, когда имеется ряд альтернативных (взаимоисключающих) инвестиционных проектов. Естественно, возникает необходимость в сравнении этих проектов и выборе наиболее привлекательных из них по каким-либо критериям.

В целом, все решения можно классифицировать следующим образом.

Классификация распространенных инвестиционных решений:

обязательные инвестиции, то есть те, которые необходимы, чтобы фирма могла продолжать свою деятельность:

решения по уменьшению вреда окружающей среде;

улучшение условий труда до гос.норм.

решения, направленные на снижение издержек:

решения по совершенствованию применяемых технологий;

по повышению качества продукции, работ, услуг;

улучшение организации труда и управления.

решения, направленные на расширение и обновление фирмы:

инвестиции на новое строительство (возведение объектов, которые будут обладать статусом юридического лица);

инвестиции на расширение фирмы (возведение объектов на новых площадях);

инвестиции на реконструкцию фирмы (возведение СМР на действующих площадях с частичной заменой оборудования);

инвестиции на техническое перевооружение (замена и модернизация оборудования).

решения по приобретению финансовых активов:

решения, направленные на образование стратегических альянсов (синдикаты, консорциумы, и т.д.);

решения по поглощению фирм;

решения по использованию сложных финансовых инструментов в операциях с основным капиталом.

решения по освоению новых рынков и услуг;

решения по приобретению НМА.

Степень ответственности за принятие инвестиционного проекта в рамках того или иного направления различна. Так, если речь идет о замещении имеющихся производственных мощностей, решение может быть принято достаточно безболезненно, поскольку руководство предприятия ясно представляет себе, в каком объеме и с какими характеристиками необходимы новые основные средства. Задача осложняется, если речь идет об инвестициях, связанных с расширением основной деятельности,

поскольку в этом случае необходимо учесть ряд новых факторов: возможность изменения положения фирмы на рынке товаров, доступность дополнительных объемов материальных, трудовых и финансовых ресурсов, возможность освоения новых рынков и т.д.[1]

Очевидно, что важным является вопрос о размере предполагаемых инвестиций. Так, уровень ответственности, связанной с принятием проектов стоимостью 100 тыс.\$ и 1 млн.\$ различен. Поэтому должна быть различна и глубина аналитической проработки экономической стороны проекта, которая предшествует принятию решения. Кроме того, во многих фирмах становится обыденной практика дифференциации права принятия решений инвестиционного характера, т.е. ограничивается максимальная величина инвестиций, в рамках которой тот или иной руководитель может принимать самостоятельные решения.

Нередко решения должны приниматься в условиях, когда имеется ряд альтернативных или взаимно независимых проектов. В этом случае необходимо сделать выбор одного или нескольких проектов, основываясь на каких-то критериях. Очевидно, что каких-то критериев может быть несколько, а вероятность того, что какой-то один проект будет предпочтительнее других по всем критериям, как правило, значительно меньше единицы.

Два анализируемых проекта называются независимыми, если решение о принятии одного из них не влияет на решение о принятии другого.

Два анализируемых проекта называются альтернативными, если они не могут быть реализованы одновременно, т.е. принятие одного из них автоматически означает, что второй проект должен быть отвергнут.

В условиях рыночной экономики возможностей для инвестирования достаточно много. Вместе с тем любое предприятие имеет ограниченные финансовые ресурсы, доступные для инвестирования. Поэтому встает задача оптимизации инвестиционного портфеля.

Весьма существенен фактор риска. Инвестиционная деятельность всегда осуществляется в условиях неопределенности, степень которой может существенно варьировать. Так, в момент приобретения новых основных средств никогда нельзя точно предсказать экономический эффект этой операции. Поэтому решения нередко принимаются на интуитивной основе.

Принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов и критериев. Степень их сочетания определяется разными обстоятельствами, в том числе и тем из них, насколько менеджер знаком с имеющимся аппаратом, применимым в том или ином конкретном случае. В отечественной и зарубежной практике известен целый ряд формализованных методов, с помощью которых расчёты могут служить основой для принятия решений в области инвестиционной политики. Какого-то универсального метода,

пригодного для всех случаев жизни, не существует. Вероятно, управление все же в большей степени является искусством, чем наукой. Тем не менее, имея некоторые оценки, полученные формализованными методами, пусть даже в известной степени условные, легче принимать окончательные решения.

Критерии принятия инвестиционных решений:

критерии, позволяющие оценить реальность проекта:

нормативные критерии (правовые) т.е. нормы национального, международного права, требования стандартов, конвенций, патентоспособности и др.;

ресурсные критерии, по видам:

научно-технические критерии;

технологические критерии;

производственные критерии;

объем и источники финансовых ресурсов.

количественные критерии, позволяющие оценить целесообразность реализации проекта.

Соответствие цели проекта на длительную перспективу целям развития деловой среды;

Риски и финансовые последствия (ведут ли они дополнения к инвестиционным издержкам или снижения ожидаемого объема производства, цены или продаж);

Степень устойчивости проекта;

Вероятность проектирования сценария и состояние деловой среды.

количественные критерии. (финансово-экономические), позволяющие выбрать из тех проектов, реализация которых целесообразна. (критерии приемлимости)

стоимость проекта;

чистая текущая стоимость;

прибыль;

рентабельность;

внутренняя норма прибыли;

период окупаемости;

чувствительность прибыли к горизонту (сроку) планирования, к изменениям в деловой среде, к ошибке в оценке данных.

В целом, принятие инвестиционного решения требует совместной работы многих людей с разной квалификацией и различными взглядами на инвестиции. Тем не менее, последнее слово остается за финансовым менеджером, который придерживается некоторым правилам.

Правила принятия инвестиционных решений:

инвестировать денежные средства в производство или ценные бумаги имеет смысл только, если можно получить чистую прибыль выше, чем от хранения денег в банке;

инвестировать средства имеет смысл, только если, рентабельности инвестиции превышают темпы роста инфляции;

инвестировать имеет смысл только в наиболее рентабельные с учетом дисконтирования проекты.

Таким образом, решение об инвестировании в проект принимается, если он удовлетворяет следующим критериям:

дешевизна проекта;

минимизация риска инфляционных потерь;

краткость срока окупаемости;

стабильность или концентрация поступлений;

высокая рентабельность как таковая и после дисконтирования;

отсутствие более выгодных альтернатив.

На практике выбираются проекты не столько наиболее прибыльные и наименее рискованные, сколько лучше всего вписывающиеся в стратегию фирмы.

Использованные источники:

1. «Операции с ценными бумагами», Е.В. Семенова, «Перспектива», 2012 г.
2. «Анализ и разработка инвестиционных проектов», В.П. Савчук, «Абсолют- В», 2010 г.
3. Журнал «РЦБ»
4. Журнал «Инвестиции плюс»

Разводовский Н.Ю.

студент

ВГУЭС

Россия, г. Владивосток

МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ В КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Для устойчивого развития каждой кредитной организации и банковской системы в целом необходимо соблюдать одно из важнейших условий устойчивого развития – постоянное усовершенствование подходов к управлению собственными финансами.

Одним из существенных понятий, которые используются при анализе тех или иных аспектов осуществления деятельности, как отдельных кредитных организаций, так и всей кредитно-финансовой системы в целом, является ликвидность. Именно ее называют важнейшим показателем деятельности банка, которая доказывает его надежность.

Анализу ликвидности банка посвящено достаточно публикаций российских авторов. В своих работах специалисты исследовали проблематику эффективной системы государственного управления банковской деятельностью, проводили анализ различных показателей

ликвидности банков. Исследования зарубежных ученых по оценке ликвидности коммерческих банков тоже разнообразны.

Но, несмотря на множество исследований и публикаций по вопросам регулирования банковской ликвидности, все же многие проблемы остаются дискуссионными. Это происходит из-за недостаточно разработанными теоретическими и практическими составляющими, а это и является свидетельством актуальности рассматриваемой проблемы.

Таким образом, беря во внимание важную роль банковского сектора в экономике России и существенность необходимого уровня ликвидности банков, который является одним из ведущих показателей их деятельности, возникла необходимость создания, а в дальнейшем совершенствования методов оценки и регулирования ликвидности коммерческих банков.

Целью данной статьи является исследование современных методов управления ликвидностью банков и разработка предложений по совершенствованию регулирования ликвидности банков в нашей стране, что даст возможность улучшить эффективность управления этим процессом, что обеспечить банкам необходимый уровень ликвидности.

Как известно, банками называют коммерческие предприятия, главная цель которых с одной стороны – получение прибыли, а с другой – сбережение и приумножение капитала своих вкладчиков и акционеров. Именно поэтому надежность банков важна не только для них самих и их акционеров, но и для обычных граждан, потому что именно в кредитных организациях сконцентрирован основной денежный капитал нашей страны. На общий уровень надежности банка оказывают влияние такие тесно взаимодействующие характеристики как ликвидность, риск, финансовая устойчивость и прибыльность.

Управление ликвидностью кредитной организации находится в прямой зависимости от информационного и организационного обеспечения этого действия. В ходе исследования работы банков Приморского края было выявлено, что существующая организационная поддержка управления ликвидностью практически во всех коммерческих банках имеет недостатки.

Во-первых, стоит отметить не надлежащее взаимодействие между функциональными подразделениями головного офиса. Это выражается в дублировании информации, что ведет к замедлению сроков принятия управленческих решений.

Во-вторых, выявлено, что отдел рисков зачастую входит в состав финансового департамента вместе с казначейством и управлением финансового анализа и прогрессирования. Это говорит об объединении принципиально разных функций в одном подразделении, что ведет к падению контроля за риском несбалансированной ликвидности банка.

В-третьих, стало ясно, что функция управления рисками, и риском несбалансированной ликвидности, распределена между функциональными

отделами банка, что ведет к усложнению процесса управления ликвидностью.

Для совершенствования системы организационной поддержки управления ликвидностью предлагаю:

- разделить функции и ответственности подразделений казначейства, отдела рисков, управления финансового анализа и прогнозирования;
- создания отдельного подразделения по анализу рисков ликвидности.

Как мне кажется, для выработки действенных моделей и сценариев, направленных на управление ликвидностью каждый коммерческий банк должен брать во внимание влияние внешних факторов на его ликвидность.

Для того, чтобы провести анализ влияния структуры ресурсной базы и активов коммерческих банков Приморского края на их ликвидность были проанализированы балансовые показатели ряда банков. Такое действие дало возможность выделить существенные факторы, влияющие на ликвидность каждого коммерческого банка со стороны его ресурсной базы: уровень сконцентрированности портфеля депозитов кредитной организации, структуры депозитов банка по уровню срочности и субъективности, уровень чувственности депозитов банка к изменению процентных ставок.

В том случае, если банк в ходе неэффективного управления оказался на грани своей ликвидности, то для улучшения его работы можно выделить такие направления.

Первым делом кредитной организации необходимо оценивать ликвидность баланса, осуществляя расчет коэффициентов ликвидности. В ходе анализа будут выявлены отклонения от допустимых значений. Чтобы привести их в норму нужно будет произвести корректировку показателей.

Накопленный опыт свидетельствует, что наибольшую прибыль банки получают в следствие функционирования на грани минимально допустимых показателей нормативов банковской ликвидности, полностью используя предоставленные им Центробанком права по привлечению денежных средства в качестве кредитных запасов. Отсюда можно сделать вывод, что лучше всего уделять особое внимание эффективному управлению высокодоходными операциями.

Но не стоит забывать, что банк – это учреждение, которое основывает свою деятельность на использовании денежных средств клиентов, поэтому необходимо строго соблюдать все показатели ликвидности. Самая большая ликвидность достигается тогда, когда в кассах и на корреспондентских счетах собирается максимальное количество остатков по отношению к другим активам. Но в этом случае – у банка наблюдается самая маленькая прибыль. Чтобы получать максимальную прибыль, надо не хранить деньги, а инвестировать их: использовать для выдачи ссуд, кредитов и т.д.

Таким образом, получается, что сущность банковского управления активами и пассивами с целью поддержания ликвидности на определенном

уровне заключается в гибком сочетании взаимно противоположных требований ликвидности и доходности.

На втором месте в свете повышения управления ликвидностью руководство кредитной организацией должно знать потребность в ликвидных средствах в крайнем случае на краткосрочную перспективу. Спрогнозировав величины ликвидных средств, руководству необходимо выработать ликвидный резерв, который понадобится для погашения непредвиденных обязательств. Также банку с максимальной долей вероятности должно быть известно, когда самые крупные вкладчики планируют обнулить свои счета или, наоборот, увеличить свои вклады. Эта информация даст управляющему планировать действия в случае возникновения профицита или дефицита.

На третьем месте по поддержанию ликвидности на должном уровне стоит разработка грамотной политики управления пассивными и активными операциями, которые можно отразить в спецприложениях, например, «Управление активами и пассивами».

В заключении хочется подчеркнуть, что ни один банк не может быть полностью уверен в том, что он имеет достаточно ликвидные средства, пока не пройдет проверку рынком. При этом особое внимание должно быть уделено таким показателям как: доверие вкладчиков, премии за риск по депозитным сертификатам или другим займам, продаже активов с убытками, удовлетворению заявок клиентов на кредиты. Такой метод оценки состояния ликвидности и потребности в ликвидных средствах возможен как для внутреннего пользования банком, так и для оценки его надежности всеми участниками банковского рынка.

Осуществление предложенных мероприятий даст возможность коммерческим банкам более эффективно осуществлять регулировку процесса динамики ликвидности, более точно прогнозировать риски, которые обусловлены негативными факторами, принимать во внимание их влияние на уровень ликвидности, прогнозировать и достаточно точно давать оценку уровню достаточности ликвидности банка и не допускать нежелательного состояния работы кредитной организации.

*Рамазанова К. П.
студент 3 к.*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Аннотация: в данной статье рассматриваются институциональные основы повышения эффективности государственного регулирования рынка

ценных бумаг.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, государственное регулирование рынка ценных бумаг.

Одним из ключевых критериев эффективности и экономического роста в институциональной теории является оформление и регулирование института частной собственности. Чем выше уровень развития частной собственности, тем выше его позитивное влияние на долгосрочный экономический рост, инвестиции и, в конечном счете - на эффективность функционирования фондового рынка. При этом реализация принципов частной собственности является одним из ключевых условий развития фондового рынка, который, в свою очередь, отражает уровень защиты прав собственности в стране. Наиболее серьезными возможностями по регулированию прав собственности и совершенствованию фондового рынка обладает государство, которое для установления и защиты таких прав может применять насилие для реализации властных полномочий [1].

Поэтому создание и совершенствование институциональных основ государственного регулирования на рынке ценных бумаг России является одним из факторов, определяющих возможности дальнейшего развития фондового рынка, превращение его в международный центр фондовых операций. Но в настоящее время в российской экономике накопился целый ряд системных противоречий как общего, так и частного характера, носящих признаки институционального дисбаланса. В научной среде признается, что именно низкое качество институтов регулирования фондового рынка является ключевым фактором возникновения кризиса на этом рынке [2].

В числе общих системных характеристик институциональной среды российской экономики нового тысячелетия можно обозначить:

- разнораз направленность действий экономических и политических институтов в российской экономике;
- формализация политических институтов, способных эффективно ограничивать те действия власти, которые направлены на извлечение ренты от пребывания на определенном уровне власти; неопределенность и неадекватность законодательного правоприменительного и регулятивного обеспечения процессов развития; экономических институтов;
- негативное взаимовлияние ключевых институтов, что может выступать признаком незаинтересованности органов государственной власти установлении прозрачных правил и исключать возможность эффективного регулирования в отдельно взятых сегментах [3].

К негативным институциональным характеристикам экономико-правового поля в России можно присоединить проблемы институционального характера применительно к объекту исследования - рынку ценных бумаг. В их числе следует, на наш взгляд, отметить:

- фрагментарность законодательства в области рынка ценных бумаг и его отставание от потребностей рынка на несколько лет;

разветвленная система институтов регулирования, отсутствие концентрации полномочий по регулированию рынка ценных бумаг в одном регуляторе;

- неэффективность действующей расчетно-учетной инфраструктуры увеличивающей риски инвесторов по нарушению прав собственности на фондовые активы;

высокий уровень трансакций, не учитываемых в регулятивной деятельности государства и при оценке ее эффективности;

- слабость институтов в области защиты прав собственности на ценные бумаги, а также прав инвесторов при осуществлении инвестиций в фондовые инструменты;

- неразвитость институтов коллективного инвестирования, недоступность информации по их управлению для населения.

Одной из ключевых проблем, по нашему мнению, является широкое правовое поле деятельности участников фондового рынка, отличающееся одновременно значительной фрагментарностью и отсутствием системного подхода к его формированию. Наличие формальных институтов является важнейшим условием существования фондового рынка, на котором риск нарушения прав собственности особенно велик. Но качество государственного управления должно определяться не числом нормативно-правовых актов, а уровнем их качества, системности регулирования, непротиворечивости соответствия потребностям времени. Только высокий уровень качества государственных институтов, проявляющегося в умеренном значении трансакционных издержек бизнеса, благоприятном макроэкономическом климате, прозрачном и качественном законодательстве, является основой для притока капитала на фондовый рынок и, в конечном счете, - в реальный сектор экономики. Излишняя регулятивная структура российского фондового рынка сформировалась в 90-е годы, когда в условиях зарождающегося рынка активно использовался опыт Германии по работе биржи с одновременным внедрением принципов работы фондового рынка в США. В этом заключается главное институциональное противоречие - попытка навязать экономике, находящейся в кризисном состоянии, механизмы работы фондового рынка характеризовавшегося длительным периодом трансформации, функционировавшего в условиях, принципиально отличных от российской действительности. Как справедливо отмечено А. Радыгиным и Р. Энтовым «эффект «трансплантации» зависит не столько от выбора того или иного «семейства правовых норм», сколько от реального восприятия трансплантируемых законов» [4]. Поэтому простое насаждение чужих норм и законов вовсе не означает построения системы эффективных экономических и правовых институтов, особенно в том случае, если «трансплантируемые» институты замещают собой все без исключения внутренние институты, имеющие принципиально другую организацию.

Использованные источники:

1. Алехин, Б.И. Рынок ценных бумаг. Введение в фондовые операции. / Б.И.
2. Базовый курс по рынку ценных бумаг / Под ред. А.Д. Радыгина. -М.: Финансовый издательский дом «Деловой экспресс», 1998. 408 с.
3. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. №39-ФЗ «О рынке **ценных** бумаг» (с изменениями и дополнениями) // Собрание законодательства РФ. — 1996. — №17. Ст.1918.
4. Бердникова, Т.Б. Цели и стратегии развития российского рынка ценных бумаг / Т.Б. Бердникова // Финансы и кредит. 2004. - №18. - С.18-22.

Рамазанова З.А.
студент

Финансово-экономический факультет
Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства
Россия Республика Дагестан г. Махачкала

РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИЙСКАЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА

Аннотация

В данной статье рассматривается Российская и международная практика регулирования рынка ценных бумаг.

Ключевые слова: Регулирование, рынок ценных бумаг, государственное регулирование.

Под регулированием рынка ценных бумаг можно понять упорядочение деятельности на нем всех участников и операции между ними уполномоченными организациями. Внутренний контроль-это подчинение участников рынка ценных бумаг (эмитенты, инвесторы, специалисты) собственннй нормативный документ, т.е. Устава, правил и норм поведения. Внешнее регулирование-это подчиненность этой организации нормативный акт государства, иных организаций, в соответствии с международным соглашением.

Также существуют следующие виды контроля:

- государственное регулирование;
- государственное регулирование;
- надзор за рынком;
- саморегулирование.

Рынок ценных бумаг в мире является одним из наиболее регламентированных рынков. Сложность отношений на рынке, его массовость, присущий рынку риск, интересы безопасности участников заставляют вводить многочисленные нормы и правила, учреждать различные регулирующие институты.[1]

Российская практика регулирования ценных бумаг

Государство на российском рынке ценных бумаг выступает в качестве:

- эмитента при выпуске государственных ценных бумаг;

- инвестора при управлении крупными портфелями акций промышленных предприятий;
- профессионального участника при торговле акциями в ходе приватизационных аукционов;
- регулятора при написании законодательства и подзаконных актов;
- верховного арбитра в спорах между участниками рынка через систему судебных органов. Государственное регулирование рынка ценных бумаг — это регулирование со стороны общественных органов государственной власти. Система государственного регулирования рынка включает:

- государственные и иные нормативные акты;
- государственные органы регулирования и контроля. Формы государственного управления рынком можно разделить на:

- прямое, или административное, управление;
- косвенное, или экономическое, управление. Прямое, или административное, управление рынком ценных бумаг со стороны государства осуществляется путем:

- 1) установления обязательных требований ко всем участникам рынка ценных бумаг;

- 2) регистрации участников рынка и ценных бумаг, эмитируемых ими;

- 3) лицензирования профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг;

- 4) обеспечения гласности и равной информированности всех участников рынка;

- 5) поддержания правопорядка на рынке. Косвенное, или экономическое, управление рынком ценных бумаг осуществляется государством через находящиеся в его распоряжении экономические рычаги и капиталы:

- систему налогообложения;

- денежную политику;

- государственные капиталы;

- государственную собственность и ресурсы.

Структура органов государственного регулирования российского рынка значимых бумаг: Высшие органы гос власти; (Государственная Дума издает законы, регулирующие рынок значимых бумаг; Президент издает указы; Руководство — издаёт постановления, традиционно в формирование указов Президента); Государственные органы регулировки рынка ценных бумаг министерского уровня; Федеральная комиссия сообразно рынку ценных бумаг; Министерство финансов РФ; Центральный банк РФ; Государственный комитет сообразно антимонопольной политике. [2]

Министерство денег РФ — министерство в составе Правительства — регистрирует выпуски ценных бумаг компаний, субъектов федерации и органов районного самоуправления, лицензирует фондовые биржи,

вкладывательные фирмы, вкладывательные фонды, устанавливает верховодила бухгалтерского учета операций с значимыми бумагами, осуществляет выпуск муниципальных значимых бумаг и регулирует их воззвание.

Центральный банк РФ — федерационный орган, работающий на основании закона, регистрирует выпуски ценных бумаг кредитных организаций, исполняет операции и регулирует распорядок осуществления кредитными организациями операций на раскрытом рынке ценных бумаг, ломбардного кредитования и переучета векселей, устанавливает и контролирует антимонопольные запросы к операциям на рынке значимых бумаг кредитных организаций, регулирует активность на рынке ценных бумаг клиринговых организаций и организаций, производящих безналичные подсчеты сообразно сделкам с значимыми бумагами, контролирует экспорт и импорт капитала.

Государственный комитет сообразно антимонопольной политике устанавливает антимонопольные правила и осуществляет контроль за их исполнением. [3]

Распоряжения Правительства Российской Федерации в главном касаются регулирования и становления рынка муниципальных значимых бумаг во всех их разновидностях.

Расположения и распоряжения, принимаемые Федеральной Комиссией по значимым бумагам и фондовому рынку.

Международная практика регулирования ценных бумаг

Мир становится глобальным, и глобализация затрагивает любую экономику, вне зависимости от того, насколько она открыта или закрыта для внешнего мира. // Андрей Царукян, портфельный управляющий компании CTrust Asset Management. Специально для Bankir.Ru

// Андрей Царукян, Портфельный управляющий компании CTrust Asset Management Bankir.Ru

Регулирование рынков капитала остается совсем принципиальным нюансом устойчивости в экономике любой страны. Мир делается массовым, и глобализация затрагивает всякую экономику, вне зависимости от такого, как она открыта либо перекрыта для наружного решетка. Таким образом, возникает надобность в регулеровке рынков капитала на межстрановом уровне: разработка общих верховодил, сотрудничество регуляторов на межгосударственном уровне, исключение рисков появления кризисных явлений и т. д.

Использованные источники:

1. Рынок ценных бумаг: учеб. пособие / Ю.Н. Бусыгин [и др.]; под общ. ред. Ю.Н. Бусыгина. - Минск: Изд-во МИУ, 2012. - 224 с.
2. Рынок ценных бумаг: Учебник/Под ред. В.А.Галанова, А.И.Басова. – М.: Финансы и статистика, 2013 г.

3.Фондовый рынок: учеб. пособие / Г.И. Кравцова, Е.В. Берзинь, Е.М. Шелег ; под. ред. Г.И. Кравцовой. - Минск: БГЭУ, 2013. - 327 с.

Рамазанова З.Ж.

студент 4 к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ДАГЕСТАНА

Аннотация: в данной статье рассматривается сущность трудовых ресурсов, современное трудовые ресурсы Дагестана

Ключевые слова: Трудовые ресурсы, занятость, безработица, экономически активное население, рабочая сила.

Трудовые ресурсы представляют собой категорию, занимающую промежуточное положение между экономическими категориями «население» (совокупность людей, живущих на отдельной территории (в районе, регионе, стране)) и «совокупная рабочая сила». В количественном отношении в состав трудовых ресурсов входит все трудоспособное население, занятое независимо от возраста в сфере общественного хозяйства и индивидуальной трудовой деятельности.[1]

Численность экономически активного населения по данным выборочного обследования по проблемам занятости в 2012 году составило 1329,2 тыс. человек, или 45,1% общей численности населения республики. Из общего числа экономически активного населения 1173,2тыс. человек или 88,3% занятых в экономике; по сравнению с 2011годом число занятых уменьшилось – на 1,1%, по сравнению 2010 годом увеличилось на 8,4%, с 2005годом на 26% с 2000годом – в 1,7 раз по расчетным данным баланса трудовых затрат, численность занятых увеличилось в 2012году по сравнению с 2011годом на 1,5%, с 2010годом – на 3,4%.

В течении 2012 года в крупных и средних предприятиях выбыло по разным причинам 24,5тыс. человек или 7,6% среднесписочной численности персонала, из 19,8тыс.человек (80,9%) увеличились по собственному желанию. Выбытие работников компенсировалось приемом новых кадров только на 89,4% (2011 году – на 101,6%, 2010г – на 94,0%). За год было принято на работу 21,9 тыс.человек (6,8% среднесписочной численности или 1,1процентного пункта меньше, чем 2011г), из них 1,5тыс.человек – на дополнительно введенные рабочие места. [2]

Изменение темпов движения персонала характеризуется следующими данными:

В 2012 году численность увольняемых в связи с сокращением увеличилась по сравнению с 2011годом – на 22,2%, увольняемых по собственному желанию – уменьшилось на 2,2%.

К концу 2012года общее количество рабочих мест на крупных и средних предприятиях составило 322,6 тысяч (в 2011 году – 320,6 тысяч).

В целом численность работников в федеральных органах исполнительной власти РД в течение года увеличилось на 9 человек (0,1%). Численность работников исполнительной власти РД, (без местного самоуправления) в 2012 по сравнению с 2011годом снизилось на 47 человек или 11,3%.

Уменьшение численности работающих произошло по сравнению с 2011годом в министерстве экономики на 25,2%, министерстве образования 5,2%, в министерстве сельского хозяйства – на 4,9%, в министерстве труда и социального развития – на 2,2%. Численность работающих в аппарате госуправления и в министерстве финансов осталось на прежнем уровне.[2]

В органах судебной власти и прокуратуры РД численность работников по сравнению с 2011годом увеличилось 2,8%. Численность работников законодательной власти за год уменьшилось на 9,6%, по сравнению с 2010годом. К концу 2012года 155,3тыс.человек (11,7%) экономически активного населения, против 12,7% за 2011год, не имели занятия, но активно его искали и, в соответствии с методологией международной организацией труда, классифицировались как безработные. Официально зарегистрированы в органах службы занятости в качестве безработных 30,9тыс. человек или 2,3% экономически активного населения.

Численность безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости населения, в течении 2012года сократилось на 3497человек, а уровень зарегистрированной безработицы снизился с 2,5% до 2,3% экономически активного населения.

В 2012 году в органы государственной службы занятости республике за содействие в трудоустройстве обратилось 109,1тыс.человек, что на 15% меньше, чем в 2011году. На конец 2012года в органах государственной службы занятости состояло на учете 31тыс.человек почти все они не заняты трудовой деятельностью, из них 30,9тыс.человек имели статус безработного, что меньше чем в 2011году на 10,2% (чем в 2010 – на 23,2%).

Пособие по безработице назначено 29тыс.человек (93,9% от числа официально признанных безработными). В предыдущем периоде произведены выплаты 32,8тыс.безработным (95,5% от числа назначенным пособия). Сложная ситуация с безработицей остается в сельской местности республики, где насчитывается 24,2тыс. безработных. По сравнению с 2011годом ее уровень снизился на 1,5%. [2]

Пособие по безработице назначено 29тыс. человек (93,9% от числа официально признанных безработными). В предыдущем периоде произведены выплаты 32,8тыс. безработным (95,5% от числа назначенным пособия). Сложная ситуация с безработицей остается в сельской местности в республике, где насчитывается 24,2тыс. безработных (78,4% общего числа

безработных в республике) по сравнению с 2011 годом ее уровень снизился на 1,5%, с 2010 годом – на 3,4%.

В 2012 году сохранился значительный разрыв между спросом и предложением рабочей силы в службах занятости. Заявленное предприятиями организациями потребность в работниках, составила 445 человек, в том числе рабочих специальностей – 308 человек. Нагрузка незанятого населения на одну заявленную вакансию составило 70 человек и уменьшилось по сравнению с 2011 годом на 1,4%, по сравнению с 2010 годом – на 26,3%. [2]

Более остра проблема безработицы затрагивает молодежь и женщин, как наиболее социально уязвимые группы населения. К числу особенностей современного рынка труда относится вторичная занятость. Формами вторичной занятости являются совместительство, временные творческие коллективы, работа по договору, найму и др. продолжается практика применения на предприятиях и организациях труда наемных работников без отчисления их в состав постоянного персонала. Численность таких работников на крупных и средних предприятиях за 2012 год составило 8,8 тыс. человек в 2011 году 8,8 тыс. человек в 2010 - 9,4 тыс человек. [2]

Одним из факторов, сдерживающих высвобождение рабочей силы является, накопление скрытой безработицы – содержание на предприятиях значительной численности, не обеспеченных работой, или не полностью использующих свой трудовой потенциал.

Как было изложено выше, Республика Дагестан богата своими природными и трудовыми ресурсами, однако присутствует такой факт как недостаток рабочих мест. И на наш взгляд количество рабочих мест уже росли лишь тогда, когда в республике будет более приятный инвестиционный климат, но это маловероятно и причина этому нестабильность региона в связи с этническими конфликтами. [1]

Использованные источники:

1. Официальный сайт министерства труда и социальной защиты РФ [электронный ресурс].- режим доступа: <http://www.rosmintrud.ru>
2. Территориальный орган служебной статистики по республике Дагестан [электронный ресурс].- режим доступа: <http://dagstat.gks.ru>

Рамазанова З.Ж.
студент 4 к.

Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ВНУТРЕННИМ ДОЛГОМ

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы управления государственным долгом.

Ключевые слова: государственный долг, долг, кредит, бюджет.

Проблемы управления государственным внутренним долгом

Вплоть до осени 2008 г. проблема дефицитного финансирования государственных расходов и эффективного управления государственным долгом оставалась в тени. Однако масштабное падение внутреннего и внешнего спроса на российскую продукцию, слабая конкурентоспособность, отсутствие диверсификации и низкая эффективность российской экономики сделали проблему дефицитного финансирования в качестве инструмента стимулирования экономического развития одной из наиболее актуальных, призванной обеспечить национальной экономике не только прохождение острой фазы кризиса, но и реализацию ее структурного реформирования.

На протяжении нескольких лет на фоне понижающегося тренда объема совокупной задолженности в процентах к ВВП страны (со 108,6% ВВП в 1999 г. до 5,8% ВВП в 2008 г.) и сокращения абсолютного размера внешнего долга наблюдался устойчивый рост абсолютного объема государственного внутреннего долга, что свидетельствовало о расширении внутренних источников дефицитного финансирования государственных расходов, которое неизбежно связано с масштабными эффектами вытеснения частного инвестиционного спроса на капитал. Очищенный от инфляции, темп роста объема внутренней задолженности РФ за период с 2004 по 2008 гг. фактически был сопоставим, а иногда и превышал темпы роста ВВП, что свидетельствует о переориентации источников финансирования государственных расходов с внешних на внутренние.

В связи с ожидаемым существенным дефицитом федерального бюджета в 2009 г. до 7,7% ВВП в среднесрочной перспективе ставка на пополнение доходов федерального бюджета была сделана именно на наращивание внутренних заимствований. Однако в условиях дефицита ликвидности на внутреннем и внешних рынках, значительного размера внешнего долга российского корпоративного сектора размещение государственных долговых инструментов станет особенно затруднительным, что создает реальную угрозу невыполнения программ внутренних заимствований не только в текущем году, но и в течение нескольких последующих лет. В целом, суммарный объем государственного долга в 2011 г. планируется удержать в пределах 16% ВВП, что значительно ниже аналогичного показателя в ведущих экономиках мира. Однако, на фоне быстро исчезающих средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, которые на протяжении текущего и следующего года планируется направлять на погашение текущего дефицита бюджета, вопрос с реальным финансированием бюджетного дефицита будет стоять особенно остро в ближайшие несколько лет.

Верхний предел государственного внутреннего долга РФ по состоянию на 1 января 2012 года установлен в размере 5 148,4 млрд. руб., что на 38,1% выше, чем на 1 января 2011 года.

В 2013 году внутренний государственный долг увеличится в 2,4 раза по сравнению с 2010 годом.

Динамика объема и структуры внутреннего госдолга представлена в следующей таблице.

Таблица 1

Динамика объема и структуры внутреннего госдолга

	На 1 января 2010 года		На 1 января 2011 года		На 1 января 2012 года		На 1 января 2013 года		На 1 января 2014 года		2013 г. к 2010 г., %
	отчет		Заказ № 308-ФЗ (с изм.)		процент		процент		процент		
	млрд. рублей	структура, %	млрд. рублей	структура, %	млрд. рублей	структура, %	млрд. рублей	структура, %	млрд. рублей	структура, %	
Государственный внутренний долг, всего	2 094,7	100	3 726,7	100	5 148,4	100	6 976,4	100	8 826,3	100	236,8
в том числе:											
государственные ценные бумаги (ОФЗ/ГСО)	1 837,1	87,7	2 933,0	78,7	4 076,7	79,2	5 621,1	80,6	7 147,5	81,0	243,7
государственные гарантии	251,4	12	787,1	21,1	1 064,8	20,7	1 355,3	19,4	1 678,8	19,0	213,3
прочая задолженность	6,2	0,3	6,6	0,2	6,9	0,1	0,0	0	0,0	0	

Источник: www.minfin.ru

Наиболее значимый вклад в увеличение государственного внутреннего долга вносят государственные ценные бумаги, номинальная стоимость которых указана в валюте РФ (ОФЗ/ГСО). Доля ценных бумаг в общем объеме государственного внутреннего долга РФ будет повышаться с 78,7% на начало 2011 года до 81% на начало 2014 года.

Объем внутреннего долга, выраженный в государственных ценных бумагах, в 2011 году составит 4 076,7 млрд. руб., что больше на 39%, чем в 2010 году. За 2011-2013 гг. указанный долг увеличится в 2,4 раза и к концу 2013 года составит 7 147,5 млрд. руб., или 81% объема внутреннего долга.

В соответствии с Основными направлениями долговой политики РФ на 2011 – 2013 годы помимо эмиссии ОФЗ и ГСО предполагается осуществить выпуск еврооблигаций в рублях. Предполагается, что выпуск таких бумаг позволит привлечь новых инвесторов и содействовать укреплению позиции рубля, как одной из расчетных валют.

К концу 2013 года долг по гарантиям составит 19% объема государственного внутреннего долга РФ, или 2,7% ВВП.

В связи с увеличением государственных внутренних заимствований бюджетные ассигнования на обслуживание внутреннего госдолга будут иметь тенденцию к значительному росту, в 2013 году они превысят показатель 2010 года в 2,5 раза. Доля расходов на обслуживание государственного внутреннего долга в общих процентных расходах увеличится с 69,93% в 2011 году до 81,1% в 2013 году.

Основной объем бюджетных ассигнований на обслуживание государственного внутреннего долга в 2011 – 2013 гг. будет приходиться на ОФЗ – АД и ОФЗ – ПД: ОФЗ – АД в 2011 г. – 43,5 млрд. руб., в 2012 г. – 40,4

млрд. руб., в 2013 г. – 42,1 млрд. руб.; ОФЗ – ПД в 2011 г. – 213,5 млрд. руб., в 2012 г. – 325,8 млрд. руб., в 2013 г. – 400,5 млрд. руб.

Такой рост процентных расходов по обслуживанию государственного внутреннего долга обусловлен не только увеличением объема государственного внутреннего долга в 2011 – 2013 гг., но и ростом планируемой доходности по государственным ценным бумагам. Расчет процентных расходов в 2011 – 2013 гг. производился исходя из планируемой доходности по краткосрочным бумагам 4,5% - 5,5%, среднесрочным – 6%-8%, долгосрочным – 8% - 8,5%. [14]

Сегодняшняя ситуация заставляет использовать наращивание государственного долга за счет кредитов на текущее финансирование социальных обязательств государства в ущерб инвестиционному и инновационному развитию национальной экономики, что в перспективе удлинит фазу ее выхода из кризиса и не позволяет в полной мере осуществлять масштабные структурные преобразования. Именно поэтому на сегодняшний день является актуальным внедрение в практику управления государственным долгом России программно-целевого метода финансирования государственных инвестиционных расходов, в том числе за счет привлекаемых государством кредитных ресурсов. Кредитное финансирование бюджетных дефицитов уже не одно десятилетие является наиболее популярным инструментом экономической политики государства в силу того, что оно позволяет в краткосрочной перспективе снизить политические издержки, связанные с наращиванием государственных расходов без повышения налоговой нагрузки. Однако любой инструмент стимулирования имеет свои границы эффективности, выйдя за рамки которых, можно получить прямо противоположный результат.[1]

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс РФ: ФЗРФ от 31.07.1998, №145-ФЗ.
2. Гражданский кодекс РФ от 24.11.2006.
3. О внесении изменений в ФЗ "О бюджетной классификации и РФ" и Бюджетный кодекс РФ: ФЗ от 22.12.05, №176-ФЗ.
4. Основные направления долговой политики на 2011-13гг. от 23.09.2010.
5. Романовский М.В., Врублевская О.В. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебник. – М.: Юрайт, 2006.
6. Врублевская О.В., Романовский М.В. Бюджетная система Российской Федерации. Учебник. – М.: Питер, 2008.
7. Мордвинцева А.Д. Государственный и муниципальный долг. Учебник. – М.: Дрофа, 2007.
8. Попкова Н.А. Управление государственным долгом: проблемы и возможности. Финансы №1, 2010.
9. www.minfin.ru
10. www.wikipedia.org

*Рамазанова П.А.
студент 3 курса*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан г. Махачкала*

ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ В РОССИИ

Аннотация:

В данной статье рассматриваются паевые инвестиционные фонды в России

Ключевые слова: паевой инвестиционный фонд, финансовые рынки, акция, компания.

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) – это форма коллективных инвестиций, при которой средства инвесторов объединяют для последующего размещения в ценные бумаги (а может и иные активы) профессиональными управляющими с целью получения дохода.

2013 год стал не самым удачным для рынка коллективных инвестиций. Лишь 107 фондов из 199 обогнали инфляцию, которая, по данным Росстата, составила 6,6%. А показать доходность выше, чем при открытии банковского депозита, смогли только 23 ПИФа. Однако, все познается в сравнении: в 2012 году выше нулевой отметки удержалось всего 54 фонда, в минус ушли 208. По итогам 2013 года соотношение выгодно отличается: 199 к 62. Свою роль здесь сыграла, прежде всего, ситуация на российском рынке акций: если 2012 год ознаменовался падением на 17%, то в 2013-ом рынок показал рост на 6% по индексу ММВБ. Управляющим паевых фондов приходилось действовать гибко: биржи то росли на хороших прогнозах, то проседали, когда эти прогнозы не сбывались. В 2012 году ПИФам удалось привлечь средства клиентов, но объемы поступивших денег были в три раза меньше, чем потери в 2013-м. При этом еще в августе прошлого года был зафиксирован отток в 14 миллиардов за 12 месяцев, но на статистике положительно сказался последний квартал 2013 года. В декабре чистый приток средств в открытые паевые фонды составил 335 миллионов рублей, что вдвое больше показателей ноября. При этом декабрь 2013-го стал первым за шесть лет удачным для ПИФов последним месяцем года. В 2011 и 2012 годах в декабре фонды теряли максимальный за год объем средств - 1,2 и 1,3 миллиарда рублей соответственно. В первую очередь популярностью в 2013 году пользовались консервативные инструменты, в том числе фонды облигаций. Рисковые, такие как фонды акций, демонстрировали отток. Во многом это объясняется высокой доходностью облигационных фондов: в течение 2013 года им удалось обеспечить инвесторов прибылью в 11-14 процентов, что превзошло даже средние на рынке ставки по банковским вкладам.

Таблица 1

Самые доходные открытые ПИФы по итогам 2013 года

№	ПИФ	УК	Изменение стоимости пая за 2013 год (%)	Стоимость пая на 29 декабря 2013 года (руб.)	Стоимость пая на 30 декабря 2012 года (руб.)	Тип фонда
1	Тройка Диалог - Потребительский сектор	Сбербанк Управление Активами	26.97	938.91	739.50	Акции
2	Альфа-Капитал Потребительский сектор	Альфа-Капитал	26.80	867.12	683.87	Акции
3	Альфа-Капитал Глобальные финансы	Альфа-Капитал	22.57	500.99	408.74	Акции
4	Регион Фонд Акции	Регион Эссет Менеджмент	22.27	5 236.57	4 282.81	Акции
5	ТКБ БНП Париба – Перспективные инвестиции	ТКБ БНП Париба Инвестмент Партнерс	21.53	2 409.63	1 982.82	Акции
6	ТКБ БНП Париба - Премиум. Фонд акций	ТКБ БНП Париба Инвестмент Партнерс	18.49	902.09	761.29	Акции
7	Охотный ряд – фонд предприятий потребительского сектора	УК Банка Москвы	18.26	618.09	522.64	Акции
8	Райффайзен – Потребительский сектор	Райффайзен Капитал	17.49	7 804.17	6 642.49	Акции
9	Альянс РОСНО – Акции несырьевых компаний	Allianz Investments	17.05	44.01	37.60	Акции
10	Альфа-Капитал Нефтегаз	Альфа-Капитал	14.69	1 112.12	969.68	Акции

Самым доходным в России оказался потребительский сектор – только он закрыл 2013 год в уверенном плюсе. Потребление выросло намного сильнее, чем другие макроэкономические показатели. Свою роль сыграл отложенный спрос: люди начали тратить то, что приберегли во время кризиса.

Лидерские позиции в рейтинге ПИФов заняли фонды потребительского сектора: "Тройка Диалог" (Сбербанк Управление Активами) с доходностью +26.97% и "Альфа-Капитал" (Альфа-Капитал), отстающий по всего на 0,17 п.п. В их пользу сыграли акции ритейлеров и фармацевтических компаний. Например, среди активов ПИФа "Тройка

Диалог - Потребительский сектор" были бумаги "Соллерс" (+123%), "Магнит" (+69,4%), "Протек" (+66,3%), "Авангард" (+61%), "Дикси" (+38,8%) и "М.Видео" (+33,9%).

В России финансовый рынок недостаточно развит, банковская система неспособна в ближайшие годы аккумулировать достаточный объем средств для инвестирования в экономику. Поэтому наиболее перспективным является развитие альтернативных инструментов инвестирования. В частности, паевые инвестиционные фонды, которые смогут привлекать средства населения и перераспределять в пользу экономики страны, испытывающей потребность в инвестиционных ресурсах. Поэтому необходимым условием развития экономики России является успешное функционирование института коллективных инвестиций.

В последние годы России появились новые разновидности паевых фондов: фонды денежного рынка, фонды фондов, индексные, венчурные, недвижимости, ипотечные фонды, фонды прямых инвестиций.

Однако, для финансового рынка России характерна высокая капитализация. Так, 90% финансового рынка приходится на десятку компаний - "голубых фишек", наряду с низкой капитализацией национальных финансовых институтов и низкой активностью населения на фондовом рынке. Россия существенно отстает по этим показателям от развитых стран. И, несмотря на успешное проведение IPO ряда крупных компаний, у населения нет должного доверия к этим операциям на рынке, как и понимания процессов, происходящих на рынке

На сегодняшний день можно выявить несколько направлений развития различных форм коллективных инвестиций, в частности, закрытых инвестиционных фондов, ОФБУ, НПФ, развитие биржевого обращения паев. Немаловажным является развитие института квалифицированных инвесторов, снижение рисков вложений неквалифицированных инвесторов, привлечения все большего числа инвесторов. Ожидается рост активов новых фондов, рост специализированных фондов по отраслям и регионам.

По итогам 2013 года из всего количества российских фондов положительную динамику показали двадцать семь ПИФов. Большинство же компаний получило прибыль меньше одного процента.

В общей массе компаний выгодно выделяется компания "Открытие", которая держит показатель прибыли в диапазоне 3 – 5%. Уже относительно длительное время компания удерживает первенство в рейтинге российских фондов на фоне общего спада. Рядом с ней также уверенно удерживают позиции Райффайзен Капитал и ТКБ БНП Париба Инвестмент Партнерс, которые всегда находятся в первых позициях. Что касается ПИФов, то первое место остается на сегодня за Акциями Китая с доходом в 4,76% (Открытие), второе место – вложения в золото (ТКБ БНП Париба Инвестмент Партнерс) с процентов прибыли 3,15, золотые вклады Райффайзен Капитал – процент доходности 2,99%.

В числе компаний несущих убытки, первенство держит блок, делающий вложения в энергетику. Первое место занимает "Тройка Диалог" - -27,92%, второе – ВТБ – -27,34%, третье – Альфа-Капитал – -26,85%. Такие показатели связаны с неясными пертурбациями на энергетическом рынке РФ – до 2016 года государство планирует выход из многих энергетически компаний.

В первую очередь на общее снижение доходности ПИФов России влияет кризис на международном рынке, связанный с дефолтами в странах Еврозоны. Кроме того, негативным фактором является падение кредитного рейтинга Японии, что вызвало недоверия инвесторов к долгосрочным инвестициям. Шаткость ситуации на валютном рынке вызывает колебания в инвестиционных портфелях денежных ПИФов.

В целом, как свидетельствует статистика последних месяцев, наименее рискованными являются вложения в золото и облигации, для тех инвесторов, кто хочет получить более высокий доход, предпочтение следует отдавать ПИФам смешанного типа.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 29.11.2001 г. №156-ФЗ "Об инвестиционных фондах".
2. Постановление ФКЦБ РФ от 06.11.2002 г. №44/пс "О дополнительных требованиях к порядку создания паевых инвестиционных фондов из имущества акционерных обществ".
3. Приказ ФСФР "Об утверждении Положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов" №10-79/пз-н от 28.12.2011 г.

*Рамазанова С.К.
студент 3к 1гр
факультет "Экономика и Управление"
направление "Экономика"
профиль подготовки "Менеджмент организации"
ГАОУ ВПО " Дагестанский Государственный Институт
Народного Хозяйства"
Россия, р. Дагестан, г. Махачкала*

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ И ФАКТОРЫ ИХ СНИЖЕНИЯ

Инвестиционная деятельность во всех формах и видах сопряжена с риском.

Инвестиционный риск - это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования [2].

Инвестиционные риски классифицируют по следующим признакам:

По сферам проявления инвестиционные риски:

1. Техничко-технологические риски связаны с факторами неопределенности, оказывающими влияние на технико-технологическую составляющую деятельности при реализации проекта, как то: надежность оборудования, предсказуемость производственных процессов и технологий, их сложность, уровень автоматизации, темпы модернизации оборудования и технологий и т.д.

2. Экономический риск связан с факторами неопределенности, оказывающими влияние на экономическую составляющую инвестиционной деятельности в государстве и на деятельность субъекта экономики при реализации инвестиционного проекта в рамках целевой установки достижения общеэкономического равновесия системы и ускорения темпов роста ее валового национального продукта путем выпуска конкурентоспособной продукции на мировом рынке, выбора рационального сочетания форм и сфер производства, осуществления государственных мер по антициклическому регулированию экономики и т.д.

3. Политические риски связаны со следующими факторами неопределенности, оказывающими влияние на политическую составляющую при осуществлении инвестиционной деятельности: выборы различных уровне; изменения в политической ситуации; изменения в осуществляемого государством политического курса; политическое давление; административное ограничение инвестиционной деятельности; внешнеполитическое давление на государство; свобода слова; сепаратизм; ухудшение отношений между государствами, что может плохо отразится на деятельности совместных предприятий и т.д.

4. Социальные риски связаны с факторами неопределенности, оказывающими влияние на социальную составляющую инвестиционной деятельности, как то: социальная напряженность, забастовки, выполнение социальных программ.

5. Экологические риски связаны со следующими факторами неопределенности, оказывающими влияние на состояние окружающей среды в государстве, регионе и влияющими на деятельность инвестируемых объектов: загрязнение окружающей среды, радиационная обстановка, экологические катастрофы, экологические программы и экологические движения и т.д.

6. Законодательно-правовые риски связаны со следующими факторами неопределенности, оказывающими влияние на реализацию инвестиционного проекта: изменения действующего законодательства; противоречивость, неполнота, незавершенность, неадекватность законодательно-правовой базы; законодательные гарантии; отсутствие независимости судопроизводства и арбитража; некомпетентность или лоббирование интересов отдельных групп лиц при принятии законодательных актов; неадекватность существующей в государстве системы налогообложения и т.д.

Рыночный риск - вероятность изменения стоимости активов в результате колебания процентных ставок, курсов валют, котировок акций и облигаций, цен товаров, являющихся объектом инвестирования [2].

Для учета факторов риска при оценке эффективности проекта используется вся имеющаяся информация об условиях его реализации, в том числе и не выражающаяся в форме каких-либо вероятностных законов распределения. При этом могут использоваться следующие два вида методов:

- методы качественной оценки рисков;
- методы количественной оценки рисков;

Методы качественной оценки

Методика качественной оценки рисков проекта должна привести аналитика исследователя к количественному результату, к стоимостной оценке выявленных рисков, их негативных последствий и “стабилизационных” мероприятий [1].

Качественный анализ проектных рисков проводится на стадии разработки бизнес-плана, а обязательная комплексная экспертиза инвестиционного проекта позволяет подготовить обширную информацию для анализа его рисков.

В качественной оценке можно выделить следующие методы:

- экспертный метод,
- метод анализа уместности затрат,
- метод аналогий.

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

- Метод Делфи – метод, при котором эксперты лишены возможности обсуждать ответы совместно, учитывать мнение лидера. Этот метод позволяет повышать уровень объективности экспертных оценок. Положительные стороны: Метод анализа уместности затрат простота расчётов, отсутствие необходимости в точной информации и в применении компьютеров. Отрицательные стороны: субъективность оценок, сложность в применении высококвалифицированных экспертов.

- ориентирован на выявление потенциальных зон риска и используется лицом, принимающим решение об инвестировании средств, для минимизации риска, угрожающего капиталу. Предполагается, что перерасход средств может быть вызван од ним из четырех основных факторов или их комбинациями:

- первоначальная недооценка стоимости проекта в целом или его отдельных фаз и составляющих;

- изменение границ проектирования, обусловленное непредвиденными обстоятельствами;

- различие в производительности (отличие производительности от предусмотренной проектом);

- увеличение стоимости проекта в сравнении с первоначальной вследствие инфляции или изменения налогового законодательства.

- Метод аналогий – этот метод предполагает анализ аналитических проектов для выявления потенциального риска оцениваемого проекта. Наиболее применим при оценке риска повторяющихся проектов. Метод аналогий чаще всего используется в том случае, если другие методы оценки риска неприемлемы, и связан с использованием базы данных о рисках аналогичных проектов. Важным явлением при проведении анализа проектных рисков с помощью метода аналогий является оценка проектов после их завершения, практикуемая рядом известных банков, например Всемирным банком. Полученные в результате таких обследований данные обрабатываются для выявления зависимостей в законченных проектах, это позволяет выявлять потенциальный риск при реализации нового инвестиционного проекта.

Методы количественной оценки предполагают численное определение величины риска инвестиционного проекта. Они включают:

- определение предельного уровня устойчивости проекта;
- анализ чувствительности проекта;
- анализ сценариев развития проекта;
- имитационное моделирование рисков по методу МонтеКарло.

Анализ предельного уровня устойчивости проекта предполагает выявление уровня объёма выпускаемой продукции, при котором выручка равна суммарным издержкам производства, т.е. нахождение безубыточного уровня (“точки безубыточности”).

Показатель безубыточного уровня производства используется при :

- а) внедрении в производство новой продукции,
- б) создании нового предприятия,
- в) модернизации предприятия.

Показатель безубыточности производства определяется:

$$B_{EP} = \frac{FC}{P - VC} ; (1)$$

где B_{EP} - точка безубыточности производства;

FC – постоянные издержки;

P – цена продукции;

VC - переменные затраты

Проект считается устойчивым, если $BER < 0,6, 0,7$ после освоения проектных мощностей. Если $BER \wedge 1$, то проект имеет недостаточную устойчивость к колебаниям спроса на данном этапе.

Анализ чувствительности проекта предполагает определение изменения переменных показателей эффективности проекта в результате колебания исходных данных.

При таком подходе последовательно пересчитывается каждый показатель эффективности проекта (например, NPV , IRR , PI) при изменении какой-то одной переменной (например, ставки дисконта или объёма продаж).

Анализ сценариев развития проектов предполагает оценку влияния одновременного изменения всех основных параметров проекта на показатели эффективности проекта [3].

В данном виде анализа используются специальные компьютерные программы, программные продукты и имитационные модели. Обычно рассматриваются три сценария:

- а) пессимистический,
- б) оптимистический,
- в) наиболее вероятный (средний).

Упрощённый метод оценки риска (предложенный Министерством экономики РФ) заключается в том, что вводится поправка показателей проекта на риск или же поправка к ставке дисконтирования. Поправочный коэффициент “ Р ” выбирается из предложенных нормативов. Например, поправочный коэффициент составляет 35% при вложениях в надёжную технику и это соответствует низкому уровню риска. Высокий уровень риска наблюдается при вложениях денежных средств в производство и продвижение на рынок нового продукта, при этом поправочный коэффициент составляет 13-15%.

Использованные источники:

- 1 Марголин А.М. Инвестиции Учебник-М: РАГС 2010 г.
- 2 Шаповал А.Б. Инвестиции: Учебное пособие-М.: ФОРУМ: 2011г.
- 3 "Инвестиционные риски", Абрамов С. И., "Абсолют-М" 2010 г.
- 4 Журнал "Инвестиционные риски".

*Рамазанова З.А.
студент*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства
Россия Республика Дагестан г. Махачкала*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

Аннотация

В данной статье рассматриваются проблемы развития ипотечного кредитования в Республике Дагестан.

Ключевые слова: Государственная регистрация, кредитование, ипотека, жилье, кредит, банк, недвижимость.

Улучшение жилищных условий граждан всегда было главной социальной задачей государства. Ипотечное жилищное кредитование является составной частью государственной жилищной политики, которая определена в рамках реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье», принято свыше 30 нормативно-правовых актов, направленных на ее реализацию.

Минувший год стал переломным для ипотечного кредитования. Если раньше ипотечные программы воспринимались как услуги, направленные на рост благосостояния граждан, то теперь ипотека стала, прежде всего, ассоциироваться с причиной нестабильной экономической ситуацией как на фондовых рынках, так и основной причиной мирового финансового кризиса. Существенно сократилось количество банков, продолжающих выдавать ипотечные кредиты. Ипотека, которая и ранее была недоступна для большинства дагестанцев, в условиях кризиса стала практически недоступной, за последние месяцы наблюдается резкое сокращение возможностей ипотечного кредитования. Практически все отечественные банки изменили условия по выдаче ипотечных кредитов, ужесточив требования к заемщикам и повысив проценты.

Важнейшая причина, по которой дагестанские заемщики, решаясь взять кредит на квартиру, останавливаются на ипотеке, – наиболее выгодные условия. При получении ипотеки в Махачкале чаще всего объем первоначального взноса - 10-20 процентов от стоимости покупаемой жилплощади с периодом кредитования до 20 лет. Процентная ставка при этом до регистрации залога и права собственности составляет обычно примерно 16% в год, а после регистрации падает до 13-14% в год

В конкретных банках, бывает, предоставляют и более привлекательные условия. Допустим, банк дает кредит в долларах, российских рублях или евро на срок до 30-ти лет. Минимальный размер первого взноса – 20% стоимости жилья (для рублевых кредитов). На период строительства для кредитов в российских рублях ставка от 12,5, для кредитов в долларах или

евро – от 10,5%, по окончании строительства и регистрации прав собственности на жилья ставка снижается на 1%.

На первичном рынке жилья Махачкалы, в отличие от вторичного, где ипотеку могут дать практически в любом банке, банки работают преимущественно на конкретных объектах и с конкретными застройщиками. [2]

Можно всегда воспользоваться нецелевыми ипотечными кредитами, которые не требуют подтверждения целевого использования средств, - правда, в залог банку в этом случае оформляется недвижимость, уже имеющаяся у заемщика.

Еще одной тенденцией современного ипотечного кредитования является отказ банков в выдаче кредитов на приобретение объектов первичного рынка жилья (новостроек). Наряду с наличием стандартных ипотечных программ, которыми может воспользоваться для приобретения жилья каждый гражданин России, имеются и специальные государственные программы, например, такие, как ипотека для молодой семьи. Государство предоставляет таким лицам субсидию, которая составляет обычно при наличии ребенка кредит в размере 40% от стоимости жилья, и 35% бездетным семьям.

Право собственности на приобретенное ипотечное жилье переходит к заемщику ипотечного кредита сразу после оформления сделки купли-продажи недвижимости. Однако существуют некоторые ограничения, связанные с договором залога данного жилья до полного погашения ипотечного кредита. Договор об ипотеке считается заключенным и вступает в силу только с момента его государственной регистрации, и с этого момента возникает ипотека как обременение имущества, заложенного по договору, т.е. права собственника жилища (залогодателя) по распоряжению объектом недвижимости ограничены на продажу и обмен приобретенного жилья, на сдачу его в аренду и т.д. Наличие в нашем законодательстве принципа обязательности государственной регистрации ипотеки как в силу договора, так и в силу закона означает, что ипотека приобретает юридическое значение для третьих лиц лишь с момента ее государственной регистрации п.2 ст. 10 Закона об ипотеке (залоге) недвижимости.

Необходимо отметить, что государственная регистрация ипотеки удостоверяется путем надписи на договоре ипотеки. Свидетельство о государственной регистрации права залогодержателю не выдается. Система государственной регистрации ипотеки жилища имеет первостепенное значение. Отношения, складывающиеся в связи с государственной регистрацией ипотеки, регулируются Гражданским кодексом, Федеральным законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.98 г. №102-ФЗ (далее Закон об ипотеке), Федеральным закона от 21.07.1997г. №122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (далее Закон о госрегистрации), «Инструкция о

порядке государственной регистрации ипотеки объектов недвижимого имущества» приказ Министерства юстиции РФ №213 от 15.06.2006 г. и другими нормативно-правовыми актами РФ.[1]

Следует, отметить, что многие нормы законов, регулирующих ипотеку и государственную регистрацию, дублируют друг друга, в связи с этим считается необходимым принять специализированный закон, где будут детально урегулированы вопросы государственной регистрации. При заключении договора ипотеки очень важным является соблюдение всех требований, предъявляемых законом не только к порядку заключения, содержанию договора залога, но и форме, а также государственной регистрации договора об ипотеке. Несоблюдение правил о государственной регистрации ипотеки влечет недействительность договора об ипотеке. Государственная регистрация ипотеки недвижимого имущества начинается только по заявлению залогодателя или залогодержателя после государственной регистрации вещных прав залогодателя на недвижимое имущество.

Общий срок государственной регистрации ипотеки должен проводиться в течение одного месяца со дня поступления необходимых для ее регистрации документов в орган, осуществляющий государственную регистрацию прав, а ипотека жилого помещения регистрируется в течение пяти рабочих дней на основании изменений принятых в Федеральный закон от 22.12.2008 № 264-ФЗ» О внесении изменений в Федеральный закон «Об ипотеке (залоге) недвижимости».

Публичный характер государственной регистрация ипотеки закреплён ст. 26 Закона об ипотеке. Открытость сведений имеет огромное значение для всего рынка недвижимости. Без получения информации о юридическом состоянии конкретного объекта недвижимости невозможно решение субъектами рынка вопроса о целесообразности сделок по его поводу.

Необходимо отметить, что наиболее проблемным вопросом ипотечных правоотношений является обращение взыскания на заложенное имущество. Действующим законодательством предусмотрено два способа обращения взыскания на предмет ипотеки - внесудебный и судебный. Обращение взыскания на заложенное имущество во внесудебном порядке допускается на основании нотариально удостоверенного соглашения между залогодержателем и залогодателем, заключенного после возникновения оснований для обращения взыскания на предмет ипотеки. На основании изложенного можно сделать следующий вывод: существующее в России законодательство обеспечивает возможность приобретения недвижимого имущества под залог, но целесообразность приобретения ипотечного жилья должна быть осмыслена самими гражданами.

Думается, что трудности российской ипотеки носят временный характер и

после окончания кризисной ситуации ипотечное кредитование вновь вернется на прежние темпы развития.[5]

Использованные источники:

1. Казаков А. Проблемы развития системы ипотечного кредитования на современном этапе / Казаков А. // Рынок ценных бумаг. - 2013. - № 10.
2. Резванова Л.М. Потенциал региональных рынков ипотечного кредитования / Резванова Л.М. // Банковский ритейл. - 2008. - № 1.
3. Официальный сайт «Дагестанская правда»
4. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 15.02.2010) // Справочно-правовая система (СПС) «Консультант Плюс». - Последнее обновление 20.04.2010.
5. Об ипотеке (залоге недвижимости) [Электронный ресурс]: федеральный закон от 16.07.1988 г. № 102-ФЗ (ред. от 30.12.2008 г.) // Справочно-правовая система (СПС) «Консультант Плюс». - Последнее обновление 16.05.2011.

Рамазанова К.П.

студент 3 к.

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ В РОССИИ
ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы развития внебюджетных фондов в России и возможные пути их решения.

Ключевые слова: внебюджетные фонды, Пенсионный фонд, пенсия, пенсионный возраст.

Главным вызовом и трудноразрешимой проблемой для российской пенсионной системы является деформация структуры расходов бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации, вследствие значительного количества пенсий, назначаемых до наступления общеустановленного пенсионного возраста.

Правовой институт досрочных пенсий, связан с преобладающей утратой профессиональной трудоспособности ранее достижения общего пенсионного возраста (мужчины – 60 лет, женщины – 55 лет) вследствие длительного неблагоприятного воздействия на организм человека различных условий жизни и труда. Численность получателей досрочных пенсий в настоящее время достигла 34% от числа пенсионеров по старости (10,5 млн. чел.) и продолжает расти, увеличивая нестраховое бремя расходов ПФР.[3]

Наличие большого числа получателей досрочных (льготных) пенсий по условиям труда, факторам производственной среды, медико-биологическим и социальным особенностям развития и региональным условиям проживания усугубляется большим объемом накопленных, в силу ранее действовавшего законодательства, «нестраховых» государственных

обязательств, которые в рыночных условиях не обеспечены адекватными страховыми источниками финансирования.

Негативное влияние демографической ситуации и недостатков пенсионной системы усугубляется неблагоприятной макроэкономической ситуацией: важнейшие для развития пенсионной системы макропараметры не достигнуты.[4]

Система пенсионного страхования в России многими специалистами оценивается как неэффективная, одним из подтверждений является низкое значение коэффициента замещения утраченного заработка (отношение средней пенсии к средней заработной плате), который пока не соответствует международным нормам (в 2009 году он был равен 28,7%, в 2010 – 39% при нормативном значении – 40%). Обусловлено это, в первую очередь, демографическим старением населения, ведущим к росту числа пенсионеров и сокращению занятых. Согласно расчетам Центра стратегических разработок в 2015 году размер пенсий опустится до прежнего уровня в четверть зарплаты, а дальше упадет еще сильнее. В противном случае для его поддержания придется идти на рекордное повышение нагрузки на работающее население. По прогнозам Merrill Lynch, потребности российской пенсионной системы возрастут с 4,4 трлн. рублей в 2010 году до 9,1 трлн. в 2015-м и до 14,6 трлн. в 2020 году. [1]

С целью воздействия на сложившуюся ситуацию в 2010 году заложены объективные экономические и правовые предпосылки для выполнения этих норм: упразднен единый социальный налог, разработана новая система уплаты страховых взносов. Минусом данной реформы является постепенное увеличение тарифов: если в 2010 в зависимости от типа плательщика суммарный тариф страховых взносов составлял от 10,3 до 26%, то в 2011-2012 он увеличен до 20,2 до 34%, в 2013-2014 планируется повышение до 27,1 - 34%, а с 2015 - 34% для всех плательщиков.[2]

Один из положительных сдвигов системы обязательного пенсионного страхования - увеличение размера пенсий до текущего размера прожиточного минимума пенсионеров, что соответствует положениям Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года.

Таким образом, необходимым условием долгосрочной устойчивости государственных финансов в России выступает сбалансированность пенсионной системы страны. Достижение этой цели требует реформирования действующей модели пенсионного обеспечения как в направлении изменения пенсионных обязательств государства, так и в части расширения накопительной компоненты в пределах существующего тарифа обязательного пенсионного страхования. Кроме того, для повышения доверия населения к деятельности участников рынка пенсионного обеспечения предлагается скорректировать нормативные документы, регулирующие их деятельность.

В настоящее время произошла деформация распределительных отношений, появилась возможность получения страховых услуг без участия в формировании финансовой базы социального страхования. В результате нарушается один из основополагающих принципов социального страхования «взнос - выплата», а система недополучает законодательно установленных ресурсов. В этом случае имеет место подмена цели социального страхования. Принцип личной ответственности каждого за формирование условий своей жизни, необходимый в рыночной экономике, сведен к нулю. Мы считаем, что стратегия развития социального страхования должна включать консолидированную позицию Правительства, профсоюзов и работодателей в решении вопросов социального страхования; активизацию работы профсоюзов при сохранении за государством законодательных и контрольных функций; создание условий и предпосылок для развития негосударственного социального страхования, что связано с организацией негосударственных пенсионных фондов. Развитие и поддержка негосударственных добровольных форм страхования позволит, во-первых, вовлечь в социальное страхование и те группы населения, которые окажутся вне действующей системы; во-вторых, создать условия конкуренции между страховыми организациями, что повысит уровень страховых услуг и создаст предпосылки повышения эффективности социальной защиты населения.

Кроме того, необходимо приостановить сползание социального страхования на путь социального обеспечения, восстановив его функционирование на подлинно страховых принципах.[6]

Использованные источники:

1. Пенсионный фонд Российской Федерации 2010 -2011г. – 32 с.
2. Широкова Е.К. Страховые взносы в государственные внебюджетные фонды РФ. – М. Издательство «Волтерс Клувер». 2010. С.65
3. Щербаков В.А., Дементьев Д.В. «Бюджетная система Российской Федерации».М.:”КноРус” 2-е изд., 2009. - 256 с.
4. Эченикэ Е.В. Социальное страхование в России в свете международных норм // Аналитический Вестник Совета Федерации Федерального Собрания РФ. № 15, 2007. – 69-74 с.
5. О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.11.2011 № 373-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 22 ноября 2011 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 25 ноября 2011 г.. Доступ из справ. – правовой системы «КонсультантПлюс».
6. О бюджете Пенсионного фонда РФ на 2011 и на плановый период 2012 и 2013 годов [Электронный ресурс]: федер. закон от 10.12.2010 №355-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 24 ноября 2010 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 1 декабря 2010 г.. Доступ из справ. – правовой системы «КонсультантПлюс».
7. О пенсионном обеспечении граждан в СССР. Закон СССР от 15.05.1990:

[Электронный ресурс]. Доступ из справ. – правовой системы «КонсультантПлюс».

*Раманова О. И.
студент 3го курса
Яковлева Н.А., к.э.н.*

доцент, старший преподаватель

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»

Россия, г. Орел

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ РОССИИ

Аннотация: экологическая ситуация в России давно уже вызывает тревогу. Сегодня Российская Федерация является одной из стран с наихудшей экологической обстановкой.

Ключевые слова: Российская Федерация, атмосфера, суммарный выброс, загрязнение окружающей среды, сточные воды, финансирование.

Российская Федерация сегодня занимает площадь более 17098246 км². Россия богата как полезными ископаемыми и запасами пресных вод, так и площадями нетронутых земель, разнообразием растительного и животного мира. Но несмотря на то, что наша страна обладает большим потенциал для дальнейшего экономико-политического развития, экологическая обстановка в находится далеко не в лучшем состоянии неблагоприятном состоянии.

Сегодня на 19% территории Российской Федерации экологическая ситуация является далеко неблагоприятной.

Огромную опасность для атмосферы в настоящее время представляют выбросы, приходящиеся на долю автомобильного транспорта. По аналитическим данным они составляют порядка 30% суммарного выброса от передвижных и стационарных источников.

В соответствии с ФЗ от 10.01.2002 г. «Об охране окружающей среды» в России производится мониторинг, представляющий собой систему наблюдений за состоянием окружающей среды, оценки и прогноза развития окружающей среды под воздействием природных и антропогенных факторов [1].

В 2012 г. объем выбросов вредных веществ в атмосферу Российской Федерации увеличился на 0,37% к уровню 2011 г. (рис. 1) При этом показатель загрязнения атмосферы от стационарных источников в Российской Федерации увеличился на 2,7% к уровню 2011 г., а загрязнение окружающей среды от передвижных источников уменьшилось на 3,12% [4].



Рисунок 1 – Выбросы загрязняющих атмосферу веществ стационарными источниками и автомобильным транспортом (тысяч тонн)

За 2012 г. показатель твердых веществ составил 2,2%, оксида углерода – 6%, углеводорода – 3,3% [4]. При этом наибольшие валовые выбросы вредных веществ в природу пришлось на промышленность Сибирского и Уральского федеральных округов [3].

Качество поверхностных вод нашего государства характеризуется различной степенью загрязнения. По данным федерального государственного статистического наблюдения в России ежегодно наблюдается уменьшение содержания загрязненных сточных вод в поверхностных водах нашего государства. Так, в 2012 г. объем сброса сточных вод в поверхностные воды снизился по сравнению с 2010 г. на 5,09 млрд. км³, а объем сточных вод – на 8,13% [4]. На основании данных колебаний изменился и показатель удельного сброса загрязняющих водоемы веществ (рис. 2).

Анализируя состояние поверхностных вод Российской Федерации, можно определить, что наибольшее число предприятий, загрязняющих водные ресурсы, находится в Центральном федеральном округе, а наименьшее – в Южном федеральном округе. При этом на последний округ приходится четверть объема сточных загрязненных вод.

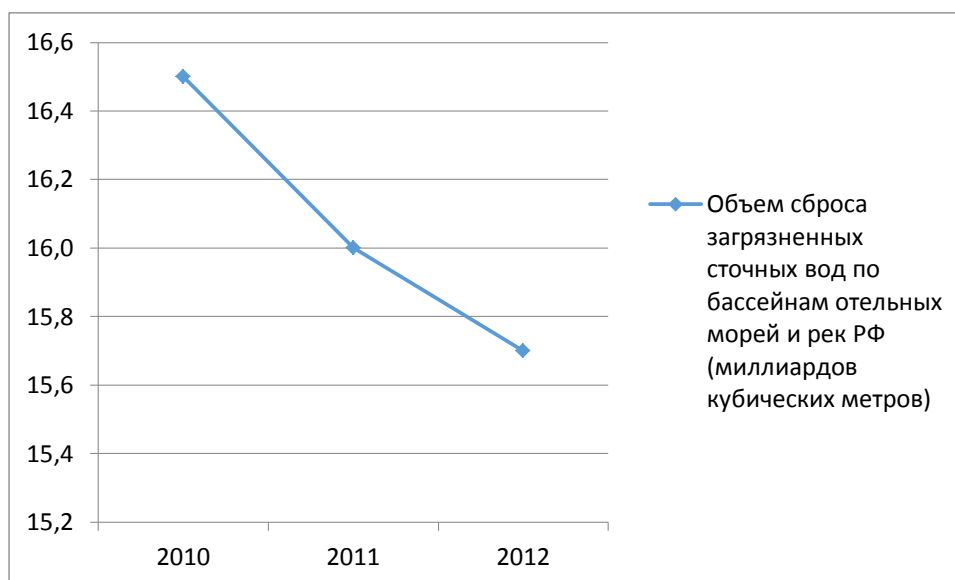


Рисунок 2 – Поступление загрязняющих веществ со сточными водами в водоемы по Российской Федерации.

В XXI веке многие страны связывают свое экономическое и социальное благополучие с решением возникающих экологических проблем, которые напрямую зависят от развития страны, а так же своевременного принятия подзаконных актов и законов. Наше государство, конечно же, не стало исключением: в России в 2002 г. был принят Федеральный закон «Об охране окружающей среды», в котором говорится о том, что «объекты, оказывающие негативное воздействие на окружающую среду, и данные об их воздействии на окружающую среду подлежат государственному статистическому учету» [1].

Важным показателем процесса государственного экологического регулирования направленного на улучшение состояния окружающей среды являются затраты, направленные на поддержание благоприятной обстановки в стране. Так, например, если в 1998 г. затраты на охрану окружающей среды составляли 35784 млн. руб., то в 2012 г. они возросли на 396535 млн.руб., достигнув 432319 млн. руб. За период с 2010-2012 на финансирование окружающей среды Российской Федерации было направлено на 16,1% больше по сравнению с базисным [4].



Рисунок 2 – Затраты на охрану окружающей среды по Российской Федерации, млн. руб.

Таким образом, для улучшения экологической безопасности и уменьшения антропогенной нагрузки на окружающую среду России необходимо проводить комплексные мероприятия, по ориентации экономик страны на модернизацию, в сторону перехода хозяйствующих субъектов на безотходные технологии. Все это зависит напрямую от финансирования не только производственной, но и природоохранной сферы.

Использованные источники:

1. Об охране окружающей среды: ФЗ от 10.01.2002 г. № 7-ФЗ [Электронный ресурс]/ Официальный сайт «Российской газеты» – М., 2002. – Режим доступа: <http://ecopravo.seu.ru/books/sreda/7.htm> – Дата обращения: 19.11.2012.
2. Затраты на охрану окружающей среды [Электронный ресурс]/ Официальный сайт федеральной службы государственной статистики – М., 2012. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_dok/new_site/oxrana/tab1/oxr_zatr2.htm – Дата обращения: 22.11.2012.
3. Общая характеристика загрязнения окружающей среды в субъектах Российской Федерации [Электронный ресурс] / Электронный каталог «Экодело» – М., 2010. – Режим доступа: http://ecodelo.org/3140-obshchaya_kharakteristika_zagryazneniya_okruzhayushchei_sredy_v_subektakh_rossiiskoi_federatsii – Дата обращения: 22.11.2012.
4. Окружающая среда [Электронный ресурс]/ Официальный сайт Федеральной службы налоговой статистики - М., 2012. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/environment/ – Дата обращения: 17.03.2013.

Рассказова С.В.
студент
Национальный Исследовательский Мордовский
Государственный университет им. Н.П. Огарёва
Россия, г. Саранск

ОТЧЕТНОСТЬ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В данной статье затрагивается тема отчетности в области устойчивого развития. Проанализированы характерные особенности составления отчетности, использование при этом определенных принципов и уровней. Рассмотрены основные стандарты, регламентирующие составления отчетности. Выявлено, каким образом нефинансовая отчетность российских компаний влияет на их дальнейшее развитие.

Ключевые слова: отчетность, концепция устойчивого развития, стандарт отчетности, принципы, уровни.

Отчетность в области устойчивого развития представляет собой практику измерения, раскрытия информации и подотчетности, внутренним и внешним заинтересованным сторонам, предметом которых является результаты деятельности организации по отношению к цели устойчивого развития. Широкий термин «отчетность в области устойчивого развития» охватывает как экономические и экологические, так и социальные аспекты деятельности организации [1].

Отчет в области устойчивого развития представляет сбалансированную и обоснованную картину результатов деятельности подготовившей его организации в отношении устойчивого развития, включающий в себя положительные и отрицательные вклады.

В современных условиях многие организации характеризуют себя как социально-ответственные, а так же они разделяют принципы устойчивого развития. Аудиторско-консалтинговая группа компаний провела опрос российских ведущих организаций в 2013 году, по вопросам устойчивого развития. В данном опросе приняло участие более 60 организаций. Опрос показал, что 83,4 % компаний ежегодно публикуют отчетность в области устойчивого развития, 34,6% заинтересованы в этом, 14,9% не обладают достаточными навыками в подготовке отчетности, 21,3% заинтересованы в том, что бы начать внедрять данную отчетность, и лишь 12% только начали интересоваться данной формой отчетности. Для сравнения в 2011 году такого же опроса, было выявлено, что 68,4% опрошиваемых занимаются ежегодной подготовкой отчетов по устойчивому развитию. Как мы видим это на 15% меньше, чем в 2013 году.

Стоит отметить, что подготавливая нефинансовую отчетность, компании преследуют различные цели в области устойчивого развития. 27% из отчитывающихся организаций указывают, что соблюдение этических принципов определяет их стремление раскрывать информацию в области устойчивого развития, на втором месте для организаций стоит укрепление

репутаций и бренда, на третьем является мотивация персонала, 13% опрошенных вообще не указали мотивов для подготовки отчетов в области устойчивого развития [2].

Применение международных стандартов позволяет улучшить подготовку нефинансовой отчетности, при этом разработать документ удовлетворяющий интересы заинтересованных сторон.

Созданные на национальном и международном уровне нормативные стандарты корпоративной ответственности, могут стать руководством для организаций при разработке систем управления устойчивым развитием. Общую базу по социальным и экологическим вопросам обеспечивает Конвенция Международной организации труда и Всеобщая декларация. Но наиболее распространенное руководство по отчетности – это Руководство Глобальной инициативы по отчетности. Он включает в себя список показателей по экологическим, социальным и экономическим аспектам деятельности организаций. Так же есть еще один распространенный стандарт в области управления устойчивого развития – GRI, это система отчетности, которая постоянно обновляется и адаптируется к наиболее важным требованиям со стороны инвесторов, общества и других заинтересованных сторон. В настоящее время ведется работа по созданию четвертого поколения GRI- G4.

Проведенный анализ отчетности в области устойчивого развития выявил, что при подготовке отчетов чаще всего компании используют Руководство GRI. Ссылки на то, что применяется именно этот документ, содержат 83% отчетов, 17% вообще не указывают информацию об использованных стандартах, и лишь 3% компаний указывают на собственные методологии подготовки отчетности.

На сегодняшний день отработаны три стандартных уровня нефинансовой отчетности, которые различаются по глубине и обстоятельности. Первый уровень самый простой, тут учитываются минимум критериев, который подходит для начинающих или просто для небольших компаний – уровень «С», второй уровень «В»- средний по сложности, и уровень «А»- наиболее совершенный и подробный, он раскрывает жизнь организации по большому количеству критериев.

Компания, которая хочет повысить свою репутацию, рассказать о себе всеми миру, рано или поздно начнет готовить такой отчет. Для этого необходимо определиться с уровнем предоставления информации и составить отчет, это можно сделать либо самостоятельно, либо с помощью специалистов.

Далее компания имеет два пути решения:

- так как разработка отчета нефинансовой отчетности является инициативным, а именно добровольным, то организация сама может подготовить отчет и распространить его на своем сайте;

- подготовленный отчет может пройти аудит и сертификацию у профессионала в этой области. Аудиторы в свою очередь изучают отчет, проверяют правильность информации и подтверждают, что он сделан в соответствии со стандартами. Если мы видим в отчете маркировку C+, B+, A+, это означает что отчет проверен и сертифицирован, как соответствующий международным требованиям.

При составлении отчетности в области устойчивого развития выделяют несколько принципов. Они подразделяются на две группы:

- принципы, определяющие содержание отчетности
- принципы, определяющие качество отчетности [3].

К первой группе принципов, можно отнести:

- существенность, т.е. отчетность должна охватывать индикаторы, которые отражают наиболее существенные экономические, экологические и социальные воздействия деятельности организации;

- вовлечение заинтересованных лиц, организация должна идентифицировать круг заинтересованных лиц и стремиться к отражению в отчетности наиболее значимых для них вопросов;

- контекст устойчивого развития, компания должна стремиться включить информацию о своей деятельности в более широкий контекст экологических и социальных аспектов, если такой контекст придает информации существенное дополнительное значение;

- полнота, т.е. все интересующая нас информация должна быть включена в отчет.

Ко второй группе принципов относят:

- сбалансированность, отчетность должна отражать как позитивные, так и негативные аспекты;

- сопоставимость, заинтересованные лица должны иметь возможность анализировать происходящие изменения;

- точность, информация, представленная в отчетности, может иметь лишь несущественный уровень погрешности;

- своевременность, сроки публикации отчетности должны отвечать потребностям заинтересованных лиц;

- ясность, информация должна публиковаться в форме, доступной максимально широкому кругу пользователей, в то же время, оставаясь понятной для них;

- достоверность, информация должна собираться, регистрироваться, систематизироваться, анализироваться и представляться таким образом, чтобы она могла быть проверена и подтверждена.

Те организации, которые использовали отчеты в области устойчивого развития, говорят, что ответ – это не сама цель, а средство достижения некоторых целей.

На рынке труда – это является формированием имиджа привлекательного работодателя, ведь в отчёте предусмотрен блок о системе

менеджмента и социальной ответственности компании перед сотрудниками. На рынке, на котором оперирует компания – это хороший инструмент PR, возможность рассказать о себе рынку как о производителе, поставщике, товаре, услуге. Для властных структур – компания показывает свою прозрачность, рассказывает о создании рабочих мест и о той пользе обществу, которую она приносит. Есть, безусловно, и внутренние эффекты: формирование отчёта помогает менеджменту сосредоточиться на главных целях бизнеса. Публикуя отчёт, компания показывает, что она ничего не скрывает, а наоборот, раскрывает информацию. Это очень ценят поставщики компании. Крупная компания через свою цепочку поставок поддерживая множество более мелких компаний, потому что дает им гарантированный заказ.

Если компания представляет такой отчёт ежегодно, то видна также и динамика ее развития – как достигались заявленные стратегические цели и как планируется реализация целей намеченных.

В 12 странах мира подготовка отчёта об устойчивом развитии стала уже законодательно утвержденной нормой. С 1 июня 2010 года 450 компаний, зарегистрированные на фондовой бирже Йоханнесбурга, должны будут представить интегрированный отчёт, а не просто отдельно годовой отчёт и отчёт о стратегической устойчивости бизнеса.

В ряде стран (в том числе и в России) такой обязательной нормы нет, но очевидно, что все мировое сообщество движется в эту сторону. Рано или поздно, Европарламент добьётся принятия нового стандарта отчётности для всех государств Евросоюза. Россию это тоже коснется хотя бы со стороны тех российских компаний, которые находятся в тесном взаимодействии с западными партнёрами.

В России сегодня аудированная нефинансовая отчётность обязательна только для публичных компаний. Качество этой отчётности всё ещё вызывает достаточно много нареканий. Лишь единицы из этих публичных компаний начали подготовку отчётов о стратегической устойчивости. Частные компании такие отчёты не создают, в том числе по той простой причине, что и не слышали о них. Точно также нам не приходилось слышать о намерении какого-либо муниципального образования, либо организаций «третьего сектора» о подготовке подобных отчётов. В области корпоративной отчётности мы пока находимся даже не на начальной, а, скорее, на ознакомительной стадии. Думается, однако, что жизнь будет активно подталкивать нас к движению в этом направлении. Скорее всего, первыми будут такие организации, как банки, потому что у них потребуют подобные отчёты зарубежные банки-партнёры. За банками последуют крупные компании. Все начнется сверху и придет когда-то и к небольшим организациям. В то время как на Западе движение идет с 2-х сторон – сверху, от законодательства, через крупные компании и снизу – от мелких компаний, так как для небольших компаний эти отчёты очень полезны с

точки зрения формирования их имиджа. Поэтому, небольшие частные компании, чья финансовая отчетность может быть не столь интересна, но которые хотят найти себе партнера, покупателя или инвестора, конечно, тоже будут двигаться в эту сторону. Они будут делать эту отчетность, включаться в систему рассылок отчетов и продвигать себя таким образом.

Использованные источники:

1. Руководство по отчетности в области устойчивого развития // <http://www.globalreporting.org>
2. Нефинансовые отчеты компаний, работающих в России: практика развития социальной отчетности. / Под общ. Ред. А.Н. Шохина. – М.:РСПП, 2006 – 108с.
3. <http://www.ladoga-park.ru/a081120092003.html>

Расулова А.А.

3курс 3группа

факультет «Экономика и Управление»

направление «Экономика»

профиль подготовки «Менеджмент организации»

Г АОУ ВПО «Дагестанский Государственный

Институт Народного Хозяйства»

**ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ МАЛОГО И
СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

Характерной чертой малого бизнеса является то обстоятельство, что он основывается на частной собственности, имея в виду, что частная собственность существует в разновидностях: личной, семейной, групповой и акционерной, то есть коллективной.

Возможность эффективного функционирования малых фирм предпринимательства объясняется рядом их преимуществ по сравнению с крупным производством.

Малому бизнесу под силу дифференциация и индивидуализация спроса в сфере производственного и личного потребления. В силу массовости производства развитие малого и среднего производства создает благоприятные условия для оздоровления экономики:

- развивается конкурентная среда;
- создается много дополнительных рабочих мест;
- расширяется потребительский сектор;
- активнее и эффективнее идет структурная перестройка производств, отраслей и экономики страны в целом;
- лучше используются местные сырьевые ресурсы;
- быстрее происходит насыщение рынка товарами и услугами, возрастает экспортный потенциал экономики страны.

Таким образом, развитие малого и среднего бизнеса имеет большое значение для развития всей экономики республики Дагестан и повышения ее

эффективности. В этой связи дальнейшее развитие нашей экономики во многом зависит от степени вовлечения в этот процесс малого и среднего предпринимательства, который на сегодняшний день является необходимым условием и показателем конкурентоспособной экономики.

Поддержка малого и среднего предпринимательства является главной, громадной важности политической и экономической задачей любого государства, так как предпринимательство - это база экономики, ее социальная стабильность, а в перспективе - это самая устойчивая ее часть.

Признание во всем мировом сообществе приоритетности развития малого и среднего бизнеса подтолкнуло наше правительство на поступательное стимулирование в поддержке этого сектора экономики.

На сегодняшний день в республике Дагестан принимают разнообразные меры по решению проблем субъектов малого и среднего предпринимательства.

В частности эти проблемы, связаны с неэффективным финансово-кредитным обеспечением предпринимателей[1].

Кроме того не следует забывать, что для решения широкого круга проблем развития предпринимательства в республике необходима корректировка существующей комплексной государственной программы развития малого и среднего бизнеса, которая должна охватывать все стороны модернизации и дальнейшего развития малого и среднего предпринимательства республики Дагестан.

Инвестиционная деятельность - одна из видов предпринимательской деятельности, ей присущи такие признаки предпринимательства, как самостоятельность, систематичность, легитимность, имущественная ответственность, регистрация субъекта, ведущего деятельность, инициативность и риск[4].

Предпринимательская, инвестиционная деятельность и состояние экономики в целом в значительной степени зависят от государственной политики. Своими действиями государство может существенно затормозить или ускорить эти процессы. Именно поэтому основные методы поддержки субъектов малого и среднего бизнеса направлены на решение ряда проблем, возникающих по поводу небольших размеров компаний, путем:

- облегчения доступа к новым технологиям (предоставление технологий и экономической информации, консультации и обучение);
- облегчения доступа к рынкам капитала (налоговые льготы, особые нормы амортизации, государственные инвестиционные субсидии, льготное кредитование в виде финансирования разницы между рыночной и льготной кредитными ставками;
- модернизации инфраструктуры предпринимательства.

Особое значение в системе мер поддержки субъектов малого и среднего бизнеса имеет их кредитование. Современное состояние взаимоотношений между банковской системой и предпринимательством

можно охарактеризовать как не устоявшееся, без определенных механизмов, характеризующих устойчивость управляемости этих процессов. Основные направления взаимосвязей прослеживаются по линии «государство - финансовая система» и по линии «государство – малый и средний бизнес» путем ряда последовательных Государственных программ поддержки и развития малого и среднего бизнеса[2].

Реализация Государственных программ поддержки и развития предпринимательства позволила заложить основу становления и развития предпринимательства в республике Дагестан и сделала эту тенденцию необратимым процессом. Развитие системы финансово-кредитной и инвестиционной поддержки малого и среднего предпринимательства является одним из приоритетных направлений программы.

Рассматривая все особенности привлечения инвестиций для малого и среднего бизнеса можно сделать следующие выводы об экономической сущности малого и среднего предпринимательства и роли инвестиций в их развитии.

Стимулируя малое предпринимательство независимо от направления его деятельности, мы решаем проблему занятости, несомненно, очень важную, но не единственную задачу, стоящую перед малым предпринимательством. Стимулируя же развитие малого инновационного предпринимательства, можно не только увеличивать занятость населения, но и остановить падение производства, а также начать поступательное развитие экономики[3].

Использованные источники:

1. Блюменфельд В. Большие проблемы малого бизнеса // Экономика и жизнь. - 2010. - 3. - Стр.35.
2. Калтырин А.В., ред. Деятельность коммерческих банков. - М.: "Феникс", 2012.
3. Кузнецов Б.Т. Управление инвестициями. - М.: "Благовест-В", 2011.
4. Подшиваленко Г.П., Киселева Н.В., ред. Инвестиционная деятельность: учебное пособие / Н.В. - М.: КНОРУС, 2011.

Резяпкина Е.В.

студент 4 курса

экономический факультет

«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»

Россия, г. Саранск

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ И ПРОБЛЕМ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ НАЛОГОВ

Аннотация: В статье проведен анализ основных показателей налогового контроля в России и проблем администрирования отдельных видов налогов

Ключевые слова: налоговый контроль, основные показатели налогового контроля, налоговое администрирование.

Согласно данным Отчета ФНС России о результатах контрольной работы налоговых органов (форма № 2-НК), в 2012 году налоговыми органами проведено 34,9 млн. камеральных налоговых проверок, что на 4% ниже 2011 года.

Основными факторами, повлиявшими на снижение количества камеральных проверок, являются снижение количества представляемых налогоплательщиками уточненных налоговых деклараций, а также отмена в 2011 году ежеквартального представления расчетов (налоговых деклараций) авансовых платежей по транспортному и земельному налогам.

Количество проведенных в 2012 году выездных налоговых проверок составило 58,1 тыс. проверок и по сравнению с 2011 годом снизилось на 13,7 %. Удельный вес результативных выездных налоговых проверок в 2012 году сохранился почти на стопроцентном уровне (99%). Эффективность одной выездной проверки составила 5 625 тыс. р.

Динамика эффективности выездных налоговых проверок и охвата проверками налогоплательщиков проиллюстрирована на рисунке 1.

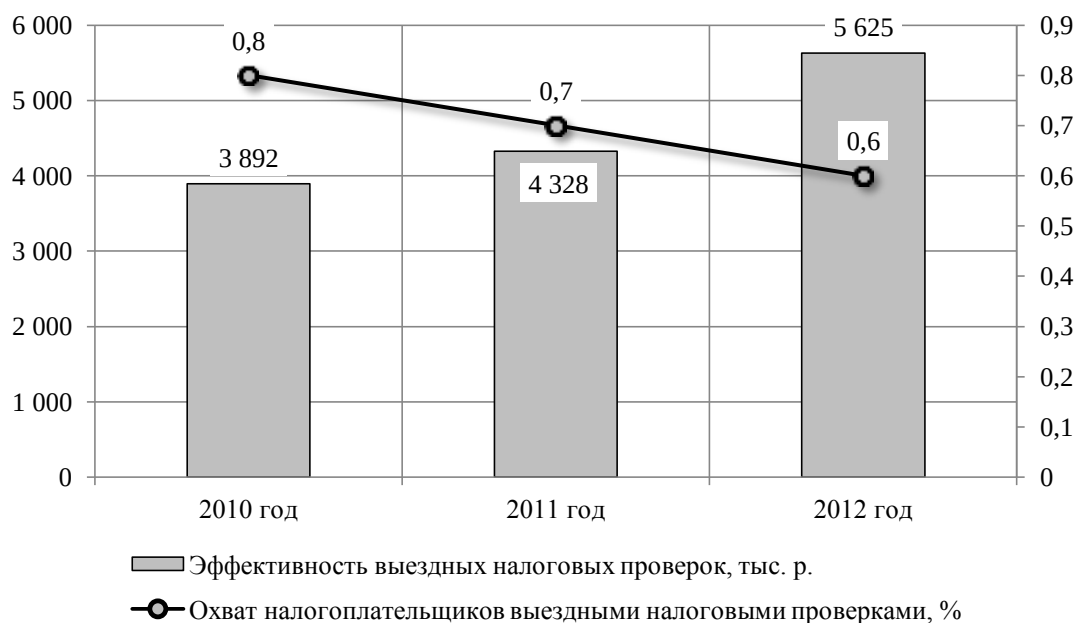


Рисунок 1 – Динамика эффективности выездных налоговых проверок и охвата проверками налогоплательщиков [1]

Таким образом, при снижении количества проверок на 26 %, их эффективность с 2010 года выросла на 44,5 %.

Динамика эффективности выездных налоговых проверок и охвата проверками организаций проиллюстрирована на рисунке 2.2.

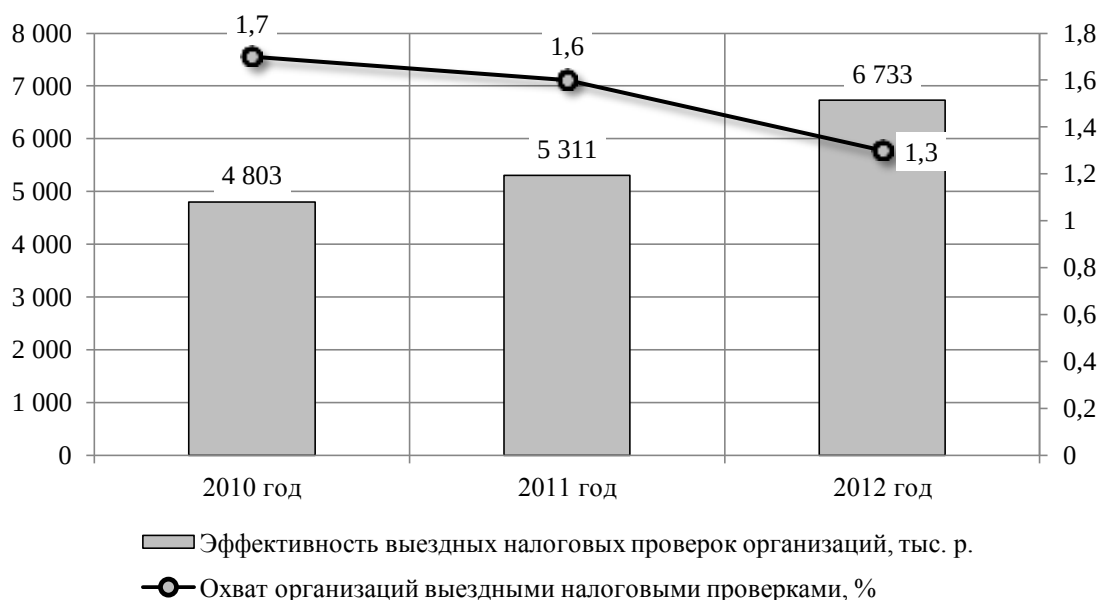


Рисунок 2 – Динамика эффективности выездных налоговых проверок и охвата проверками налогоплательщиков – организаций [1]

Таким образом, при снижении количества проверок организаций на 20,3 %, их эффективность с 2010 года выросла на 40,2 %.

За 2012 год по результатам налоговых проверок в бюджетную систему Российской Федерации дополнительно начислено платежей 373 млрд. р., в том числе по результатам выездных проверок – 315,1 млрд. р., по результатам камеральных проверок – 57,9 млрд. р. Кроме того, сумма пеней в КРСБ, начисленных за несвоевременную уплату налогов и сборов, составила 58,5 млрд. р., что на 3,8% больше, чем в 2011 году.

Структура наложенных административных наказаний по итогам проведенных контрольно-надзорных мероприятий в 2012 году изменилась незначительно по сравнению с 2011 годом и по-прежнему, практически полностью состоит из административных штрафов и предупреждений. Общая сумма наложенных административных штрафов в 2012 году составила 673,6 млн. р., что на 7,6 % выше уровня 2011 года.

В части организации контрольной работы ФНС России сделан акцент на проведении всестороннего анализа финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков и критериях риска совершения налогового правонарушения.

Помимо повышения эффективности проводимых налоговых проверок, Служба уделяет особое внимание работе по предупреждению налоговых правонарушений, в том числе в части проведения разъяснительной работы и повышению открытости процесса налогового контроля.

В рамках утвержденной приказом ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333 Концепции планирования выездных налоговых проверок (с учетом изменений и дополнений), налоговыми органами опубликованы 12 общедоступных Критериев самостоятельной оценки рисков для

налогоплательщиков, используемых в процессе отбора объектов для проведения налоговых проверок.

В результате аналитической работы налоговых органов и в связи с самостоятельной оценкой рисков налогоплательщиками в 2012 году были уточнены налоговые обязательства на сумму 45,4 млрд. р., а также уменьшены убытки на сумму 220,1 млрд. р., что на 16,5% больше, чем в 2011 году.

К нарушителям законодательства о налогах и сборах налоговыми органами принимались и меры административного воздействия. Так, в отношении должностных лиц организаций, а также в отношении юридических лиц:

- количество протоколов об административных правонарушениях в области налогов и сборов, составленных в отношении должностных лиц организации (статьи 15.3 – 15.9, 15.11 КоАП РФ), составило 288,7 тыс. ед.;

- количество протоколов об административных правонарушениях против порядка управления, составленных в отношении должностных лиц организации (часть 1 статьи 19.4, статья 19.4.1, часть 1 статьи 19.5, статьи 19.6, 19.7 КоАП РФ) составило 5,6 тыс. ед.;

- количество протоколов об административных правонарушениях против порядка управления, составленных в отношении юридических лиц (статья 19.4.1, часть 1 статьи 19.5, статья 19.7 КоАП РФ) составило 0,9 тыс. единиц.

В отношении физических лиц было направлено в судебные органы 17,7 тыс. протоколов об административных правонарушениях.

Все указанные протоколы направлялись в судебные органы для наложения административных штрафов.

Кроме того, в 2012 году налоговые органы в 1 320,3 тыс. случаях приостанавливали операции в финансово-кредитных организациях из-за непредставления налогоплательщиком декларации в налоговый орган в течение 10 дней по истечении установленного срока ее представления.

Таким образом, в сфере налогового контроля Федеральная налоговая служба России ориентируется на повышение качества проводимых контрольных мероприятий и одновременном стимулировании налогоплательщиков к отказу от применения инструментов налоговой оптимизации и добровольному исполнению налоговых обязательств.

Использованные источники:

1 Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ // <http://www.nalog.ru/>.

Резяпкина Е.В.
студент 4 курса
экономический факультет
«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Аннотация: В статье раскрыто содержание налогового контроля, рассмотрены его элементы и формы.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговое администрирование

Налоговое администрирование – это область налоговой теории, трактующей это понятие как организационно-экономическую категорию, а, следовательно, как объективно необходимый процесс управления перераспределительными отношениями, складывающимися при обобществлении части созданного в производстве национального дохода.

Всю сферу отношений, складывающихся в этом процессе, можно разделить на три подсистемы: налоговое планирование, налоговое регулирование и налоговый контроль, поэтому внутреннюю структуру налогового администрирования можно выразить схемой, представленной на рисунке 1.



Рисунок 1 – Внутренняя структура налогового администрирования [2, с. 93]

Теоретическое определение специфики этих подсистем подчиняется фундаментальным положениям экономической теории, ибо они являются слагаемыми воспроизводственных отношений, развивающихся на фундаменте реального экономического базиса. Однако, практика привносит свои коррективы в концептуально определяемые сферы налогового планирования, регулирования и контроля. Поэтому налоговое администрирование должно рассматриваться и в качестве свода конкретных налоговых действий, т.е. в узком смысле этого слова. Это реальное налоговое производство. С таких позиций налоговое администрирование выступает как экономический рычаг субъективного регулирования системы налоговых отношений.

Что касается налогового контроля, то традиционно он рассматривается в качестве государственной функции, и его основной задачей является пополнение бюджета. Отечественная фискальная среда богата опытом ревизионной работы государственных контрольных служб, тогда как внутренний налоговый контроль широко не практиковался в российских корпоративных отношениях. Государственный финансовый контроль проводился эпизодически и его результаты не являлись предметом тщательных экономических исследований, тем более он не имел отношения к выявлению внутренних финансовых резервов на предприятиях.

Под налоговым контролем как одним из элементов системы налогового администрирования понимается разновидность государственного контроля, наряду с экологическим, пожарным, архитектурным и т.д. Налоговый контроль является разновидностью государственного финансового контроля, включающего также бюджетный, валютный, банковский и некоторые иные виды контроля [4, с. 25].

Субъектами налогового контроля выступают государственные органы специальной компетенции. В полном объеме осуществлять налоговый контроль вправе налоговые органы. Отдельными контрольными полномочиями в сфере налогообложения наделены таможенные органы, а также органы внутренних дел. Между ними осуществляется межведомственная координация и взаимодействие, именно они информируют друг друга об имеющихся у них материалах о нарушениях налогового законодательства и налоговых преступлениях, о принятых мерах по их пресечению, о проводимых ими налоговых проверках, а также обмениваются другой необходимой информацией в целях исполнения задач налогового контроля. Подконтрольными субъектами являются любые государственные и муниципальные органы, организации и физические лица, участвующие в налоговых правоотношениях в качестве налогоплательщиков или налоговых агентов.

Налоговый контроль, хотя и является частью государственного финансового контроля, обладает самостоятельным предметом и объектом. Объектом налогового контроля становится финансово-хозяйственная

деятельность указанных лиц, так или иначе затрагивающая вопросы налогообложения. Предмет налогового контроля составляют денежные документы, бухгалтерские книги, отчеты, сметы, декларации и другие документы, связанные с исчислением и уплатой налогов и других обязательных платежей в бюджеты всех уровней. Перечень документов, связанных с налогообложением, необычайно широк. К ним относятся различного рода приказы руководителей и отчеты работников, гражданско-правовые и трудовые договоры, акты сдачи-приемки, учредительные документы, протоколы общих собраний, накладные, банковские выписки и т.д. [3, с. 81].

Под формой налогового контроля понимаются способы конкретного выражения и организации контрольных (проверочных) действий. При трактовке форм налогового контроля следует исходить из соотношения содержания и формы как философских категорий, отражающих взаимосвязь двух сторон любой реальности. Содержание представляет определенную сторону предмета, а форма – способ его выражения и внутреннюю организацию, которые модифицируются с изменением содержания.

Назовем такие формы налогового контроля как надзор, ревизия, проверка. Центральной и наиболее действенной формой налогового контроля являются, конечно же, выездные налоговые проверки. В результате проведения выездных налоговых проверок налоговыми органами должны одновременно решаться несколько задач, наиболее важные из которых:

- выявление и пресечение нарушений законодательства о налогах и сборах;
- предупреждение налоговых правонарушений.

Основными элементами, характеризующими сущность налоговой проверки как процессуального действия, является цель – контроль за соблюдением налогового законодательства, своевременностью и полнотой уплаты налогов и сборов, а также контролирующий субъект – налоговые органы.

При этом выездные налоговые проверки должны отвечать требованиям безусловного обеспечения законных интересов государства и прав налогоплательщиков, повышения их защищенности от неправомерных требований налоговых органов и создания для налогоплательщика максимально комфортных условий для исчисления и уплаты налогов [1, с. 66].

Содержание положений НК РФ позволяет сделать вывод о том, что по сравнению с ранее действовавшим законодательством он наделяет налоговые органы целым рядом дополнительных контрольных полномочий. Вместе с тем законодатель посчитал необходимым предусмотреть в НК РФ ряд положений, существенно ограничивающих налоговые органы при осуществлении ими контрольных мероприятий. Такие ограничения в первую очередь распространяются на проверяемые периоды, повторность и

продолжительность проверок, их цели и время проведения. Кроме того, ограничения предусмотрены и в отношении отдельных контрольных действий.

С переходом к рынку появилась настоятельная необходимость контролировать и оценивать результаты финансово-хозяйственной деятельности не только по итогам отчетного периода, но и по каждой крупной сделке. Поэтому наряду с налоговым контролем целесообразно выделять внутренний налоговый контроль, который осуществляется на корпоративном уровне.

Соответственно внутренним налоговым контролем признается совокупность управленческих действий по установлению степени достижения запланированного финансового и налогового состояния организации на основе анализа и оценки результатов налогового регулирования [1, с. 67].

В то же время налоговый контроль организации направлен не только на оценку результативности налогового планирования и регулирования, но и на выявление и устранение налоговых ошибок, связанных с ежедневным ведением налогового учета и исполнения налоговых обязательств, поэтому носит систематический характер.

Создание и совершенствование системы внутреннего контроля в организации в последнее время приобретает все большее значение. Данная тенденция обусловлена множеством факторов, но ключевым, бесспорно, является выход компаний на фондовые рынки, как России, так и зарубежных стран. Следует отметить, что в России из-за отсутствия практического опыта наибольшее распространение получили требования к системе внутреннего контроля, устанавливаемые законодательством Западных стран.

В свою очередь строгая система налогового контроля способна убедить инвесторов и прочих заинтересованных лиц в том, что налогообложение компании находится под контролем, а налоговые риски надежно оценены.

Весь процесс управления налоговыми потоками завершается именно налоговым контролем, по результатам которого принимаются управленческие решения по корректировке налогового процесса. Исходя из этого можно утверждать, что целью налогового контроля является выработка рекомендаций по организации системы налогообложения, которая бы способствовала принятию прибыльных и эффективных с точки зрения затрат решений, отвечающих коммерческим целям компании.

Однако, внутренний налоговый контроль связан не только с оценкой эффективности управленческих решений, одной из его основных функций является мониторинг информации о процессе исполнения налоговых обязательств и состоянии расчетов с бюджетом, поэтому он носит систематический характер.

Таким образом, налоговый контроль, является одной из трех взаимодействующих финансово-бюджетных сфер деятельности: налогового планирования, налогового регулирования и налогового контроля – санкционированных мер воздействия при нарушении норм налогового законодательства. В результате проведенного исследования можно утверждать, что налоговый контроль охватывает все показатели экономической деятельности – количественные и качественные, натуральные и стоимостные – как единое целое.

Использованные источники:

- 1 Мороз, В. В. О налоговом контроле в системе налогового администрирования / В. В. Мороз // Горизонты экономики. – 2012. - № 2. – С. 64 – 69.
- 2 Пономарев, А.В. Понятие и сущность налогового администрирования / А.В. Пономарев // Современное право. – 2009. - № 10. – С. 91 – 93.
- 3 Филиппова, А. В. Правовая природа налогового контроля в системе контрольно-надзорной деятельности государства / А. В. Филиппова // Актуальные вопросы публичного права. – 2013. - № 4. – С. 79 – 85.
- 4 Филиппова, Н. А. Налоговый контроль: специфика, роль, место и значение в системе государственного контроля / Н. А. Филиппова, Д. Ю. Макевнина // Экономика и предпринимательство. – 2012. - № 2. – С. 24 – 26.

Резяпкина Е.В.

студент 4 курса

экономический факультет

«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»

Россия, г. Саранск

**ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО
КОНТРОЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ И ПРАКТИКА
АДМИНИСТРАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ
ПРАВОНАРУШЕНИЙ**

Аннотация: в статье рассмотрена практика административного регулирования налоговых правонарушений в Республике Мордовия, дана оценка результатам территориального налогового контроля.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговые поступления

Налоговый контроль в Республике Мордовия является функцией Управления Федеральной Налоговой Службы по Республике Мордовия. Адрес УФНС России по РМ: 430000, Республика Мордовия, г. Саранск, ул. Московская, 3/1.

Управление Министерства Российской Федерации по налогам и сборам по Республике Мордовия (УМНС России по РМ) представляет собой структурное подразделение МНС России.

Налоговая служба включает в себя Управление МНС России по РМ, инспекцию МНС России по Ленинскому району города Саранска, а также 10 инспекций межрайонного уровня.

Управление МНС России по РМ состоит из 17 профильных отделов. В налоговом ведомстве работают высококвалифицированные специалисты, имеющие статус государственных служащих. Общая численность налоговых работников Республики Мордовия около 1 тысячи человек. Из них 93 % имеют высшее образование.

Структурные подразделения УФНС России по РМ: Общий отдел; Отдел косвенных налогов; Отдел налогообложения физических лиц; Отдел регистрации и учета налогоплательщиков; Отдел урегулирования задолженности и обеспечения процедуры банкротства; Отдел учета налоговых поступлений и отчетности; Отдел контрольной работы; Юридический отдел; Отдел собственной безопасности; Финансовый отдел; Отдел кадров; Отдел работы с налогоплательщиками и СМИ; Отдел оперативного контроля и применения ККТ; Отдел обработки данных и информатизации; Отдел контроля налоговых органов; Хозяйственный отдел; Отдел контроля в сфере производства и оборота алкогольной и табачной продукции; Отдел единого социального налога; Отдел ресурсных, имущественных и прочих налогов; Отдел налогового аудита; Отдел налогообложения прибыли (дохода); Отдел анализа и прогнозирования налоговых поступлений; Отдел информационной безопасности.

Структура налоговых поступлений в бюджет характеризуется тем, что их большая часть приходится на относительно небольшое количество организаций, являющихся крупными налогоплательщиками. Так за 2012 год на долю указанных налогоплательщиков приходилось более 75 % поступлений в бюджет. Вместе с этим такое положение отнюдь не приуменьшает важность проблемы налогового контроля в отношении малых предприятий: во-первых, малые предприятия, составляющие подавляющее большинство налогоплательщиков-организаций, играют решающую роль в формировании общего уровня налоговой дисциплины в стране; во-вторых, данная сфера предпринимательской деятельности сосредотачивает в себе огромный налоговый потенциал, в значительной части не использованной в настоящее время.

Как показывает анализ, именно предприятия сферы малого предпринимательства Республики Мордовия наиболее подвержены налоговым правонарушениям, в том числе в таких формах, как непостановка на учет в налоговых органах, уклонение от сдачи налоговой отчетности, неоприходование денежной выручки, фальсификация данных бухгалтерского учета или его полное отсутствие. В связи с этим усиление налогового контроля за этой сферой деятельности будет способствовать обеспечению дополнительного притока налоговых поступлений в бюджет, в том числе со стороны крупнейших налогоплательщиков, так как некоторые

из них применяют сложные схемы ухода от налогообложения посредством создания подставных фирм – малых предприятий, через которые посредством механизма манипулирования ценами и иных схем уводятся из-под налогообложения многие миллиарды рублей налогооблагаемой прибыли.

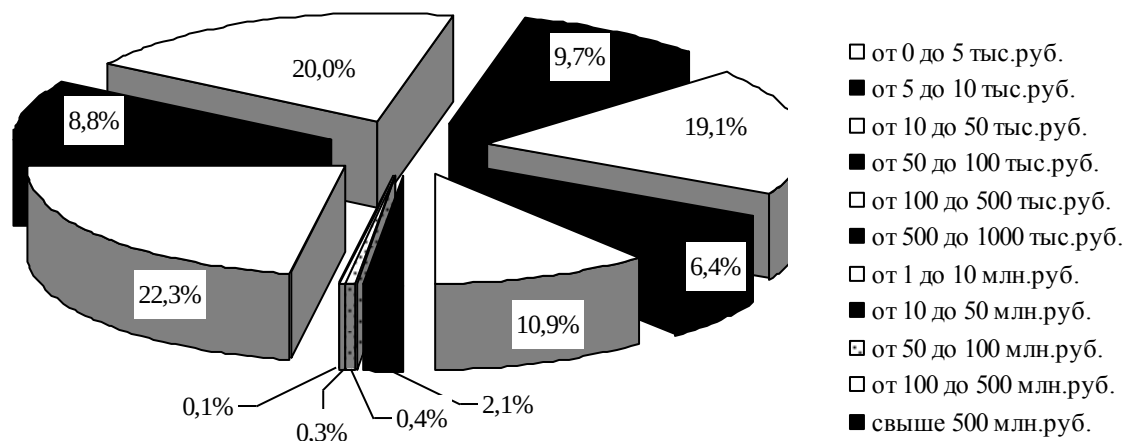


Рисунок 1 – Детализация результатов выездных проверок организаций в Республике Мордовия за 2012 год [1]

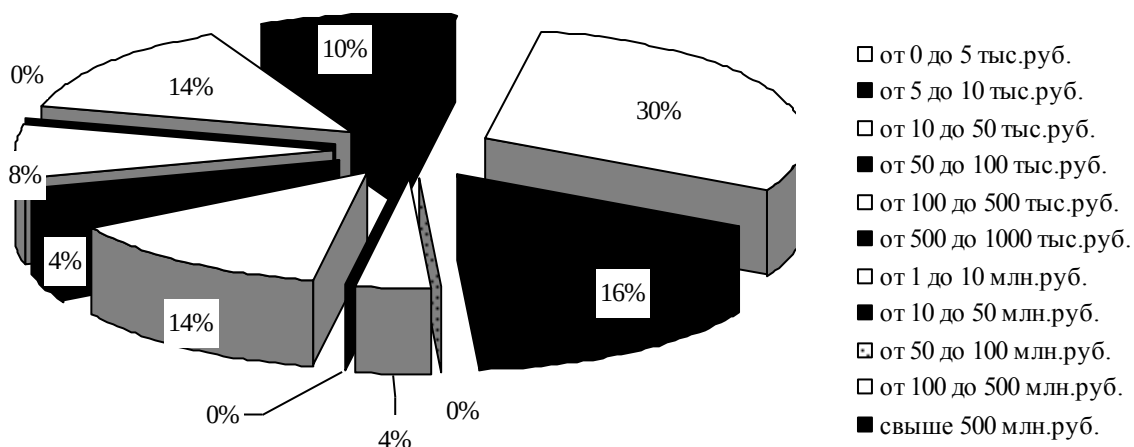


Рисунок 2 – Детализация результатов выездных проверок крупнейших налогоплательщиков за 2012 год [1]

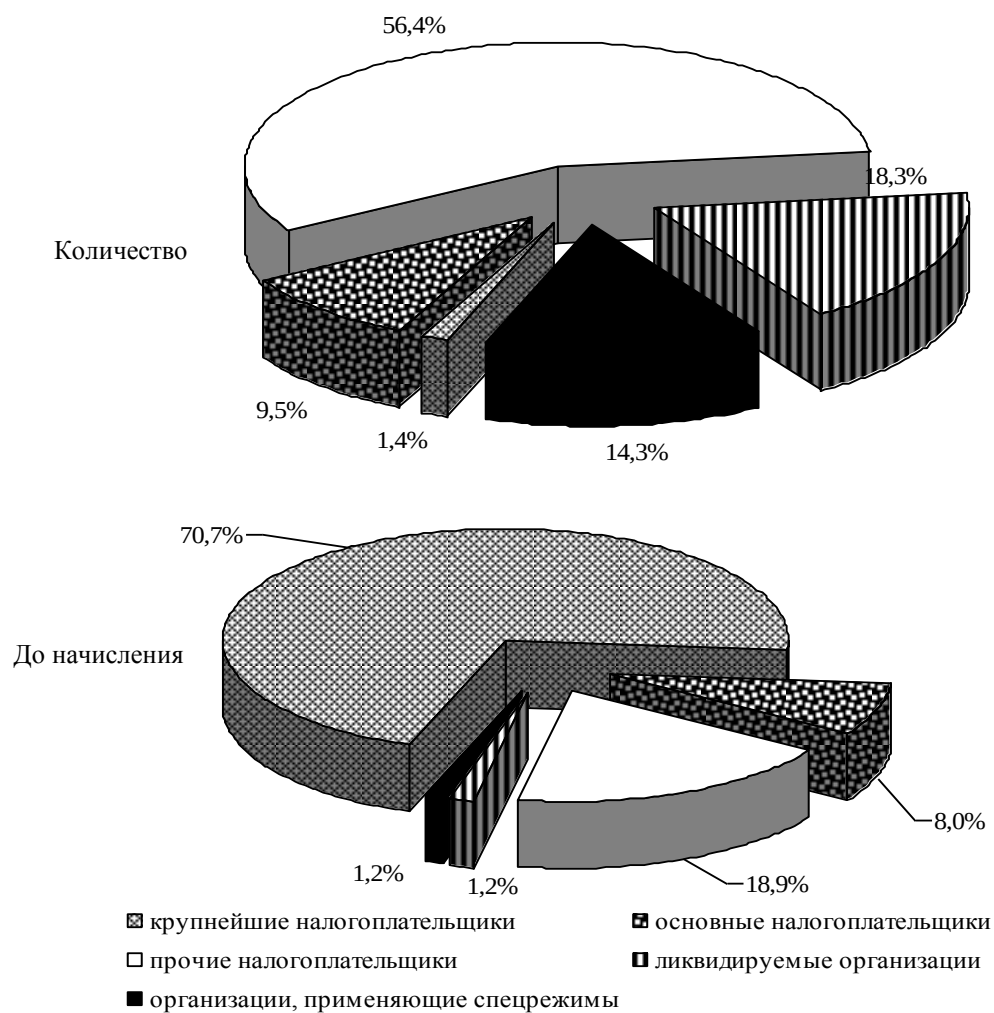
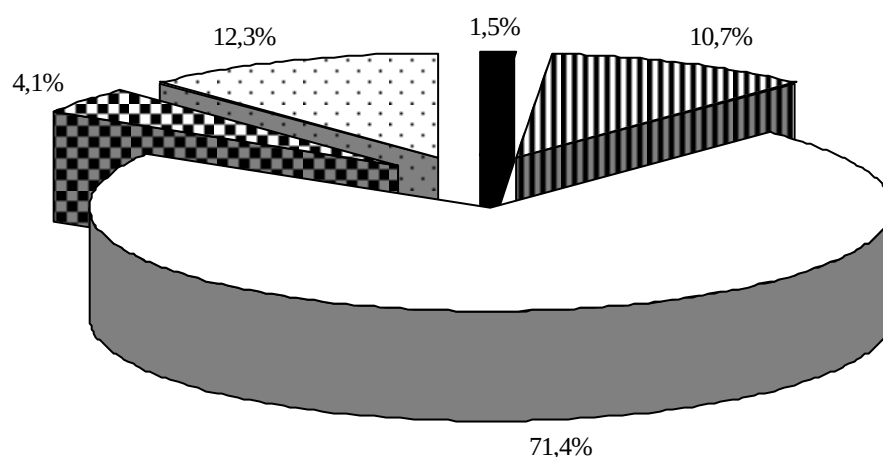


Рисунок 3 – Структура выездных проверок организаций, проведенных в 2012 году по Республике Мордовия [1]



- количество проверок крупнейших налогоплательщиков (без ликвидированных)
- ▣ количество проверок основных налогоплательщиков (без ликвидированных)
- количество проверок прочих налогоплательщиков (без ликвидированных)
- ▤ количество проверок организаций, подлежащих ликвидации
- ▨ количество проверок организаций, применяющих спецрежимы (без ликвидированных)

Рисунок 4 – Структура выездных проверок организаций, проведенных в 2012 году по г. Саранску [1]

Обеспечение рационального отбора налогоплательщиков для выездных налоговых проверок является основной проблемой, без принципиального решения которой невозможен качественный контроль за сферой малого предпринимательства.

Лишь применение высокоэффективной системы отбора позволит обеспечить максимальную концентрацию усилий налоговых органов на проверках тех категорий налогоплательщиков, вероятность обнаружения нарушений у которых представляется наиболее реальной.

Важнейшим фактором повышения эффективности контрольной работы налоговых органов является совершенствование действующих процедур контрольных проверок. Необходимыми признаками любой действенной системы налогового контроля являются:

- наличие эффективной системы отбора налогоплательщиков для проведения выездных проверок, дающей возможность выбрать наиболее оптимальное направление использования ограниченных кадровых и материальных ресурсов налоговой инспекции, добиться максимальной результативности налоговых проверок при минимальных затратах усилий и средств, за счет отбора для проверок таких налогоплательщиков, вероятность обнаружения налоговых нарушений у которых представляется наибольшей;

- применение эффективных форм, приемов и методов налоговых проверок, основанных как на разработанной налоговым ведомством единой комплексной стандартной процедуре организации контрольных проверок, так и на прочной законодательной базе, предоставляющей налоговым органам широкие полномочия в сфере налогового контроля для воздействия на недобросовестных налогоплательщиков;
- использование системы оценки работы налоговых инспекторов, позволяющей объективно учесть результаты деятельности каждого из них, эффективно распределить нагрузку при планировании контрольной работы;
- увеличения размеров наказания за налоговые правонарушения.

Проблема рационального отбора налогоплательщиков для проведения контрольных проверок приобретает особую значимость в условиях массовых нарушений налогового законодательства, характерных для современной России.

Таким образом, первоочередной задачей УФНС по Республике Мордовия является постоянное совершенствование форм и методов налогового контроля. Наиболее перспективным выглядит увеличение количества проверок соблюдения налогового законодательства, проводимых совместно с органами налоговой полиции. Результативность их очень высокая, поэтому дальнейшее продолжение совместной деятельности может привести к увеличению поступлений от таких проверок.

Как показывает анализ практики контрольной работы налоговых органов Республики Мордовия, в настоящее время получили широкое распространение факты уклонения налогоплательщиков от уплаты налогов посредством неведения бухгалтерского учета, ведения его с нарушением установленного порядка, которые делают невозможным определение размера налогооблагаемой базы. Особая сложность работы с данной категорией плательщиков связана с отсутствием эффективных механизмов борьбы с подобными явлениями. Не имея достаточного времени и кадровых ресурсов, необходимых для фактического восстановления бухгалтерского учета, сотрудники налоговой инспекции вынуждены брать за основу для исчисления налоговых обязательств налогоплательщика данные, декларированные в налоговых расчетах и вытекающие из бухгалтерской документации, даже в тех случаях, когда анализ иной имеющейся информации дает основания сделать вывод, что указанные документы искажаются. Действующее законодательство практически не представляет налоговым органам права производить исчисления налогооблагаемой базы на основании использования каких-либо иных сведений о налогоплательщиках помимо тех, которые содержатся в бухгалтерской отчетности и в налоговых декларациях.

Начало 2013 года характеризуется сохранением основных тенденций стабильного роста макроэкономических показателей развития экономики Республики Мордовия, которые сложились в предыдущие годы. Растет

промышленное производство, оборот розничной торговли и платных услуг населению.

Доля налоговых поступлений в доходах регионального бюджета достигла 86 %. Понимая, что основная задача заключается в том, чтобы обеспечить полноту налоговых поступлений в бюджетную систему России, в Республике Мордовия уделяется большое внимание созданию условий и предпосылок для максимально эффективного администрирования налогов.

Результатом такого подхода стали итоги работы налоговых органов в 2012 году. В бюджетную систему поступило около 29 млрд. р. Это на 37 % больше, чем за аналогичный период 2011 года, и на 25 % выше среднероссийского показателя (темп роста по России – 112 %).

Новый подход к планированию проверок, контроль со стороны управления ФНС по РМ за обоснованностью решений, принимаемых по их результатам, обеспечили повышение результативности проводимой контрольной работы.

В 2010 – 2012 гг. организована работа по проведению в инспекциях по Республике Мордовия более качественного предпроверочного анализа, то есть по сбору, мониторингу, углубленному изучению всей информации о налогоплательщике.

Более 50 % всех проверок осуществлено только после всестороннего предпроверочного анализа. Результат не заставил себя долго ждать: 97 проверок из 100 – с доначислениями. А по проверкам, проводимым с правоохранительными органами, достигнут стопроцентный результат.

Всего дополнительно начислено платежей в 2012 году в сумме около 2 млрд. р. (на 23 % выше показателя 2011 года).

По результатам контрольной работы взыскано в консолидированный бюджет и внебюджетные фонды 1 млрд. р., или 35 % от доначисленных сумм. Значительно (в 2,5 раза) увеличились поступления от контрольных мероприятий в республиканский бюджет, составив 200 млн. р. (в 2011 году – 81,9 млн. р.).

В то же время необходимо более активно проводить контрольные мероприятия в отношении налогоплательщиков – физических лиц. Ведь не секрет, что большая часть денежных средств, выведенных из-под налогообложения с использованием различных схем уклонения, – доходы граждан.

Сегодня управление ФНС по РМ разрабатывает Концепцию администрирования физических лиц, в которой будут жестко прописаны обязанности каждого участника процесса.

Таким образом, проанализировав современное состояние налогового контроля в России, можно отметить, что изменения происходят именно в те периоды, когда возникают какие-либо проблемы в системе налогового контроля или проводится ее совершенствование. Исходя из этого, необходимо повышать эффективность контроля, т. к. преобразования в

налоговой системе без ущерба для доходной базы бюджета возможны лишь в сочетании с эффективным налоговым администрированием

В целом, исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод: за счет проведения камеральных и выездных налоговых проверок увеличиваются поступления налогов в бюджетную систему России. Однако существуют и отрицательные моменты, а именно нежелание части налогоплательщиков исполнять свои обязанности и сотрудничать с налоговыми органами. Возникает задолженность, в результате чего не в полной мере выполняются различные государственные программы. Налоговые органы должны адаптироваться к меняющейся экономике, повышать эффективность налогового контроля и совершенствовать его процедуры, выявлять резервы увеличения налоговых поступлений в бюджет и улучшать налоговую дисциплину.

Использованные источники:

1 Официальный сайт Управления ФНС России по Республике Мордовия // <http://www.r13.nalog.ru/>.

Резяпкина Е.В.

студент 4 курса

экономический факультет

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

Россия, г. Саранск

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Аннотация: в статье рассмотрен зарубежный опыт налогового контроля, проанализированы возможности его использования в отечественной практике.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговая администрация, налоговое администрирование.

Построение эффективной системы налогового контроля, реализующей на практике все необходимые функции государственного управления в сфере налоговых отношений, необходимо осуществлять с учетом не только собственного накопленного исторического опыта, но и опыта зарубежных стран, которые к определенному моменту сформировали эффективные модели налогового контроля.

Необходимо отметить, что в большинстве стран налоговая администрация является составной частью органа финансовой власти – министерства финансов или аналогичного ведомства. Так, Служба внутренних доходов в США, Федеральное финансовое ведомство и налоговая прокуратура «Штойфа» в ФРГ, Налоговое агентство в Испании функционируют в составе Министерства финансов соответствующего государства; Главное налоговое управление Франции является ведущим

подразделением Министерства экономики, промышленности и бюджета [1, с. 12].

В Швеции налоговая администрация (Государственное налоговое управление – ГНУ) подчиняется правительству и министерству финансов, сохраняя при этом свою независимость, которая выражается в том, что ГНУ и налоговые органы в своей деятельности руководствуются только законами и постановлениями и конкретные налоговые вопросы решаются налоговыми органами без вмешательства правительства. Другой формой организации налоговой администрации является самостоятельное выделение налогового органа – Министерства по налогам в Бельгии [1, с. 13].

Как исключение из общей тенденции следует отметить наделение специализированных властных структур полномочиями налогового администрирования. Таким примером является Италия, где все функции налогового контроля выполняет единый военизированный орган – Финансовая гвардия, в составе которой функционирует специализированное подразделение – налоговая полиция, – аналогового органа как такового не существует.

В ряде стран наблюдается разделение полномочий налогового контроля между налоговыми и правоохранительными органами. При этом непосредственное администрирование налогообложения, в том числе налоговый контроль, в части соблюдения налогового законодательства осуществляется налоговыми органами, а оперативно-розыскная деятельность и расследование налоговых преступлений возложены на специализированные правоохранительные органы. Например, в Швеции эти полномочия имеет финансовая полиция, действующая самостоятельно, но при взаимодействии с ГНУ и Службой исполнителей по имущественным взысканиям.

В большинстве развитых стран (Япония, США, Германия, Швейцария) специализированные подразделения по борьбе с налоговыми преступлениями, обладающие большей или меньшей самостоятельностью, действуют в составе налоговых органов. Обобщенно контроль осуществляется структурами, имеющими различные организационные территориальные уровни (местные, департаментские или региональные).

В федеративных государствах налоговые администрации созданы на уровне федерации (центра), субъектов (штатов, земель, провинций, областей) и на местах (местные органы). В унитарных государствах налоговые администрации функционируют на национальном (центральном) уровне и на уровне регионов и местных органов (департаментов).

Компетенция органов налоговой администрации чаще всего определяется географическими критериями и критериями отбора налогоплательщиков, которых необходимо проверять. В некоторых странах, например в Германии, Испании, Италии, Великобритании, существуют также национальные или федеральные структуры контроля. Другие страны,

такие как Канада, Нидерланды, США, Ирландия, имеют оперативные управления, организованные по группам налогоплательщиков в национальном масштабе, но внедренные на региональном уровне.

Общепринятой в налоговом администрировании развитых стран просматривается тенденция к созданию центра или децентрализованного агентства. При этом сильная централизация существует именно в вопросе сбора деклараций и управления средствами платежа, принудительного взыскания и контроля крупных налогоплательщиков.

Достижение эффективности налогового контроля в большинстве развитых стран обеспечивается концептуальным подходом к его организации. В западных странах одной из важнейших составляющих концепции налогового контроля является поддержание баланса между правами и обязанностями налогоплательщиков и налоговых органов [2, с. 280]. Иными словами, сколь бы широко ни были определены права органов налоговой администрации в отношении контроля за соблюдением налогового законодательства, им всегда противостоят строгие нормы защиты прав налогоплательщика.

Еще одним важным признаком концептуальности налогового контроля в развитых странах является четкая, детальная и непротиворечивая правовая регламентация форм, методов и процедур налогового контроля.

Концептуальный подход к организации налогового контроля в развитых странах проявляется также в следовании принципу организации эффективного контроля, т. е. контроль должен быть экономически целесообразен, а средства его организации – соответствовать его целям. При этом способы, распространение, срок, момент, даже цель контроля в разных странах имеют различную практику:

- некоторые страны не применяют контроля на месте (например, Великобритания);
- одно из главных различий между странами касается неожиданного характера проведения проверки. В Германии, Испании, Италии право проверки осуществляется неожиданно, в то время как в других странах, например во Франции, начало проверки без предварительного уведомления налогоплательщика способно свести всю процедуру на нет;
- большинство стран предусматривают обязательное сотрудничество с проверяемым налогоплательщиком;
- отсутствует ограничение срока контроля на месте для Германии, Канады, США, Нидерландов, Японии, Швеции [3, с. 69].

Несмотря на процедурные различия, во всех странах существуют четко определенные критерии отбора проверяемых субъектов, с тем чтобы контроль проводился не ради самого факта его проведения, а с целью обнаружения нарушений налогового законодательства. В связи с этим критерии отбора проверяемых субъектов формируются на основе глубокого анализа налогооблагаемых объектов и деятельности налогоплательщиков, с

тем чтобы вероятность выявления нарушений была действительно достаточной для осуществления затрат на проведение контрольных процедур.

Эффективности налогового контроля придается большое значение практически во всех развитых странах. С этой целью органами налогового контроля проводится аналитическая работа – выявляются стереотипные комбинации данных, обеспечивающих целевой отбор; используются автоматизированные системы отбора с применением сложных математических методов оценки и отбора; обеспечивается достоверность данных о налогоплательщике посредством разработки доступных для понимания форм деклараций и четких требований к их заполнению, одинаково понимаемых налогоплательщиками и налоговыми органами; выделяются четкие цели и ключевые направления контроля.

На основании изучения зарубежного опыта налогообложения можно прийти к выводу, что в практике создания и функционирования эффективной системы налогового контроля западных стран немало ценного и полезного. Но при использовании их опыта необходимо принимать во внимание и объективные условия, в которых создается и функционирует система налогового контроля: конкретное состояние экономики в каждой стране, уровень накопленных богатств и даже психологические установки и традиции населения.

Процесс реформирования налоговой системы России не завершен, и наиболее активно этот процесс затрагивает именно систему налогового контроля. Однако нерешенными и достаточно актуальными остаются такие аспекты организации налогового контроля, как:

- совершенствование правового обеспечения налогового контроля;
- создание эффективной единой информационно-аналитической базы налогоплательщиков и объектов налогообложения;
- совершенствование системы взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками и обеспечение эффективной обратной связи и т. д.

Использованные источники:

- 1 Адамов, Н. Тенденции совершенствования налогового администрирования и зарубежный опыт / Н. Адамов, А. Смирнова // Финансовая газета – 2009. – 4 июня (№ 23). – С. 12 – 13.
- 2 Брызгалин, А. В. Налоговый контроль / А. В. Брызгалин, Д. А. Ильиных // Налоги и финансовое право. – 2013. - № 1. – С. 279 – 282.
- 3 Цепилова, Е. С. Особенности налоговой системы и налогового контроля во Франции / Е. С. Цепилова // Финансы. – 2013. - № 2. – С. 68 – 71.

*Резяпкина Е.В.
студент 4 курса
экономический факультет
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева
Россия, г. Саранск*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Аннотация: в статье рассмотрены основные направления развития системы налогового администрирования.

Ключевые слова: налоговая система, налоговое администрирование, система налогового администрирования.

Налоговая система является одним из наиболее действенных инструментов экономической политики государства. С одной стороны, она обеспечивает формирование доходных источников бюджетов всех уровней. С другой стороны, меняя объемы изъятий финансовых ресурсов хозяйственных субъектов, государство влияет на экономическое поведение налогоплательщиков, реализуя тем самым регулирующую функцию налогов.

Сложившаяся система налогового администрирования, направленная на учет и жесткий контроль за налогоплательщиками, игнорируя регулирующую функцию налогов, в настоящее время далеко не в полной мере соответствует современным требованиям.

Так, новая редакция статей НК Российской Федерации о налоговых проверках сохраняет возможность фактически превращать камеральные проверки в выездные, не устанавливает четкого механизма взаимодействия налогоплательщика и налогового органа в ходе контрольных мероприятий, допуская возможность злоупотреблений со стороны налоговиков. Сейчас НК РФ допускает официальные разъяснения финансовых органов, но эта процедура четко не прописана. В результате это положение либо не работает, либо способствует коррупции.

Министерство Финансов РФ предложило создание специальных аудиторских подразделений в налоговых органах. Эти структуры будут выполнять две функции: осуществлять работу с возражениями и жалобами налогоплательщиков и предварительное рассмотрение актов проведенных налоговых проверок. Таким образом, эти подразделения будут выполнять роль своеобразных фильтров, осуществляющих первичную оценку и проверку обоснованности выдвинутых налоговых претензий. Достаточной объективности вряд ли удастся добиться. Формирование таких подразделений будет входить в компетенцию вышестоящих налоговых органов. Причиной тому, в том числе, являются трудности обеспечения объективности вследствие «корпоративной солидарности».

Особая задача налогового администрирования – обеспечить стабильность и предсказуемость российской налоговой системы. Налоговое

администрирование должно не ужесточать, а постоянно улучшать систему налогообложения в России.

Экономисты и политики вносят много разумных предложений относительно того, каким образом увеличить поступления в бюджет. Это внедрение прогрессивного подоходного налогообложения, введения налога на роскошь и др. Важно, что администрирование этих нововведений не является сложным.

В качестве основных целей Программы развития налоговых органов субъектов РФ на среднесрочную перспективу определены:

1) совершенствование контроля за соблюдением налогового законодательства Российской Федерации с целью обеспечения стабильного поступления налогов и сборов;

2) улучшение обслуживания налогоплательщиков при одновременном упрощении исполнения налоговых обязательств;

3) повышение эффективности функционирования налоговой системы за счет внедрения новых информационных технологий и оснащения современными техническими средствами[1, с. 379].

В связи с этим в системе налогового администрирования целенаправленно и активно проводится модернизация организационных структур налоговых органов на всех трех уровнях налогового администрирования.

ФНС России осуществляет переход на унифицированные, функционально-ориентированные структуры налоговых органов, обеспечивающие рациональное использование трудовых ресурсов за счет специализации по выполняемым функциям. Новый принцип организации создает условия для эффективного использования современных информационных технологий, упорядочения работы внутри налогового органа и кардинальной перестройки взаимоотношений налогоплательщика с налоговым органом.

Процесс модернизации призван решить следующие задачи:

- перехода на функциональную типовую структуру;
- организации типовых рабочих мест;
- массового обучения руководителей инспекций ФНС России, учителей-репликаторов, технологов, системных администраторов;
- изучения сотрудниками инструкций на рабочие места;
- аттестации сотрудников на знание инструкций на рабочие места;
- создания учебных классов;
- технического дооснащения инспекций;
- модернизации локальных вычислительных сетей;
- создания телекоммуникационной связи инспекций с управлениями ФНС России;
- внедрения программного комплекса «Система ЭОД местного уровня»;

- внедрения новых форм взаимодействия с налогоплательщиками;
- проведения в промышленном режиме автоматизированных процедур камеральной налоговой проверки[2, с. 34].

Все перечисленные задачи модернизации, несмотря на их дифференциацию в перечне, во многом взаимосвязаны и решаются параллельно.

ФНС России совершенствует методики налоговых проверок налогоплательщиков с учетом их отраслевой специфики, видов деятельности. Такая методическая работа проводится в первую очередь для отраслей, определяющих экономический потенциал страны, – газовой, нефтяной, металлургической промышленности, связи, транспорта, электроэнергетики, производства и оборота алкоголя, табака.

Получила дальнейшее развитие разработка систем автоматизированного сопровождения выездных налоговых проверок и электронного обмена информацией между ведомствами, в том числе с использованием электронной цифровой подписи (ЭЦП).

Таким образом, работа по улучшению налогового администрирования призвана создать баланс прав и обязанностей налогоплательщиков и государства в лице налоговых органов с тем, чтобы, с одной стороны, избавить налогоплательщиков от излишнего административного воздействия, с другой – сохранить за налоговыми органами достаточные полномочия по контролю за соблюдением законодательства.

Использованные источники:

1Арутюнян, Т. В. Вопросы повышения эффективности налогового администрирования / Т. В. Арутюнян // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2013. - № 1. – С. 375 – 382.

2Коршунова, М. В. Горизонтальный мониторинг и развитие налогового контроля в РФ / М. В. Коршунова // Финансы. – 2013. - № 3. – С. 32 – 37.

Резяпкина Е.В.

студент 4 курса

экономический факультет

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

Россия, г. Саранск

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Аннотация: В статье раскрыто содержание бюджетирования, рассмотрены его цель, принципы и функции, выделены преимущества и недостатки.

Ключевые слова: бюджетирование, цель, принципы, функции бюджетирования.

На сегодняшний день не существует единой трактовки понятия «бюджетирование». Возможной причиной такого разнообразия может быть широкое использование данной категории специалистами различных

областей. В результате анализа научной литературы нами было выявлено, что наиболее часто бюджетирование рассматривается как:

- технология;
- процесс;
- система.

Авторы, трактующие бюджетирование как технологию, вкладывают в это понятие различный смысл. Например, Хруцкий В. Е. [11, с. 26] определяет бюджетирование как управленческую технологию финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от бизнеса на всех уровнях управления, которая позволяет анализировать прогнозируемые и полученные финансовые показатели и предназначена для выработки и повышения финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений.

Дугельный А. П. и Комаров В. Д. [7, с. 16] дают несколько определений понятия бюджетирования. По их мнению, бюджетирование в расширенном смысле есть технология хозяйственного планирования, в рамках которой на предприятии с определенной периодичностью составляется совокупность не только финансовых, но и операционных бюджетов; в широком же смысле бюджетирование – технология управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, в рамках которой выполняются планирование, контроль, анализ и регулирование всех видов деятельности, реализуемых фирмой.

Из приведенных выше определений видно, что авторы рассматривают бюджетирование как технологию планирования и как технологию управления финансово-хозяйственной деятельностью. Следует отметить, что Дугельный А. П. и Комаров В. Д. в расширенном определении понятия бюджетирования, подразумевают хозяйственное планирование в целом, в то время как Хруцкий В. Е. ограничивается лишь финансовым планированием.

Вторая группа авторов определяет бюджетирование как процесс. Волкова О. Н. [4, с. 46] считает, что бюджетирование есть процесс согласованного планирования деятельности организации с помощью бюджетов и экономических показателей, позволяющих определить вклад каждого подразделения и каждого менеджера в достижение общих целей.

Бланк И.А. [1, с. 690] определяет бюджетирование как процесс разработки бюджетов.

Самочкин В.Н. и соавторы [5, с. 200] трактуют бюджетирование как процесс принятия управленческих решений, связанных с будущими событиями, на основе обработки данных с целью повышения эффективности работы предприятия посредством целевой ориентации и координации всех событий на предприятии, выявления рисков и снижения их уровня, повышения гибкости и приспособляемости к изменениям».

Из приведенных выше определений видно, что такие авторы, как Волкова О. Н. и Бланк И.А. выделяют базисное понятие процесса

бюджетирования – бюджет, в то время как Самочкин В. Н. и соавторы раскрывают содержание понятия бюджетирование через процесс принятия управленческих решений.

Третья группа авторов характеризует бюджетирование как систему. Шаховская Л. С. и соавторы [3, с. 21], а также Ивашкевич В. Б. [8, с. 260] трактуют бюджетирование как информационную систему внутрипроизводственного управления, использующую определенные финансовые инструменты, называемые бюджетами. Бурцев В. В. [2, с. 17] определяет бюджетирование как систему краткосрочного планирования, учета и контроля ресурсов и результатов деятельности коммерческой организации по центрам ответственности и (или) сегментам бизнеса, позволяющую анализировать прогнозируемые и полученные экономические показатели в целях управления бизнес-процессами.

На наш взгляд, наиболее ёмкое определение дает И. А. Данилов [6, с. 125], который предлагает под бюджетированием понимать процесс формирования и исполнения бюджета предприятия, включающий стадии разработки и рассмотрения проектов бюджета, утверждения наиболее приемлемого из них в виде содержащего количественные показатели документа, в соответствии с которым осуществляется формирование и распределение фондов денежных средств и их эффективное использование для обеспечения решения задач и выполнения функций хозяйствующего субъекта.

Сущность бюджетирования раскрывается через его цели, задачи, функции и принципы.

Целью бюджетирования является повышение финансово-экономической эффективности и финансовой устойчивости предприятия путем координации усилий всех подразделений на достижение конечного, количественно определенного результата в денежном выражении.

Задачами бюджетирования, на наш взгляд, являются:

- 1) оценка всех аспектов финансовой состоятельности организации;
- 2) укрепление финансовой дисциплины на всех уровнях управления на базе установления целевых финансовых показателей и лимитов расходов;
- 3) создание иерархии целей деятельности и подчинения интересов отдельных структурных подразделений интересам организации в целом;
- 4) прогнозирование, планирование и принятие управленческих решений, в частности об уровне финансирования различных подразделений и программ;
- 5) проведение сравнительного анализа финансовой эффективности работы различных структурных подразделений;
- 6) обеспечение контроля не только за финансовым состоянием организации в целом, но и за отдельными подразделениями и проектами, оперативная разработка мероприятий по корректировке их деятельности.

Бюджетирование на предприятии выполняет ряд функций. Шаховская Л. С. [3, с. 23] выделяет три основные функции: планирование, прогноз и анализ, отмечая при этом, что самой важной является планирование. Е.С. Стоянова [10, с. 411] рассматривает пять функций: планирование, коммуникация и координация, ориентация на достижение задач, контроль, повышение профессионализма. В данной работе будем придерживаться следующих функций бюджетирования:

1) Планирование операций, обеспечивающих достижение целей организации;

2) Координирование деятельности подразделений. В процессе разработки бюджета планы по отдельным центрам ответственности должны составляться таким образом, чтобы все они работали бы согласованно, стремясь достичь целей организации в целом.

3) Стимулирование. Процесс составления бюджета является также мощным средством для стимулирования руководителей к достижению целей их центров ответственности и, следовательно, целей всей организации.

4) Контроль. Отклонения фактических результатов от бюджетных служат для контроля за деятельностью центров ответственности и их руководителей. В некоторых организациях премии менеджеров рассчитываются как определенный процент от положительного отклонения по его центру ответственности (например, от суммы сэкономленных материалов, фонда оплаты труда).

5) Анализ отклонений между фактически достигнутыми результатами и плановыми данными бюджета позволяет:

- помочь идентифицировать проблемную область, которая требует первоочередного внимания;

- выявить новые возможности, не предусмотренные в процессе разработки бюджета;

- проиллюстрировать, что первоначальный бюджет в некоторой степени был нереалистичным.

6) Оценка. Сравнение фактических и бюджетных данных за год является главным фактором оценки деятельности каждого центра ответственности и его руководителя в конце года.

7) Обучение. Составление бюджетов способствует изучению в деталях деятельности своих подразделений и взаимоотношений одних центров ответственности с другими центрами в целом по организации. Это особенно важно для лиц, вновь назначенных на должность руководителя центра ответственности.

Основополагающими положениями, выражающими главное содержание и направленность бюджетирования, являются его принципы. Рассмотрим наиболее подробно те, что предложены Смирновой О. П. и Быковым Д. Ю [9, с. 9-11].

Принцип интегрированного планирования. Данный принцип предполагает, что отдельные планы и бюджеты увязываются в общую систему с помощью планово-контрольных расчетов, которые позволяют координировать все частные планы с точки зрения обеспечения прибыльности и ликвидности компании.

Принцип последовательного планирования. Предполагает, что процесс взаимоувязки и интеграции отдельных планов на период происходит последовательно во времени. Исходным пунктом планирования является планирование объема продаж.

Принцип нормативного планирования. Требуется установления значимых групп нормативов (внутризаводские цены, стандартные издержки, лимиты по статьям расходов, нормативы запасов и др.). Данные нормативы устанавливаются финансово-экономической службой предприятия, уточняются в процессе составления бюджета и доводятся до подразделений.

Принцип сквозного планирования. Придерживаться данного принципа необходимо при организации бюджетного планирования деятельности структурных подразделений предприятия. Он предполагает выделение на всех уровнях управления предприятия отдельных функциональных бюджетов.

Принцип декомпозиции. Необходимо руководствоваться при разработке бюджетов структурных подразделений и служб предприятия. Он заключается в том, что каждый бюджет более низкого уровня является детализацией бюджета более высокого уровня, т.е. бюджеты подразделений являются «вложенными» в бюджет расходов периода, бюджет расходов периода конкретизирует сводный (основной) бюджет предприятия.

Принцип скользящего планирования. Предполагает регулярную корректировку планов структурных подразделений и предприятия в целом, исходя из фактических результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия за прошедший период.

Планирование на основе метода начисления подразумевает, что события и операции планируются к признанию по предполагаемому факту их совершения, независимо от предполагаемой даты получения или выплаты денежных средств. При этом планирование движения денежных средств основано на кассовом методе.

Принцип единства бюджетной системы и сопоставимости бюджетных данных подразумевает единство формы планов и бюджетной отчетности, единство методологии и принципов организации бюджетного процесса в компании.

Принцип взаимосвязи оперативного и стратегического планирования подразумевает, что оперативное планирование деятельности компании направлено на реализацию стратегических и тактических целей компании.

Принцип обязательности исполнения бюджетов подразумевает, что утвержденный бюджет является директивным документом и обязателен к исполнению для всех структурных подразделений Компании.

Принцип сбалансированности выгод и затрат предполагает, что выгоды, извлекаемые из использования бюджетной информации, должны превышать затраты на ее получение.

Принцип напряженности и достижимости бюджетов подразумевает необходимость формирования бюджета при соблюдении условия реальности его выполнения, с учетом оптимальной загрузки производственных мощностей и занятости трудовых ресурсов.

Принцип целевого характера бюджетных лимитов подразумевает, что бюджетные средства выделяются с обязательным обозначением направления их целевого использования.

Принцип достоверности предполагает, что бюджетные данные должны правдиво представлять будущие операции и события.

Принцип существенности подразумевает, что бюджет должен содержать такие данные, что их искажение или отсутствие может повлиять на управленческие решения, принимаемые на основе бюджетной отчетности. Существенность данных не всегда определяется их количественными характеристиками. В ряде случаев существенность данных определяется качественными характеристиками операций или событий.

Принцип осмотрительности предполагает определенную степень осторожности в процессе планирования доходов, расходов, активов и обязательств с тем, чтобы доходы и активы не были завышены, а расходы и обязательства не были занижены.

Принцип преобладания сущности над формой подразумевает, что бюджетная отчетность должна представлять операции и события в соответствии с их экономической сущностью, а не только их юридической формой.

Применение бюджетирования эффективно во многих областях управления. Так, в области финансового менеджмента этот метод является единственным средством, позволяющим заранее сформировать достаточно ясное представление о финансовой структуре предприятия, регулировать объем расходов в пределах, соответствующих общему притоку денежных средств, определить, когда и на какую сумму должно быть обеспечено финансирование.

В области организации общего управления бюджетирование четко определяет значение и место каждой функции (коммерческой, производственной, финансовой, административной и т. д.), осуществляемой на предприятии, и позволяет обеспечить должную координацию деятельности всех служб управления предприятием, заставляет эти службы действовать совместно для достижения утвержденных в бюджете результатов.

В области управления затратами оно способствует более экономичному расходованию средств производства, материальных и финансовых ресурсов и обеспечивает контроль расходов в зависимости от той определенной цели, для которой они производятся, в соответствии с полученными от руководства разрешениями.

В области общей стратегии развития предприятия бюджетирование является средством количественной оценки деятельности, независимой от субъективного восприятия руководителей, непосредственно отвечающих за достижение поставленных целей, и показывает руководству предприятия на неблагоприятные изменения ситуации путем сообщения об отклонениях фактических результатов от прогнозных показателей.

Однако наряду с достоинствами существуют и недостатки. К ним относят:

- 1) различное восприятие бюджетов у разных людей (например, бюджеты не всегда способны помочь в решении повседневных, текущих проблем, не всегда отражают причины событий и отклонений, не всегда учитывают изменения условий; кроме того, не все менеджеры обладают достаточной подготовкой для анализа финансовой информации);
- 2) сложность и дороговизна системы бюджетирования;
- 3) если бюджеты не доведены до сведения каждого сотрудника, то они не оказывают практически никакого влияния на мотивацию и результаты работы, а вместо этого воспринимаются исключительно как средство для оценки деятельности работников и отслеживания ошибок.

Использованные источники:

- 1 Бланк И. А. Энциклопедия финансового менеджмента : в 4 т. / И. А. Бланк. – 2-е изд., стер. – М. : Омега-Л, 2008. – 4 т.
- 2 Бурцев В. В. Основы коммерческого бюджетирования / В. В. Бурцев // Управленческий учет. – 2006. – №1. – С. 12-18.
- 3 Бюджетирование: теория и практика: учебное пособие / Л. С. Шаховская, В. В. Хохлов, О. Г. Кулакова [и др.]. – М. : КНОРУС, 2009. – 400 с.
- 4 Волкова О. Н. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях. / О. Н. волкова. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 272 с.: ил.
- 5 Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование / Под ред. В.А. Самочкина., М.: 2012. – 344 с.
- 6 Данилов И. А. теоретические аспекты бюджетирования как современной технологии корпоративного финансового планирования / И. А. Данилов. // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – №9 (147) – С. 123-129.
- 7 Дугельный А. П. Бюджетное управление предприятием: Учеб. – практ. пособие. / А. П. Дугельный, В. Ф. Комаров. – 3-е изд. – М.: Дело, 2007. – 432 с.
- 8 Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. для вузов. / В. Б. Ивашкевич. – М.: Юристъ, 2003. - 618 с.

9 Смирнова О. П., Быков Д. Ю. Бюджетирование на предприятии: учеб. пособие / О.П. Смирнова, Д.Ю. Быков; Иван.гос. хим-технол. ун-т. – Иваново, 2011. –96 с.

10 Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред Е. С. Стояновой. – 6-е изд. М.: Изд-во «Перспектива», 2010 год – 656 с.

11 Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование Настольная книга по постановке финансового планирования – 2-е изд, перераб и доп. / В. Е. Хруцкий, В. В. Гамаюн. – М. Финансы и статистика, 2006 – 464 с.

Репина Д.В.

студент

ФГБОУ ВПО «КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева»

Российская Федерация, г. Кемерово

ДАННАЯ СТАТЬЯ ПОСВЯЩАЕТСЯ ВОПРОСАМ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация

Рассмотрим показатели оценки качества управления предприятием и конкурентоспособность на рынке.

Ключевые слова: качество, конкурентоспособность

В наше время мир производства чрезвычайно усложнился, повысился уровень конкуренции. Для выживания и развития предприятий необходимо приспосабливаться к динамике изменения окружающей среды. Для этого предприятие должно иметь свою хозяйственную стратегию. Производственное предприятие должно непрерывно вводить новшества в сфере своей деятельности т.к, глобальные процессы вынуждают: рост населения и его возрастающих потребности, развитие науки и техники всеобщее расширенное воспроизводство, повышение требования к качеству выпускаемой продукции. Поэтому, чтобы предприятие оставалось на плаву и было конкурентно способным нужно решить ряд задач:

- Разработать план по улучшению функционированию предприятия в области качества, используя новшества
- Обеспечить стабильное качество продукции

Один из критериев в управлении качества является политика предприятия в области качества:

Политика в области качества — это основные направления и цели организации в области качества, официально сформулированные и документально оформленные высшим руководством в виде системы качества.

Такая политика формируется так, чтобы охватить деятельность каждого работника и ориентировать весь коллектив предприятия на достижение поставленных целей. При отсутствии четкой и документально оформленной политики деятельность предприятия в области качества неопределенна и случайна. Документально оформленная политика в области

качества дает возможность работникам предприятия, а также его поставщикам и потребителям получить четкое представление об официальном отношении руководителей предприятия к качеству производимой продукции. В связи с этим, разработка и документальное оформление руководством предприятия политики в области качества является первым условием при создании системы качества на предприятии.

При создании системы качества должны быть определены и документально зафиксированы те виды деятельности, которые прямо или косвенно воздействуют на качество. При этом, должны быть приняты следующие меры:

- необходимо однозначно определить общие и конкретные обязанности в отношении качества;

- требуется установить обязанности и полномочия по каждому виду деятельности, воздействующему на качество. Необходимо иметь достаточную степень организационной свободы, достаточно широкий круг ответственности и полномочий, обеспечивающие достижение поставленных целей в области качества с необходимой эффективностью;

- необходимо определить меры по управлению и координации различных смежных видов деятельности;

- необходимо периодически выявлять потенциальные или реальные проблемы качества и осуществлять предупредительные или корректирующие воздействия.

В рамках общей организационной структуры необходимо строго установить функции, относящиеся к системе качества. Должны быть определены границы полномочий и каналы передачи информации. [1]

Главные задачи планирования качества таковы:

- Обеспечить максимальное соответствие свойств продукции существующим и перспективным потребностям рынка;

- Намечить оптимальные задания по повышению качества с точки зрения ресурсного обеспечения и запросов потребителей;

- Увеличить производство сертифицированной продукции;

- Улучшить отдельные потребительские свойства выпускаемой продукции;

- Своевременно сократить выпуск или снять с производства неконкурентоспособную продукцию;

- Обеспечить соблюдение требований стандартов, технических условий и другой нормативной документации. [2]

До недавнего времени при решении проблем качества предприятия ориентировались на технический уровень качества продукции без учета потребностей рынка. Вопросами управления качеством занимались отделы технического контроля и анализа качества. В их функции входила проверка параметров (свойств) изделий, применяемого сырья, материалов на каждой

операции производственного процесса, контроля точности работы оборудования, сбор информации по обнаруженным дефектам продукции, анализ и установление их причин. Обобщение информации позволяло разработать конкретные мероприятия, направленные на регулирование параметров качества продукции и координацию деятельности по повышению его уровня.

На ряде предприятий и объединений создавались системы комплексного управления качеством. В числе таких систем отметим Саратовскую БИП (бездефектное изготовление продукции), Львовскую КС УПК (комплексная система управления качеством продукции), Краснодарскую КС УПЭП (комплексная система управления эффективностью производства), Днепропетровскую КС УКП и ЭИРС (комплексная система управления качеством продукции и эффективным использованием ресурсов). Однако из рассмотрения проблемы обеспечения управления качеством почти полностью были исключены вопросы маркетинга и послепродажного обслуживания. Современный анализ применяемых ранее систем управления качеством продукции акцентирует внимание на использовании принципов системного подхода к управлению качеством продукции, полностью проявившихся в Комплексной системе управления качеством продукции. Отечественная система внесла существенный вклад в развитие системного подхода во всем мире. Процесс управления впервые был разделен на отдельные функции, в которые включалась и функция определения потребности. Разработанные стандарты впервые использовались как средство правового и информативного обеспечения функционирования КС УКП.[3]

Современное общество старается обеспечить себя качественной продукцией и поэтому создаются международные стандарты. Рассмотрены нормативные и технические основы успешной деятельности предприятия на рынке, показаны современные системы управления качеством, соответствующие международным стандартам ИСО 9000–2000. Изложены методы оценки качества на стадиях проектирования и организации производства, проведения сертификации продукции. [4]

Таким образом из выше перечисленного можно сказать , что новшества, развития науки , создания нормативных основ , позволяют нам , потребителям, получать качественную продукцию, а у предпринимателей есть возможность удержать свое предприятие на плаву и быть конкурентоспособным.

Использованные источники:

1. Непрерывное улучшение процессов на этапе, когда это имеет особое значение. Авторы : Жарнецки Х., Схроев Б., Адаме М., Спэн М / Стандарты и качество. : Х. Жарнецки, Б. Схроев, М. Адаме, М. Спэн //
2. Управление качеством . Учебное пособие. Автор: Агарков А.П. Издательство: Дашков и К, 2010 г. – С.15 Политика в области качества.-

[Электронный ресурс] : CRIBS. Режим доступа : <http://cribs.me/upravlenie-kachestvom/politika-v-oblasti-kachestva>. – Загл. с экрана.

3. Главные задачи планирования качества [Электронный ресурс]: Коллекция рефератов otherreferats. Режим доступа: <http://otherreferats.allbest.ru/>

*Репина О.А.
студент 3-го курса
Яковлева Н.А., к. э. н.
доцент
ФГБОУ ВПО Орёл ГАУ
Россия, г. Орёл*

АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЯ НДС В БЮДЖЕТ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ. ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ ПРОГРЕССИВНОЙ ШКАЛЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация: в данной работе проведен анализ динамики налоговых поступлений в разрезе НДС в бюджет Орловской области, предложены мероприятия по увеличению налоговых поступлений в региональный бюджет, а также рассчитан экономический эффект предложенного мероприятия.

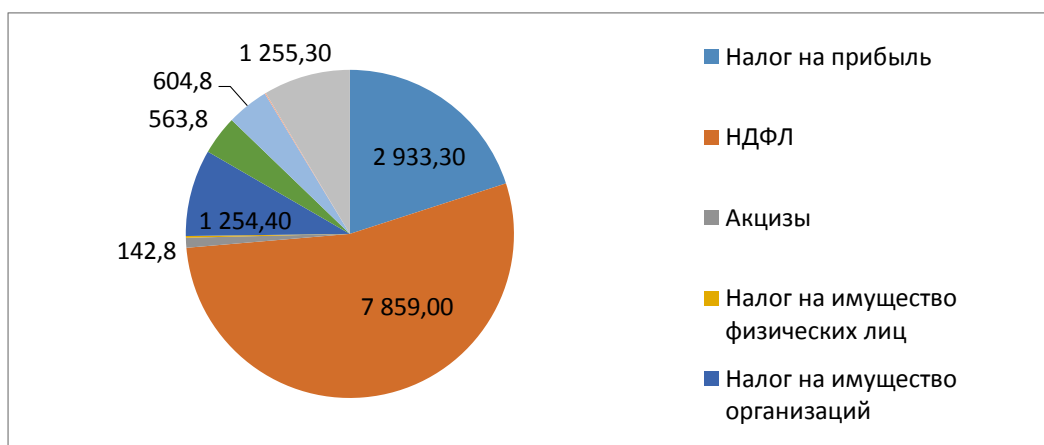
Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, пропорциональная шкала налогообложения, прогрессивная шкала налогообложения.

Налог на доходы физических лиц является прямым федеральным налогом, взимается с 1 января 2001 года по пропорциональной системе налогообложения. В порядке регулирования НДС начисляется в бюджеты субъектов федерации в размере 70%. В связи с изменениями в Бюджетном кодексе и КоАП РФ с 1 января 2014 года изменится порядок распределения НДС между бюджетами различного уровня, т. е. отчисления в бюджеты субъектов РФ составят 85%, а отчисления от НДС в бюджеты других уровней уменьшатся.

Налог на доходы физических лиц является весомым источником бюджета Орловской области, на его долю приходится 53,6% всех налоговых поступлений. Последние два года наметилась тенденция к увеличению дефицита регионального бюджета: в 2012 году он составил 2 152 млн. руб., а в 2013 году - 4 323,10 млн. руб.

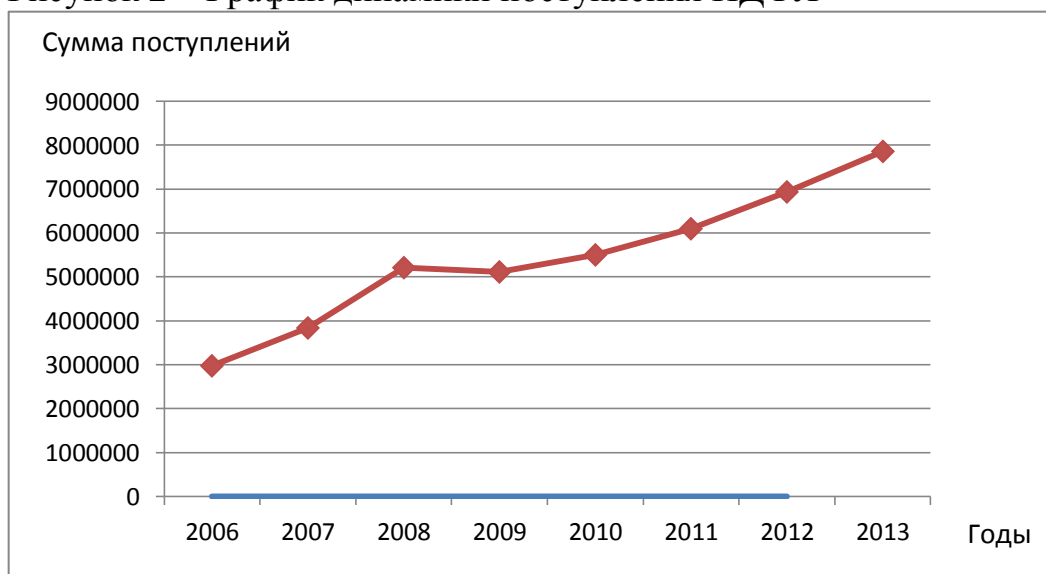
Для характеристики налоговых доходов, рассмотрим структуру налоговых поступлений в бюджет Орловской области на рисунке 1.

Рисунок 1 - Структура поступлений основных администрируемых доходов в бюджет Орловской области в 2013 году



Из рисунка 1 следует, что наибольший удельный вес бюджета Орловской области в 2013 году составляет НДФЛ – 7 859 млн. руб., налог на прибыль – 2 933,30 млн. руб. и налог на имущество физических лиц – 1 255,30 млн. руб. Размер НДФЛ в 2013 году по сравнению с 2012 годом вырос на 13,2%. [1]

Рисунок 2 – График динамики поступления НДФЛ



На рисунке 2 представим динамику темпа роста налоговых поступлений к предыдущему году. Темп роста поступления в бюджет Орловской области в 2009 году по сравнению с 2008 годом снизился на 1,89%, это связано, прежде всего с мировым экономическим кризисом, который сопровождался падением промышленного производства и роста ВВП, ростом безработицы, кризисом на рынке кредитования и финансовыми проблемами закредитованных крупных корпораций.

Темпы роста налога на доходы физических лиц в 2011 году к 2010 году составили 10,94%, 2012 году к 2011 году 13,77%, 2013 году к 2012 году 13,25%, темп роста в 2013 году по поступлению НДФЛ незначительно снизился, за счет незначительного роста ликвидации ИП, хотя уровень безработицы снизился. Самая значительная доля поступлений НДФЛ это поступления с доходов облагаемых по налоговой ставке, в 2013 году по

сравнению с 2010 годом они выросли на 43,5%, это связано с эффективной контрольной работой налоговых органов.

Введение многоступенчатой (прогрессирующей) шкалы налогообложения доходов физических лиц, обусловлено не только необходимостью повышения доходов бюджета, но и «принципом справедливости». Социологическое исследование «Левада-Центра» показало, что за возвращение прогрессивного подоходного налога высказываются 73% малообеспеченных россиян, а 59% обеспеченных - против. Однако Путин В. В. говорит, что внедрение прогрессивной шкалы может привести к тому, что часть доходов уйдет в тень. Будет уход от налогов и недополучение в казну соответствующих объемов и денег от этого налога, а значит, в региональных бюджетах возникнут дефициты по поводу финансирования армии, пенсий, бюджетной сферы.

Было предложено множество проектов прогрессирующей системы, обобщим их в таблице. Обобщим их в таблице 1

Таблица 1 – Прогрессивная шкала налогообложения.

Месячная зарплатная плата, тыс. руб.	Ставка налога, %	Средний уровень дохода, тыс. руб.	Сумма налога по прогрессивной шкале, тыс. руб.	Сумма налога по пропорциональ ной шкале, тыс. руб.
До 10	-	10	-	1300
От 10 до 40	13	25	7,5	7,5
От 40 до 100	15	70	9,7	9,1
От 100 до 500	20	300	55	39
От 500 до 1000	25	750	162,5	97,5
Свыше 1000	30	1250	325	162,5

Исходя из того, что средняя заработная плата в РФ за 2013 год составила 27339,4 руб.[2], то целесообразно в диапазоне от 10 до 40 тыс. руб. оставить ставку 13%. Учитывая, что РФ находится на втором месте в мире по числу долларовых миллиардеров, ставка 30% от дохода свыше 1млн., не так велика по сравнению со ставками на доходы в странах ЕС, то предложенная нами не так высока и не должна способствовать уходу дохода в тень. В таблице 1 была рассчитана сумма налога по среднему доходу в каждой группе на одного человека, и выяснили, что при прогрессивной шкале налогообложения поступления в бюджет составят 559,7 тыс. руб., это больше чем по пропорциональной системе на 242,8 тыс. руб. Такая система налогообложения на наш взгляд более оптимальна, и позволит увеличить бюджет не только Орловской области, но бюджет РФ.

У прогрессивного налогообложения множество преимуществ: наглядность, гибкость, простота. Введение прогрессивной шкалы НДФЛ вопрос среднесрочной перспективы как сказал Игорь Шувалов переход к другому налогообложению, скорее всего, было бы целесообразно сделать с 2018 года, когда закончится этот политический цикл, потому что мы

обещали, что в течение этого политического цикла налоговая система должна быть очень стабильной"[3]

Использованные источники:

1. Официальный сайт ФНС//Поступления по субъекту РФ/ [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>
2. Официальный сайт территориального органа федеральной службы государственной статистики по Орловской области//Динамика среднедушевых доходов/ [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: http://orel.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orel/ru/statistics/
3. Интерфакс//Прогрессивный НДС может быть введен в 2018 году/ [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <http://www.interfax.ru/business/313676>

*Ризванова М.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент*

*Султанова А.А.
магистрант*

Уфимский государственный университет экономики и сервиса

Россия, РБ, г. Уфа

**ОСНОВНЫЕ И СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ
БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА**

Аннотация

В статье рассматривается ряд основных концепций, применяемых в сфере деятельности банковских продуктов (услуг) на протяжении определенных периодов развития рыночных отношений. Описывается построение новой модели комплекса маркетинга, в основе которой положена современная концепция 5Е. Говорится о том, что в современных рыночных условиях именно маркетинг является залогом успешного функционирования банка.

Ключевые слова: банковский маркетинг, основные концепции маркетинга, рынок, потребность, эффективность.

В настоящее время мировая наука и практика в области маркетинга и предпринимательства обосновали и рекомендуют выделять следующие пять основных концепций, на основе которых коммерческие организации (банки) осуществляют свою маркетинговую деятельность, т.е. деятельность по управлению спросом: производственная, товарная, сбытовая, традиционного маркетинга, социально – этического и маркетинга взаимодействия.

Эти концепции характеризуют различные периоды: социальные, экономические и политические перемены, произошедшие в развитых странах в уходящем столетии.

История индустриально развитых стран показывает, что прежде чем возникла концепция маркетинга, рыночная стратегия и политика банков

претерпела определенную эволюцию (рис.1), непосредственно связанную с изменением рыночной конъюнктуры и интенсивности конкуренции [1].

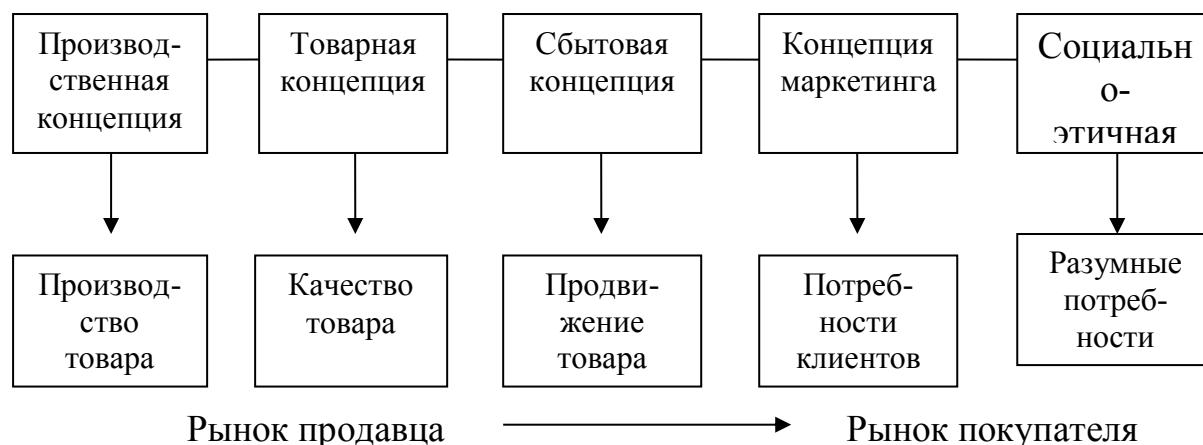


Рис. 1 Эволюция рыночной стратегии и политики

Использование каждой из них обязательно и, в первую очередь, ставит вопрос о том, каким должно быть соотношение интересов производителей, потребителей и общества в целом. Ведь довольно часто эти интересы вступают в противоречие друг с другом.

Далее кратко рассмотрим сущность выше указанных концепций организации маркетинговой деятельности.

Производственная концепция рыночной политики. Суть этой концепции выражается фразой: «Произвести и продать как можно больше то, что мы в состоянии произвести». Эта стратегия приносила успех в конкурентной борьбе только в условиях дефицитного рынка продавца, т.к. не принимала в расчет потребности клиентов. Усилия организаций, следующих этой концепции, как правило, должны быть нацелены на совершенствование процесса производства.

Товарная концепция рыночной политики. В отличие от первой концепции здесь упор делался не на количество, а на качество производимых товаров и услуг. Однако направления повышения качества определялись не соответствием характеристик продукта или услуги потребностям клиентов, а производственными возможностями организаций (банков) и их представлениями о качественном продукте. Для банков товарная ориентация сводилась к расширению ассортимента услуг, внедрению современных электронных технологий, изменению внешних атрибутов обслуживания. Достичь устойчивых конкурентных преимуществ на этой основе было нельзя.

Сбытовая концепция на первый план выдвинула проблему продвижения товара. Данная концепция предполагала, что потребителей можно убедить приобретать товары и услуги (с помощью рекламы и других видов коммуникаций), даже если они не отвечают их потребностям. Конечно, эта идея воздействия на спрос довольно продуктивна, но может принести вред, если не основана на реальных

покупательских потребностях. Таким способом нельзя завоевать лояльность потребителей, сформировать потребительские предпочтения. Наоборот, это может оттолкнуть потенциальных потребителей. Особенно это опасно для банков, деятельность и само существование которых зависят от доверия потребителей.

По мере усиления конкуренции и превращения большинства рынков (в том числе банковских) в рынки покупателя, возникла **концепция маркетинга**, ориентированная именно на удовлетворение покупательских потребностей. В ней впервые на первое место ставятся не потребности производителя (продавца), а потребности покупателя. Суть концепции маркетинга можно сформулировать так: «Производить то, что нужно покупателям» [2].

Социально - этическая концепция маркетинга, характерная для современного этапа развития человеческой цивилизации, базируется на новой философии предпринимательства, ориентированной на удовлетворение разумных, здоровых потребностей носителей платежеспособного спроса. Ее цель состоит в рационализации потребления, гуманизации производства и экологической защищенности общества от нежелательных процессов производства.

Маркетинг взаимодействия – концепция управления маркетингом на рынках товаров и услуг предложенная в 1980-е гг. шведскими учеными [3]. Основная идея маркетинга взаимодействия состоит в том, что объектом управления маркетингом становится не совокупное решение, а отношения (коммуникации) с клиентами (партнерами). В настоящее время предлагаемые на рынке продукты и услуги все больше становятся стандартизированными и унифицированными, что приводит к формированию повторяющихся маркетинговых решений. В данной ситуации единственным способом удержать потребителя является индивидуализация отношений с ним на основе развития долгосрочного взаимодействия партнеров [4].

В современных рыночных условиях именно маркетинг является залогом успешного функционирования банка. При этом банковский маркетинг должен строиться с учетом особенностей современной рыночной ситуации, мирового кризиса, соотноситься с прогнозами снижения потребительской активности.

Одной из наиболее новых моделей построения комплекса маркетинга является модель, в основу которой положена концепция 5Е.

Первое обращение к данной концепции находится в книге М. Коэна [5]. Автор приходит к выводу о том, что современные маркетинговые концепции являются устаревшими и требуют замены новыми, отвечающими требованиям настоящего времени. В частности, он предлагает модель построения маркетинга компании на базе концепции 5Е, которая базируется на следующих элементах.

Education – как процесс обучения клиентов компании. Подразумевается, что информацию о товаре или услуге, которую реализует данная компания, целесообразно передавать всем потенциальным клиентам, так как в процессе передачи информации – обучения – зарождается будущая потребность в этих продуктах, и соответственно, формируется спрос на продукцию компании;

Exploration – как процесс исследования, изучения клиентской базы. Для построения эффективного маркетинга компании целесообразно выяснить, кто является потребителями продукции компании, почему они покупают определенные товары и услуги, почему они «хотят того, чего хотят», и как компания можете повлиять на их поведение и предпочтения;

Elevation – как процесс постоянного улучшения жизни клиентов компании. Маркетинг должен быть ориентирован на предоставление потребителям продуктов компании, способствующих возникновению ощущения жизненного роста, повышению интереса к жизни;

Entertainment – как процесс получения удовлетворения от контактов клиента с компанией. При этом «развлекать» потребителей должен не только процесс «общения» с компанией, то есть совершение сделок и пребывание в местах расположения ее офисов, но даже факт получения дополнительной информации о продукции компании;

Estimation – как процесс оценки, контроля эффективности маркетинговых мероприятий, построенных на базе предыдущих четырех Е. Такая оценка должна проводиться постоянно в целях выявления успешности отдельных компонент маркетинговой стратегии и активизации их применения в дальнейшем.

Таким образом, маркетинговую концепция М. Коэна можно охарактеризовать как максимально клиентоориентированную модель маркетинга. М. Коэн утверждает, что актуальность предложенного им подхода обусловлена тем, что компании в последнее время теряют контакт с потребителями, ориентируясь на традиционные маркетинговые концепции, которые уже не приносят необходимой отдачи [6]. В то же время в отношении ее применения в рамках банковского рынка можно обозначить присущие ей недостатки, некоторые из которых объясняются ее изначальной ориентацией на сегмент розничной торговли.

Следует отметить, что описанная концепция по своему компонентному составу направлена на продвижение продуктов компании. При этом она напрямую не затрагивает такие важные вопросы, как ценообразование, анализ конкурентной среды, построение системы маркетинговой информации. В некотором смысле автор сам объясняет такую узкую направленность концепции, называя ее не «маркетинговой концепцией», а «моделью брендинга и организации сбыта» [7].

В конечном счете, возникает закономерный вопрос о возможностях переноса основных идей концепции 5Е Коэна в маркетинговую сферу

банковских услуг России. Является ли перспективной, описанная концепция М. Коэна 5Е, с точки зрения ее применения в маркетинговой практике российских банков.

Использованные источники:

1. Николаева Т.П. Банковский маркетинг: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр. ЕАОИ. 2009. – 224 с.
2. Коробова Г.Г. Банковское дело. – М.: Экономистъ, 2008. – С. 597 – 599
3. Ландсбаум М. Указ. соч.
4. Карпова С.В. Маркетинг: теория и практика: учеб. пособие для бакалавров. – М.: Издательство Юрайт, 2012 – 408 с. – Серия: Бакалавр. Базовый курс.
5. Коэн М. Почему покупатели делают это. – М.: Эксмо, 2010.
6. Кохен М. 5Е против 4Р // Индустрия рекламы. – 2012. – № 15.
7. Коэн М. Почему покупатели делают это. – М.: Эксмо, 2013.

Рогова С.В.

магистрант

направление подготовки «Экономика»

ФГБОУ ВПО «Череповецкий государственный университет»

Российская Федерация, г. Череповец

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА, ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы взаимодействия некоммерческого сектора, государства и бизнеса и определены направления деятельности по совершенствованию взаимодействия в современных экономических условиях.

Ключевые слова: некоммерческий сектор, некоммерческие организации, социальное партнерство, эффективность взаимодействия.

Переход экономики к социально-ориентированной модели характеризуется переосмыслением роли государства и бизнеса в экономической системе. Большое распространение получают партнерские взаимодействия между секторами экономики, направленные на выработку и реализацию общественно-значимых проектов, способствующих инновационному развитию страны.

В современных экономических условиях большой вклад в развитие общества и социального партнерства вносит некоммерческий сектор, который активно вовлекает в экономическую деятельность население, несмотря на то, что работает в непривлекательных для коммерческого сектора сферах, с точки зрения получения прибыли, создает новые рабочие места, осуществляет деятельность в сфере образования, культуры, охраны здоровья населения, защиты окружающей среды, удовлетворяя нематериальные (духовные) потребности людей, которые слабо

учитываются государственным сектором, в связи с ограниченностью масштабов финансирования общественных благ.

Взаимодействие бизнеса, власти и некоммерческого сектора эффективно выступает и проявляется в форме социального партнерства, взаимовыгодном сотрудничестве, направленном на развитие человеческого капитала территории и решение социально-значимых проблем, которое осуществляется в рамках законодательства и способствует улучшению социального климата.

Партнерство основано на заинтересованности всех участников в поиске путей решения проблем, понимании, что совместное решение наиболее эффективно, когда объединены усилия, достигается баланс интересов участников, каждый стремится к поиску рациональных решений задач, ориентируясь на конструктивное сотрудничество при несовпадении интересов и правовое оформление принятых решений [1].

Авторы российских исследований считают, что границы эффективного взаимодействия между государством и бизнесом в большей степени определены, но третий сектор характеризуется недостаточно эффективным взаимодействием с другими секторами экономики, иногда такое взаимодействие вовсе отсутствует.

Формированию эффективного взаимодействия некоммерческого сектора с органами государственной власти и бизнес-структурами препятствуют:

- отсутствие достаточной и адекватной законодательной базы; проблемы юридического, организационно-экономического и социального характера;
- низкий уровень социальной ответственности всех слоев общества в современных условиях, при отсутствии свободного времени;
- недопонимание сущности деятельности некоммерческого сектора и механизмов оценки его деятельности;
- недостаточное внимание к проблемам и слабая поддержка со стороны государства, общества, СМИ и бизнеса, несмотря на признание высшим руководством страны необходимости такой поддержки.

Тем не менее, каждый субъект взаимодействия проявляет интерес к созданию, продвижению и укреплению работоспособных механизмов сотрудничества, так как успешное развитие в современных экономических условиях невозможно без взаимодействия друг с другом [2]. Повышение эффективности социального партнерства для каждого из участников обеспечивается определением основных направлений деятельности по совершенствованию взаимодействия.

Направления деятельности бизнес-структур по совершенствованию взаимодействия с некоммерческим сектором и государством:

1. Определение всех заинтересованных сторон и степени значимости для выявления приоритетности направлений взаимодействия, при

соблюдении баланса интересов всех групп стейкхолдеров.

2. Организация совместного диалога с органами власти и некоммерческим сектором.

3. Разработка и утверждение схем и способов взаимодействия в решении социальных проблем.

4. Развитие системы обратной связи посредством использования всех возможных каналов коммуникации.

5. Проведение устойчивой политики корпоративной социальной ответственности для обеспечения максимального эффекта взаимодействия.

Направления деятельности органов власти по совершенствованию взаимодействия с некоммерческим сектором и бизнесом:

1. Осуществление открытого диалога для определения целей, задач и механизмов социального партнерства.

2. Предоставление налоговых льгот участникам партнерства с целью активизации и расширения благотворительной деятельности.

3. Введение механизмов поощрения социально-ответственного бизнеса.

4. Развитие системы обратной связи путем предоставления информации заинтересованным сторонам о расходовании средств.

5. Разработка и внедрение информационного и финансового обеспечения взаимодействия, информационное и финансовое сопровождение проектов и программ и других социальных инициатив.

Направления деятельности некоммерческого сектора по совершенствованию взаимодействия с государством и бизнесом:

1. Разработка и совершенствование механизмов общественного мониторинга: общественный контроль и общественная экспертиза в процессе реализации социально-значимой деятельности.

2. Формирование и развитие единой базы информационного пространства для информационной интеграции в системе взаимодействия с органами власти, бизнесом и другими некоммерческими организациями с целью расширения информационных границ взаимодействия.

3. Участие в деятельности по разработке положений нормативно-правовых актов и механизмов их реализации, выработке стратегий взаимодействия с учетом возможностей и ограничений на принципах взаимной ответственности субъектов взаимодействия.

4. Непосредственное участие в деятельности по созданию центров некоммерческой субконтракции, для настройки управления и повышения качества некоммерческих услуг, организации работ в той части, которую НКО не могут обеспечить самостоятельно.

5. Трансляция положительного опыта деятельности на разных уровнях, для укрепления кредитного рейтинга и инвестиционной привлекательности, повышения конкурентоспособности и обеспечения эффективности взаимодействия с другими секторами экономики.

Эффективное взаимодействие субъектов социального партнерства позволяет сохранить и преумножить образовательный, научный, духовный потенциал общества, снизить бюджетную нагрузку, повысить качество товаров и услуг, способствует развитию социального предпринимательства, помогает удовлетворить возрастающую потребность населения в реализации различных идей, проектов, любительских и профессиональных интересов, и достигается в процессе постоянного совершенствования.

Использованные источники:

1. Арцер Т.В. Инновационное социальное партнерство государства, бизнеса и некоммерческих организаций – основа модернизации экономики России // Известия Томского политехнического университета. – Т. 319. № 6, 2011: Экономика: Философия, социология и культурология. – С.16-20.
2. Кузьмин А.В. Взаимодействие властных и предпринимательских структур в системе межсекторного социального партнерства [Текст]: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук (10.06.09) / Кузьмин Алексей Васильевич; ГОУ ВПО «Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого». – В. Новгород, 2009. – 24 с.

Романова В.
студент 3го курса
Филлипова И.А.

старший преподаватель
Ульяновский государственный Технический Университет
Россия, г. Ульяновск

АНАЛИЗ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ

Ключевые слова: жилье, доступность, рынок недвижимости, ипотека
Жилищный вопрос никогда не теряет свою злободневность. Доступность жилья является сложным показателем, который не только отображает ход рыночных реформ в жилищной сфере, их социальное направление, но и связан с общим течением социально-экономических процессов в обществе, учитывает поведение народонаселения на рынке жилья, его ожидания, степень доверия к государственным и коммерческим институтам.

При разговоре о доступности жилья, следует учесть не только возможность его свободной покупки для последующего проживания. Одновременно с приобретением появляется необходимость содержать и обслуживать это жилье, тратить надлежащие суммы, к которым относятся налоговые отчисления, ремонт, разные виды страхования, оплата коммунальных услуг и другие виды вложений. Плата за содержание жилья и коммунальные сервисы в условиях роста тарифов являются добавлением обязательных платежей, которые воздействуют на оценку потребителей относительно их возможностей.

Главным аспектом доступности жилья является, без сомнения, его стоимость. Это влияние сказывается на всех формах покупки жилища: и при одновременной оплате, и при различных формах кредитования. В свое время, воздействие данных форм также отображается на динамике доступности усовершенствования жилищных условий. Льготные, разнообразные формы кредитования и субсидирования оказывают огромное влияние на динамику доступности жилья.

Если анализировать положение жилищного рынка России, можно сделать вывод о том, что жилье не только стоит дорого, но и что наиболее главное, - является недоступным для большинства. Инструменты инвестирования в жилищное строительство, отвечающие за доступность или не работают, или настроены не оптимально.

Ипотека существует в России уже 14-й год. За это время значительно поменялись к лучшему условия кредитования и ипотечные ставки. И все же на нынешний день невозможно утверждать, что ипотека стала доступной.

Основной катализатор – спрос, который не соответствует предложению. У нас чрезвычайно много людей, которые желают повысить свои жилищные условия, но существует недостаток предложения. Ипотека также стимулировала спрос и привела в прошлом к резкому скачку цен на жилье. В то же время большая часть россиян не могут взять ипотечный кредит из-за невозможности его погасить. Но пока имеется спрос, и люди готовы покупать жилье за предлагаемую стоимость, оно будет стоить столько, сколько стоит. По мнению некоторых академиков, через несколько лет в строительной отрасли сможет выжить тот, кто предложит клиентам недвижимости максимальное качество за разумные деньги.

Если совершить анализ динамики реализации проекта, можно увидеть что, несмотря на планы в практической реализации проекта в России имеется ряд барьеров, которые необходимо решать взаимосвязано. Из-за плохого состояния и не честного распределения жилья появляются трудности в стране, приводящие к демографическому кризису. Нехватка жилья приводит к разводам в юных семьях, к отказу от рождения детей, многочисленным конфликтам и бытовым правонарушениям. Так же, требуется системный подход к решению проблемы рынка ипотеки, который требует быстрых действий и использование большего опыта.

Главное влияние на доступность жилья имеют такие характеристики, как уровень заработка и цена квартиры. Следовательно, конкретно на улучшении, этих показателей (т.е. обеспечение роста заработка населения, снижение стоимости квадратного метра с помощью различных инструментов инвестирования для застройщиков, предупреждения дальнейшего роста цен на квартиры) необходимо сосредоточить государственные органы, частных инвесторов, застройщиков и операторов рынка недвижимости для повышения доступности жилья для населения.

РЫНОК ТРУДА И БЕЗРАБОТИЦА

Рынок труда — сфера формирования спроса и предложения на рабочую силу. Через него осуществляется продажа рабочей силы на конкретный срок. Рынок труда является неотъемлемой частью экономической и социальной жизни общества, поскольку его состояние в значительной степени определяет темпы экономического роста государства, что влияет на социально-экономическую политику, проводимую органами власти.

Показателями, оценивающими рынок труда, являются: стоимость рабочей силы, оплата труда и его условия, возможность получения образования, карьерного и профессионального роста.

В ходе изучения данной темы, были выделены такие особенности функционирования рынка труда как:

1. Рынок труда – это совокупность экономических отношений между спросом и предложением рабочей силы на рынке труда.

2. Рынок труда – это место пересечения различных экономических и социальных и интересов и функций.

3. С позиции предприятий рынок труда – это сфера взаимоотношений его сотрудников, т.е. потенциальных или фактических работников, но думающих о переходе на новое место работы в пределах фирмы.

К элементам рынка труда относятся: субъекты (работодатели и наемные работники), службы занятости населения (биржи труда), правовые аспекты, регламентирующие отношения между субъектами и система социальной защиты населения.

Современный Российский рынок труда характеризуется несоответствием в структуре занятости, ставок заработной платы и изменением мотивационного механизма трудовой деятельности. Особенности рынка труда России являются: рост безработицы, появление эмигрантов на рынке труда, неэффективное использование трудового потенциала общества, высокий уровень монополизации рынка труда, а также низкий уровень пособий по безработице.

Безработица- это явление, при котором часть экономически активного населения способна трудиться, но при этом не занята в производственной сфере.

Выделяют несколько категорий граждан, являющихся безработными:

- потерявшие работу в ходе увольнения;
- добровольно оставившие работу;
- впервые пришедшие на рынок труда;
- пришедшие на рынок труда после перерыва.

Безработица является неотъемлемой частью экономики любой страны, но ее уровень зависит от политического устройства общества, от которого зависит степень специфики наемного труда.

Причинами безработицы могут быть довольно разнообразные явления:

- замена ручного труда машинным;
- экономический спад, при котором работодатели вынуждены снижать потребность в трудовых ресурсах;
- увеличение издержек производства в связи с повышением минимальной оплаты труда правительством;
- рост численности населения в трудоспособном возрасте, что повышает спрос на труд.

На основе причин безработицы можно выделить следующие ее виды:

- Вынужденная безработица, при которой работник может и хочет работать, но его сократили.
- Сезонная безработица, связанная с колебанием экономической активности в течение года, которые характерны для некоторых отраслей.
- Фрикционная безработица, которая происходит по причине увольнения сотрудника и он находится в поиске новой работы.
- Добровольная безработица, связанная с увольнением работника по собственному желанию.
- Структурная безработица связана с тем, что рынок товаров и услуг постоянно изменяется, в этой связи предприятия пересматривают структуру своих ресурсов, в частности, ресурсов труда.
- Институциональная безработица связана с недостаточной эффективностью организации рынка труда.
- Скрытая безработица, при которой работник формально занят, но фактически является безработным, а также работники, желающие работать, но не зарегистрированы в качестве безработных.

Безработица сильно влияет на экономическую ситуацию в стране и приводит к таким последствиям как:

- сокращение производства;
- увеличение расходов на пособия безработным;
- снижение налоговых поступлений;
- снижение жизненного уровня населения.

В заключение моей работы, хотелось бы добавить, что отношения в области трудовой занятости являются приоритетными в нашей жизни. В настоящее время ситуация на рынке труда стабилизировалась и уровень безработицы снизился, но все же российский рынок труда является наименее институционализированным в структуре современной отечественной экономики.

*Ручкина Т.В., к.с.н.
доцент
кафедра профессионального развития кадров
ССЭИ, филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Саратов*

МОЛОДЕЖЬ И ЕЕ СТРАТЕГИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СФЕРЕ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация: описывается множественность и неопределенность профессионального выбора молодежи на рынке труда; говорится о низких стартовых возможностях профессиональной мобильности; показывается необходимость принципиально новых стратегий формирования и реализации профессионального потенциала молодежи; описывается неэффективность работы системы образования и практик профессионального отбора, которые закладывают основы социального исключения и маргинализации молодежи; ставится вопрос выбора перед молодежью и реализации в профессиональной сфере, грамотного формирования профессионального пути, жизненного выбора стратегий как личностных, так и профессиональных; актуализируется вопрос свободы самоопределения и самореализации в изменяющемся обществе; говорится о свободе выбора и формирования процесса успешности, которые расширяют жизненное пространство и структуру возможностей молодых людей.

Ключевые слова: выбор профессии, личностный выбор, самореализация, профессиональное самоопределение, профессиональное консультирование, профессиональное развитие, типы личности, личностные диспозиции, социальные роли, жизненный и профессиональный путь, планирование жизненного пути, свобода, успешность, жизненное пространство, трудовой путь, социокультурный инвайромент, социальная ситуация, «субъективизация» профессии, индивидуализация жизни, жизненные стратегии, интеграция.

Актуальность данной тематики обусловлена тем, что в условиях глубоких трансформаций современного российского общества повышается риск социальной дезинтеграции и распада норм, регулирующих социальные взаимодействия. В переходный период наиболее остро ситуацию аномии ощущает на себе молодежь как та социальная группа, которая характеризуется чрезвычайно динамичными социально-психологическими потребностями и ограниченностью ресурсов. Множественность и неопределенность социально-профессионального выбора, низкие стартовые возможности профессиональной мобильности, негарантированный характер занятости определяют необходимость принципиально новых стратегий формирования и реализации профессионального потенциала молодежи. Это объективно делает проблему оптимизации жизненных стратегий молодежи в сфере занятости одной из стратегических социальных целей, возводя ее в ранг государственных интересов. Проблему интеграции молодежи в сферу

трудовой деятельности необходимо рассматривать в контексте радикальных экономических и общественных преобразований, происходящих сегодня в России.

Стратегически государственная политика в сфере занятости реализует конституционные права людей, в том числе молодежи, на выбор и осуществление трудовой деятельности. Вместе с тем неэффективность системы образования и практик профессионального отбора закладывает основы социального исключения и маргинализации нового поколения. Порой недостаточная социальная, психологическая и профессиональная компетентность представителей образовательных учреждений и службы занятости, невнимание к индивидуальным ресурсам молодых людей, невыполнение обязательств работодателями способствуют дискриминации молодого поколения на рынке труда, ведут к ювенализации безработицы и становятся основными препятствиями на пути трудовой адаптации молодежи. Констатация социальной несправедливости выступает дополнительным аргументом в пользу актуальности заявленной тематики, но одновременно необходим поиск позитивных практик и технологий. Поэтому наиболее актуальным оказывается поиск эффективных социально-психологических адаптирующих мероприятий, направленных на обеспечение вторичной и первичной интеграции молодежи в сферу труда.

Сегодня очевидны приоритеты занятости в молодежной политике и других государственных стратегиях, достижения сбалансированности предложения рабочей силы и создания рабочих мест, развития трудового и интеллектуального потенциала, совершенствования систем профессионального обучения, распределительных отношений в трудовой сфере. В наши дни не менее важна также артикуляция приоритетов в осуществлении политики занятости молодежи: антидискриминационное трудовое законодательство, политика равных прав, социальная поддержка, активизация жизненных стратегий в сфере социального, психологического и профессионального поведения.

Необходим всесторонний и глубокий анализ социально-психологического исключения в сфере занятости, осознание основных тенденций развития, социально-психологических последствий, отражаемых в поведении, нахождение форм и способов эффективного включения молодых людей в сферу трудовой занятости, помощь в формировании адаптационных жизненных стратегий к новым реалиям рыночной экономики. Интеграция молодого человека в сферу труда еще слабо связывается с системой социетальных ценностей, не допуская вариативность индивидуального поведения в сфере трудовых отношений. Отсутствуют четкие критерии успеха в стратегиях занятости молодежи, поведения различных молодежных групп на рынке труда.

Для более глубокого и всестороннего анализа данной проблематики остановимся на проблемах выбора профессионального пути и

профессионального самоопределения, особенностях формирования жизненных стратегий в современном переструктурирующемся обществе, а также рассмотрим возможности и ограничения реализации молодых людей в профессиональной сфере.

В процессе жизненного пути человека и жизненного сообщества каждый человек неоднократно проходит ситуацию выбора: друзей, профессии, стратегий поведения, выбора правильного или неправильного решения, выбор смысла индивидуальной жизни. Выбор является формой социокультурной деятельности, актом мотивации в жизненном хронотопе. Отсюда проблема свободы самоопределения и самореализации в изменяющемся обществе, в том числе и в профессиональной сфере, становится одной из важнейших.

Особенности переживаемого Россией периода проявляются в том, что прежние ценностно-нравственные и профессиональные ориентации во многом уже не соответствуют реальной жизни, новые не сформированы. Это привело к растерянности и деструкции как выпускников школ, их родителей, педагогов, психологов, профконсультантов, которые призваны оказывать помощь. На наш взгляд, необходимо совмещение прикладного аспекта с теоретическим, поскольку пригодность человека к выполнению того или иного вида деятельности еще не гарантирует интерес к этому делу, или то, что он будет им заниматься. Важно проследить, какими мотивами человек руководствуется при выборе той или иной профессии – материальной стороной, духовными исканиями, соответствиями физическим данным, возможностью получения необходимых «связей», наличия свободного времени. Мы говорим об определенных стратификационных характеристиках, которыми человек может руководствоваться (богатство, власть, престиж (М.Вебер), моральным вознаграждением. Необходимо, на наш взгляд, перейти от внешнего контроля со стороны, навязанных извне установок, в качестве руководства, к внутренним побуждениям, интенциям к данного рода деятельности. Перспективы, открываемые для восходящей мобильности, являются важным стратифицирующим критерием, - возникает вопрос, а может быть человек использует эти возможности только для того, чтобы поставив цель (лично важную для него), он использует социальные институты, социальные информационные возможности, предоставляемые ими, для того, чтобы реализовать ее. Как можно это определить, по каким критериям? На наш взгляд, важно внутренне определение цели и последующей использование деятельности социальных институтов общества для реализации ее в качестве средства. А поскольку одним из стратифицирующих признаков является наличие независимости и автономии в работе и свободного времени, то человек, используя ресурсы, помощников, замов, использует высвободившееся время для самоопределения в жизни, в том числе в профессиональной сфере. Он сознательно конструирует свою карьеру, чтобы попутно захватить как

можно больше социальных благ, необходимых для саморазвития, самоактуализации. По мере прохождения дальнейшей социализации (в профессиональном плане), жизненные цели и ценности уточняются, становятся все более определенными и четкими, человек начинает искать необходимые для него в других профессиях (чаще смежных) навыки, пытается ими овладеть, чтобы быть более эффективным в своей «жизненно-профессиональной» карьере. В процессе восхождения он привлекает другие стратификационные признаки и «встраивает» как кирпичик к кирпичику в свой жизненно-профессиональный план. Прежде, чем достигать, начинать процесс самоактуализации и самореализации, человек должен определиться с тем, какой стратификационный признак наиболее важен для него (зависит от структуры жизненных целей), однако, как показывают исследования, экономическое расслоение накладывает самый сильный отпечаток, экономический фактор играет самую большую роль. Поэтому возникает необходимость совмещения понятия «призвания» (мы отталкиваемся изначально от него) и понятие «денежный фактор», который служит условием реализации первого.

Кроме того, у каждого человека общества предполагается возможность свободного выбора профессии, а профессия выступает как форма реализации жизненного призвания человека. Профессия для человека выступает средством жизненной реализации, дающей те или иные жизненные перспективы, альтернативные выборы, а критерии отбора должны формироваться самим человеком, а не навязываться социумом. Она понимается как совокупность специальных качеств личности; такая «субъективация» профессии выдвигает требования удовлетворенности работой, профессионального самочувствия, профессионального выбора, профессиональных ценностей.

Особенность социальной ситуации сейчас в том, что процесс профессионализации охватил практически все сферы трудовой деятельности, и профессия стала универсальным социальным институтом, принадлежность к профессиональной группе – основным средством социально-психологической идентификации.

Теперь рассмотрим, собственно, выбор профессии. Выбор как деятельность опирается на концепцию Л.С.Выготского в контексте его культурно-исторического подхода к психической реальности. Выбору деятельности предшествуют ситуации неопределенности, набор альтернатив и выбор между ними, сравнение их по социокультурным критериям. Смысл выбора состоит в оптимизации жизненного пути, который направлен на осуществление результатов деятельности. Назовем уровни актуализации выбора:

1) простой, повседневный (содержит первоначальный комплекс притязаний, ожиданий, первичных критериев (на уровне быта, еды, развлечений, манер, общения, одежды, досуга и т.д.);

2)сложный, смысловой (локализуется в жизненном мире; содержит вновь конструируемые критерии, решения смысложизненной задачи (профессия, супруг, товар, бизнес, образование, воспитание детей, спорт, образ жизни, жизненная философия);

3)экзистенциальный (конструирует не только критерии, но и альтернативы, содержит интуитивное рациональное ядро, рефлексию реальной жизненной ситуации, свободу, экзистенцию (смысл жизни, судьбу, принятие жизненно важных решений, интеграцию в социокультурный хронотоп, социальный, личностный статус, жизненный путь, жизненное пространство).

Первичным должен быть экзистенциальный уровень, на наш взгляд, для этого человек должен знать себя, свои интересы, учитывать свои потребности в построении своего жизненного пути, структурировании своего жизненного пространства, ощущать свободу в принятии тех или иных решений, в том числе и относительно профессионального пути.

Теоретическая модель выбора включает в себя теорию принятия решения. Выбор определяется как запрограммированный социокультурный акт, который решает задачи оптимизации социального действия на основе заданного алгоритма и рефлексии реальной жизненной ситуации. Выбор характеризует жизнедеятельность во внешне легком и внутренне сложном мире, где происходит постоянное столкновение жизненных отношений [20, С. 87-88]. Выбор представляет собой аксиологическое предпочтение, то есть определенную ориентацию в ценностной системе. В системе нравственной структуры личности, выбор означает осознанное предпочтение определенной системы моральных ценностей, линии поведения, варианта поступка с принятием морального решения, обеспечение его реализации. Субъектом выбора является индивид, коллектив, когорта, группа, социум, класс, человечество. Моральные выборы означают уровень, степень нравственной свободы личности, общества. Это ответственность, способность к принятию решения, единство целей, средств, мотиваций и рефлексии последствий.

В условиях рыночных отношений предъявляются новые требования к работнику. Привычные ценностно-нормативные стереотипы о неизменности, гарантированности, стабильности занятости, негативное отношение к движению кадров, прежняя система поощрений, которая закрепляла профессиональное и квалификационное положение не работают. Актуальными сегодня являются динамичность трудовой сферы и профессиональной карьеры, трудовая мобильность. Развитие и появление новых рыночных профессий потребовали развития новых отраслей образования и, соответственно, подготовки новых специалистов.

Выбор профессии по В.Л.Чепляеву является многоальтернативным процессом с большой степенью неопределенности, отягощенный отсрочкой практической апробации [20, С. 89]. Профессия в качестве объекта выбора включает много признаков, которые оцениваются только в контексте

работы. Ситуация выбора профессии включает совокупность объективных (рынок труда, уровень системы профориентации, уровень системы обучения, структура требуемых профессий, социокультурный инвайромент) и субъективных (психофизиологические и культурные характеристики человека, его информированность о рынке труда, жизненные планы и возраст, готовность к переобучению, уровень притязаний, самооценка, социально-психологические стереотипы) факторов. Выбирается и профессия, и комплекс социокультурных последствий этого выбора как средства достижения жизненного успеха, что является проблемной ситуацией, поскольку выбор часто имеет конфликтный характер. Профессиональная ориентация как социальный институт реализует адаптацию человека к изменяющимся социально-экономическим условиям, которая устраняет социально-психологические барьеры при построении трудовой карьеры, осуществляет интеграцию человека в общество, оказывает психологическую поддержку при реализации выбора и обучения профессии.

Важно выбирать не только профессию и, соответственно, трудовой путь, но и ориентацию в сфере социального и личностного развития. Доминантой профориентации становится обучение и подготовка к новому виду деятельности в качестве формы социальной адаптации и социальной защиты клиента. Выбор профессии, поэтому, является социальной поддержкой и повышением конкурентоспособности клиента, расширением его жизненного пространства, поля выбора, его возможностей, свободы, информационного пространства. Однако выбор не всегда может расширять жизненное пространство человека, расширять поле деятельности, может сужать также, уменьшать конкурентоспособность, противостоять личностному развитию, «помогать» быть неэффективным в социуме, социальной жизни.

Особенностью нового времени стала реально возникшая перед огромными массами людей проблема свободы выбора. Однако, принимает ли сам человек эту свободу выбора, ощущает ли ее, воспринимает ли эту свободу в качестве заброшенности со стороны государства, выражением равнодушия вследствие резкой отмены паттерналистской опеки? Пребывать в состоянии свободы выбора для многих людей оказалось дискомфортным, на той почве стали возникать неврозы, которых не было ранее. Конформистская ориентация позволяет многим современным людям проще решать проблемы, связанные с профессиональным и личностным самоопределением. Именно такое положение тревожит многих современных философов, психологов, публицистов [1, 6, 14, 22,23]. Ориентация на других в большей мере является не решением собственных жизненно-личных и профессиональных проблем, а сиюминутных. Требования социальной конъюнктуры, структура требуемых профессий на рынке труда может меняться непредсказуемо и каждый раз люди оказываются «не впереди», работают и живут не с

опережением социальных событий, а оказываются под их влиянием, как затрагивающих, вторгающихся в поле их личностного бытия. Необходимо, чтобы социальные обстоятельства были в какой-то мере гораздо более структурированными и запрограммированными самим человеком, а действуя с постоянным и хроническим отставанием, человек получает гарантию, на наш взгляд, постоянной разочарованности, возникновения неврозов и депрессий, полного несовпадения и не реализации как человека. У человека нельзя никому, в том числе и социуму, социальным институтам, отнять свободу (в любом ее проявлении), если он сам не отдаст ее. В данном случае свобода (ориентация на других) для личности служит для других средством реализации их собственных целей (если они есть, в том числе и сиюминутных), иногда человек просто оказывается «мячом», которым играют социально-общественные силы. Понятие «проще решать свои проблемы» не означает действительную простоту, поскольку необходимо выбирать с дальней перспективой, дальним прицелом, чтобы последующие выборы только заостряли цели и поднимали наверх. В противном случае человек выбирает, подчиняясь давлению окружающей среды, окружающих людей (ориентируясь на других), дальнейшие выборы также диктуются уже не им, а кем-то или чем-то. Кто может определить для себя кого-то в качестве «жизненных» и «профессиональных» экспертов? По каким критериям это должно происходить? На наш взгляд, критерии должен формировать сам человек (категории - жизненные цели, смысл жизни, призвание, согласованность целей и социальных норм). Необходима огромная целенаправленность и целеустремленность (личностная, переходящая (выражающаяся, проявляющаяся) на уровне социальном, социальности).

Определение сущности профессионального самоопределения является до сих пор нерешенной задачей, поэтому эта проблема занимает важное место в творческом поиске педагогов, психологов, социологов, философов, методологов, представителей различных направлений науки и искусства. В отечественной педагогике и психологии накоплен богатый опыт в области теории профессионального самоопределения, что и определяет современные подходы к данной проблеме. Это классические исследования в области профессиональной ориентации и профконсультирования Е.А.Климова [8-12], А.Е.Голомшток [4], Л.А. Йовайши [7], В.В.Назимова [15], Б.А.Федоришина [21], С.Н.Чистяковой [24-25]. Особенностью этих исследований является обостряющееся внимание к личностным аспектам профессионального самоопределения. Интересны для развития теории профессионального самоопределения идеи «событийного подхода» при планировании и рассмотрении жизненного пути человека, разрабатываемые Е.И.Головахой и А.А.Кроником [2-3], О.Н.Ежовым [5], а также близкие по духу рассуждения В.М. Розина [19] о формировании судьбы людьми искусства как художественного творчества. Н.Гисберс и И.Мур рассматривают процесс профконсультации как помощь, прежде всего, в

жизненном самоопределении. «Пожизненное самоопределение – как саморазвитие через интеграцию ролей, среды и событий в жизни человека» [27]. А.Маслоу [28] предложил концепцию профессионального развития, выделил в качестве центрального понятия самоактуализацию – стремление человека совершенствоваться, выражать, проявлять себя в значимом для себя деле.

За рубежом в последнее время приобрела популярность модель Дж. Голланда, где сделана попытка соединить личностные типы и виды профессиональной среды (совпадение типов со средой обеспечивает успех и удовлетворение деятельностью). Автор выделяет следующие типы профессиональной среды: реалистический, интеллектуальный, социальный, конвенциональный (структурированная деятельность), предпринимательский, артистический, связанный с искусством [26]. Дж. Холланд выделил несколько личностных типов, которые позволяют определить «личностный код» и соотнести его с требованиями той или иной профессиональной среды. Каждый тип является идеализацией, гипотетической конструкцией для описания определенной группы людей, обладающих сходными личностными и профессиональными признаками. Он является некоторым эталоном, стандартом, с которым сравнивается реальная личность. Тип характеризуется своими психологическими особенностями, способностями, интересами, складом характера, предпочитаемым окружением. Каждый человек может быть отнесен к определенному типу или охарактеризован через комбинацию нескольких типологических особенностей. Типологические особенности личности являются результатом взаимодействия множества факторов: культурных и личностных. Это такие, как влияние семьи, родителей и других значимых людей, квалификация и опыт предыдущей работы, социокультурное влияние, физическое окружение. Так, под влиянием этих факторов личность первоначально предпочитает одни и отвергает другие виды деятельности и социальной активности.

На наш взгляд, личностные диспозиции формируют диспозиции применительно к социальному миру, его собственному месту в нем, выступают точкой отсчета для реализации жизненных стратегий в социуме. Человек основывается изначально на личностных предпочтениях, руководствуется определенной личностной сформированностью и зрелостью. А каким образом можно сформировать эту зрелость, в том числе и профессиональную, которая, на наш взгляд, включается в личностную?

Существуют виды окружения, в которых действует личность: реалистическое, исследовательское, артистическое, социальное, предпринимательское и конвенциональное. И в каждом виде окружения доминирует соответствующий тип. В силу того, что различные личностные типы имеют разные интересы, способности и диспозиции, они стремятся окружить себя такими людьми, предметами, материалами и решать такие

проблемы, которые были бы конгруэнтны их запросам. Люди ищут такое окружение, которое бы позволило им упражнять свои навыки и способности, выражать свои установки и убеждения, решать волнующие их проблемы и брать на себя соответствующие запросам роли, аналогично и соответствующее окружение привлекает к себе наиболее соответствующих ему людей.

Поведение личности определяется взаимодействием между ее личностными особенностями и характеристиками ее окружения. Если мы знаем типологические особенности личности и характеристики его окружения, мы можем высказать предположение относительно его удовлетворенности, потенциальной текучести, достижений, мотивации, стремления к совершенствованию. Так, люди, занятые в профессии и находящиеся в окружении, соответствующем их типу более удовлетворены своей карьерой, работают с максимальной эффективностью и ценятся в своих организациях. И, наоборот, люди, выполняющие профессиональную деятельность, не соответствующую их типу, будут испытывать чувство неудовлетворения, желание сменить место работы, низкую мотивацию [16]. На наш взгляд, важно сравнивать личностные критерии удовлетворенности работой с социальными и приходить к компромиссу, учиться выбирать «правильно» и оптимально для себя, не бояться, а стремиться сменить неподходящий лично данному человеку, тип окружения, вид, род деятельности, искать дополнительные резервы и возможности, если возникает конфликт между профессиональной сферой приложения сил, социальным окружением, личностными запросами, потребностями и целями.

Многообразие концептуальных подходов к рассмотрению проблемы профессионального самоопределения говорит о неразрывной связи профессионального самоопределения с самореализацией человека в других важных сферах жизни. Сущность профессионального самоопределения составляет самостоятельное и осознанное нахождение смыслов выполняемой работы, всей жизнедеятельности в конкретной культурно-исторической и социально-экономической ситуации.

Необходимо уметь строить жизненный и профессиональный путь не «по прямой», а постепенно, огибая определенные социальные барьеры или перепрыгивая их, используя нестандартные способы решения проблем, привлечение не используемых ранее ресурсов, в том числе и социально-типичных. Таким образом, важным становится, на наш взгляд, в современных условиях, установка на творчество, творческую переработку имеющихся возможностей и целей, использование их, встраивание, перегруппировка, включая личностный уровень, а в дальнейшем (как следствие) реализуя их на социальном уровне. Важное значение приобретает фактор гибкости, постоянной изменчивости и быстрой скорости реагирования на ситуацию.

При выделении типов самоопределения был использован критерий потенциальной возможности для свободы самореализации, то есть диапазон маневрирования в рамках осваиваемой или выполняемой деятельности. Н.С. Пряжниковым предлагаются основные типы самоопределения человека [18]. Сюда включается: самоопределение в конкретной трудовой функции, операции; самоопределение на конкретном трудовом посту; самоопределение в специальности; самоопределение в профессии; жизненное самоопределение; личностное и самоопределение в культуре. В жизненном самоопределении выделяется не только выбор и реализация человеком тех или иных социальных ролей, но и социальных стереотипов, выбор жизненного стиля, самого образа жизни. В этом случае профессия, социальные роли могут выступать в качестве средств для реализации того или иного образа жизни, того или иного жизненного стереотипа. Отличием личностного самоопределения от жизненного является то, что человек не просто «овладевает ролью», а создает новые роли, даже в каком-то смысле занимается социально-психологическим нормотворчеством, то есть говорят не о «хорошем руководителе», а о человеке, которого нельзя просто соотнести с социальной ролью или профессией. Личностное самоопределение – это нахождение самобытного «образа Я», постоянное утверждение и развитие этого образа среди окружающих людей.

По каждому из типов условно выделяется пять уровней самореализации человека: агрессивное неприятие выполняемой деятельности (деструктивный уровень); стремление мирно избежать данной деятельности; выполнение данной деятельности по образцу, по шаблону, по инструкции (пассивный уровень); стремление усовершенствовать, сделать по-своему отдельные элементы выполняемой работы; стремление обогатить, усовершенствовать выполняемую деятельность в целом (творческий уровень). Даже по ограниченным в плане свободы маневрирования типам самоопределения возможна творческая самореализация, более полноценное профессиональное и личностное самоопределение. Обычно человек самоопределяется сразу по нескольким типам, но уровни самоопределения по каждому из типов могут быть различны. В профессиональном плане человек может быть успешен, а в личной жизни не полностью реализовывать себя. На наш взгляд, в понятие жизненной успешности необходимо включать все параметры, как личностного, так и профессионального самоопределения; необходима максимальная реализация по всем типам с высшим уровнем самореализации (творческим).

Можно говорить о соотношении понятий «профессиональное самоопределение» и «личностное самоопределение». По мнению Е.А.Климова, «профессиональное самоопределение, понимаемое как одно из важных проявлений субъекта деятельности, может рассматриваться по крайней мере на двух взаимосвязанных, но различимых уровнях: гностическом (в форме перестройки сознания, включая самосознания) и

практическом (в форме реальных изменений социального статуса, места человека в системе межлюдских отношений)» [12, С. 62-63]. Личностное самоопределение более широкое понятие, но это не означает, что профессиональное самоопределение целиком включено в личностное. Если человек по конкретному типу самоопределения – самоопределению в культуре реализует себя на невысоких уровнях и сама эта деятельность в личностном плане для него не является значимой, то нельзя говорить о полноценном личностном самоопределении, можно говорить лишь о возможности такого самоопределения. Профессиональное самоопределение по сравнению с личностным предполагает часто более конкретную деятельность, которая определяется специфическим предметом, условиями, средствами труда, спецификой межличностных производственных отношений, ответственности за данную работу [8,11]. Это связано с определением профессии как ограниченного вида деятельности, реально в конкретный культурно-исторических условиях помощь человеку в профессиональном самоопределении осуществляется более целенаправленно со стороны различных учебных заведений и специалистов. Личностное самоопределение более хаотично, оно возможно даже и при не совсем благоприятных условиях, при ограниченном выборе путей самореализации, но при условии творческого отношения человека к выполняемой деятельности. Возможности самоопределения человека расширяются при возрастании степени свободы его действий, при переходе к таким типам самоопределения, как самоопределение в профессии, в жизни и другим самоопределениям, но при условии, что по каждому из этих типов уровень самоопределения и самоактуализации достаточно высок, что предполагает внутреннюю активность личности.

Необходимо, на наш взгляд, учить молодых людей пробовать свои силы интенсивно, активно, чтобы не боялись неудачных попыток, а воспринимали их как определенную пробу своих сил, определенный результат, который только является одним из шагов однозначного приближения к цели. Это уровень изменения осознания и практического его применения, выраженного в активной деятельности, они не должны ждать от кого бы то ни было (от общества, взрослых), что кто-то или что-то предоставит им возможности для профессионального образования, профессионализации, упрочения позиций в социальном пространстве. Недостаток психологических концепций, на наш взгляд, заключается в отсутствии связи с социальными процессами и некоторой идеализированности, поскольку приближение определенного возраста и вхождение в него по годам не гарантирует автоматического приобретения профессиональной зрелости.

Проблема справедливости является одной из центральных в этике профессионального самоопределения, поскольку часто именно несправедливость в оплате труда дезориентирует молодых людей при

выборе профессии, заставляет отказываться от первоначальных профессиональных выборов и планов в угоду более выгодных, но личностно неприемлемых для данного человека вариантов. Еще более жестким и худшим является вариант, когда человек определяет для себя «выгоду» в качестве главного ориентира самоопределения.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Каждый молодой человек проходит в своем жизненном пути ситуации неоднократных выборов, выработки стратегий поведения, которые должны быть эффективными. Профессия как социокультурный феномен выступает видом, родом деятельности, социальным институтом, профессиональной группой, средством реализации своего жизненного и профессионального призвания, жизненных стратегий молодежи, фактором достижения и реализации жизненных целей. Понятие профессии выступает определенным средством жизненной реализации человека, основным средством социальной идентификации, совмещает в себе теоретический и прикладной аспекты, включая освоение субъектом деятельности содержания труда, проблему подготовки и пригодности к данному виду деятельности.

Каждому человеку предоставляется свобода выбора, в том числе профессии, однако он должен принять и осознать ее. Молодой человек при выборе профессии оказывается в ситуации перехода от внешнего контроля, диктуемого обществом и социальными силами к внутреннему осознанию своих интересов, ценностей, потребностей, определению жизненных целей и задач, совмещая их со знанием потребностей в тех или иных профессиях, когда возникает необходимость самостоятельно структурировать и программировать социальные ситуации. Актуальным оказывается обучение молодых людей делать подобные выборы «правильно» и эффективно. Успешный выбор расширяет жизненное пространство и структуру возможностей, увеличивает конкурентоспособность на рынке труда, оказывается социальной поддержкой.

Личностные диспозиции, формируя диспозиции применительно к социальному миру, выступают точкой отсчета для реализации жизненных стратегий в социуме. Для этого молодым людям необходима определенная личностная, социальная и профессиональная зрелость. Понятие профессионального и жизненного выбора оказывается тесно связанным с понятием самореализации. Большую важность в современных условиях приобретает фактор гибкости, изменчивости и скорости реагирования на ситуации. Возможности самоопределения молодого человека расширяются при переходе к таким типам самоопределения, как самоопределение в профессиональном плане, жизненном и личностном, но при условии, что по каждому из этих типов уровень самоопределения и самоактуализации уже достаточно высок, что предполагает внутреннюю активность личности.

Использованные источники:

1. Асмолов А.Г. Психология личности: Учебник. М.: Изд-во МГУ. 1990. 367 с.
2. Головаха Е.И. Жизненная перспектива и профессиональное самоопределение молодежи. Киев: Наукова думка. 1988. 144 с.
3. Головаха Е.И., Кроник А.А. Психологическое время личности. Киев: Наукова думка. 1984. 208 с.
4. Голомшток А.Е. Выбор профессии и воспитание личности школьников. М.: Педагогика. 1979. 158 с.
5. Ежов О.Н. Онтология социального времени. Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т. 2000. 480 с.
6. Зинченко В.П. Образование. Культура, сознание // Философия образования для XXI века / Ред. состав. Н.Н.Пахомов, Ю.Б.Тупталов). М.: Логос. 1992. С. 87–104.
7. Йовайша Л.А. Проблемы профессиональной ориентации школьников. М.: Педагогика. 1983. 128 с.
8. Климов Е.А. Введение в психологию труда. М.: Изд-во МГУ. 1988. 199 с.
9. Климов Е.А. Как выбирать профессию. М.: Просвещение, 1990. 159 с.
10. Климов Е.А. Общая типология ситуаций (казусов) и структура мыслительных задач, возникающих в практике работы профконсультанта / Научн. тр. ВНИИ профтехобразования. Л., 1976. Вып. 32. С. 5–25.
11. Климов Е.А. Психологическое содержание труда и вопросы воспитания. М.: Знание, сер. «Педаг. и психол.». 1986. № 3. 80 с.
12. Климов Е.А. Психолого-педагогические проблемы профессиональной консультации. М.: Знание, сер. «Педаг. и психол.». 1983. № 2. 95 с.
13. Кондаков И.М., Сухарев А.В. Методологические основы зарубежных теорий профессионального развития // Вопросы психологии. 1989. № 5. С. 158–164.
14. Мамардашвили М.К. Проблема человека в философии // О человеческом в человеке / Под ред. И.Т.Фролова. М.: Политиздат. 1991. С. 8–21.
15. Назимов В.В. Профориентация и профотбор в социалистическом обществе. М.: Экономика. 1972. 254 с.
16. Опросник профессиональных предпочтений. (адаптация теста Дж. Холланда «Самонаправленный поиск»). Руководство. Ярославль. 1994. 50 с.
17. Прошицкая Е.Н. Джон Голланд о выборе профессии // Школа и производство. 1993. № 4. С. 20–22.
18. Пряжников Н.С. Профессиональное и личностное самоопределение. М.: Издательство «Институт практической психологии». Воронеж: НПО «МОДЭК». 1996. 256 с.
19. Розин М.В. Психология судьбы: программирование или творчество // Вопросы психологии. 1992. № 1. С. 98–105.

20. Социальная работа: Методология, теория, технологии: Учеб. пособие: В 2 ч. Ч. 2 / И.Н.Иванова, В.Т.Кривошеев, Д.В. Петров и др. Саратов: Изд-во Поволж. межрегион. учеб. центра, 1998. С. 87–88,89.
21. Федоришин Б.А. Психологические и методические основы профориентационной работы с учащимися. Киев: Киевский гор. ин-т усовершенств. Учителей. 1979. 23 с.
22. Франкл В. Человек в поисках смысла. М.: Прогресс. 1990. 368 с.
23. Фромм Э. Человек для себя. М.: Коллегиум, 1992. 253 с.
24. Чистякова С.Н. Профессиональная ориентация школьников в условиях непрерывного образования // Школа и производство. 1989. № 8. С. 12-15.
25. Чистякова С.Н. Профессиональное самоопределение и профессиональная карьера молодежи / Профессиональное самоопределение и профессиональная карьера молодежи (под ред. С.Н.Чистяковой, А.Я.Журкиной). М.: Ин-т профессионального самоопределения молодежи РАО. 1993. С. 3-10.
26. Holland J.L. The psychology of vocational choice. Waltham (Mase): Braisdell. 1966. P. 110–116.
27. Gysbers N.C., Moore E.I. Career counsling: Skills a. rechniques for practitioners. Englewood Cliffs (N.Y.): Prentice-Hall. 1987. XV, 192 p.: ill. – Ind.: P. 186-192. ISBN 0-13-114562-2. С. 1-7.
28. Maslow A.N. Motivation and personality. 2. Ed. New-York e.a.: Harper & Row, 1970. XXX, 369 p. Bibliogr.: P. 329-353. Ind.: P. 355-369.

Ручкина Т.В., к.с.н.

доцент

кафедра профессионального развития кадров

ССЭИ, филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Россия, г. Саратов

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА КАДРОВ В СИСТЕМЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация: в статье раскрываются особенности анализа трудовой профессиональной деятельности через творческую самореализацию; описывается поведение работника в организации, которое складывается в зависимости от множества внутренних и внешних факторов; процесс адаптации должен обязательно включать в себя учет профессионально-социальной структуры и исследование социальных явлений и процессов для создания оптимальных условий функционирования; мобильность трудовых ресурсов означает выработку единой целостной системы методов и приемов исследования социальных факторов для решения смысло-жизненных задач; дается описание специфики личной самореализации, которая теснейшим образом оказывается связанной с решением важнейших социально-экономических задач общества; делается акцент на специфику создания профессиональной деятельности и особенности практики

профессионального отбора; дается описание уровней потребностей и классификация мотивов; производится анализ отношения к трудовой деятельности путем исследования различных факторов; автор приходит к выводу, что процесс подготовки кадров в профессиональной среде должен представлять собой единый планомерный процесс, который приводит к личностной и социальной самореализации.

Ключевые слова: поведение работника в организации, труд, материальные и культурные ценности, социально-трудовые отношения, социальные явления и процессы, анализ рынка труда, социальная мобильность трудовых ресурсов, управленческая сфера, социальная сущность труда, содержание профессиональной деятельности, практика профессионального отбора, потребности и интересы, отношение к труду, мотивы и ориентации трудового поведения, оценка работниками трудовой ситуации, процесс подготовки кадров.

Труд является целесообразной деятельностью людей, которая направлена на создание материальных и культурных ценностей; основой и непременным условием жизнедеятельности людей, условие для развития и прогресса общества [1, С.9]. В процессе труда происходит развитие личностей работников, приобретение навыков, реализация способностей, обогащение знаний. Творческий характер труда проявляется в появлении новых идей, технологий, новых видов продукции, что автоматически приводит к развитию новых потребностей с требованиями их последующего удовлетворения, что особенно актуально в условиях информационного общества. В связи с этим возникает потребность в появлении новых кадров, как в управленческой сфере, так и во всех остальных, что требует особого внимания к качеству их подготовки и последующей реализации на рынке труда.

Поведение работника в организации складывается из сложного взаимодействия различных уровней и факторов деятельности; матрица организации оказывается результатом целерациональной и иррациональной деятельности в связи с воздействием личностных, групповых и общеорганизационных составляющих.

В процессе «вхождения» в организацию работники проходят процесс адаптации без учета социально-профессиональной структуры и личностных особенностей, а в силу объективной потребности, происходит дальнейшее перераспределение структуры взаимоотношений и динамических взаимодействий как в отношении к профессиональной деятельности, так и к порядку распределения работ. Таким образом, возникает постепенное наращивание на структуру объективных взаимоотношений отношений социально-психологического характера, вследствие чего социально-трудовые отношения начинают определять социальную значимость, роль, место и социальный статус, как отдельного индивида, так и группы.

Важным оказывается исследование социальных явлений и процессов, направленных на создание оптимальных условий для функционирования социума, коллектива, социальных и профессиональных групп, отдельного индивида для достижения самореализации в профессиональной сфере с учетом максимального сочетания социально-психологических интересов и целей. Поэтому актуальной задачей оказывается анализ рынка труда, социальной мобильности трудовых ресурсов, поиск и выстраивание социальных траекторий путем оптимальной реализации потенциала работника в профессиональной сфере; выявление оптимального сочетания моральных, материальных и духовных стимулов отношения к труду в условиях конкуренции и рынка, в целом, что означает, выработку единой целостной системы методов и приемов использования социальных факторов для решения личностно-жизненных задач. Наиболее полная личностная самореализация происходит в результате «нахождения своего места» в социальной структуре и построения оптимального «индивидуального жизненного мира», который вписывается в мозаичную структуру жизненных миров, что оказывается решающим при решении важнейших социально-экономических задач общества.

При рассмотрении социальной сущности труда необходимо исходить из того, что индивид одновременно изменяет собственную природу и индивидуальность, развивая свои способности, дарования, вырабатывая необходимые социальные качества. Профессиональная деятельность и способ ее реализации изменяет социальный статус различных групп работников в зависимости от профессии, специальности, квалификации, условий и содержания труда. Содержание профессиональной деятельности предъявляет определенные требования к образованию, квалификации и способностям человека. Содержание индивидуального труда является прагматическим аспектом содержания труда в целом. Практика профессионального отбора нацелена именно на содержание индивидуального труда (job content) и условий труда (job context), включает описание круга обязанностей, функциональные характеристики рабочего места, условий труда, размер и форму заработка, требования, предъявляемые к работнику[2, С.57].

Потребности и интересы выступают, как правило, в качестве детерминант трудового поведения, которое определяется взаимодействием внутренних и внешних побудительных сил. Внутренними побудительными силами являются потребности и интересы, желания и стремления, ценности и ценностные ориентации, идеалы и мотивы, представляя собой структурные элементы социального процесса мотивации трудовой деятельности. Поэтому необходимо в процессе реализации трудовой деятельности и на стадии подготовки работников для самореализации в ней, иметь представление о структуре потребностей каждого отдельно взятого индивида; понимать, какие уровни являются задействованными в данном процессе, а какие

остаются в латентном состоянии и в соответствии с этим выстраивать, структурировать систему подготовки на общем (социальном) и индивидуальном (психологическом - отдельно взятого индивида) уровне.

А.Н. Маслоу[4] выделил пять уровней потребностей:

1. *Физиологические и сексуальные потребности* - потребности в воспроизводстве, пище, дыхании, физических движениях, одежде, жилище, отдыхе и т.д.

2. *Экзистенциальные потребности* - потребности в безопасности существования, уверенность в завтрашнем дне, стабильность условий жизнедеятельности, потребности в постоянстве и регулярности окружающего человека социума; в сфере труда — в гарантированной занятости, страховании от несчастных случаев.

3. *Социальные потребности* - потребности в привязанности, принадлежности к коллективу, общении, заботе о других и внимании к себе, участии в совместной трудовой деятельности.

4. *Престижные потребности* - потребности в уважении со стороны «значимых других», служебном росте, статусе, престиже, признании и высокой оценке.

5. *Духовные потребности* - потребности в самовыражении через творчество.

Первые два уровня потребностей А.Н. Маслоу называет первичными или врожденными, три остальных — вторичными или приобретенными. Он считал, что интенсивность потребности определяется ее местом в общей иерархии.

Существует множество социальных и моральных потребностей, которые обладают конкретными мотивационно-трудовыми значениями[3, С. 117- 118,159.]:

1. *Потребность в самоуважении* - добросовестная трудовая деятельность независимо от контроля и оплаты труда ради положительного мнения о себе как о человеке и работнике

2. *Потребность в самоутверждении* - высокие количественные и качественные показатели в труде ради одобрения и авторитета, похвалы, положительного отношения к себе со стороны других

3. *Потребность в признании* - направленность трудового поведения на доказательство своей профессиональной пригодности и способностей вообще или в условиях жесткого контроля за качеством работы, аттестации рабочих мест на протяжении испытательного срока

4. *Потребность в социальной роли* - хорошая работа как способ «быть кем-то», доказательство своей необходимости для окружающих, занятие достойного места среди них

5. *Потребность в самовыражении* - высокие показатели в работе на основе творческого отношения к ней; работа как способ получения каких-то идей и знаний, проявления индивидуальности

6. *Потребность в активности* - трудовая деятельность как самоцель, стремление к поддержанию здоровья через активность

7. *Потребность в продолжении рода и самовоспроизводстве* - особая ценностная ориентация на такие цели, как благополучие семьи и близких, повышение их статуса в обществе; реализация через результаты труда сублимированного стремления к созиданию и наследованию чего-либо

8. *Потребность в досуге и свободном времени* - предпочтение работать меньше и иметь больше свободного времени, установка на работу как на ценность, но не как на основную цель жизни

9. *Потребность в самосохранении* - потребность работать меньше и в лучших условиях, даже за небольшую зарплату, в целях сохранения здоровья

10. *Потребность в стабильности* - восприятие работы как способа поддержания существующего образа жизни, материального благополучия, неприятие риска

11. *Потребность в общении* - установка на трудовую деятельность как на возможность общения

12. *Потребность в социальном статусе* - четко выраженное подчинение трудовой деятельности целям карьеры с положительным или отрицательным эффектом для самой работы; карьера как решающий мотив поведения во взаимоотношениях с другими

13. *Потребность в социальной солидарности* - желание «быть как все», добросовестность перед партнерами, коллегами.

Потребности играют стимулирующую роль в поведении, но только при осознании их работниками, образуя в этом случае форму интереса к тем или иным видам деятельности, объектам и предметам.

Различаются истинные, реальные мотивы (мотивы-побуждения) и провозглашаемые, открыто признаваемые (мотивы-суждения, функция которых заключается в объяснении себе и другим своего поведения). Группа ведущих мотивов, которые определяют поведение работника, называются мотивационным ядром, которое обладает собственной структурой, различающейся в зависимости от конкретных трудовых ситуаций. Среди ситуаций выделяются следующие: ситуация выбора специальности или места работы; ситуация повседневной работы по данной профессии; ситуация конфликтная; ситуация перемены места работы или смены профессии; ситуация инновационная, связанная с изменением характеристик трудовой среды и т.д.

Отношение к труду представляет собой единство:

- мотивов и ориентации трудового поведения - связано с трудовыми мотивами и установками, которыми руководствуется работник в трудовой деятельности. Они являются побудителями трудового поведения и в совокупности образуют мотивационное ядро.

- реального или фактического трудового поведения - это трудовая активность работников, проявляющаяся в таких формах поведения, как: степень выполнения норм выработки; качество выполняемой работы; дисциплинированность; инициативность; овладение передовыми методами и приемами труда;

- оценку работниками трудовой ситуации - субъективное переживание работников. Он связан с их внутренним состоянием, вызванным выполняемой работой. Без оценки самого субъекта труда любая деятельность предстает неполной, незавершенной.

Таким образом, процесс подготовки кадров для информационного общества необходимо осуществлять как плавное и планомерное, системное соединение структуры объективных взаимоотношений с отношениями социально-психологического характера, что, в конечном итоге, приводит к личностной самореализации в рамках социальной структуры, происходит «нахождение своего места» и выработка оптимального «индивидуального жизненного мира», что помогает решать социально-экономических задачи общества.

Использованные источники:

1. Ромашов О.В. Социология труда: Учеб. пособие. – М.: Гардарики, 2001. С.9,
2. Ромашов О.В. Социология труда: Учеб. пособие. – М.: Гардарики, 2001. С.57
3. Ромашов О.В. Социология труда: Учеб. пособие. – М.: Гардарики, 2001. С.117- 118,159.
4. См.: Motivation and personality . N.Y. 1970 и Современная западная социология: словарь. М.: Политиздат. 1990.

*Ручкина Т.В., к.с.н.
доцент*

*кафедра профессионального развития кадров
ССЭИ, филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Саратов*

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ НА РЫНКЕ ТРУДА РАБОТНИКОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТРУКТУР

Аннотация: в статье говорится о трансформации российского общества, о важности деятельности и функциях властных структур; описывается поведенческая модель в административных организациях, дается контекст организационного поведения, делается упор на компетенции и их развитие, как у работников госструктур, так и руководителей данных подразделений и органов; раскрываются стили и формы личного и группового поведения работников; основной акцент делается на роль существующей организационной культуры, формальные и неформальные признаки; описываются профессиональные качества госслужащих;

описывается этически-моральное направление в рамках реализации государственной службы, для увеличения эффективности и продуктивности принимаемых ими решений.

Ключевые слова: трансформация, общество, поведенческая модель, стандартизация поведения, компетенции, организационная культура, организационное поведение, профессиональная деятельность, адаптация, статусно-ролевые характеристики, цели кадровой политики, властные полномочия.

Современное российское государство находится на переломном этапе, когда трансформируются основы жизнедеятельности общества, и приобретает особую важность деятельность властных структур. Растет понимание, что «...только сильное и эффективное государство... в состоянии защитить гражданские, политические, экономические свободы, способно создать условия для благополучной жизни людей...» [1]. Результаты социологических исследований дают основание полагать, что основная часть трудоспособного населения России включена в полуправовую (по степени легальности) экономику; речь идет об экономической деятельности, в общем ключе соответствующей законодательству, но периодически выходящей за его пределы [2].

Поведенческая модель в административных организациях складывается под влиянием функционального того, что предписывается организационно-управленческими и квалификационно-профессиональными стандартами. Большое значение в организациях государственной службы придается предметно-целевой направленности поведения. Контекст организационного поведения базируется на четко определенной линии поведения в соответствии с заданными функциональными обязанностями и профессиональным статусом. Формально-определенная стандартизация поведения играет значительную роль в определении поведения, как отдельного индивида, так и больших социальных групп. Реальное поведение складывается в результате рационального выбора модели поведения и деятельности, которая соответствует управленческой ситуации. На стыке правомочности и неправомочности ответственной служебной деятельности возникают следующие разновидности поведения должностных лиц: обязательное (по принуждению), должное (по договору), желательное (по собственной воле) [3]. В компетенции руководителя находится диапазон служебной ответственности за профессиональную деятельность работников, что определяет необходимую предсказуемость организационного поведения. Функциональная заданность и ответственная исполнительность личностного и группового поведения не всегда в административных организациях эффективны с точки зрения стратегических планов и организации, необходимости повышения адаптивности и реактивности на неожиданные изменения окружающей среды. Организационное поведение вынуждено меняться в сторону большего использования неформальных

социально-психологических факторов деятельности – возможностей организационной культуры, инновационных технологий и т.д. «Непредсказуемое, динамичное внешнее окружение... требует гибкой децентрализованной структуры, поскольку бюрократический контроль замедляет реакцию на изменение среды» [4]. Стили и формы личностного и группового поведения работников, система организации поведенческих норм приобретают значение из-за значительного воздействия на профессиональную деятельность индивидов.

Организационное поведение представляет собой разновидность социального поведения как важный компонент социальной среды, которая преломляется в субъективных характеристиках и проявляется в действиях субъектов. Оно представляет собой «процесс целерациональной активности в соответствии со значимыми интересами и потребностями человека» [5]. Одновременно социальное поведение является проекцией отношений и процессов, доминирующих в определенной социальной среде, представляет собой объективное общественное явление. Общим для парадигмы социального поведения является акцент значимости личностных факторов деятельности как фундаментального факта социального взаимодействия между двумя или более индивидами. «Организационное поведение как одна из разновидностей социального поведения представляет собой, с одной стороны, систему адаптации и приспособления личности к условиям функционирования организации как социального института, с другой стороны, способ деятельности индивидов и социальных групп в конкретной организационно-административной среде» [6].

Организационная культура как «основа жизненного потенциала организации» [7] включает в себя набор наиболее важные ценности и нормы, обозначая и обрисовывая работникам рамки их поведения и действий. Для достижения успешности деятельности и развития, организация определяет для себя миссию, стратегию и устанавливает цели поведения. Содержание культуры влияет на направленность поведения организации во внешней окружающей среде, определяя взаимоотношения с другими организациями. Специфика организационного поведения работников определяется через функциональные и социальные свойства индивидов, а характер, способы, формы деятельности зависят от статусно-ролевых характеристик, которые непосредственным образом определяют возможности и качество применения личных способностей, вектор профессиональных достижений. Статусно-ролевые сегменты организации включают как формальные характеристики, так и неформальные – основанные на личностно-психологических факторах.

В условиях социально-экономической нестабильности возрастает значение индивидуальных качеств управленцев, их умения быстро и гибко адаптироваться, принимать нестандартные и творческие решения. Необходимо развивать те качества, которые позволяют делать управление в

сложных условиях максимально эффективным. Для успешного осуществления управленческих функций необходимо постоянное обучение и самообучение служащих разного уровня [8]. Цели кадровой политики, ее принципы, нормы и методы ее проведения содержат нравственный аспект, который в решающей степени определяет направленность данной политики, ее основные аспекты.

Одним из важнейших факторов, определяющих отношение госслужащего к своей работе и влияющих на формирование его нравственных качеств, является степень удовлетворенности человека своей работой. Анализ данных позволяет сделать вывод о том, что среди государственных служащих больше тех, кто удовлетворен своей работой. Основными причинами неудовлетворенности является неуверенность в стабильности своего служебного положения. Однако именно гарантия постоянности работы, оказывается ведущим мотивом, побуждающим идти на государственную службу. Также к факторам неудовлетворенности относится низкая заработная плата, низкий престиж в обществе, субъективизм и протекционизм в системе продвижения по службе, а не профессиональному критерию. Это происходит по признаку личной преданности и «политическому соответствию»; наиболее распространенным, а зачастую и единственным, принципом продвижения по службе является единоличное решение руководителя непосредственного или вышестоящего. 76% опрошенных исходит в своих карьерных устремлениях из того, что служебный рост зависит только от руководителей, а также от необходимых связей, покровителя. Большинство ответивших считает, что карьерный рост зависит только от собственных усилий [9]. Среди различных качеств служащего, которые оказывают решающее влияние на его карьеру, на первое место по степени важности подавляющее большинство опрошенных (почти 70%) поставили профессиональный опыт и качество работы. Важнейшим качеством, необходимым для продвижения по службе, опрошенные считают коммуникабельность, умение ладить с коллегами. На третьем месте по количеству отметивших (56%) - стоит порядочность. Почти каждый третий опрошенный в число важнейших качеств, необходимых для служебного роста, включил такие негативные в нравственном плане качества, как конформизм (приспособленчество), умение нравиться руководству. Среди социально-демографических факторов, влияющих на служебное продвижение, наиболее значимым (его выделило 48% опрошенных) считается образование [10].

Результаты исследования выявляют причины малой эффективности работы работников государственной службы. Они связаны с недостатками формирования системы подготовки высокопрофессионального корпуса государственных служащих и с нестабильностью, постоянным сокращением и реформированием структуры государственных органов. Ставится вопрос о необходимости тщательного отбора при приеме на государственную службу,

учета их авторитета и имиджа [11]. По результатам опроса зачастую государственные служащие руководствуются в своих поступках не государственными интересами, а личными приоритетами [12]. Поэтому ставится вопрос о необходимости целенаправленной учебы госслужащих и проведения тестирования о пригодности к государственной службе [13].

Нравственные оценки высших государственных структур и конкретных государственных руководителей России в общественном мнении не связаны жестким образом с оценкой их деловых качеств, которые включают в себя компетентность, эффективность принимаемых решений, продуктивность в работе. Характерно, что основной причиной низкого авторитета политических структур в России является то, что, по мнению более 3/4 опрошенных (в ноябре 1996 г.) *"Закрытость в работе", "Все решается за закрытыми дверями", "Начальники назначаются не по своей способности работать, а в результате закулисных интриг", "Нет должной информации о том, чем занимается тот или иной государственный орган"..., "Расхождение между словом и делом",* – что приводит к отрицательной оценке политики государственных организаций и конкретных руководящих госслужащих [14]. Большинство опрошенных считает, что самое главное – *"более строгий отбор работников по профессиональным, деловым качествам, значительное повышение требовательности к моральным характеристикам госслужащих" и "самые серьезные наказания за нарушение норм человеческой морали, за ложь, корысть, взяточничество и т. д."* [15].

Таким образом, можно сделать вывод, что в процессе реализации государственной политики и властных полномочий представителями органов власти, необходимо осуществлять их систематизированную подготовку по этическо-моральному направлению, эффективности и продуктивности принимаемых решений, формированию профессионально заданных качеств применительно к Государственной Службе.

Использованные источники:

1. Путин В. Задача власти – сделать жизнь людей лучше уже в ближайшие годы // Российская Федерация сегодня. 2000. № 14. С. 8.
2. Чернышова Л.Д. Теневая экономическая деятельность: «зоны» социальной восприимчивости. // «Серая» экономика: /Социологический анализ/: Информационно-аналитический бюллетень: СОЦИОЛОГИЯ ВЛАСТИ. № 3. – М.: Издательство РАГС. 2001. С. 23.
3. Красовский Ю.Д. Организационное поведение. М., 1999. С. 42.
4. Эффективность государственного управления. М., 1998. С. 420.
5. Социология труда. М., 1993. С. 151.
6. Литвинцева Е.А. Организационное поведение государственных служащих. // «Серая» экономика: /Социологический анализ/: Информационно-аналитический бюллетень: СОЦИОЛОГИЯ ВЛАСТИ. № 3. – М.: Издательство РАГС. 2001. С. 63.

7. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. М., 1998. С. 419.
8. Варламова С.Н., О.А. Ефанова «Учебный процесс глазами слушателей». //Человек и власть (социокультурный аспект). Информационно-аналитический бюллетень: СОЦИОЛОГИЯ ВЛАСТИ. № 1. М.: Издательство РАГС. 1998. - С. 49-60.
9. Охотский Е.В., Соколов В.М. Духовно-нравственные качества государственного служащего. //Человек и власть (социокультурный аспект). Информационно-аналитический бюллетень: СОЦИОЛОГИЯ ВЛАСТИ. № 1. М.: Издательство РАГС. 1998. С.66.
10. Охотский Е.В., Соколов В.М. Духовно-нравственные качества государственного служащего. //Человек и власть (социокультурный аспект). Информационно-аналитический бюллетень: СОЦИОЛОГИЯ ВЛАСТИ. № 1. М.: Издательство РАГС. 1998. С.70.
11. Бухтиярова Л.И. Духовно-нравственные основы института государственной службы. //Человек и власть (социокультурный аспект). Информационно-аналитический бюллетень: СОЦИОЛОГИЯ ВЛАСТИ. № 1. М.: Издательство РАГС. 1998. С. 80-83.
12. Там же. С. 86.
13. Там же. С. 86-87.
14. Соколов В.М. Общественные оценки государственных служащих. //Человек и власть (социокультурный аспект). Информационно-аналитический бюллетень: СОЦИОЛОГИЯ ВЛАСТИ. № 1. М.: Издательство РАГС. 1998. С. 91.
15. Там же. С. 95.

*Рыбальская Е.А., к.э.н.
доцент*

*Рязанская Академия ФСИИ России
Псковский филиал
Россия, г. Псков*

ФОРМИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИИ

В процессе управления материальными потоками в экономике решается множество разнообразных задач. Это задачи прогнозирования спроса и производства, а, следовательно, и объема перевозок, задачи определения оптимальных объемов и направлений материальных потоков, задачи организации складирования, упаковки, транспортировки и многие другие.

Большую роль в решении глобальных логистических задач играют так называемые «международные каналные посредники», к которым относят: международные транспортно-экспедиторские фирмы; транспортные компании; компании по управлению экспортными операциями; внешнеторговые компании и представительства; брокерские и агентские

фирмы; компании по упаковке товаров в экспортно-импортных операциях; морские порты. Самые крупные пакеты логистических услуг обычно предлагают крупные международные транспортно-экспедиторские фирмы[2,4].

Логистическая инфраструктура России в ее международном аспекте отстает от достижений развитых стран в данной области. В первую очередь это связано с неудовлетворительным состоянием транспортной инфраструктуры страны, обусловленным замедленным процессом ее обновления, отсутствием инвестиций в модернизацию портов, дорог и аэропортов, в строительство интермодальных терминалов. Это отставание предопределяет более слабые конкурентные позиции страны по сравнению с соседними странами, в отношении привлечения международных транзитных товаров из-за низкого уровня инфраструктуры речного и морского транспорта. Тем самым ограничиваются возможности увеличения объема комбинированных, в т.ч. контейнерных перевозок. Развитие интермодального транспорта является важным шагом на пути создания современных международных логистических центров, которые будут соответствовать мировым стандартам и увеличивать международный товарный трафик через Болгарию. Об этом свидетельствует опыт западноевропейских стран. На этой основе создаются интегрированные логистические сети, действующие на территории Западной Европы, а в последние годы - и в Восточной Европе[1,5,8].

Логистическая инфраструктура включает транспортные, коммуникационные, складские и обслуживающие элементы, связанные с дополнительной обработкой товаров, с оказанием торговых, бытовых и административных услуг, которые обеспечены необходимыми ресурсами – природными, материально-техническими, информационными, человеческими, институциональными и финансовыми. Объекты логистической инфраструктуры обособляются в три основные группы. К первой группе относятся объекты местного значения, чаще всего называемые логистическими парками или центрами, на территории которых концентрируются мощности для оказания определенного вида услуг, связанных с управлением товарными потоками отдельных фирм и их сетевых объединений. Вторая группа объектов (региональные логистические центры) осуществляет более полный комплекс логистических услуг на территории с хорошо развитой транспортной инфраструктурой и созданной информационной системой. Таким образом, создаются условия для более эффективного управления входящими и исходящими потоками различного вида продукции на национальном и региональном рынке. Третья группа объектов - международные логистические центры, которые представляют собой сконцентрированные на относительно большой территории комплексные инфраструктурные сооружения, построенные в непосредственной близости к важным объектам транспортной

инфраструктуры (порты, аэропорты, железнодорожные узлы, интермодальные терминалы). Используя современные информационные и коммуникационные технологии, эти центры осуществляют необходимую координацию с целью качественного выполнения полного комплекса логистических услуг, соответственно сокращения времени для реализации продуктов по всей цепи доставок и привлечения транзитных товарных потоков через территорию страны[9,11].

В России объекты логистической инфраструктуры местного и регионального значения отмечают определенный рост, что связано с усиленным интересом инвесторов к строительству складов большей вместимости и дистрибуционных центров для обслуживания возросшего потока разнообразной продукции крупных иностранных и болгарских фирм. Вместе с тем сегодня процесс их создания не регулируется, не используется комплексный подход при выборе подходящего места и взаимного расположения с точки зрения определенных требований и критериев, как это принято в практике развитых стран.

Логистическая инфраструктура в ее международном аспекте непосредственно влияет на увеличение ВВП страны. Это происходит благодаря обеспечению более высокого качества обслуживания товарных потоков в логистических центрах и, соответственно, благодаря привлечению большего объема транзитных товаров, проходящих через страну и связанных с международным трафиком. С расширением комплекса обслуживающих видов деятельности и с использованием современных складских, транспортных, информационных и коммуникационных систем создаются условия для формирования более высокой прибавочной стоимости, роста хозяйственной активности, занятости населения и в конечном итоге увеличения объема ВВП[6,10].

На создание современной логистической инфраструктуры России воздействие может оказать целый ряд факторов: географическое положение России; высокий темп роста сектора логистических услуг в развитых странах; изменения в секторе логистических услуг в мировой экономике, которые характеризуются тенденцией к постепенному превращению его участников из партнеров производственных и торговых фирм при осуществлении логистических операций и функций в т.н. интеграторов, координирующих взаимодействие между всеми участниками определенной логистической системы; увеличение доли российских фирм, участвующих в международных логистических сетях; развитие рынка логистических услуг в России. Формируется тенденция, согласно которой идет постепенный переход от оказания отдельных традиционных услуг (транспортировка, складирование, экспедиция) к обеспечению комплексных логистических услуг, предлагаемых специализированными фирмами – международными и российскими[9].

Развитие динамичных транспортных связей для содействия товарообмена между Россией и ЕС может быть активизировано по линии новой инициативы “Черноморское взаимодействие”. Она представляет составную часть Европейской политики добрососедства, целью которой является оказание помощи в установлении добрососедских взаимовыгодных отношений, в том числе оптимизация трансграничного сотрудничества, включая область транспорта. Вместе с тем, предоставление центрами комплексных логистических услуг высокого качественного уровня сыграет определенную роль в привлечении транзитного потока из Азии через Россию к Центральной и Западной Европе и обратно.

Уровень развития транспортной инфраструктуры железных и автомобильных дорог и портов значительно отстает от темпов роста экономики и грузооборота России. Недостаточное развитие инфраструктуры тормозит рост ВВП и сокращает экспортный потенциал страны. Коммерческая деятельность компаний ограничена не возможностями производства и реализации продукции, но достижимыми объемами доставки клиентам. Основные проблемы развития логистической инфраструктуры в России можно описать следующим образом: ограниченная пропускная способность; транспортная разрозненность или отсутствие координации между игроками отрасли приводит; дефицит финансирования; отсутствие условий для участия частного сектора в развитии транспортной инфраструктуры; нехватка инженерно-строительных технологий и компетенций. Российские технологии дорожного строительства отстают от мировых: срок службы дорожного покрытия в развитых странах в 2-4 раза дольше, а содержание дорог обходится России на 30% дороже[3,7,10].

Как показывает международный опыт, развитие инфраструктуры может идти в русле трех моделей – опережающей, синхронной и догоняющей. Опережающая модель характеризуется ведущей ролью государства, несущего высокие инвестиционные риски, пример – современный Китай. При догоняющей, характерной для США сегодня, ведущая роль принадлежит бизнесу, заинтересованном в быстром устранении препятствий на пути роста. Синхронная подразумевает сбалансированное участие государства и бизнеса, пример – современная Германия.

Ни одна из трех моделей в чистом виде не может быть применена в России по разным причинам, как то дефицит государственных средств, отсутствие сформированной базы инфраструктуры или частного предпринимательского капитала, способного взять на себя ведущую роль. России необходим альтернативный подход, а именно опережающее развитие ограниченного числа приоритетных проектов при активном вовлечении бизнеса в остальные проекты. Добиться успеха можно будет лишь в том случае, если государство и частный сектор объединят свои усилия для

реформирования отрасли. Прежде всего, необходимо сконцентрироваться на следующем.

Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года в качестве одной из целевых установок провозгласила интеграцию в мировое транспортное пространство, развитие экспорта транспортных услуг и реализацию транзитного потенциала страны. Одной из основных задач, направленных на достижение поставленной цели, является развитие логистической инфраструктуры в мультимодальных транспортных узлах и морских портах, расположенных в зоне тяготения к национальным и международным транспортным коридорам, создание опорной сети терминальных комплексов и логистических центров на территории страны[2,8].

Располагая системой морских портов в Балтийском, Северном, Азово-Черноморском, Каспийском и Дальневосточном бассейнах, развитыми сетями железных дорог и внутренних судоходных путей, протяженной сетью автомобильных дорог, комплексом международных аэропортов, воздушными трассами, проходящими над территорией страны в широтном и меридиональном направлениях, Россия обладает огромным транспортным потенциалом, способным реализовать национальный транзитный ресурс для обеспечения евроазиатских связей в глобальной системе международного транспортного комплекса.

У России есть значительные возможности кардинально изменить расстановку сил. Для этого прежде всего необходимо обеспечить ускоренную модернизацию и развитие логистической инфраструктуры международного транспортного комплекса, проходящих по территории нашей страны.

Использованные источники:

1. ИНКОТЕРМС 2000: Официальный перевод. – СПб.: Закон и бизнес, 2010. – 80 с.
2. Килль М.Ю. Логистика: теоретические аспекты проблем глобализации: Монография. –СПб.: Изд-во Петрополис, 2010. – 129 с.
3. Клименко В.В. Целевые ориентиры развития логистической инфраструктуры в разрезе Транспортной стратегии РФ до 2030 года //Логистика. — 2012. — № 7.
4. Клименко В.В. Развитие рынка транспортно - логистического сервиса РФ в разрезе формирования логистической инфраструктуры //Логистика. — 2012. — № 5.
5. Кретов И. И. Логистика во внешнеторговой деятельности: учебное пособие для магистрантов вузов. – М.: ДИС, 2012. – 250 с.
6. Маховикова Г. А. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие. – СПб.: Вектор, 2009. – 214 с.
7. Парфёнов А.В., Смирнова Е.А. Таможенное посредничество. Практикум. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 43 с.

8. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. – М.: Дашков, 2011. – 447 с.
9. Рыбальская Е.А. Создание пассажирских компаний в условиях корпоративного управления: Монография. – Псков: Изд-во ПГПУ, 2010. – 76 с.
10. Рыбальская Е.А. Экономико-логистическая характеристика Псковской области// Материалы международной научно-практической конференции «Проблемы социально-экономической и эколого-хозяйственной политики стран бассейна балтийского моря». Псков, 2011, изд-во ПсковГУ.- С. 56-59.
11. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 22 ноября 2008г.

Рыбин И.Ю.
студент 3 курса
Новгородский государственный
университет имени Ярослава Мудрого
Россия, г. Великий Новгород

ОПТИМИЗАЦИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ЗАНЯТОСТИ РОССИЙСКОГО МОНОГОРОДА КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЕГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: В публикации произведен анализ проблем в области занятости молодежи в условиях современного российского монопрофильного города. Разработана авторская комплексная стратегическая модель регулирования молодежной безработицы в условиях моногорода, способствующая оптимизации занятости в российских регионах такого типа.

Ключевые слова: молодежная безработица, занятость населения, рынок труда, комплексная модель, стратегия, моногород.

Актуальность данной проблемы обусловлена тем, что жизнеспособность российской экономики в значительной степени зависит от состояния и уровня развития территорий особого типа – монопрофильных городов. Вместе с тем, наблюдающиеся в последнее время негативные процессы в монопрофильных городах, негативным образом отражаются на развитии российской экономики и качестве жизни населения в целом. В условиях экономической нестабильности градообразующее предприятие из источника жизнедеятельности и развития моногорода превращается в источник угроз его существованию. В такой ситуации одной из важнейших проблем современного российского моногорода является занятость населения, в частности, в молодежной среде. Эти проблемы остаются одними из острейших предметов обсуждения положений в сфере труда и занятости в кругах деловой общественности. Поэтому, молодежная безработица требует адекватного изучения ее причин и последствий, а также

разработке конструктивных решений, которые должны быть положены в стратегию устойчивого развития российского моногорода.

Как известно, молодежь в силу своих социально-демографических характеристик, является двигателем прогресса современного общества, одним из главных факторов обеспечения развития Российского государства. Вместе с этим, в современных экономических условиях российского моногорода российское молодое поколение как важнейшая социально-демографическая группа общества оказалась в особо трудной ситуации, где ее занятость становится острой проблемой современной России. Анализ научно-популярной литературы [1], а также источников средств массовой информации [2] позволяет выделить следующие наиболее значимые проблемы молодежной безработицы в моногородах России:

- проблемы нормативно-правового регулирования молодежной безработицы в России. На данный момент в нашей стране, в частности в условиях монопрофильного города, не созданы необходимые условия, обеспечивающие реализацию права молодых граждан на труд. В молодежной политике на уровне Федерации до сих пор не действует современная, гибкая нормативная база;

- проблемы организационно-управленческого регулирования молодежной безработицы. Данная проблема проявляется в снижении качества подготовки кадров, фиксируемая экспертами на всех уровнях современной российской системы образования;

- проблемы государственного регулирования спроса и предложения на молодежном рынке труда в России, что в свою очередь проявляется в несоответствии между наличными вакантными местами и реальными предпочтениями молодежи.

Перечисленный список проблем молодежной безработицы в российском моногороде не является исчерпывающим и с успехом может быть продолжен и далее. Тем не менее, указанные выше проблемы говорят о том, что необходимы стратегические решения со стороны государства по ее регулированию. Таким образом, учитывая российскую практику текущего состояния занятости молодежи в моногородах, предлагается комплексное решение данной проблемы – стратегическая модель на основе сегментирования рынка труда. Данное решение более наглядно иллюстрирует схема, представленная на рисунке 1.

Как видно из данной схемы, субъектами на рынке труда являются безработная молодежь, работодатели и государство, имеющие на рынке свои общие и особые интересы. Взаимодействие субъектов молодежного рынка труда порождает не только занятость, что является оптимальной ситуацией, но и безработицу, кадровый дефицит, которые существуют, несмотря на значительное предложение рабочей силы на рынке труда. Кроме того, можно отметить и другие результаты взаимодействия, которые обуславливают уход лиц с рынка труда (в экономически неактивное население), возврат в

систему образования для получения нового образования или повышения квалификации и т.д. Результаты такого взаимодействия требуют комплексного государственного регулирования молодежной безработицы с учетом сегментации молодежного рынка труда. В результате взаимодействия субъектов молодежного рынка труда складываются определенные типы экономического поведения, такие как «дориночный» («гарантированный доход ценой минимума трудовых затрат» или «минимум дохода при минимуме трудовых затрат») и «рыночный» («максимум дохода ценой максимума трудовых затрат»).

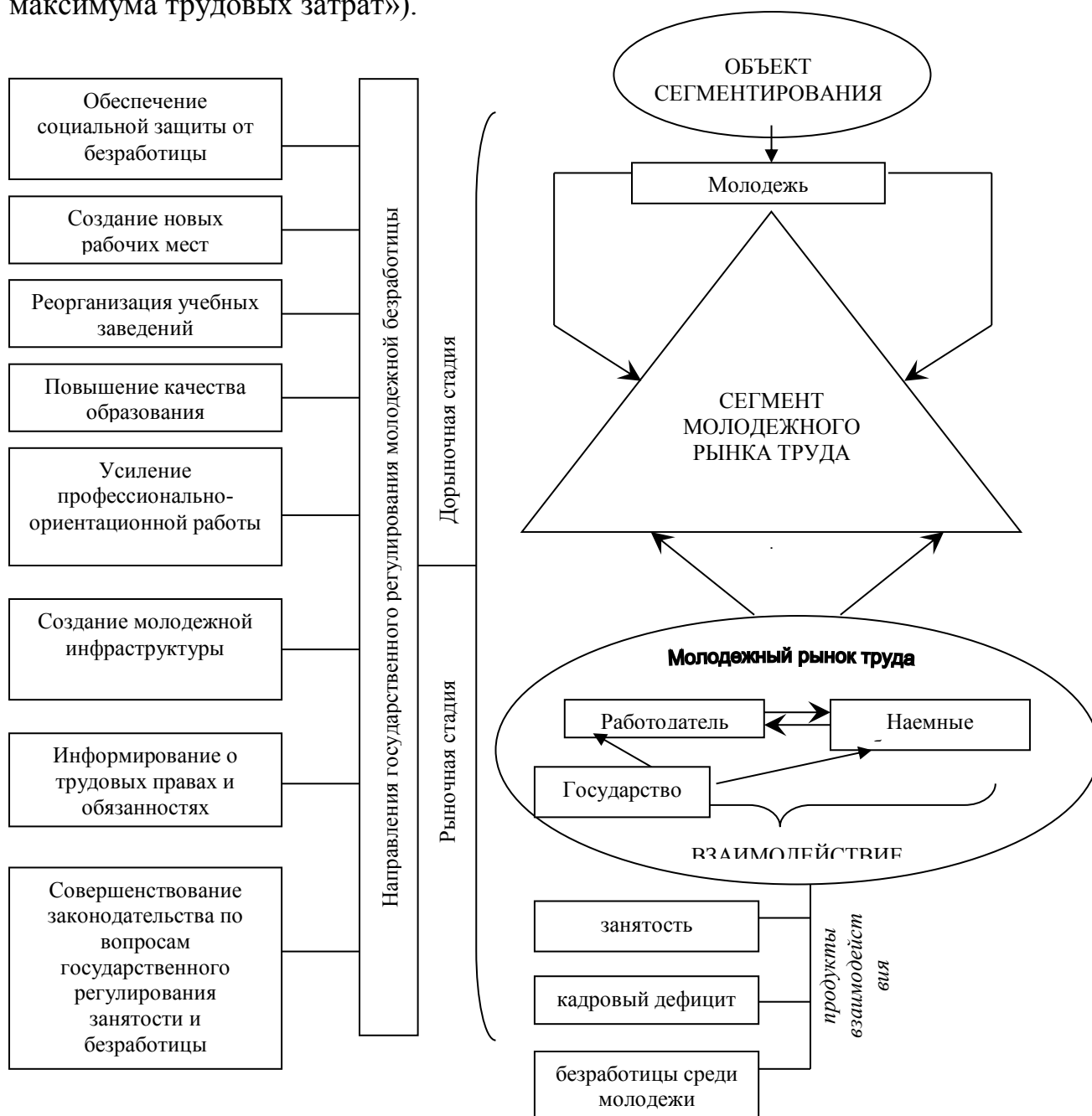


Рисунок 1. Стратегическая комплексная модель регулирования молодежной безработицы в моногородах России [составлено автором]

Суть дорыночного типа экономического поведения требует пояснения. Например, в основу его поведения может быть заложен скрытый мотив обращения в центр занятости, такой как получать некоторое время пособие по безработице. При этом он состоит в неофициальных трудовых отношениях или не желает работать вообще, но сам факт обращения в службу занятости означает, что клиент осуществляет поиск работы. Проверить информацию о неофициальном трудоустройстве клиента практически невозможно. Таким образом, в случае признания его безработным на основании предоставленных документов и некоторых манипуляций по отправлению запросов в государственные и муниципальные органы об их подлинности принимается решение о выплате пособия по безработице.

В данном случае пособие по безработице является гарантированным доходом (или минимальным доходом), а его степень трудовых затрат заложена в неофициальных трудовых отношениях или в нежелании работать вообще. К этому следует также добавить, что по некоторым оценкам, в настоящее время более половины экономически активного населения имеют отношение к неформальному сектору экономики, т.е. получают неучтенные доходы. В неформальном секторе занято около 12 млн. человек (19,2% экономически активного населения) [3].

Таким образом, под сегментацией молодежного рынка труда будем понимать процесс разбивки предложения рабочей силы и спроса на нее на группы, выражающие совокупности, которые одинаково реагируют на один и тот же побудительный мотив занятости. Вообще, объектами сегментирования на рынке труда могут выступать как работодатели, так и наемные работники (в данном случае, молодежь) [4]. Сегментация рынка с позиции работодателей позволяет оценить их потребности и наилучшим образом к ним адаптироваться. К критериям сегментации на молодежном рынке труда в условиях монопрофильного города могут относиться поведенческие функции молодежи, социально-демографические характеристики, стереотипы и т.д.

Кроме того, результаты сегментация молодежного рынка труда в моногородах России должны быть положены в основу комплексного регулирования молодежной безработицы с целью разработки более эффективных программ занятости. При этом необходимо расширение сегментов (признаков, характеристик, факторов). Традиционные подходы к сегментированию рынка труда нужно сочетать с субъективными характеристиками, а именно: типами поведения, степенью профессиональной самоопределенности, мотивацией к труду, отношением к труду, удовлетворенности трудом и многими другими. Должен быть комплексный подход с учетом структурных особенностей экономики, развития конкретно взятого моногорода и культурно-исторических условий. На уровне монопрофильных регионов и муниципальных образований

необходимо межведомственное взаимодействие учреждений образования, служб занятости, работодателей.

Учет особенностей государственного регулирования молодежной безработицы в моногородах России, которые положены в основу разработанной комплексной модели, будут способствовать оптимизации занятости населения в российских регионах с городами такого типа.

Использованные источники:

1. Хлопова, Т. (2012) Восполнение кадров рабочих и молодых специалистов: проблемы и пути их решения / Т. Хлопова // Человек и труд. №1. С. 67-69
2. Адаптация персонала 360° (тематическая статья) [Электр. ресурс] <http://www.adaptation360.ru/st-opyt-yaponii> (дата обращения: 25.03.2014)
3. Кадровый вопрос и рынок труда в мире - ежедневные новости. Информационно-аналитический портал «Бизнес и Политика» [Электр. ресурс] : http://www.business-politika.net/job_world.php?start=10 (дата обращения: 25.03.2014)
4. Кризис в сфере занятости молодежи: Время действовать. Доклад V [Электр. ресурс] / Международная конференция труда, 101 сессия, 2012 г. // Международное бюро труда, Женева http://www.ilo.org/public/russian/region/eurpro/moscow/info/publ/crisis_je_ru.pdf (дата обращения: 27.03.2014)

*Рыбина Г.А., к. э. н.
доцент*

*кафедра ИБМ-1
«Экономическая теория»
МГТУ им. Н.Э.Баумана
Россия, г. Москва*

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Современный этап мирового развития связан с процессами глобализации в самом широком смысле, поскольку характеризуется резким усилением и усложнением взаимосвязей и взаимозависимостей в основных областях экономической, политической и общественной жизни. Это выражается в формировании мировых рынков капиталов, финансов, производства, торговли, рабочей силы.

Приспособление к новым условиям воспроизводства происходит в форме перестройки экономических процессов, суть которой заключена в переориентации с экстенсивных на интенсивные формы использования главных факторов экономического развития: основного капитала, рабочей силы, сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, новых знаний и технологий. Однако наибольшее воздействие оказывает построение глобальных информационных сетей, позволяющих интенсифицировать

информационный обмен и сотрудничество в научно-технической сфере, культуре, бизнесе.

Иными словами, происходит создание глобального информационного поля, генерирующего знания и оказывающего существенное влияние на появление экономики нового типа — инновационной, где сектор знаний играет решающую роль, а производство знаний представляет источник экономического роста.

Это означает, что доминантой экономического роста становится система научных знаний, новых технологий, инновационных процессов, продуктов и услуг.

Таким образом, формирование национальной инновационной системы (НИС) является одной из актуальных проблем развития современной экономики. НИС представляет собой совокупность хозяйствующих субъектов, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции (услуг), осуществляющих свою деятельность на основе соответствующей нормативной правовой баз в рамках проводимой государством политики. В связи с этим целесообразно выделить следующие организационные формы привлечения инвестиций для формирования национальной инновационной системы [1]:

- Дефицитное финансирование, означающее государственные заимствования под гарантию государства с образованием государственного долга и последующим распределением инвестиций по проектам и субъектам инвестиционной деятельности. Государство гарантирует и осуществляет возврат долга. Различают:

- государственные бюджетные кредиты на возвратной основе;
- ассигнования из бюджета на безвозмездной основе.

- Финансирование по целевым федеральным инновационным программам.

- Финансирование программ из государственных международных заимствований.

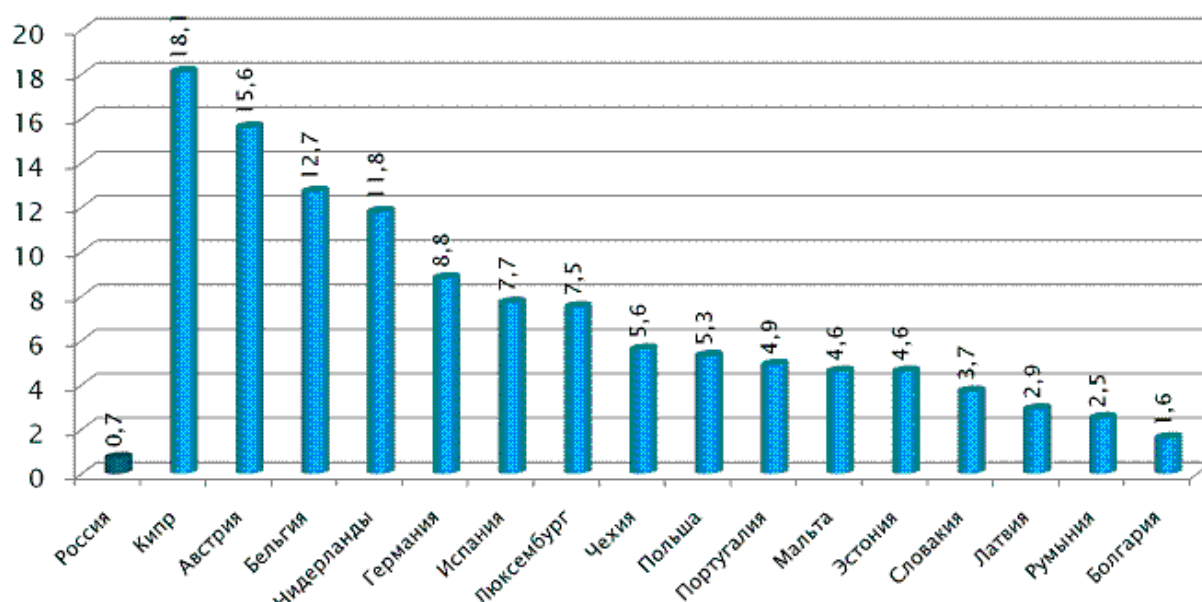


Рисунок 1. Удельный вес организаций, получавших финансирование на осуществление технологических инноваций из средств бюджета в общем числе организаций, %, [1]

- Акционерное или корпоративное финансирование, при котором инвестируется конкретная деятельность отрасли или организации, в том числе:

- участие в уставном капитале организации;
- корпоративное финансирование, заключающееся в покупке ценных бумаг.

- Проектное финансирование, при котором инвестируется непосредственно инновационный проект:

- с полным регрессом на заемщика;
- с ограниченным правом регресса;
- без права регресса на заемщика.

Схематично организационно-экономический механизм стимулирования внедрения инноваций представлен на рисунке 2.



Рисунок 2. Схема механизма стимулирования инноваций

Как видно из рисунка 2, при государственной поддержке развития инноваций наиболее приемлемой является универсальная форма стимулирования инноваций, использующая элементы как прямого, так и косвенного регулирования.

К мерам прямого действия можно отнести те, что создают благоприятные экономические условия через стимулирование организаций, занимающихся научно-технической деятельностью, обновлением техники, распространением технологий и кадровым обеспечением.

Косвенные методы поддержки реализуются в рамках налоговой, кредитной, амортизационной и ценовой политики на основе их комплексного применения.

На настоящий момент источники финансирования инноваций распределяются, перераспределяются и выступают в виде:

- централизованных ресурсов (бюджетов, министерств и ведомств, союзов и др.);

- собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных ресурсов инвестора (прибыль, «роялти» – ежегодные отчисления приобретателя инновационной технологии в пользу ее продавца, износ основных фондов, возмещения страховых компаний, и др.);
- заемных финансовых ресурсов инвесторов (облигационные займы, банковские и бюджетные кредиты, лизинг, хайринг);
- привлеченных финансовых средств инвестора (средства, получаемые от продажи акций);
- паевых и иных взносов физических и юридических лиц;
- внебюджетных ресурсов;
- иностранных инвестиций.

Рекомендации по использованию государственных бюджетных ресурсов.

В ряде случаев инновационный проект может получить государственную поддержку. Решения об осуществлении государственных капитальных вложений принимаются государственными органами власти в соответствии с законодательством РФ. Расходы на финансирование государственных капитальных вложений предусматриваются:

- в федеральном бюджете – при условии, что эти расходы являются частью расходов на реализацию соответствующих федеральных целевых программ развития, а также на основании предложений Президента РФ либо Правительства РФ;

- в бюджетах субъектов РФ – при условии, что эти расходы представляют собой часть расходов на реализацию соответствующих региональных целевых программ развития, а также на основании предложений органов исполнительной власти субъектов РФ.

Перечни инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета, образуют федеральные целевые инвестиционные программы (рисунок 3).

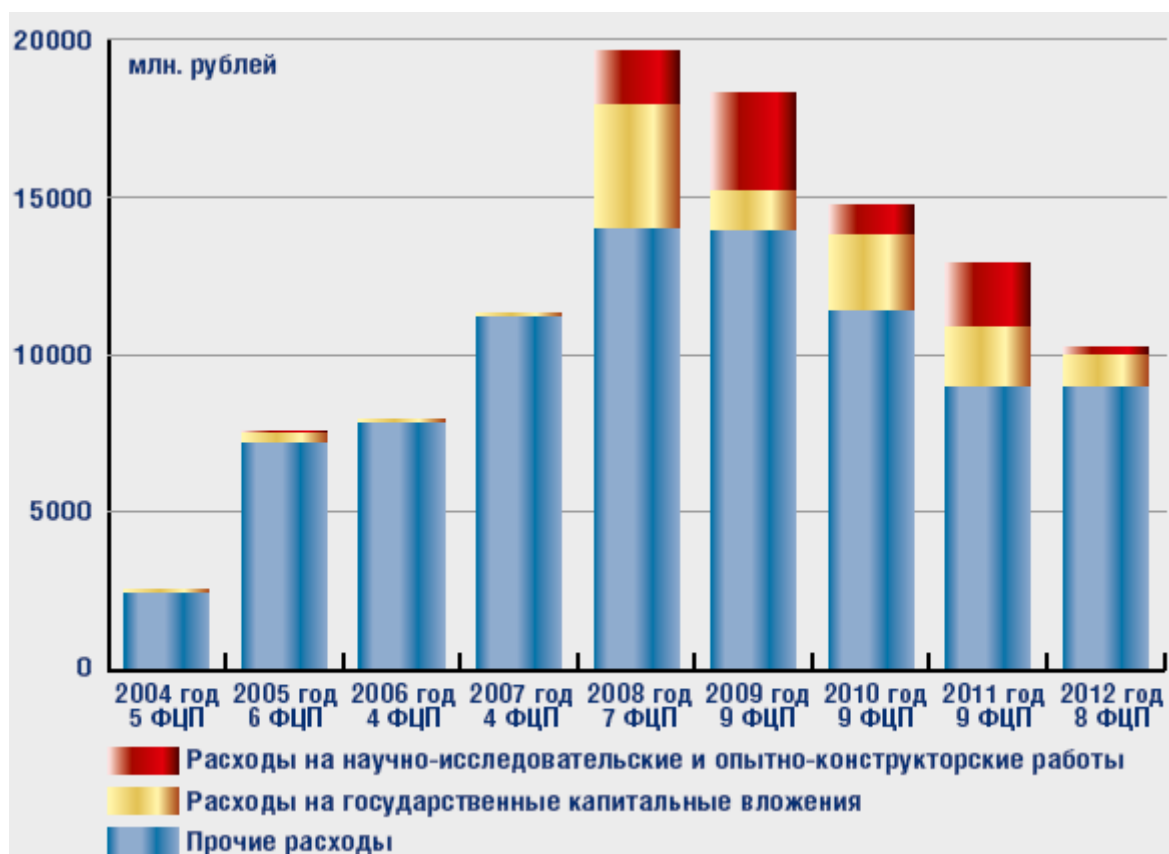


Рисунок 3. Группы расходов из средств федеральных целевых программ в соответствии с их назначением [2]

Разработка, рассмотрение и утверждение инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета, производятся в соответствии с законодательством РФ в порядке, предусмотренном для федеральных целевых программ.

Основанием для поддержки инновационной деятельности за счет государственных средств могут служить:

- характер производства, принадлежность предприятия к кризисным отраслям (агропромышленный комплекс);
- характер продукции, предполагаемой к выпуску при реализации высокоэффективных коммерческих проектов;
- характер хозяйственной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса.

Финансовые инструменты поддержки инновационной деятельности предприятия могут быть самыми разными.

Основными из них являются:

- субсидирование бесприбыльных проектов (направленных на достижение соответствующего социального, научно-технического или экономического эффекта) за счет средств, полученных от международных организаций;

- приобретение на ограниченный срок государством части пакета акций, выпускаемого предприятием по конкретному инвестиционному проекту;
- предоставление льготного инвестиционного кредита;
- гарантирование частичного возмещение кредиторам средств, потерянных по объективным причинам заемщиком при реализации инвестиционного проекта.

Приоритетными направлениями использования средств инновационных фондов являются финансирование мероприятий по расширению, реконструкции, техническому перевооружению предприятий, а также финансирование затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Особое значение в источниках инвестиций имеет коммерческое кредитование, предоставляемое коммерческими банками юридическим лицам на цели, связанные с инновациями.

Источниками банковских кредитов могут быть как собственные ресурсы коммерческих банков, так и привлекаемые средства хозяйствующих субъектов и населения.

При финансировании отдельного инновационного проекта источником погашения средств кредита является сам проект. Такой вид кредитования отличается следующими особенностями:

- основой выплаты процентов и основного долга становятся доходы от реализации данного проекта;
- риски проекта распределяются между широким кругом участников;
- у банков есть возможность организовать забалансовое кредитование учредителя, то есть возможность получить кредит без отражения задолженности в своем балансе, поскольку она относится на баланс специальной компании;
- есть возможность одновременного использования нескольких источников заемного капитала;
- передача заемных средств осуществляется под самостоятельный проект специально созданной компании;
- стоимость проектного кредитования достаточно высока.

В ходе проектного кредитования инноваций особую роль играет распределение рисков между участниками проекта путем диверсификации или выставления гарантий.

На практике возможно различное распределение рисков между учредителями и кредиторами, поэтому различают три основных вида проектного кредитования:

1) Кредитование с правом полного регресса, при котором кредитор сохраняет за собой право полной компенсации относительно всех обязательств заемщика.

2) Кредитование с правом частичного регресса, когда кредиторы имеют ограниченное право перевода на заемщика ответственности за погашение кредита.

3) Кредитование без права регресса, при котором кредиторы берут на себя большинство рисков.

Снижению воздействия риска способствуют:

- страхование от некоммерческих рисков;
- страхование от финансовых потерь;
- страхование от снижения дохода.

После анализа рисков банк анализирует обеспечение по кредиту, принимаемое для покрытия рисков банка. В качестве обеспечения рассматриваются: залог оборудования, недвижимости, акций, гарантии и поручительства, страховое обеспечение и пр.

В настоящее время при внедрении инновационных разработок достаточно активно используется лизинг - долгосрочная аренда дорогостоящей техники как специфический вид финансирования инвестиций в производственную сферу.

Важную роль в создании инновационного климата играют инновационные фонды, которые, по сути, основаны на смешанной форме финансирования.

Инновационные фонды формируются за счет средств организаций и предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, средств банков, страховых компаний и иных финансовых институтов. В создании и деятельности инновационных фондов могут принимать участие заинтересованные государственные органы и государственные высокобюджетные фонды.

Основной целью инновационных фондов и фондов целевого капитала обычно является концентрация средств на приоритетных направлениях инновационной деятельности для финансовой поддержки перспективных инноваций.

Как правило, инновационные фонды предоставляют прошедшим независимую экспертизу и конкурсный отбор инновационным проектам финансовые средства на возвратной или безвозвратной основе. Кроме этого, инновационные фонды часто выполняют функции поручителей и гарантов по обязательствам инновационных предприятий.

При финансировании инновационных проектов, реализация которых связана с высоким уровнем финансового риска и неопределенностью коммерческого результата, инновационные предприятия могут использовать различные формы кооперации, включая создание венчурных фондов, а также заключение партнерских соглашений на всех стадиях разработки, освоения и внедрения инноваций.

Особенностью инновационной системы России является широкое участие государства в формировании национальной инновационной

системы. Правительство России выступает как инициатор соглашений между предприятиями и научными институтами по вопросам заключения сделок, касающихся разработок и внедрения инновационной продукции. Формирование национальной инновационной системы строится как на взаимодействии организаций внутри страны, так и на международном сотрудничестве.

Использованные источники:

1. Гуров С.А. Классификация источников и форм финансирования инновационной деятельности // Российский экономический интернет-журнал. - М., 2009.
2. Материалы доклада С.Н. Мазуренко, руководителя Федерального агентства по науке и инновациям «Приоритеты развития научно-технологического комплекса России». – М., 2010.

*Рыбина Г.А., к. э. н.
доцент
кафедра ИБМ-1
«Экономическая теория»
МГТУ им. Н.Э.Баумана
Россия, г. Москва*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕГО АНАЛИЗ

В настоящее время инновационному развитию экономики Российской Федерации уделяется большое внимание на самых высоких уровнях государственной власти, что неудивительно, ведь создание и реализация инноваций является ключевым фактором для достижения эффективности всех отраслей экономики и их конкурентоспособности на международной арене. Роль государственных и общественных институтов имеет огромное значение для формирования среды, благоприятной для осуществления инновационной деятельности, обеспечивающей стабильное и поступательное развитие экономики страны.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р утверждена Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, призванная определить цели, приоритеты и инструменты государственной инновационной политики, задать долгосрочные ориентиры развития субъектам инновационной деятельности, а также ориентиры финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки и поддержки коммерциализации разработок. Создание благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности согласно программе является приоритетным направлением работы.

Модели регулирования инновационной деятельности

Модель развития инновационной деятельности определяется совокупностью средств, методов и мер государственного стимулирования инновационной деятельности в экономике.

На основе исследования, *модели государственного регулирования инновационной деятельности за рубежом можно разделить на четыре категории:*

- 1) прямое инвестирование государственных средств в инновационные компании;
- 2) инвестирование государственных средств через венчурные фонды;
- 3) смешанные программы развития инновационной деятельности;
- 4) гарантийные программы развития венчурной деятельности.

Прямое инвестирование государственных средств в инновационные компании.

Государство в лице различных региональных или центральных органов на основе конкурсного отбора выделяет финансовые ресурсы наряду с частными инвесторами в инновационные предприятия и проекты в обмен на долю акций в уставном фонде таких компаний или путем предоставления кредитов таким компаниям.

Наряду с другими инвесторами государство выступает владельцем инновационных компаний и в перспективе рассчитывает на долю в ее прибыли. Недостатком данной модели являются потребность в значительных финансовых ресурсах, возможность поддержки бесперспективных фирм и хищения государственных средств чиновниками.

Инвестирование государственных средств через венчурные фонды

Венчурное финансирование представляет собой высокорисковое инвестирование средств в инновационные компании для их развития и расширения с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств. В отличие от посевных инвестиций, которые осуществляются на стадии создания инновационного предприятия (стадии старт-ап), венчурное финансирование компаний осуществляется на первых этапах стадий развития и расширения, когда компания начинает приносить первую прибыль. Венчурное финансирование осуществляется преимущественно организованными венчурными фондами и бизнес-ангелами (частными лицами, готовыми вкладывать личные средства в инновационные проекты).

Государство создает либо государственный венчурный фонд, осуществляющий прямое инвестирование в инновационные компании, либо «фонд фондов», который размещает свои средства в частные венчурные фонды наряду с другими инвесторами.

Государственные фонды пользуются всесторонней поддержкой правительства и дополнительными льготами. Формально фонды данного типа являются коммерческими и, как правило, испытывают дефицит

квалифицированных управленческих кадров и ориентированы на прибыль в меньшей степени, чем фонды других типов.

Создание «фонда фондов», выступающего в роли посредника при передаче финансовых ресурсов от государства к частным венчурным фондам, позволяет избежать этих недостатков.

Смешанные программы развития инновационной деятельности

Государство создает смешанный государственный венчурный фонд, участвующий как в создании других венчурных фондов наряду с другими инвесторами (банками, предприятиями др.), так и осуществляющий прямое инвестирование в инновационные фирмы.

Гарантийные программы развития венчурной деятельности

Государство предоставляет венчурным инвесторам гарантии по возмещению возможных убытков, связанных с венчурными инвестициями в малые инновационные предприятия.

Данные гарантии могут быть реализованы как в форме гарантий по кредитам, займам, так и в форме возврата потерянных инвестиций путем предоставления венчурным инвесторам определенных налоговых льгот.

Методы поддержки инновационной деятельности в зарубежных странах

Выбор конкретной государственной программы регулирования инновационной деятельности зависит от следующих основных факторов:

- возможности государственного (местного) бюджета;
- цели экономической политики государства;
- уровня развития рынка.

В таблице 1 отражены основные модели развития инновационной деятельности и используемые в различных странах в рамках этих моделей методы ее поддержки.

Таблица 1. Модели развития инновационной деятельности и используемые методы ее поддержки.

Модели	Методы поддержки
Прямое инвестирование государственных средств в инновационные компании	Инвестирование государственных средств в инновационные фирмы венчурным способом (в обмен на акции) (США)
	Долгосрочные государственные кредиты инновационным компаниям и проектам (Нидерланды)
Инвестирование государственных средств через венчурные фонды	Создание государственного венчурного фонда, осуществляющего инвестирование в инновационные фирмы (Великобритания, Индия, Китай)
	Создание фонда фондов, размещающего средства в венчурные фонды наряду с другими инвесторами (Израиль, Финляндия, Сингапур)

Смешанные программы развития инновационной деятельности	Налоговые льготы венчурным инвесторам по налогу от прироста капитала (Великобритания, Япония, Канада, Китай)
	Создание смешанного государственного венчурного фонда, участвующего как в создании других венчурных фондов (например, при университетах) наряду с другими инвесторами (банками, предприятиями др.), так и осуществляющего прямое инвестирование в инновационные фирмы (Финляндия)
Гарантийные программы развития венчурной деятельности	Гарантии по кредитам (США) Гарантии по займам (ЕС)
	Гарантия возврата возможных убытков венчурным инвесторам (Нидерланды, Япония)
	Покрытие возможных убытков венчурных инвесторов путем предоставления им налоговых льгот на сумму полученных потерь (Сингапур)

Анализ представленных моделей обращает внимание на следующее: государственные модели прямого инвестирования в инновационные компании в основном характерны для развитых рыночных экономик, а в развивающихся или близких к этому статусу экономиках успеха добивались благодаря моделям инвестирования государственных средств через венчурные фонды.

Такое различие можно объяснить следующими причинами.

Развивающиеся страны нуждаются в стороннем опыте для создания собственного венчурного бизнеса и ставят основной задачей внедрение в практику механизма венчурного инвестирования инновационного бизнеса.

В программах инвестирования через венчурные фонды решения доверяются частному сектору, вследствие этого сокращается возможность проявления коррупционных аспектов на государственном уровне. Например, прямые технологические инвестиции в Южной Корее были распределены по политическим, а не по технологическим критериям, в результате чего оказались безуспешными.

Существует ряд аргументов в пользу инвестирования через венчурные фонды против государственных инвестиций напрямую в инновационные компании:

- государство не всегда в состоянии принимать взвешенные инвестиционные решения, поскольку его целью является не извлечение прибыли, а предоставление «общественных благ»;
- участие государства в инвестиционном процессе влечет за собой дополнительное регулирование и отталкивает частных инвесторов.

«Фондовая» схема государственного участия в создании венчурной индустрии базируется на доверии государства частному сектору и на передаче этому сектору права принятия стратегических решений. В странах

с низким уровнем социального капитала (то есть там, где высокий уровень коррупции, наличие недобросовестной мотивации деятельности и т.п.) эффективность фондовой схемы может оказаться невысокой.

В то же время в развивающихся странах нет фондовой инфраструктуры и рынка капиталов, поэтому создание с участием государства «фонда фондов» как раз может компенсировать «провалы рынка». Государство на этапе становления венчурной индустрии практически подменяет «бизнес-ангелов», которые являются основным источником финансирования на самой ранней «посевной» стадии.

При разработке программ государственной поддержки важно учитывать то, на какую стадию инвестиционного процесса направлена государственная политика. Практически во всех развитых странах, программы по развитию венчурного бизнеса нацелены на поддержку становления и развития компаний на ранних стадиях.

Это связано с определенным «провалом рынка», который, согласно теории институциональной экономики, наиболее эффективно компенсирует именно государство. Опыт зарубежных стран показывает, что новые малые фирмы особенно нуждаются в поддержке на ранних стадиях своего развития, предложение финансирования для этих стадий со стороны частного сектора, как правило, недостаточно.

В то же время для малых высокотехнологичных фирм издержки на ранних стадиях развития выше, чем для прочих малых фирм. Практика также показывает, что норма отдачи на ранних стадиях возрастает по мере того, как накапливается опыт и развитие индустрии венчурного капитала достигает критической массы, поэтому именно в данной сфере поддержка государства актуальна.

Опыт Федеративной Республики Германии в регулировании государственной инновационной политики

По большинству инновационных показателей Германия находится среди самых экономически и инновационно эффективных стран мира. Ее традиционная технологическая эффективность проявляется в широком распространении инноваций в производственных отраслях, прежде всего в малом и среднем бизнесе. Однако за последние годы, и особенно в период глобального кризиса, инновационная деятельность этого сектора несколько сократилась.

Общая характеристика развития научно-технологического и инновационного комплекса Германии в сравнении с другими странами ОЭСР (представлена на рис. 1). Из него видно, что, в принципе, Германия занимает одно из ведущих мест в инновационном секторе мировой экономики, в том числе среди стран G-8.

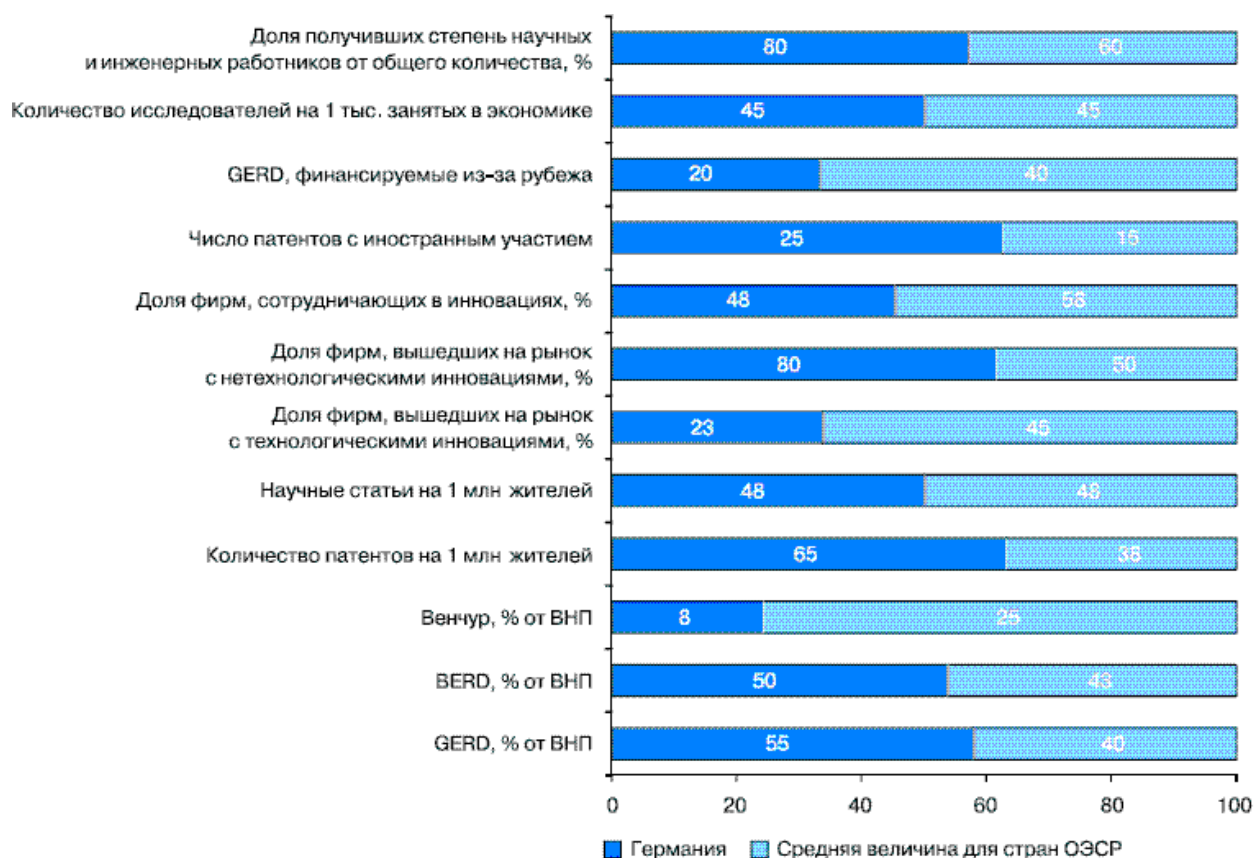


Рис.1. Научно-инновационный профиль Германии [1]

Примечание. GERD – валовые расходы на ИР, BERD – расходы бизнеса на ИР.

Инновационная политика Германии включает в себя четыре стратегических направления:

- увеличение государственного финансирования инновационной деятельности с акцентом на ключевые области науки и технологий (здравоохранение, ИКТ, нанотехнологии, экологически чистые технологии);
- улучшение условий для внедрения инноваций в частном секторе, стимулирование использования и совершенствования механизма трансфера технологий государственной формы собственности;
- проведение институциональной реформы научных организаций;
- осуществление административной реформы с целью улучшения координации поддержки инновационной деятельности государственными органами.

Стратегия высокотехнологичного развития

Федеральное правительство Германии приняло единую для всех федеральных ведомств стратегию с целью к 2020 г. сделать страну мировым лидером на важнейших глобальных рынках инновационной продукции и услуг.

Этот подход характерен для многих промышленно развитых стран ОЭСР. Одна из основных целей стратегии – создание условий для максимальной свободы развития науки и устранение бюрократических препятствий при реализации инновационной политики, переход к свободному и конкурентному обществу знаний.

В этом контексте намечено:

- развитие внутренних рынков передовых, наукоемких технологий, стимулирующих разработку и внедрение инновационных продуктов и услуг (в стратегии определено 17 областей инновационного развития);

- укрепление связей между наукой и промышленностью на основе государственной поддержки инноваций, осуществляемых совместно с частным наукоемким сектором;

- ускорение процесса коммерциализации технологий государственной формы собственности, раскрытие талантов нации, в особенности в рамках малого и среднего инновационного бизнеса, создающего наибольшее число рабочих мест в Германии.

В соответствии с целями стратегии в стране будет усилена междисциплинарная и межведомственная координация, учтены позитивные стороны глобальной конкуренции в сфере инноваций, построен «мировой инкубатор талантов».

Высокий уровень научно-технологической и инновационной деятельности в стране во многом является следствием ее финансовой политики в этой области. В 2010 г. расходы на инновационные разработки достигли 3% от ВВП страны.

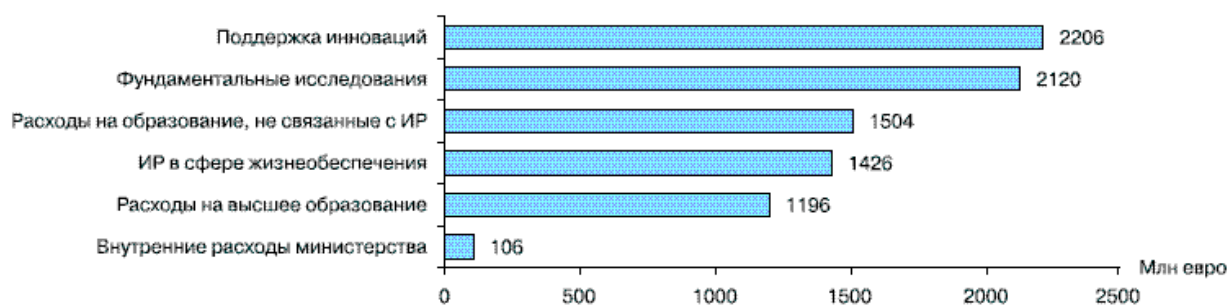


Рисунок 2. Распределение бюджета Федерального министерства образования и науки Германии [2]

Национальная инновационная система Германии представляет собой несколько громоздкую, сложную и многоуровневую структуру, как и в некоторых других странах G-8. Вместе с тем эта система достаточно эффективна.

Проведенный анализ показывает следующие системные преимущества национальной инновационной системы Германии:

-значительную роль федеральных земель в организации и финансировании инноваций, снижающая нагрузку на федеральный бюджет и увеличивающая общий объем финансирования;

-сравнительно высокий уровень самостоятельных инновационных разработок в предпринимательском секторе в сочетании с эффективной наукой, финансируемой государством;

-наличие большого количества научных обществ, объединений и фондов, финансирующих и организующих фундаментальные научные исследования;

-высокая концентрация инновационных разработок (особенно в области фундаментальной науки) в университетах и других вузах, объединяющих образование и научные исследования в единую систему;

-высокий образовательный уровень трудоспособного населения;

-эффективное сочетание собственной компетенции в сфере технологического развития с импортируемыми технологиями;

-транспарентность национальной инновационной системы Германии в связи с возрастающей интернационализацией инноваций и разработок, что делает страну привлекательной для иностранных предприятий и иностранных научных организаций.

Опыт Японии. «Инновации 25» как пример комплексной стратегии развития инновационной экономики

Правительство Японии активно использует опыт других стран ОЭСР при разработке своей национальной стратегии в области инновационной деятельности. Например, принципы и управление инновационного развития, лежащие в основе Инициативы американской конкурентоспособности Президента США 2006 г.; европейской Программы конкурентоспособности и инноваций на 2007–2013 гг.; Программы поддержки инноваций в фирмах малого и среднего бизнеса; английской Рамочной программы по науке и инвестициям в инновационную сферу на 2004–2014 годы и Инновационной стратегии ОЭСР.

Японское правительство с учетом зарубежного и собственного опыта силами трех советов, входящих в состав Кабинета министров Японии, разработало блок документов, регулирующих инновационную деятельность страны до 2025 г. (рис. 3).

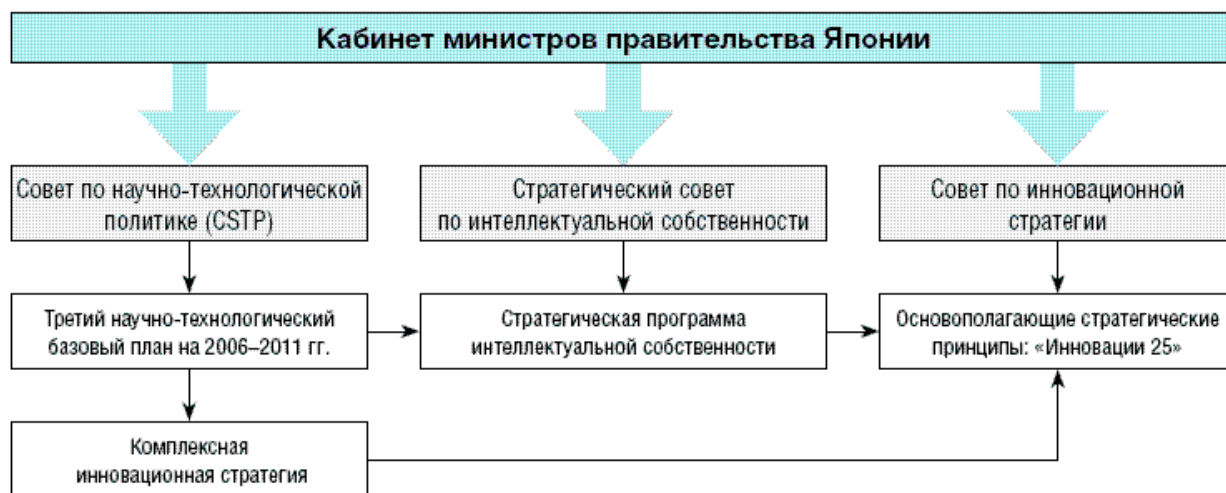


Рисунок 3. Организационная структура руководства инновационной деятельностью в Японии [3]

Документ «Инновации 25» является комплексной стратегией развития инновационной экономики страны до 2025 г. Особо следует отметить, что основной акцент в ней сделан на междисциплинарной и межведомственной координации важнейших инновационных проектов. Схема координации целей «Инноваций 25» и способов их достижения представлена на рис. 4.

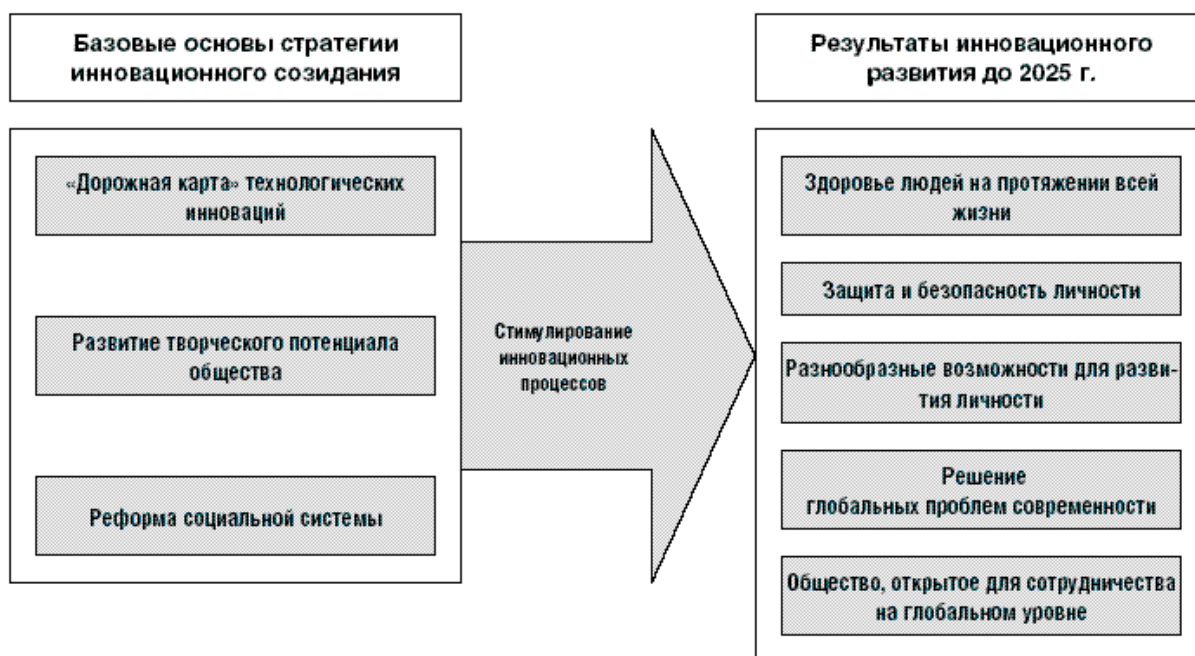


Рисунок 4. Схема координации целей и задач стратегии «Инновации 25» [3]

Например, раздел стратегии, относящийся к реформе социальной системы, содержит 146 наиболее актуальных задач. Междисциплинарность решения социальных задач имеет прямые и обратные связи с возможностями и целями инновационной и инвестиционной деятельности, реформой высшего образования.

В «дорожную карту» технологических инноваций включены инновационные проекты, дающие наибольший социальный эффект (например, создание инновационных инкубаторов).

В стратегии «Инновации 25» предусмотрены различные сценарии инновационного развития до 2025 г., основанные на докладе Научного совета Японии о развитии и социуме страны, а также на обзорах и технологическом Форсайте Национального института научно-технологической политики.

В рамках стратегии представлено более 60 инновационных технологий, которые планируется разработать до 2025 г. в следующих областях:

- 1) медицина и здравоохранение;
- 2) экология, водные ресурсы и энергетика;
- 3) передовые технологии и развитие промышленности;
- 4) безопасность и комфортная жизнь для населения.

Таким образом, государственное участие в регулировании и оценке инновационной деятельности в последние годы в зарубежных странах развивается следующим образом:

1. Усиливается прямое государственное участие в развитии венчурного бизнеса, особенно в тех странах, которые в начале 1990-х гг. заметно отставали от стран-лидеров (примеры – Германия, Израиль, Финляндия).

2. При государственном участии создается инфраструктура (фонды фондов) для стимулирования развития венчурного финансирования.

3. Наиболее успешные венчурные программы финансируются правительством, но управляются профессионалами из частного сектора. Практика показала, что хотя правительство и должно контролировать и оценивать результаты функционирования таких программ, его участие в принятии инвестиционных решений должно быть минимальным.

Проведенная оценка выявила, что ни в одном государстве мира венчурная индустрия не способна достичь высокого уровня развития исключительно рыночными методами. В каждом конкретном случае требуется прямое или косвенное вмешательство государства.

Чем позже страна начинает двигаться в этом направлении, тем более существенные усилия вынуждены прикладывать органы власти для достижения целей.

Проведенный анализ позволил:

○ выделить четыре основные модели развития инновационной деятельности в зарубежных странах:

- прямое инвестирование государственных средств в инновационные компании;
- инвестирование государственных средств через венчурные фонды;
- смешанные программы развития инновационной деятельности;
- гарантийные программы развития венчурной деятельности.

- выявить совокупность различных факторов, которые влияют на выбор модели государственного регулирования и оценки инновационной деятельности,
- охарактеризовать основные направления развития государственной поддержки инновационной деятельности.

Использованные источники:

1. OECD Science, Technology and Industry Outlook, 2008. P. 121
2. Киселев В.Н., Рубвальтер Д.А., Руденский О.В. Инновационная политика и национальные инновационные системы Канады, Великобритании, Италии, Германии и Японии. Бюллетень. - М., 2009.
3. <http://www.bmbf.de/>

*Рыбина Г.А., к. э. н.
доцент
кафедра ИБМ-1
«Экономическая теория»
МГТУ им. Н.Э.Баумана
Россия, г. Москва*

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ РАЗВИТИЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ

Фрицем Махлупом в 1962 году был введен в научный оборот термин «экономика знаний», который подразумевал такой тип экономики, в котором знания играют первостепенную роль, а их «производство» является залогом роста экономики. Практически многие государства современности в той или иной степени уже перешли на эту модель экономики, которую иногда называют «инновационной» или «экономикой, основанной на знаниях».

Данный тип новой экономики позволяет сохранять интенсивный рост основных ее показателей. Вместе с тем, государства, продолжающие сохранять экстенсивную экономическую политику, основанную на добычи природных ресурсов, рано или поздно обречены на снижение темпов роста экономики или даже на дефолт. Поэтому экономика знаний в целом является главным вызовом институту интеллектуальной собственности в XXI веке и сохранению экономического роста и независимости любого государства.

В рамках экономики знаний возникает ряд проблем и нерешенных вопросов относительно дальнейшей судьбы интеллектуальной собственности. Прежде всего, необходимо заметить, что вряд ли когда-либо от нее откажутся, поскольку она является двигателем данного типа экономического развития. Однако происходящие общественные процессы и модернизация социальных связей с использованием новейших информационных технологий расшатывает институт интеллектуальной собственности, что отчасти может потребовать пересмотра проприетарной концепции ее понимания. Очень многое зависит от выбора варианта решения того или иного вопроса.

Во-первых, отметим очень высокую динамику развития информационных технологий и производства средств передачи информации, их интенсивное технологическое совершенствование на протяжении последних тридцати лет. Появление первых персональных компьютеров, мобильных телефонов, ноутбуков, планшетов и других устройств связи и передачи информации очень резко изменило жизнь человечества. Знания стали развиваться значительно быстрее за счет скорого обмена информацией между пользователями сети Интернет. Данный процесс можно считать объективным и необратимым. В то же время данные изменения в нашей жизни требуют учитывать возникновение монополии (исключительного права) изобретателя (автора) на тот или иной результат интеллектуальной деятельности. В условиях экономики знаний данные результаты интеллектуальной деятельности становятся более значимым и дорогим товаром, чем материальный носитель, в котором эти результаты могут быть воплощены. И в этом случае на них начинается «охота» крупных инвестиционных компаний, которые вкладывая инвестиции в конкретный проект желают получить от него не только максимальную прибыль в минимально короткие сроки выхода товара на рынок, но и все исключительные права или большую их часть. Частные инвестиции в индивидуальные разработки отдельных изобретателей могут быть опаснее, чем государственные, в плане утраты автором львиной доли прав на свой же результат интеллектуальной деятельности.

Таким образом, речь идет о «приватизации» результатов интеллектуальной деятельности и создании компаний-монополистов, которые не желают допускать на рынок подобных себе конкурентов. Это один из вывозов, который предъявляет экономика знаний в современном мире. И хотя, с одной стороны, подобные компании вносят существенный вклад в защиты интеллектуальной собственности, платят законно установленные налоги и сборы (например, государственные пошлины за продление действия патента или свидетельства) в государственный бюджет, с другой стороны, они же являются тормозом общественного развития. В качестве примера следует привести наиболее распространенную ситуацию, когда крупные фармацевтические компании защищают свои интеллектуальные права на оригинальные лекарственные средства и не допускают появления их дешевых аналогов (дженериков), хотя и те, и другие могут быть жизненно необходимыми беднейшим слоям населения по всему миру. В связи с этим ООН поставила одной из целей развития в новом тысячелетии решение проблемы обеспечения незащищенных слоев населения развивающихся стран основными доступными лекарственными препаратами. Другими словами, защита интеллектуальной собственности может приносить пользу (прибыль) одним субъектам права, и в то же самое время лишает других лиц доступа к жизненно необходимым ресурсам (товарам, услугам). Поэтому следует задуматься над данной проблемой,

учитывая как частные интересы инвесторов и авторов РИД, так и общественные интересы, которые могут быть превыше монополии на объекты интеллектуальных прав.

Вторая проблема заключается в единстве и противоборстве двух явлений – интеллектуальной собственности и конкуренции. Точнее между монополией владельца РИД и государственной политикой по защите конкуренции. Эта борьба обусловлена необходимостью защиты все тех же общественных (публичных) интересов. Когда та или иная компания занимала или занимает монопольное (по сути лидирующее) положение на рынке конкретного вида товаров, работ или услуг, государственные органы немедленно реагируют на данные процессы. Так довольно частым явлением стали требования к компании Microsoft о снижении занимаемой ей доли на рынке того или иного региона или государства, в частности за счет раскрытия программного кода того или иного продукта компании-разработчика. Однако, разумеется, такие требования шли и идут вразрез частным интересам самой компании.

В теоретическом плане возможны четыре различных сочетания защиты конкуренции и защиты интеллектуальной собственности: 1) слабая государственная поддержка конкуренции – слабая защита интеллектуальной собственности; 2) сильная государственная поддержка конкуренции – слабая защита интеллектуальной собственности; 3) сильная государственная поддержка конкуренции – сильная защита интеллектуальной собственности; 4) слабая государственная поддержка конкуренции – сильная защита интеллектуальной собственности.

Если оценивать российское действующее законодательство на предмет сочетания (баланса) двух рассматриваемых явлений, то, на первый взгляд, можно отметить умеренный подход к защите конкуренции от недобросовестных действий с использованием (в том числе незаконным) интеллектуальной собственности (пп. 4 п. 1, п. 2 ст. 14 Федерального закона от 26 июля 2006 года № 135-ФЗ «О защите конкуренции»). Что же касается интеллектуальной собственности, то можно отметить более мягкую правовую охрану, чем в ряде развитых государств (например, США), где интеллектуальная собственность имеет определенный приоритет в защите по сравнению с иными экономическими благами. Однако это не означает, что жесткая государственная политика в этом отношении будет способствовать развитию инновационной среды, появлению новейших технологий, информационных ресурсов, т.е. бурному развитию знаний и коммерциализации их результатов. Представляется, что государственная политика в области интеллектуальной собственности должна иметь умеренный, сбалансированный характер и в случае необходимости вовремя защитить интересы владельцев интеллектуальной собственности, а если последние злоупотребляют своими правами в ущерб публичным интересам, то способствовать достижению компромисса между ними и пользователями

(потребителями) инновационных продуктов. Таким образом, защита конкуренции может быть одним из основных факторов, сдерживающих монополию владельцев интеллектуальной собственности в целях общественного развития и обретения общественного достояния.

Очередной проблемой также следует признать информатизацию общества и протекающих в нем процессов, их влияния на государство в целом и интеллектуальную собственность в частности. В данном контексте под информатизацией следует понимать значение, которое данный термин имел в период действия Федерального закона № 24-ФЗ от 20 февраля 1995 года «Об информации, информатизации и защите информации» (утратил силу), а именно «организационный социально-экономический и научно-технический процесс создания оптимальных условий для удовлетворения информационных потребностей и реализации прав граждан, органов государственной власти, органов местного самоуправления, организаций, общественных объединений на основе формирования и использования информационных ресурсов». Несмотря на тот факт, что данная формулировка ушла из следующего за данным новым Закона об информации, она позволяет прояснить некоторые важные моменты. Одними из основных направлений государственной политики в этой сфере были определены «содействие формированию рынка информационных ресурсов, услуг, информационных систем, технологий, средств их обеспечения» и «формирование и осуществление единой научно-технической и промышленной политики в сфере информатизации с учетом современного мирового уровня развития информационных технологий». Таким образом, в Российской Федерации сформировалось и развивается информационное пространство, электронное правительство, включая программы электронного взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления в процессе исполнения государственных и муниципальных функций, а также оказания государственных и муниципальных услуг населению. В данное информационное пространство включены не только, и не столько государственные органы и органы местного самоуправления, и их должностные лица, сколько граждане Российской Федерации, иностранные граждане и другие физические лица. Ключевым фактором в развитии социальных связей и межкультурном обмене (взаимодействии) играет сеть Интернет. По сути, она и является одной из основных проблем для интеллектуальной собственности и в то же время благом для человечества. Причина происходящего заключается в порой небрежном отношении к интеллектуальной собственности в сети Интернет из-за, как правило, обезличенного общения, когда один пользователь или группа обмениваются чужими результатами интеллектуальной деятельности (безвозмездно или за плату), сознавая или не осознавая данный факт, но представляя при этом, что скорее всего их будет крайне трудно разыскать органам правопорядка и привлечь к юридической ответственности. Тем более, что возникает крайне

сложная проблема трансграничного обмена информацией, когда государственные границы уже не имеют определяющей роли для отправки и получения мгновенных электронных сообщений или иной информации.

Данная проблема порождает и другую. Правовое регулирование возникших общественных отношений в связи с появлением и широким распространением сети Интернет среди ее пользователей не успевает за ними, т.е. образуется отрыв между передовыми информационными технологиями и их правовым регулированием. Хотя в этой ситуации можно встретить как минимум два мнения, одно из которых связано с широким правовым регулированием подобного рода информационного обмена и ужесточением правил оборота интеллектуальной собственности, следовательно, ее жесткой защиты.

Другое мнение, как правило, связано с либерализацией правового регулирования либо отказа от него как такового в отношении всех процессов, происходящих в сети Интернет, в том числе широкое использование в ней знаний как общественного достояния, что подтверждается некоторыми отдельными случаями использования общедоступных результатов интеллектуальной деятельности, участие в создании и доработке которых могут принимать участие любой желающий (например, операционная система Linux).

Следует отметить широкое распространение инициатив, связанных с противодействием интеллектуальному пиратству не только в рамках таможенных процедур при трансфере технологий и товаров, работ, услуг, но и в сети Интернет. В частности, в последние годы активизировалось движение в поддержку правообладателей, которое с переменным успехом укрепляет свои позиции по всему миру. Например, в октябре 2011 года восемь из одиннадцати государств-разработчиков проекта (США, Австралия, Канада, Япония, Марокко, Новая Зеландия, Сингапур, Республика Корея) подписали Торговое соглашение по борьбе с контрафакцией (The Anti-Counterfeiting Trade Agreement (АСТА)), а через год к нему присоединился и Европейский союз (не в полном составе). Данное Соглашение направлено на создание новых международных стандартов защиты интеллектуальной собственности, которые опережают нормы международного права. Другими словами, исходя из смысла и содержания Соглашения, которое местами отсылает к ТРИПС, оно представляет собой адаптированный вариант ТРИПС под современные вызовы, предъявляемые пиратством с использованием информационно-коммуникационных технологий. Большую роль в противодействии электронному пиратству должны играть уполномоченные органы государственной власти.

Другими примерами ограждения интеллектуальной собственности от посягательств на нее, правда менее успешными, можно считать попытки американских законодателей принять Акт о прекращении онлайн-пиратства (Stop Online Piracy Act of 2011 (SOPA)) [1] и Акт о предотвращении

реальных сетевых угроз экономическому творческому потенциалу и кражи интеллектуальной собственности (Preventing Real Online Threats to Economic Creativity and Theft of Intellectual Property Act of 2011). [2] Оба акта не прошли утверждение в Конгрессе США, поскольку в обоих случаях реакция общественности была неоднозначной. Если правообладатели, как правило, всецело поддерживают подобные меры защиты, исходящие от государства, то пользователи результатов интеллектуальной деятельности выступают категорически против введения подобных мер и жестких санкций. Для государств с переходной или развивающейся экономикой аналогичные меры могут, вполне вероятно, вызвать крайне негативную реакцию со стороны населения.

Россия отчасти пошла по американскому пути и с 1 августа 2013 года вступил в силу Федеральный закон № 187-ФЗ от 2 июля 2013 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам защиты интеллектуальных прав в информационно-телекоммуникационных сетях», который так же, как и SOPA, вызвал обеспокоенность общественности. Данный Закон ввел предварительные обеспечительные меры защиты исключительных прав на фильмы и воспроизведение в информационно-телекоммуникационных сетях и, в частности в сети Интернет, определил порядок ограничения доступа к информации, распространяемой с нарушением исключительных прав на произведения кинематографии и определил особенности ответственности информационного посредника (это «лицо, осуществляющее передачу материала в информационно - телекоммуникационной сети, в том числе в сети "Интернет", лицо, предоставляющее возможность размещения материала или информации, необходимой для его получения с использованием информационно-телекоммуникационной сети, лицо, предоставляющее возможность доступа к материалу в этой сети», т.е. категории лиц, которые охватываются данным понятием). [3]

Ввиду вышесказанного следует выделить проблему охраны интеллектуальной собственности, которая сопряжена с общим уровнем культуры, правовой культуры и правосознания отдельного индивида. Ее следует обозначить как низкий уровень осознания природы и значения интеллектуальной собственности в экономике знаний и развитии общества. Нарушение интеллектуальных прав посредством использования чужих результатов интеллектуальной деятельности есть лишь верхушка айсберга. Очевидно, что некоторые лица вполне отдают себе отчет в противоправном характере своих действий и идут на правонарушение сознательно (надо понимать, умышленно). Но другие субъекты права, например, несовершеннолетние, незнакомые с институтом интеллектуальной собственности, с возможностью и пределами ее правовой охраны и защиты порой не могут правильно определить, в каком случае они нарушают чьи-либо интеллектуальные права, а в каком нет. Решением данной проблемы

(вызова) может быть введение в образовательную программу среднего общего образования, среднего профессионального образования и высшего образования (бакалавриата) самостоятельной дисциплины под общим названием «Право интеллектуальной собственности» как обязательной для изучения (для среднего общего образования некоторые вопросы для первичного знакомства с интеллектуальной собственностью могут быть включены в общий курс «Обществознание»).

Использованные источники:

1. <http://thomas.loc.gov/cgi-bin/query/z?c112:H.R.3261>.
2. <http://thomas.loc.gov/cgi-bin/query/D?c112:2:./temp/~c112ruSOPs>.
3. <http://pravo.gov.ru:8080/page.aspx?51389>.

*Рыбина Г.А., к. э. н.
доцент
кафедра ИБМ-1
«Экономическая теория»
МГТУ им. Н.Э.Баумана
Россия, г. Москва*

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В РОССИИ И ЗА
РУБЕЖОМ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ И
ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ЗАЩИТЫ**

Принимая во внимание подход к пониманию «интеллектуальной собственности» (ИС), изложенный в статье 2 Конвенции, учреждающей Всемирную организацию интеллектуальной собственности от 14 июля 1967 года, с изменениями от 2 октября 1979 года, согласно которому под ИС следует понимать права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях, и термин «вызовы» как предложение вступить в борьбу (состязание) предлагаем ознакомиться с обзором основных проблем и вопросов охраны и защиты интеллектуальной собственности на ближайшую и среднесрочную перспективы. Некоторые вопросы и проблемы требуют ретроспективного анализа с оценкой их дальнейшего развития и решения в ближайшем будущем.

Очевидно, что основным вызовом для России в эпоху глобализации экономики является трансформация модели экономического развития из ресурсно-сырьевой в инновационную. Существующие показатели России в данном вопросе оставляют желать лучшего. Между тем, органы государственной власти Российской Федерации и государственные служащие уже принимают определенные решения и меры, направленные на либерализацию государственной политики в области использования результатов интеллектуальной деятельности, получаемых за счет финансирования из бюджета. Далее полученные результаты будут переданы в реальный сектор экономики с тем, чтобы увеличить процент

коммерциализации интеллектуальной собственности и внести реальный технологический вклад в развитие стратегически важных отраслей экономики. Собственные технические решения и разработки являются залогом успеха и гарантом стабильного развития национальной экономики. Этот подтверждается рядом примеров технологически развитых государств мира – США, Великобритания, Германия, Япония, Китай, Республика Корея и др.

В сентябре 2000 года на Саммите Организации объединенных наций была принята Декларация Тысячелетия, которая закрепила восемь Целей развития тысячелетия на перспективу до 2015 года.[1] Глобальное партнерство в рамках реализации мероприятий, направленных на реализацию данной Декларации, предусматривает общие усилия государств и международных организаций по развитию наиболее нуждающихся государств, в частности, оказание помощи самым бедным категориям населения, решение экономических и экологических проблем, обеспечение доступа к информационно-коммуникационным технологиям и т.д.

Реализация восьмой группы целей под общим названием «Глобальное партнерство в целях развития» предусматривает, в том числе, решение вопросов, связанных с оборотом и использованием интеллектуальной собственности. В частности, это касается дальнейшего развития открытой, предсказуемой, недискриминационной торговой и финансовой систем (цель 8a). А также получения выгод от доступа к новейшим технологиям, в том числе к информационно-коммуникационным (цель 8f). Однако не только в этих целях может быть замечено развитие глобального сотрудничества по основным вопросам использования, передачи и защиты интеллектуальной собственности. Цель 8e предусматривает обеспечение в сотрудничестве с фармацевтическими компаниями доступность недорогих основных лекарственных средств в развивающихся государствах. [2] Решить данный вопрос в общественных интересах без усилий по снятию некоторых барьеров и ограничений, в том числе защиты интеллектуальной собственности в фармацевтической отрасли в разумных пределах представляется маловероятным.

Федеральным законом от 21 июля 2012 года № 126-ФЗ был ратифицирован Протокол о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 года, подписанный в Женеве 16 декабря 2011 года. Протокол о присоединении России в ВТО вступил в силу 22 августа 2012 года. Вместе с тем, для России стало обязательным Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) от 15 апреля 1994 года. [3]

В связи с указанным обстоятельством у некоторых членов ВТО возникли замечания и сомнения относительно соответствия норм российского гражданского права нормам международного права, в частности

соответствия положений Гражданского кодекса Российской Федерации положениям ТРИПС. Данные замечания и опасения отражены в Докладе рабочей группы по присоединению Российской Федерации к Всемирной торговой организации (п.п. 1201—1451). Тем не менее, представитель Российской Федерации обоснованно опроверг или принял к сведению все высказанное членами рабочей группы. На основании некоторых предложений все же необходимо внести изменения в действующее российское законодательство, в частности в Гражданский кодекс Российской Федерации. Так, например, требуют уточнения вопросы, связанные с правом на вознаграждение в составе исключительного права, коллективным управлением правами, использованием технических средств для защиты авторских прав. Также требуют уточнения вопросы, связанные со столкновением прав на средства индивидуализации (товарные знаки с фирменными наименованиями и коммерческими обозначениями), предоставлением правовой охраны общеизвестным товарным знакам на территории России, охраной наименования места происхождения товара независимо от его регистрации в стране происхождения наименования. Много проблем возникает с толкованием некоторых терминов в Гражданском кодексе РФ (например, «общественные интересы»), распространением норм о защите коммерческой тайны на регистрацию агрохимикатов, медицинских препаратов (в том числе лекарственных средств), размером гарантии охраны интересов правообладателя в рамках проведения таможенных процедур по защите интеллектуальной собственности, усилением борьбы с пиратством, выражающимся в изготовлении оптических носителей с нелегальными копиями произведений, охраняемых действующим законодательством, и усилением борьбы с пиратством в сети Интернет, а также с другими обязательствами, взятыми на себя Российской Федерацией.

В настоящее время ядром, объединяющим усилия множества государств по охране и защите интеллектуальной собственности, является Всемирная организация по интеллектуальной собственности (ВОИС).

В рамках программы развития особое значение имеют национальные стратегии в области интеллектуальной собственности, которые принимают государства-члены ВОИС. ВОИС как единый информационный центр в данной ситуации вырабатывает единую методологию и инструменты для разработки национальных стратегий в области ИС.

По вопросу разработки долгосрочной государственной стратегии в области интеллектуальной собственности в Российской Федерации необходимо отметить целый ряд важных моментов.

Во-первых, предпосылкой к разработке долгосрочной государственной стратегии в области интеллектуальной собственности (далее – Стратегия) была и остается Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства

Российской Федерации от 8 декабря 2011 года № 2227-р. В ней существенное внимание уделено вопросам охраны и защиты интеллектуальной собственности, ее места в формировании инновационной экономики, вовлечение в экономический и гражданский оборот прав на результаты интеллектуальной деятельности, созданные при финансовой поддержке государства, коммерциализации интеллектуальной собственности.

Во-вторых, впервые на федеральном уровне вопрос о разработке и принятии Стратегии был поднят Торгово-промышленной палатой Российской Федерации 25 апреля 2012 года на первом заседании Совета по вопросам интеллектуальной собственности при Председателе Совета Федерации (распоряжение Председателя Совета Федерации от 1 февраля 2012 года №20рп-СФ). Советом было принято решение о необходимости разработки и принятия Стратегии. Председатель Правительства РФ поддержал данную инициативу и к участию в разработке Стратегии были привлечены, помимо Совета Федерации и Правительства Российской Федерации, Минэкономразвития России, Минобрнауки России, Минкультуры России, Роспатент, МВД России.

В-третьих, 6 декабря 2012 года состоялось второе заседание Совета по вопросам интеллектуальной собственности, на котором были обсуждены основные положения Стратегии. 14 декабря 2012 года Минобрнауки России своим приказом утвердило состав Межведомственной рабочей группы по разработке проекта долгосрочной государственной стратегии в области интеллектуальной собственности.[4]

В-четвертых, свое третье заседание от 20 мая 2013 года Совет по вопросам интеллектуальной собственности посвятил исключительно Стратегии. На данном заседании была отмечена необходимость ускорить разработку и принятие Стратегии, создать рабочую группу по взаимодействию с федеральными органами исполнительной власти, ускорить принятие пакета поправок в Гражданский кодекс Российской Федерации, ускорить разработку и утверждение новых федеральных образовательных стандартов, в том числе по специальности «инженер-патентовед». На этом же заседании был отмечен положительный опыт региональной стратегии (программы) Республики Татарстан, которая приняла ее раньше обсуждаемой Стратегии. По сути это долгосрочная целевая программа «Развитие рынка интеллектуальной собственности в Республике Татарстан на 2013-2020 годы», которая является своеобразным эталоном для разработки государственной (федеральной) Стратегии.[5]

В-пятых, Минобрнауки России опубликовало на своем официальном сайте «Основные положения долгосрочной государственной стратегии в области интеллектуальной собственности», которые представляют интерес как официальный проект Стратегии. Отметим, что при ее разработке также учитывались основные положения Концепции долгосрочного социально-

экономического развития Российской Федерации, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года № 1662-р.

Основной и ясной предпосылкой разработки, принятия и реализации Стратегии является то обстоятельство, что инновационная активность в России в последние годы существенно отстает от ведущих экономик мира.

По данным ВОИС, в 2012 году рост заявлений в национальные регистрационные органы по интеллектуальной собственности на патенты в отношении изобретений и полезных моделей во всем мире составил 9,2%, на регистрацию товарных знаков – 6%, на промышленные образцы – 17%. Национальное ведомство Российской Федерации по интеллектуальной собственности на 6,8% приняло больше заявлений в отношении выдачи патентов на изобретения и полезные модели, чем в 2011 году. В отношении товарных знаков рост числа заявлений о регистрации составил 7,9%, а по отношению к промышленным образцам – 29,5%, что демонстрирует самый быстрый рост среди 20 ведущих национальных патентных ведомств за 2012 год. По оценкам экспертов ВОИС, общемировой рост подачи заявлений на регистрацию объектов интеллектуальных прав вышел на докризисный уровень 2009 года. Между тем, несмотря на некоторые успехи России в данном отношении нашими ближайшими конкурентами в 2012 году являлись Китай (ПМ +24%, ТЗ + 16,5%, ПО + 26,1%), Республика Корея (ПМ +5,6%, ПО + 11,8%), Турция (ТЗ + 24,1%, ПО + 12,4%).[6]

Между тем, цифры годового отчета Роспатента за 2012 год несколько отличаются от представленных ВОИС. В частности, рост количества заявок, поданных в Роспатент, на регистрацию изобретений составил (по отношению к 2011 году) 6,75%, в отношении полезных моделей – 6,25%, промышленных образцов – 10,56%, товарных знаков – 3,69%, НМПП – 13,79%. По показателям подачи и регистрации патентов на изобретения, промышленные образцы, полезные модели отрыв России от зарубежных государств может измеряться в разы, а доля инноваций в отраслях экономики в десятки раз не в пользу России. Исключение в этой ситуации составляет лишь общая тенденция в национальной регистрации обозначений в качестве товарных знаков, счет которых ежегодно идет на десятки тысяч. Хотя, если обратиться к статистике Роспатента, то ситуация с подачей и регистрацией изобретений и полезных моделей не так уж плоха (динамика подачи заявок и выдачи патентов показывает относительный прирост). [7] Однако, если посмотреть на всю картину в целом, в особенности в сравнительном аспекте с развитыми государствами, то эти успехи кажутся относительными, зависящими от множества условий. Что необходимо в условиях, когда государство уже не в состоянии справиться с данной проблемой самостоятельно? Необходимо привлекать к ее решению высококлассных специалистов, обучать их, стимулировать их научно-исследовательскую деятельность грантами и иными мерами поощрения, а

также привлекать бизнес-сообщество к вложению частных инвестиций в наукоемкую экономику и получать от нее доход за счет коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

У Стратегии есть также одна ясная и реальная цель – это создание конкурентоспособной экономики знаний и высоких технологий. Следствием этого должно стать присутствие Российской Федерации на международных рынках наукоемких (высокотехнологичных) товаров и интеллектуальных услуг в определенных объемах.[8]

Между тем, подготовку аналогичного варианта основных приоритетов Стратегии осуществляло в 2012 году ОАО «РВК». По оценкам экспертов, перед Российской Федерацией стоят следующие вызовы в области интеллектуальной собственности:

1) патентная экспансия зарубежных стран в национальные экономики и российскую экономику в частности, что выражается в системе превентивных мер, обеспечивающих легитимное проникновение и закрепление на конкурентных рынках. Многие государства, так или иначе, имеют комплексную систему защиты от данного явления, включая меры обеспечительного и защитного характера в отношении результатов интеллектуальной деятельности;

2) фиксация зарубежными компаниями своего технологического лидерства на зарубежных и российском рынках, что обусловлено активной правовой охраной их разработок. Этот процесс наглядно представлен в виде многочисленных отчетов и статистических данных о динамике подачи заявок и регистрации объектов интеллектуальных прав в ВОИС и национальных патентных ведомствах. Снова приходится отмечать, что общая динамика заявок не в пользу Российской Федерации;

3) формирование ведущими мировыми компаниями и корпорациями мощного «портфеля» патентов, который позволяет вести внутрифирменные товарные поставки и закреплению технологической специализации структурных элементов компании. Это позволяет руководству компаний и инвесторам эффективно защищать свои вложения и максимизировать коммерциализацию имеющейся интеллектуальной собственности.

В целом эксперты выделяют несколько вариантов ведения политики за рубежом в области интеллектуальной собственности:

1) design freedom strategy – патентование «про запас», «впрок», чтобы обеспечить себе заранее экономическую свободу в выборе выпуска новых товаров на подготовленные рынки сбыта;

2) exclusive patent strategy – правовая охрана собственных результатов исследований и разработок, результатов интеллектуальной деятельности, приобретенных у третьих лиц, целыми блоками патентов, которые обеспечивают эффективную защиту интеллектуальных прав;

3) offensive patent strategy – патентная экспансия с целью захвата или освоения новых рынков, при том, что корпорация, являющаяся

правообладателем связывает национальные компании, не позволяя им конкурировать с ней;

4) licensing for income strategy – формирование патентных портфелей с целью извлечения максимальной прибыли посредством продажи лицензий.

Из Стратегии, подготовленной ОАО «РВК», также можно сделать вывод, что среди вызовов российской экономике и защите интеллектуальной собственности противостоят патентная активность зарубежных государств, а точнее «стагнация» патентования отечественных результатов интеллектуальной деятельности или совсем малый ежегодный прирост российского патентного «портфеля», а также высокая степень монополии некоторых транснациональных компаний, корпораций, которые владеют сотнями, а то и тысячами патентов, не позволяя выйти малым компаниям на национальные или международный рынки. Любое нарушение их интереса может спровоцировать «патентные войны». Однако далеко не каждая компания, корпорация способна противостоять подобному давлению.

Следует рассмотреть предложенные направления совершенствования национальной системы управления (развития) интеллектуальной собственности, в частности, разработать основы внутренней и внешней государственной политики Российской Федерации в области интеллектуальной собственности и ее защиты; совершенствовать национальное законодательство в данной области; развивать информационные технологии; совершенствовать экономику интеллектуальной собственности и управление ею; развивать инфраструктуру национальной системы интеллектуальной собственности.[9]

Таким образом, следует определить общую цель принятия и реализации долгосрочной Стратегии – это переход от ресурсно-сырьевой модели экономики к ее инновационному типу, когда существенную долю в ней занимает интеллектуальная собственность.

Ближайшие обсуждения международного сотрудничества по решению общих проблем защиты интеллектуальной собственности пройдут с 16 по 27 июня 2014 года в Женеве. Это будет Коллоквиум для преподавателей в области интеллектуальной собственности, организованный совместно Всемирной организацией по интеллектуальной собственности и Всемирной торговой организацией с целью определить основные направления развития интеллектуальной собственности на краткосрочную (2014 год) и среднесрочную перспективы.[10] В частности, планом мероприятия предусмотрено обсуждений вероятных изменений и возможных действий в отношении интеллектуальной собственности как совокупности объектов интеллектуальных прав в рамках международной политики и международного права. Такое внимание к интеллектуальной собственности на высоком международном уровне доказывает необходимость решения множества вопросов совместными усилиями не только международных

организаций, но и всеми их членами-государствами на национальном уровне.

Использованные источники:

1. Millennium Summit, 6-8 September 2000
[http://www.un.org/en/events/pastevents/millennium_summit.shtml]; United Nations Millennium Declaration, 18 September 2000
[http://www.un.org/en/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/55/2].
2. Доклад Целевой группы по оценке прогресса в достижении ЦРТ, 2013 год
[http://www.un.org/en/development/desa/policy/mdg_gap/mdg_gap2013/mdg_report_2013_ru.pdf].
3. http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips.pdf.
4. <http://council.gov.ru/structure/docs/25503/>.
5. <http://council.gov.ru/structure/docs/31035/>.
6. World Intellectual Property Indicators 2013
[http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/intproperty/941/wipo_pub_941_2013.pdf].
7. <http://www.rupto.ru/rupto/portal/0467deba-a670-11e2-c002-9c8e9921fb2c>.
8. <http://минобрнауки.рф>.
9. ОАО «РВК»: Основные приоритеты государственной стратегии в области ИС. 11.07.2013. [<http://learnip.ru/main/oao-rvk-osnovnye-prioritety-gosudarstvennoy-strategii-v-oblasti-is/>].
10. http://wto.org/english/tratop_e/trips_e/collquium_prog14_e.pdf.

Рыжкова О.И., к.э.н.

доцент

кафедра экономики

АПК ФГБОУ ВПО

Ижевская государственная сельскохозяйственная академия

Россия, г. Ижевск

РАЗРАБОТКА НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ УДМУРТИИ

Аннотация. В статье рассматриваются аспекты формирования инновационной политики потребительской кооперации. Определены основные цели, принципы и направления инновационной политики потребительской кооперации.

Ключевые слова: потребительская кооперация, инвестиции, научно-инновационная политика, инновационный потенциал.

О росте значимости потребительской кооперации как важной структурной составляющей российской экономики свидетельствует переход государства к инновационному социально ориентированному типу развития. Потребительская кооперация развивается в условиях жесткой конкурентной среды, которой присуще соперничество между хозяйствующими субъектами за потребителей, территорию деятельности, доступ к ресурсам и их

размещение. Для дальнейшего развития и эффективного функционирования потребительской кооперации нужны инновационные решения, которые в дальнейшем определяют ее место в экономике

Одним из важнейших факторов развития и укрепления новой экономики является интенсификация инновационной деятельности. Основная роль для эффективного развития предприятий потребительской кооперации отводится науке, как генератору научно-технического развития, обеспечивающей постоянное технико-технологическое обновление в данной системе. Инновационная деятельность на предприятиях требует качественно нового подхода. Она должна быть не единичным актом внедрения какого-либо новшества, а стратегически ориентированной системой мероприятий по разработке, внедрению, освоению, производству, анализу эффективности инноваций. Поэтому необходимо формирование научно-инновационной политики развития предприятий потребительской кооперации Удмуртской Республики.

В настоящее время организации потребительской кооперации, как социально ориентированные субъекты рыночной экономики, обладают значительным инновационным потенциалом. Это проявляется в развитии различных отраслей деятельности, создании новых видов услуг, расширении сферы деятельности, модернизации предприятий, использовании в системе кооперативного образования инновационных форм и методов обучения, применения руководителями кооперативных организаций новых приемов и методов управления. Развитие этих процессов свидетельствует о том, что в системе формируется инновационная идеология и инновационная культура.

В то же время следует отметить, что инновационное развитие организаций потребительской кооперации имеет фрагментарный характер, локальное значение, осуществляется не комплексно, без должного информационно-аналитического и инфраструктурного обеспечения, не имеет научной и организационной поддержки. В связи с этим возникают новые требования к управлению инновационным развитием потребительской кооперации, адекватные современным задачам, стоящими перед менеджментом кооперативных организаций.

Ключевыми показателями «качества» потребительской кооперации в условиях становления инновационной политики являются:

- изменение критериев эффективности в деятельности потребительской кооперации;
- необходимость внедрения инновационных методов в управлении деятельностью потребительской кооперации;
- появление и развитие альтернативных форм торговли и др.

Формирование инновационной политики в системе потребительской кооперации Удмуртской Республики неразрывно связано со стратегией ее развития с учетом действия внутренних и внешних факторов развития, с освоением сетевого способа координации связей и

изменением системы управления потребительской кооперацией со своего привычного строения на кластерно-сетевое, гораздо более пластичное, чем модель иерархии, и одновременно более интегрированное, чем рыночная система. Практика рыночных контактов предприятий потребительской кооперации переходит сегодня в онлайн новый режим, основанный не на ценовых сигналах, а на прямой кооперации производителя с потребителем через web-сайты. Формируя базы данных о запросах разных потребителей, предприятия потребительской кооперации создают новую экономическую среду и развивают координирующие платформы.

Выделим цели, направления и основные принципы формирования научно-инновационной политики развития предприятий потребительской ко-операции.

Цели:

- выявление предпосылок той или иной инновационной динамики;
- создание условий для регулярного обновления производства;
- прогнозирование пределов экономического риска;
- долговременное обеспечение потребностей в продукции высокого качества;
- предвидение стратегических изменений в экономике, рынке, продукции, технике, технологии и т.д.

Основные направления научно-инновационной политики:

- формирование механизмов регулирования и поддержки научно-технической деятельности, адекватных кризисным условиям;
- реформирование системы подготовки научных кадров;
- свертывание технологически устаревших производств;
- широкомасштабное внедрение базовых технологий, обеспечивающих значительное повышение качества продукции, экологическую безопасность, сокращение издержек производства и снижение дефицитности внутреннего рынка за счет массового использования в производстве имеющихся отечественных научно-технических достижений;
- обеспечение баланса интересов и защиты прав всех участников рынка: потребителей, предпринимателей и государства на основе совершенствования форм, методов и организации правового регулирования, координации и контроля [5, 299]

Исходя из основополагающих требований, предъявляемых к современной научно-инновационной политике, необходимо выделить следующие принципы ее формирования.

1. Принцип целевой ориентации. Преимущественно экстенсивное развитие пищевой и перерабатывающей промышленности предприятий потребительской кооперации приводит к тому, что формирование конечного результата – удовлетворение потребности в необходимой продукции с помощью нововведений – заменяется отдельными инновационными

мероприятиями, осуществление которых подчас не всегда приводит к достижению конечной цели. Чтобы принцип конечной цели стал действительным инструментом воспроизводства технологий, необходима четкая структура формирования инновационных процессов на разных стадиях цикла «исследование – производство».

2. Комплексность решений при формировании инновационной политики. Формирование научно-инновационной политики предполагает принятие комплексных решений, т.е. умение выявлять и учитывать взаимные связи в развитии производственных процессов при изменяющихся условиях и элементах неопределенности.

3. Адаптивность. Это потенциальная возможность приспосабливаться к различным изменениям в окружающей среде, так, чтобы получать в итоге позитивные последствия для деятельности системы в целом.

Принцип приоритетности – важнейший инструмент политики регулирования рыночных процессов, позволяющий концентрировать ресурсы на ключевых направлениях, избегать перенакопления ресурсов в перспективных производствах. Его реализация предполагает разработку и осуществление комплекса мер, призванных обеспечить структурную перестройку экономики, направленную на изменение технологического уклада и обеспечение на этой основе нового уровня потребления и ресурсосбережения [2, 70].

4. Инвестирование инноваций

Конкурентоспособность предприятия потребительской кооперации будет зависеть от того, как быстро и в каких объемах предприятие может мобилизовать инвестиции для реализации инноваций



Рис.1 Схема взаимодействия инвестиционного и инновационного потенциала в рамках предприятия потребительской кооперации

Оценка и отбор инвестиционных проектов и формирование на их основе инновационных программ являются жизненно важными исходными этапами инвестиционного процесса на предприятии потребительской кооперации, от которых зависит эффективность всех последующих этапов.

Стратегия устойчивого развития предприятий потребительской кооперации Удмуртии состоит в том, чтобы в длительном периоде времени обеспечивались высокие показатели социального и экономического развития, формировался инновационный потенциал.

Наиболее эффективными будут те предприятия, которые полностью смогут раскрыть свой инновационный потенциал и обеспечат опережающие темпы экономического роста.

Использованные источники:

1. Рыжкова О.И. Обеспечение конкурентоспособности продовольственных предприятий Удмуртии //Научный потенциал – современному АПК:

материалы всерос. Науч.- практ. конф., 17.02-20.02. 2009г. ФГБОУ ВПО Ижевская ГСХА.- Ижевск, 2009.- Т.2. – С. 299-303.

2. Смородинская Н. Тройная спираль как новая матрица экономических систем// Инновации. – 2011. -№ 4. – с.66 - 78.

3. Сорокин Ф. Российские корпорации: готовность к современной реальности//Проблемы теории и практики управления. – 2012.- № 4. – с.122-126

*Рыкова А.
студент 2 курса
Серебрякова Е.А.
старший преподаватель
СКФУ
Россия, г. Ставрополь*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Актуальность системы совершенствования механизма банковского кредитования может быть обусловлена, во-первых, при совершенствовании осуществления кредитных операций возможно получение банками прибыли и дальнейшее повышение надежности и устойчивости банка; во-вторых, кредиту свойственно важное достоинство, а именно, гибкое удовлетворение изменяющихся потребностей заемщиков в средствах. Для развития системы банковского кредитования свойственна заинтересованность, как банков, так и заемщиков. студентка ИЭиУ,СКФУ

В период современного развития экономики России важной задачей является создание единого механизма управления и преодоления негативных явлений в экономике страны, а также создание условий развития области финансов, производства, торговли, сельского хозяйства и других отраслей. Важную роль в реформировании экономики играет создание кредитного механизма, так как он является важным инструментом регулирования экономики России. Экономический механизм банковского кредитования позволит эффективно и быстро сконцентрировать финансовые ресурсы в виде временно свободных денежных средств на центральных направлениях экономического и социального развития страны. Правильная организация функционирования кредитного механизма обеспечит эффективное перераспределение этих средств между секторами экономики [2].

Важным инструментом экономического механизма банковского кредитования, способного концентрировать денежные средства, свободные для оборота, на главных направлениях социально-экономического развития России, является кредитование юридических лиц. Под которым большинство авторов понимают «кредитование малого и среднего бизнеса». Это

обусловлено тем, что развитие именно этих клиентов является залогом функционирования рыночной экономики [6].

Наиболее целесообразным является применение таких мер как:

1. Страхование ответственности заемщиков юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за своевременное погашение сумм по каждой вновь выдаваемой ссуде (страхование банковского кредита);

2. Продажа портфеля просроченных ссуд коллекторской компании.

Данные меры необходимо применять одновременно, поскольку первая направлена на снижение портфеля просроченных ссуд в будущем, а вторая – на существующих в настоящее время.

Страхование кредитов – это совокупность видов страхования, предусматривающих выплату страховой компанией возмещения в случаях невыполнения должником обязательств по возврату предоставленного кредита и уплате процентов за пользование им по определенным в договоре страхования причинам. То есть целью такого страхования является уменьшение или устранение кредитного риска и защита интересов кредитора в случае неплатежеспособности должника или неоплаты долга по иным причинам. Договор заключается между страховой компанией и заемщиками.

При этом объектом страхования является ответственность заемщика перед выдавшим кредит банком за погашение кредита и процентов по нему [4].

Данные услуги страховых компаний имеют высокий потенциал роста, так как кредитование является для банка основным и наиболее доходным видом активных операций, а качество активов тесно связано с множеством рисков предпринимательской деятельности. Передача части этих рисков страховщику обеспечивает более высокий уровень надежности заемщика, создавая предпосылки к снижению кредитного риска для банка и улучшению качества его активов.

Серьезной проблемой кредитного страхования является неразвитость страховой системы. Крупные компании, работающие на данный рынок, не в состоянии предложить страховой продукт в сфере страхования ответственности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за своевременное погашение сумм по кредиту. Но крупные компании предлагают страхование торговых кредитов, выдаваемых юридическим лицам. Одним из важных условий, на которых предоставляется данный страховой полис, является переуступка права на получение страхового возмещения банку/факторинговой компании, финансирующему оборотные средства Страхователя.

Для кредитов, целью которых выступает не пополнение оборотных средств, а, к примеру, какие-либо инвестиционные проекты, кредит на приобретение коммерческого автомобиля, кредитование расчетного счета предлагается страховать ответственность заемщика (страхование банковского кредита) на условиях страхования торгового кредита.

Объектом страхования в этом случае будет выступать ответственность заемщика перед банком, выдавшим кредит, за своевременное и полное погашение кредита, а страховыми рисками - банкротство заемщика; несвоевременное или неполное погашение кредита.

Поэтому для российских банков передача полномочий по взысканию просроченной задолженности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей коллекторским компаниям - самое эффективное решение.

Приобретение просроченной задолженности коллекторскими компаниями происходит либо путем приобретения долга с единовременной оплатой, либо оплатой коллекторским агентствам вознаграждения, размер которого в среднем равен 30% от суммы продаваемого портфеля просроченных ссуд, либо существуют варианты комбинированной покупки, когда банку выплачивается до 90% возвращенной задолженности. Коллекторские агентства приобретают задолженности у кредиторов, по тем или иным причинам не сумевших взыскать их самостоятельно, за некоторый процент от общей суммы взыскиваемого задолжника, и затем взыскивают с должника всю сумму задолженности или даже сумму плюс «интерес» дополнительно к общему балансу. Кредиторы, являющиеся финансовыми организациями и крупными торговыми сетями, отсылают задолженности своих кредитованных пользователей из группы дебиторской задолженности. Разница между полученной суммой и полной стоимостью долга списывается как потеря. Агентства, владеющие долгом, обычно подключаются к возврату долга на ранней стадии просрочки, так как в это время увеличивается вероятность разрешения конфликта с наименьшими затратами сил и времени, и отличаются наибольшей интенсивностью усилий, направленных на достижение данной цели. Использование услуг коллекторских агентств дает банку возможность минимизации его кредитного риска.

Использованные источники:

1. Жуков Е. Банки и банковские операции: Учебник для вузов /Жуков Е.Ф. - М.: Банки и биржи, 2013. – 423 с.
2. Блохин К. Коэффициент обслуживания долга / К. Блохин // Финансовая газета. 2011. №29. С.3-8.
3. Бломштейн Г.Д. Саммерс. Б.Д. Банковское дело и платежная система. - М.: Дело, 2012. 493 с.
4. Валиев М.Ш. Банковский кредит как фактор разрешения противоречий развития реального и монетарного сектора экономики.// Экономика и управление, 2012, №2- с.66-71.
5. Готовчиков И.Ф. Практический метод экспресс-оценки финансовых возможностей физических и юридических лиц / И.Ф. Готовчиков // Банковское кредитование. 2013. №3. С.23-33.
6. Шевчук В. Кредитование юридических лиц/ В. Шевчук, Д. Шевчук // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2012. №17. С. 5-7

*Рындина И.В., к.э.н.
доцент
КубГУ
Россия, г. Краснодар*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные тенденции и проблемы развития рынка ценных бумаг в России, уделено внимание региональным сегментам фондового рынка.

Ключевые слова: фондовые рынки, региональный рынок ценных бумаг, проблемы развития.

Проблемы развития фондового рынка в России уже описывались нами ранее в ряде работ [1, 4], но, тем не менее, данная тематика является актуальной и требует постоянного уточнения.

Еще несколько лет назад российскому фондовому рынку были присущи такие проблемы как выпуск в обращение ценных бумаг без их государственной регистрации; деятельность на рынке ценных бумаг лиц без соответствующей лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг; неправомерные отказы во внесение записей о переходе прав собственности или неправомерное внесение таких записей в реестр владельцев именных ценных бумаг специализированными регистраторами; осуществление операций с ценными бумагами без поручения их владельца или неосуществление таких операций при наличии поручения; нарушения установленных процедур корпоративного управления акционерными обществами; нарушения установленного порядка раскрытия информации эмитентами ценных бумаг и профессиональными участниками рынка ценных бумаг и т.д. [4, с. 39].

Часть вышеперечисленных проблем была решена во время преобразований российского финансового рынка проводимых ФСФР РФ до своей ликвидации, но некоторые из них остались и по сей день.

Так, В.Н. Хамула выделяет следующие проблемы, препятствующие становлению эффективной работы российского фондового рынка и касающиеся нормативной правовой базы, регулирующей различные аспекты деятельности по инвестированию:

- законодательство Российской Федерации не позволяет регулятору эффективно препятствовать использованию инсайдерской информации и манипулированию ценами на рынке ценных бумаг;

- не урегулированы вопросы, касающиеся проведения сделок с производными финансовыми инструментами, что мешает инвесторам хеджировать рыночные риски, связанные с проведением операций с ценными бумагами;

– регулирование процедуры эмиссии ценных бумаг, до принятия в конце 2007 г. поправок в законодательство РФ и нормативные акты, не позволяло осуществлять на российских торговых площадках первичные размещения акций по признанным в мире стандартам, следствием чего стало осуществление размещения с конца 2003 г. большей части сделок с российскими акциями на зарубежных фондовых биржах [5, с. 21].

В настоящее время российский рынок ценных бумаг, к сожалению, не может быть обозначен в качестве значимого источника привлечения инвестиционных ресурсов, так как обеспечивает только 10% инвестиций, привлеченных в капитал российских предприятий и корпораций. Привлечение инвестиции на зарубежных фондовых рынках можно осуществить в большем объеме, по более низкой ставке и на долгосрочной основе. Российские финансово-кредитные институты не способны осуществлять долгосрочное финансирование реального сектора экономики в силу нехватки собственного капитала и слишком короткой пассивной базы. Поэтому значимым механизмом привлечения инвестиций может стать механизм фондового рынка, а в силу сложившейся структуры экономики основным инвестиционным инструментом могут являться корпоративные облигации.

Одной из причин обозначенной проблемы следует считать высокие риски и отсутствие доверия со стороны участников рынка: инвесторов, эмитентов, посредников. В России сохраняется идея пересмотра итогов приватизации 1990-х гг., реструктуризация естественных монополий практически остановилась. На микроуровне рейдерство, вероятность смены собственника или лишение права собственности также способствуют усилению негативного фона восприятия рынка ценных бумаг и его инструментов. Эти и другие проблемы негативно отражаются на «страновом риске».

Особое значение для российского фондового рынка и эффективности его функционирования имеет крайне низкий уровень корпоративного управления, кумовство в системе менеджмента корпораций, нарушение прав акционеров, манипулирование на рынке и использование инсайдерской информации. Еще большим негативным эффектом на стремление к инвестированию в инструменты рынка обладают: отсутствие практики выплаты дивидендов у большинства компаний и недооценка акций второго эшелона. Российский рынок ценных бумаг сильно зависит от динамики иностранных фондовых рынков, притока иностранного капитала и внешних биржевых факторов – цены на нефть и другое сырье.

Финансовая революция на рынке капиталов западных стран привела к структурным изменениям. Появились новые финансовые и нефинансовые институты, а также механизмы, обеспечивающие движение финансовых активов [2, с. 141].

Следует обратить внимание и на региональные фондовые рынки, функционирующие в качестве отдельных разрозненных элементов в различных субъектах РФ.

Необходимо отметить, что региональные рынки ценных бумаг носят повсеместно внебиржевой характер, что и является одной из наиболее неоднозначных проблем. Внебиржевой рынок характеризуется меньшей прозрачностью всех его участников (в том числе в части раскрытия информации), а также сравнительно более высокими рисками неисполнения или ненадлежащего исполнения сделок, мошенничества и др. Однако превратить региональные фондовые рынки в исключительно биржевые невозможно и, более того, нецелесообразно [3].

В итоге, фондовый рынок, по-прежнему, следует воспринимать как сложную динамическую систему, весьма неустойчивую и подверженную кризисным процессам, являющуюся источником финансовой нестабильности, но требующую создания определенных институциональных условий, которые должны подготавливаться путем изменения архитектуры рынка ценных бумаг и устранением его сложившихся диспропорций.

Использованные источники:

1. Желтоносов В.М., Рындина И.В., Нгуен Ч.Т. Вектор развития национального фондового рынка в условиях нестабильности мировой финансовой системы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 4. С. 49-55.
2. Зиниша О.С., Рындина И.В. Современные тенденции развития функционально-инструментального комплекса рынка финансовых услуг // Альманах современной науки и образования. – Тамбов: Грамота. 2012. № 1 (56). с. 140-141.
3. Пучкина Е.С., Чернявский Р.Ю. Проблемы развития регионального рынка ценных бумаг // Экономика и социум. 2014. № 2.
4. Рындина И.В., Нгуен Ч.Т. Система информсента российского фондового рынка: проблемы и тенденции // Сборник научных трудов Sworld. 2010. Т. 13. № 1. С. 39-40.
5. Хамула В.Н. Мировой финансовый кризис и перспективы развития фондового рынка в Российской Федерации // Финансовые исследования. 2009. № 24. С. 20-25.

*Рындина И.В., к.э.н.
доцент
Васильев В.Е.
магистр*

*Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар*

ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВЛИ НА РЫНКЕ FOREX

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается рынок FOREX, приводятся примеры с совершения сделок на примере валютной пары \$/руб. Особое внимание отведено совершению операций с кредитным плечом.

Ключевые слова: валютная сделка, кредитное плечо, валютная операция, рынок FOREX.

Рынок Форекс или FOREX (Foreign Exchange – англ. – обмен иностранной валюты) изначально предназначавшийся для конверсионных операций банков, обслуживающих интересы клиентов, быстро стал объектом спекуляции на валютных курсах. Способствовало этому следующее – схожесть проведения подобных операций на других финансовых рынках и более высокая ликвидность валют по сравнению с инструментами фондового рынка. Крупные банки и дилеры, осознав выгоду проведения спекулятивных операций на этом рынке стали предлагать услуги маржинальной торговли для частных крупных и мелких инвесторов [4].

Как и любой другой сегмент финансовой системы, рынок Форекс, во-первых, это рынок на котором в результате деятельности работающих на них субъектов происходит формирование собственных первичных доходов, а во-вторых, это часть финансового рынка, позволяющая аккумулировать финансовый ресурс и перераспределять его между участниками хозяйства, нуждающимися в его использовании только в межстрановом масштабе [2].

Рынок Форекс по сути является внебиржевым, у него нет единого центра или официальной биржевой площадки. Торговля ведется посредством компьютерных и телефонных сетей по всему миру в банках и финансовых центрах. Котировки на этом рынке формируются на основе индикативных банковских котировок, которые посредством компьютерных сетей уходят в специализированные информационные системы (Reuters, Bloomberg, и т.д.), а из них поступают по всему миру – клиентам информационных систем, в т.ч. и дилинговым центрам. Банки-поставщики котировок называют маркетмейкерами (англ. market maker – создатель рынка). В таблице 1 представлены 10 крупнейших маркетмейкеров Форекс.

Таблица 1 – Крупнейшие маркетмейкеры валютного рынка.

Банковская организация маркетмейкер	Объем операций на валютном рынке, %
Deutsche Bank	19,30
Union Bank of Switzerland	14,85

Citi Bank	9,00
Royal Bank of Scotland	8,90
Barclays Capital	8,80
Bank of America	5,59
HSBC Holdings	4,36
Goldman Sachs	4,14
JP Morgan	3,33
Morgan Stanley	2,86
Всего:	80,83

Следует отметить значительный скачок в изменении объема операций на валютном рынке – 1,4 трлн долл, учитывая использование различных инструментов. В качестве наглядного примера можно выбрать период с 1992 по 2010 годы (рисунок 1).

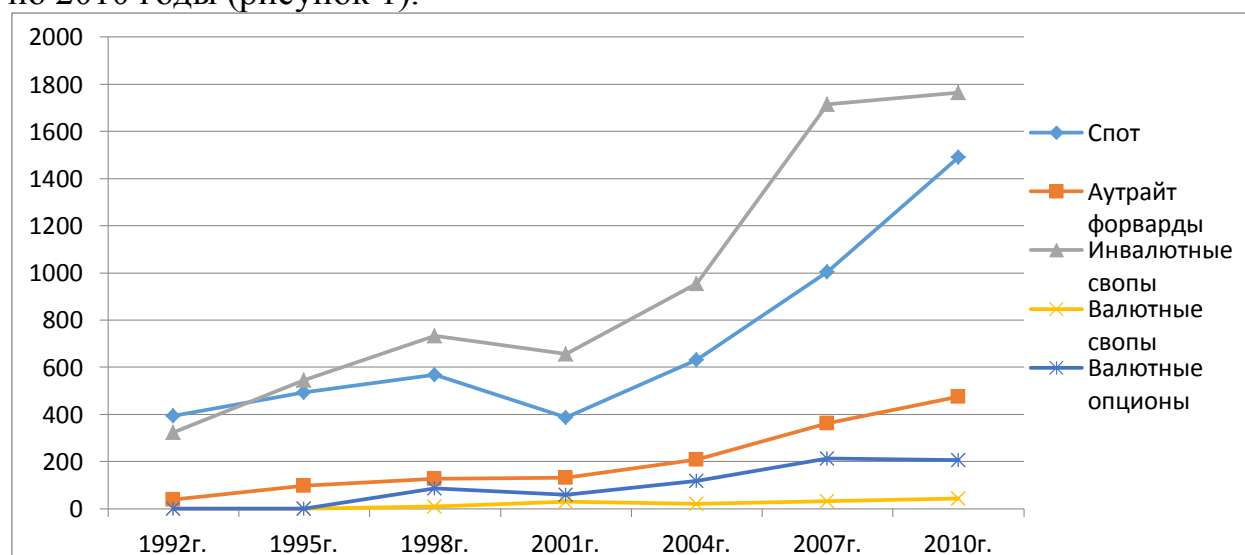


Рисунок 1 — Распределение глобального внебиржевого оборота валютного рынка по инструментам в 1992-2010 годах, млрд. долл.[1]

Торговля на Форекс ведется по валютным парам, в которой одна валюта является базовой (слева), а другая котируемой (справа), к примеру, валютная пара EUR/USD.

С математической точки зрения стремление к тому, чтобы финансовый результат прибыльных сделок превышал результат от убыточных сделок, называется стремлением к положительному математическому ожиданию (формула 1):

$$MO = P_w * S_w - P_l * S_l \quad (1)$$

Где MO – математическое ожидание, P_w – вероятность получения прибыли, S_w – средняя сумма прибыли от одной прибыльной сделки, P_l – вероятность получения убытка, S_l – средняя сумма убытков от одной убыточной сделки.

Говоря о рынке Форекс, хотелось бы подробнее рассмотреть понятие кредитного плеча.

$$\text{Кредитное плечо} = \frac{\text{Объем сделки}}{\text{Объем капитала данного счета}} \quad (2)$$

Говоря о кредитном плече, стоит подчеркнуть, что здесь есть, как в счете простой математической формуле числитель и знаменатель. По законам математики. Величина реального кредитного плеча может меняться в зависимости от изменения числителя или знаменателя в дроби. В свою очередь объем сделки равен произведению количества личных денег, взятых на сделку, изъятых из общего объема капитала на (K) – повышенная брокерская константа, как уже говорилось у разных брокеров различна и её некоторые ошибочно называют «кредитным плечом» эта K у некоторых = 100, у других 200, у иных 500.

Представим, что на реальном счете трейдера находится \$1000, 10% берется на сделку, т.е. $\$100 \times (K=100) = \$10000$. Эта величина, получившаяся от произведения личных \$100 и (K = 100) называется ЛОТ. Эта величина, которую трейдер реально вкладывает в сделку, используя (K = 100) декларируемую брокерами, как «усилитель», «помощник», но эта K берется из условий торговли у данного брокера или дилера – это мировая практика. Далее ЛОТ может быть зачислен как в денежном выражении, как у нас - \$10000, так и в виде десятичной цифры. Продолжим разбирать нашу формулу с самого начала уже с пониманием лота:

$$\text{Кредитное плечо} = \frac{\text{Объем сделки}}{\text{Объем капитала}} = \frac{\$100 \times (K=100)}{\$1000} = \frac{\$10000}{\$1000} = 10$$

Полученная цифра 10 и есть реальное кредитное плечо, а не многовато ли? Не слишком ли мы большое кредитное плечо для нашей сделки вывели? Что можно изменить? Если увеличить количество средств на счете не получается (нет у трейдера больше денег) остается уменьшить числитель, попробуем: $\$1000$ (5%), $\$50 \times 100 = \$5000$ (0.05) (лот).

В этом случае кредитное плечо:

$$\text{Кредитное плечо} = \frac{\$50 \times (K=100)}{\$1000} = \frac{\$5000}{\$1000} = 5$$

Результат сделки рассчитывается в пунктах. Пунктом называется минимальное изменение цены, на величину которой может измениться курс одной валюты по отношению к другой, т.е. это изменение последнего знака после запятой т.е. если, скажем, цена валюты в валютной паре EUR/USD в данный момент составляет 1.2850, а через несколько секунд цена стала 1.2851, то говорят, что курс изменился на 1 пункт (вырос). [3]

Подведем итоги: особое место в системе финансовых рынков занимает валютный рынок Форекс, в силу своей специфики рассматриваемый здесь обособленно от остальных сегментов. На валютном рынке происходит согласование действий продавцов и покупателей. Он занимает первое место среди всех финансовых рынков, то есть обладает инструментами высшей степени ликвидности. В целом, валютный рынок довольно перспективен и

интересен. Хотя некоторые участники все же подвержены азарту, вызванному напряжением на рынке, в основном новички. Профессиональные участники относятся к этому намного серьезнее, стараясь отбросить эмоции, ведь для кого-то это основной способ заработка.

Использованные источники:

1. Васильева И. П. Валютный рынок. Современный оборот глобального валютного рынка: распределение по инструментам // Финансы и кредит. 2011. С-47.
2. Желтоносов В.М., Рындина И.В. Основы развития воспроизводственных процессов в системе рынка финансовых услуг // Дайджест-финансы. 2009. № 2. С. 39-44.
3. Сафин В. И. Торговая система трейдера: фактор успеха. – М.: Питер, 2006.
4. Тарп В. К. Супертрейдер. Как зарабатывать на бирже в любых условиях: Пер. с англ. изд. – М.: Питер, 2011.

Оглавление

<i>Лаврентьева Т.Э., Климова Н.В.,</i> МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОТКРЫТИЯ КНИЖНОГО МАГАЗИНА	3
<i>Ладята Е.И., Бруй К.В.,</i> ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ БАНКОВСКОГО АУДИТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	9
<i>Ладята Е.И., Пригодич И.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....	13
<i>Лаптева Т.А., Марченко Е.В.,</i> МАРКЕТИНГ ЗРЕЛИЩ.....	16
<i>Ларин С.Н., Соколов Н.А.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОГРАММ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА	18
<i>Ласько П.А.,</i> РЕКОМЕНДАЦИИ МОЛОДЫМ ПРЕПОДАВАТЕЛЯМ ПО ПОДГОТОВКЕ К ПРОВЕДЕНИЮ ЗАНЯТИЙ	28
<i>Латыпов А.Ф., Фархутдинова Л.Н.,</i> ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ВОПРОСЕ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ В РФ	30
<i>Латыпова З.Ф., Сибагатуллина С.Р.,</i> РАЗНОАСПЕКТНОСТЬ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	33
<i>Латышев В.В.,</i> ДЕЛОВАЯ ЖУРНАЛИСТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ (НА ПРИМЕРЕ ЖУРНАЛОВ «ФОРБС» И «ЭКСПЕРТ»)	36
<i>Латышев В.В., Филлипова И.А.</i> КЛАСТЕРЫ КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	40
<i>Латышева А.Ю., Матвеев Н.С.,</i> ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКСПОРТА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ МЕТОДАМИ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК	43
<i>Латышева А.Ю., Матвеев Н.С.,</i> ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ НЕПОЛНОЙ КОРРЕКТИРОВКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКСПОРТА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ	48
<i>Лебедко М.П.,</i> ЭВОЛЮЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР.....	52
<i>Легостаева Н.Н.,</i> ИННОВАЦИОННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК СПОСОБ НАРАЩИВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КРЕДИТОВ	59
<i>Ледяева А.С., Скрипниченко Ю.С.,</i> ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ШАУМЯНОВСКОЕ»)	67
<i>Летифова Э.С.,</i> ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ.....	71

<i>Летифова Э.С.</i> , ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА ПО РД.....	73
<i>Линиченко Д.С.</i> , ППБК-ВИДЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ АДАПТАЦИЕЙ И СТРАТЕГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	77
<i>Линиченко Д.С.</i> , ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	86
<i>Липунова Л.В.</i> , ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА	94
<i>Лисина О.В.</i> , ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ЗДОРОВЬЯ И БОЛЕЗНИ СОВРЕМЕННОЙ ВЕРУЮЩЕЙ МОЛОДЕЖЬЮ (ПО МАТЕРИАЛАМ ИНТЕРВЬЮ СО СТУДЕНТАМИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО И ДУХОВНОГО ВУЗОВ)	96
<i>Лобанова Т.А.</i> , РОЛЬ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)	105
<i>Логачев В.А., Петрова Е.С.</i> , ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ: ПОНЯТИЕ И ЗАЩИТА ПРАВ	111
<i>Логиновская К.В.</i> , ПУТИ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	114
<i>Ломакин И.С., Саранцева Е.Г.</i> , КАЗНАЧЕЙСТВО РФ: ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ И СПОСОБЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ...	117
<i>Лузина Н.М., Мингазова З.Р.</i> , ИНФОРМАЦИОННАЯ ОТКРЫТОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	122
<i>Лукаш С.Н., Эпоева К.В.</i> , ПЕДАГОГИКА КАЗАЧЕСТВА: СТАНОВЛЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	125
<i>Лукашик А.Ф.</i> , ВЛИЯНИЕ ВТО НА СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ).....	131
<i>Лутфуллина З.Ф., Исламова З.Р.</i> , ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН: МУНИЦИПАЛЬНЫЙ АСПЕКТ	136
<i>Лысанова Н.В., Бояркина С.В.</i> , ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК СПОСОБА САМОВЫРАЖЕНИЯ И САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТУДЕНТОВ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ В НЕЯЗЫКОВОМ ВУЗЕ	137
<i>Любарев Е.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	141

<i>Любимова Е.М., Борисов И.А., ИНТЕГРАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ОБЪЕКТОВ В СИСТЕМУ MOODLE 2.5</i>	<i>144</i>
<i>Любимова Е.М., Жестков Л.Ю., ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ CISCO PACKET TRACER В ПОСТРОЕНИИ ЛОГИЧЕСКОЙ И ФИЗИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ СЕТИ</i>	<i>153</i>
<i>Лютова А. Д., БЕЛАРУСЬ И ВТО: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ</i>	<i>157</i>
<i>Ляпина Т.П., ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ ВЫХОДА ЭКОНОМИКИ РОССИИ ИЗ СТАГНАЦИИ</i>	<i>158</i>
<i>Магомедкадиев А.А., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	<i>161</i>
<i>Магомедкадиева К.И., ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН.....</i>	<i>163</i>
<i>Магомедова Х.С., ФЕНОМЕН ТЕРРОРИЗМА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ</i>	<i>168</i>
<i>Магомедова А.М., СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ КАК ИНСТИТУЦИОННЫЕ ИНВЕСТОРЫ</i>	<i>171</i>
<i>Магомедова З.А., НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ</i>	<i>175</i>
<i>Магомедова З.А., СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ДАГЕСТАНА: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....</i>	<i>178</i>
<i>Магомедова З.А., АНАЛИЗ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ</i>	<i>182</i>
<i>Магомедова Л.И., ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ</i>	<i>185</i>
<i>Магомедова М.Р., ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РФ.....</i>	<i>189</i>
<i>Магомедова М.М., ФОНДОВЫЙ РЫНОК ГЕРМАНИИ: ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА, ПРОЦЕДУРА ТОРГОВ.....</i>	<i>192</i>
<i>Магомедова Х.С., ТЕРРОРИЗМ КАК ФАКТОР ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА.....</i>	<i>195</i>
<i>Магомедова П.М., ПРИОРИТЕТНЫЕ ОТРАСЛИ РЕГИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В СОЗДАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОСНОВ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ</i>	<i>199</i>
<i>Магомедова П.М., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ.....</i>	<i>202</i>
<i>Магомедрасулов С.Р., ПРОБЛЕМА ТЕНЕВИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ.....</i>	<i>205</i>

<i>Махадибирова П.М.,</i> АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ДАГЕСТАНСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ №8590 ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ» В ЧАСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	209
<i>Шутько Л.Г., Мазалов С.А., Вейдаш А.К.,</i> ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ, НАУКЕ И БИЗНЕСЕ .	213
<i>Мазалов С.А.,</i> МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В КУЗБАССЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ.....	216
<i>Мазько Е.С., Плакса О.И., Бруй К.В.,</i> ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ АУДИТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ	222
<i>Майтесян Т.А.,</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ПРЕДЕЛЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА В РЫНОЧНЫЙ ПРОЦЕСС	225
<i>Макаров В.В., Саяхова Э.В.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ.....	229
<i>Макейкина С.М., Сулова Т.А.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ОКАЗАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОМОЩИ НИЖЕСТОЯЩИМ БЮДЖЕТАМ В РМ	231
<i>Макейкина С.М., Дыков И.А.,</i> К ВОПРОСУ О РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ ВНЕДРЕНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ	237
<i>Малаева В.В.,</i> МЕХАНИЗМЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО КИНОПРОИЗВОДСТВА: ОТ АПОГЕЯ К СТАГНАЦИИ	242
<i>Малышева И.Ю., Островская А.С.,</i> РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КАК ОСНОВА ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ БИЗНЕСА.....	245
<i>Малышкина Е.П., Кузьмин К.О.,</i> АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БЮДЖЕТА РФ ЗА 2011, 2012 И 2013 ГОД ЧЕРЕЗ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЦЕН НА НЕФТЬ НА ИТОГОВЫЕ БЮДЖЕТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ.....	248
<i>Манаева И.В.,</i> МОНОГОРОД: СЦЕНАРНЫЙ МЕТОД РАЗВИТИЯ	257
<i>Манаенкова К.О., Николаева А.С.,</i> МУЗЫКАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ И МУЗЫКАЛЬНАЯ СЕМИОТИКА, КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО НАСТРОЕНИЯ	259
<i>Мансурова А.Ф.,</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНЕ	263
<i>Мансурова А.Ф.,</i> ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОСТА КАЧЕСТВА РОССИЙСКИХ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	266
<i>Мардаганиева И.Н., Галлямова Т.Р.,</i> ВНУТРЕННИЙ АУДИТ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ АПК.....	269

<i>Мартиросян А.Г., МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЗИЦИЯ РОССИИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД</i>	<i>272</i>
<i>Марусенко К.А., ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ: ПРИЧИНЫ, ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ.....</i>	<i>278</i>
<i>Марченко Ю., Ваняшина Е., АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ-ЕС</i>	<i>281</i>
<i>Маскаева С. В., ПУТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ИМУЩЕСТВЕННЫХ НАЛОГОВ В ЦЕЛЯХ ПОПОЛНЕНИЯ ДОХОДОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ РФ.....</i>	<i>284</i>
<i>Маскаева С.В., МЕНТАЛИТЕТ РОССИЙСКОГО НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ В РФ</i>	<i>287</i>
<i>Маскаева С.В., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ПРЯМЫХ НАЛОГОВ В РФ.....</i>	<i>290</i>
<i>Маслов Д.В., ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ, КАК ВЕКТОР РАЗВИТИЯ СТРАНЫ.</i>	<i>293</i>
<i>Масягутов Д.Р., Шорохова А.А., СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН</i>	<i>298</i>
<i>Махмудова К.Н., Магомедова А.И., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ</i>	<i>300</i>
<i>Махмудова С.К., ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ</i>	<i>303</i>
<i>Махмутова В.М., Рабцевич А.А., РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН, Г.УФА К ВОПРОСУ О ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ.....</i>	<i>305</i>
<i>Махонина Д.Д., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗОВ В РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ И ПРОГРАММ.....</i>	<i>309</i>
<i>Махтибекова М.Э., Магомедова З.О., ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И СПОСОБЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ</i>	<i>312</i>
<i>Мебадури С.З., Королева Л.А., ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ИСТОРИОГРАФИЯ 1990-Х ГГ. О ДИССИДЕНТСТВЕ.....</i>	<i>314</i>
<i>Мебадури С.З., Королева Л.А., ИСТИННО-ПРАВОСЛАВНЫЕ ХРИСТИАНЕ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ В 1940-1980 ГГ.</i>	<i>317</i>
<i>Медовикова Е.А., Подольникова М.Ю., МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ НА ТЕРРИТОРИИ КИСЕЛЕВСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА</i>	<i>321</i>

<i>Медовикова Е.А., ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В РАМКАХ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....</i>	<i>334</i>
<i>Медовикова Е.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КАДРАМИ НА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ</i>	<i>349</i>
<i>Медовикова Е.А., РАЗВИТИЕ ФОРМ СВЯЗЕЙ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ С НАСЕЛЕНИЕМ</i>	<i>363</i>
<i>Медовикова Е.А., ФОРМИРОВАНИЕ ПРОГРАММЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ПРОКОПЬЕВСКА</i>	<i>376</i>
<i>Медяник Н.В., ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ СИСТЕМЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....</i>	<i>390</i>
<i>Медяник Н.В., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В РФ</i>	<i>393</i>
<i>Медяник Н.В., ФОРМИРОВАНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ПАРАДИГМЫ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	<i>396</i>
<i>Медяник Н.В., ФОРМИРОВАНИЕ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕКРЕАЦИОННОМ СУБРЕГИОНЕ РОССИИ.....</i>	<i>399</i>
<i>Медяник Н.В., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРНЫХ ПРОПОРЦИЙ ПРОБЛЕМНЫХ РЕГИОНОВ</i>	<i>403</i>
<i>Медяник Н.В., ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ</i>	<i>407</i>
<i>Мезяева Л.В., ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ И ЗНАЧИМОСТИ НАЛОГОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ФОРМИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА.....</i>	<i>410</i>
<i>Мекумянова Ч.Н., УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ПРОЦЕСС СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ: ПРАВОВЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ.....</i>	<i>413</i>
<i>Мельникова Т.А., АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ОРЛОВСКОЕ» ОРЛОВСКОГО РАЙОНА, ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>422</i>
<i>Мельникова Т.А., АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ОРЛОВСКОЕ» ОРЛОВСКОГО РАЙОНА, ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>424</i>
<i>Мешкова Ю.О., РАЗВИТИЕ СЕКТОРА ВИРТУАЛЬНЫХ УСЛУГ</i>	<i>429</i>
<i>Мешкова Ю.О., ВИРТУАЛЬНЫЕ УСЛУГИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ..</i>	<i>432</i>
<i>Мешкова Ю.О., КРИПТОВАЛЮТА.....</i>	<i>437</i>
<i>Мешкова Ю.О., КАДРОВЫЙ АУТСОРСИНГ И ЛИЗИНГ ПЕРСОНАЛА ..</i>	<i>439</i>

<i>Мешкова Ю.О.</i> , АУТСОРСИНГ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	442
<i>Мешкова Ю.О.</i> , АУТСОРСИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ОПЛАТУ ТРУДА	445
<i>Мешкова Ю.О.</i> , ФИНАНСОВЫЙ АУТСОРСИНГ В РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ	447
<i>Мешкова Ю.О.</i> , ИНФРАСТРУКТУРА ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА	450
<i>Мешкова Ю.О.</i> , МОДЕЛЬ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА	452
<i>Михель Ю.В., Губина Д.В.</i> , МАРКЕТИНГ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ	456
<i>Миксонова М.Г., Запольских Ю.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РБ.....	459
<i>Милакина А.В.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ	461
<i>Милицова Д.Ю., Троянская М.А.</i> , О ПРОБЛЕМАХ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ И МЕТОДИКАХ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА	466
<i>Мингазова З.Р., Суетина Е.В.</i> , АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА В ГО Г. УФА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	469
<i>Мингазова З.Р., Свистунова А.В.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМИ РЕСУРСАМИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	472
<i>Минин Д.А., Кузьмин К.О.</i> , АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАИМСТВОВАНИЙ СУБЪЕКТОВ РФ	475
Рисунок 2 — Структура государственного долга Республики Коми в процентном выражении на 01.04.2014г.....	478
<i>Минин Д.А., Кузьмин К.О.</i> , АНАЛИЗ МИРОВОЙ ПРАКТИКИ ЗАИМСТВОВАНИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ И ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА СУБЪЕКТАМИ РФ	483
<i>Минин Д.А., Кузьмин К.О.</i> , МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА НОТБУКОВ	489
<i>Мирзаева Ш.Р.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВАЦИИ У БУДУЩИХ ПЕДИАТРОВ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ПЕДАГОГИКЕ И ПСИХОЛОГИИ.....	498
<i>Миронычева А.С.</i> , ПРОБЛЕМЫ ТЕХНОЛОГИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В РАМКАХ ФОРМИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА	501

<i>Мирсаитова И.Р., Нигматуллина Г.Р.,</i> УЧЕТ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ПРЕДПРИЯТИИ ООО «Мендьян» АЛЬШЕЕВСКОГО РАЙОНА.....	504
<i>Мирюшкина Ю.В., Пасько Н.А.,</i> ЭВОЛЮЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И КУЛЬТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ	508
<i>Митрофанова Е.В., Ахметшин Э.М.,</i> РОССИЯ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ	512
<i>Михайлова Н. Г.,</i> ОЦЕНКА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РЕАЛИЗУЕМЫМ АССОРТИМЕНТОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ ИП ПОПОВОЙ Р. В., МАГАЗИНА АВТОЗАПЧАСТЕЙ «ТЮНИНГ ПСКОВ»	513
<i>Михайлова Н.К.,</i> ЗАНЯТОСТЬ СТУДЕНТОВ: ЗА И ПРОТИВ	519
<i>Михайлова А.В., Исламова З.Р.,</i> ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	521
<i>Мищенко К.А.,</i> К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ	525
<i>Морунова Г.В., Котова П.В.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ.....	528
<i>Мосина Д.А.,</i> РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	541
<i>Москаленко М.А.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБНОВЛЕНИЯ МОРСКОГО ФЛОТА РОССИИ.....	547
<i>Москаленко Е.В., Морскова В.Ф.,</i> СТРАТЕГИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА ДИСЦИПЛИН ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО БЛОКА НА ОСНОВЕ ТЕЗАУРУСНОГО ПОДХОДА.....	551
<i>Мугутдинов Г.А.,</i> ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ	558
<i>Мугутдинов Г.А.,</i> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ	561
<i>Муратов Р.Э., Ханнанова Т.Р.,</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МОЛОДЕЖИ	564
<i>Муратова А.Р., Шумилина М. А.,</i> МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ КОНФЛИКТОВ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	566
<i>Мурашкина С.Ю., Климова Н.В.,</i> РАЗВИТИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ РОССИИ.....	571

<i>Саяхова Э.В., Мурдашева Л., ОСОБЕННОСТИ БАНКРОТСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....</i>	<i>575</i>
<i>Муртазалиева З.М., БИРЖЕВОЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ: КОЛИЧЕСТВЕННАЯ И КАЧЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА.....</i>	<i>578</i>
<i>Муртазалиева З. М., ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН</i>	<i>582</i>
<i>Мусаев М.А., ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ</i>	<i>584</i>
<i>Мусаева Н., ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО ВОСПИТАНИЯ МОЛОДЕЖИ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН</i>	<i>588</i>
<i>Мустакимов Р.Р., ПРЕДПРИЯТИЯ ПОД КОЛПАКОМ.....</i>	<i>591</i>
<i>Муталиев Г.А., НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В СБЕРБАНКЕ РОССИИ</i>	<i>594</i>
<i>Мухамадиева Л.В., Юнусбаева В.Ф., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА СЕЛЕ</i>	<i>597</i>
<i>Мухамадиева Л.В., Юнусбаева В.Ф., РАЗВИТИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНОГО СЕКТОРА.....</i>	<i>599</i>
<i>Мухамадьянова Л.В., ТРУДОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ</i>	<i>601</i>
<i>Мухаметзянова Э.А., Вишневская Н.Г., ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАК ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	<i>604</i>
<i>Мухаметлатыпов Ф.У., Шарипова Р.Д., ОСНОВНЫЕ БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ МАЛОГО БИЗНЕСА И ПУТИ РЕШЕНИЯ</i>	<i>607</i>
<i>Мухаметлатыпов Ф.У., Залилова Р.Р., ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН</i>	<i>610</i>
<i>Мухаметлатыпов Ф.У., Зиннатуллина Э.М., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАДРАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОСРЕДСТВОМ АУДИТА</i>	<i>612</i>
<i>Муханов А.Н, ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ</i>	<i>620</i>
<i>Мушкина М.В., ОЦЕНКА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....</i>	<i>625</i>
<i>Мясникова Ю.Н., АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ УЧЁТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>628</i>

<i>Мясникова Ю.Н., ПРОБЛЕМЫ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА.....</i>	631
<i>Набиев А.А., Саяхова Э.В., СТРАХОВАНИЕ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ СТЕПЕНИ РИСКА</i>	636
<i>Наврузова З. Э., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЕКСЕЛЬНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РФ</i>	639
<i>Назаров Д.М., АЛГОРИТМ ПОСТРОЕНИЯ ФУНКЦИИ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ НЕЧЕТКОГО ПОНЯТИЯ «КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА»</i>	643
<i>Насирова М.С., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ</i>	647
<i>Насирова М.С., РОЛЬ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СТРАНЫ.....</i>	650
<i>Насретдинова М.Р., Губайдуллина В.И., ПОНЯТИЕ О КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА.....</i>	653
<i>Насретдинова М.Р., Балыкбаева Р.С., СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КРЕДИТ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ.....</i>	655
<i>Насретдинова М.Р., Балыкбаева Р.С., РОЛЬ КРЕДИТОВАНИЯ В ФИНАНСИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	658
<i>Насырова С.В., Зарипова Г.М., ЛИКВИДНОСТЬ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	662
<i>Насырова С.В., Зарипова Г.М., УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	665
<i>Наумов А.А., МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ГУДВИЛЛА И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....</i>	667
<i>Начкебия М.С., КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ.....</i>	676
<i>Неустроева В.И., Ушницкая Л.Е., ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	681
<i>Нигматуллина Г.Р., Салемханова Г.Р., ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ В ОАО «ДЮРТЮЛИНСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД».....</i>	687
<i>Нигматуллина Э.Р., Запольских Ю.А., НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ И ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	690

<i>Низамова А.Р., Гарифуллина А.Ф., ПРОБЛЕМА НРАВСТВЕННОСТИ И ЭТИКИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ.....</i>	<i>693</i>
<i>Никитина А.В., Плахов А.В., АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ АКЦИЗОВ В ЗА 2011-2013ГГ.</i>	<i>694</i>
<i>Никитина А.В., Ильина И.В., ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ</i>	<i>697</i>
<i>Николаев А.В., Гапсаламов А.Р., УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ЗАВИСИМОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ ОТ СЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА.....</i>	<i>700</i>
<i>Николаева А.А., Просалова В.С., СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ</i>	<i>702</i>
<i>Нураева Р.Х., Сафаралиева Х.Х., Собченко Н.В., ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА</i>	<i>711</i>
<i>Нурисламова И.М., Саяхова Э.В., АНАЛИЗ ПРИВЛЕЧЕННЫХ СРЕДСТВ ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК».....</i>	<i>715</i>
<i>Нухманов М.Б., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ РФ И РД</i>	<i>718</i>
<i>Нухманов М.Б., АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ</i>	<i>728</i>
<i>Оболенская Ю.А., Шигабетдинова Г.М., ВЛИЯНИЕ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ГРАЖДАНСТВЕННОСТИ И ПАТРИОТИЗМА У МОЛОДЁЖИ</i>	<i>731</i>
<i>Озерянская Е.А., Мочалова Я.В., ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ И ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ.....</i>	<i>734</i>
<i>Ольмесова А.А., Сулейманова Д.А., ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: АНАЛИЗ И МЕХАНИЗМЫ ЕЕ УЛУЧШЕНИЯ.....</i>	<i>737</i>
<i>Омаров О.О., РЫНОК ТРУДА И БЕЗРАБОТИЦА В ДАГЕСТАНЕ</i>	<i>742</i>
<i>Омарова Б.М., ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ</i>	<i>745</i>
<i>Онищенко С.В., АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ РЕГИОНА: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПРОКОПЬЕВСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА).....</i>	<i>747</i>
<i>Оразов С., СУЩНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ.....</i>	<i>762</i>
<i>Оразов С., ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ</i>	<i>764</i>
<i>Османов М.И., ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РД</i>	<i>765</i>

<i>Османова М.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ.....	769
<i>Острижняя Ю.С.</i> , КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БАНКОВ И МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ	772
<i>Острижняя Ю.С.</i> , КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ОТВЕТСТВЕННОГО ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ КАК НОВЫЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	783
<i>Очкин Р.О.</i> , ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА КАК ЭЛЕМЕНТ ГАРМОНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА И ТНК.....	790
<i>Павельева Н.С.</i> , ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ КРУПНЕЙШИХ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ.....	793
<i>Павельева Н.С.</i> , НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ НЕОТДЕЛИМЫХ УЛУЧШЕНИЙ	796
<i>Павлова А.М., Ураев Р.Р.</i> , КОРРУПЦИЯ И КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	799
<i>Пакишина М.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ И НАЦИОНАЛЬНОЙ КУЛЬТУР	803
<i>Пакишина М.В.</i> , ПЕРСОНАЛ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ.....	806
<i>Пакишина М.В.</i> , ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ВУЗА	809
<i>Пакишина М.В.</i> , ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРОЙ В УНИВЕРСИТЕТЕ	813
<i>Пакишина М. В.</i> , ЗАТРАТНЫЙ МЕТОД РАСЧЕТА ЦЕНЫ НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОЙ КОМПАНИИ.....	816
<i>Палаксова Н.Н., Сафина З.З.</i> , ТИПОВЫЕ ОШИБКИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ МАТЕРИАЛОВ И ПУТИ ИХ УСТРАНЕНИЯ	819
<i>Паламарчук Я.А.</i> , СОЦИАЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ МОЛОДЕЖИ ГОРОДА БЕРЕЗНИКИ ПЕРМСКОГО КРАЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ, ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ	822
<i>Палаткина Е.С.</i> , ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПОСОБИЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕМЕЙ, ИМЕЮЩИХ ДЕТЕЙ В АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ	825
<i>Панина А.В., Шигабетдинова Г.М.</i> , ГАЗЕТА "ДЫХАНИЕ ЗЕМЛИ" КАК ПРИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ.....	834

<i>Панина А.В., Филиппова И.А., БИЗНЕС-ИНКУБАТОР «КВАРТАЛ» КАК ПЛОЩАДКА ДЛЯ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА МАЛОГО ТВОРЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....</i>	<i>837</i>
<i>Парамонова Л.А., Шер А.В., ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.....</i>	<i>841</i>
<i>Паршин М.А., ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.....</i>	<i>847</i>
<i>Паршин М.А., АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	<i>849</i>
<i>Паршин М.А., ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ</i>	<i>852</i>
<i>Паршин М.А., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КРЕДИТОВ</i>	<i>855</i>
<i>Паршин М.А., ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КРЕДИТОВ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»</i>	<i>859</i>
<i>Паршин М.А., ОБУСЛОВЛЕННОСТЬ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КРЕДИТОВ В РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ИХ ИСТОРИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....</i>	<i>862</i>
<i>Паршин М.А., СРАВНЕНИЕ РОССИЙСКОГО УЧЕТА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ С МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКОЙ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....</i>	<i>866</i>
<i>Паршин М.А., СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ВАЛЮТНОГО РИСКА</i>	<i>869</i>
<i>Паршин М.А., МОДЕЛИ И МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ РЕШЕНИЙ</i>	<i>872</i>
<i>Паршин М.А., ВЛИЯНИЕ ПОГОДНЫХ УСЛОВИЙ НА ВВП РАЗЛИЧНЫХ СТРАН.....</i>	<i>875</i>
<i>Пастушок Е.В., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЗАПРЕТА ТОРГОВЛИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ОРГАНАМИ.....</i>	<i>879</i>
<i>Пасько А.В., ОЦЕНКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ</i>	<i>885</i>
<i>Пасько Н.А., МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ.....</i>	<i>895</i>
<i>Пасько Н.А., РОССИЯ НА ПУТИ К ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА</i>	<i>898</i>
<i>Перфильева Ю.В., Кульман А.А., ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕРАБОТКИ МУСОРА</i>	<i>901</i>
<i>Перфильева Ю.В., Дружинина А.В., ОТХОДЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И МЕТОДЫ ИХ УТИЛИЗАЦИИ И ПЕРЕРАБОТКИ.....</i>	<i>904</i>

<i>Перфильева Ю.В., Кульман А.А., МИРОВОЙ ОПЫТ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ БЫТОВЫМИ ОТХОДАМИ</i>	906
<i>Петренко Е.С., ПОДХОДЫ К НАЙМУ, НАБОРУ И ОТБОРУ ПЕРСОНАЛА</i>	910
<i>Петров А.Н., ВЛАСТНЫЕ ПОЛНОМОЧИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ</i>	913
<i>Петрова Л.К., ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ОАО «ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН» НА ТЕРРИТОРИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ</i>	915
<i>Петроманова Н.Л., СТРУКТУРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ВВП РОССИИ КАК ФАКТОРЫ ЕГО РОСТА</i>	918
<i>Пешкова М.Н., ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА</i>	922
<i>Платонова Ю.Ю., Литвиненко В.С., ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ</i> ..	933
<i>Плахов А.В., Большакова В.О., АНАЛИЗ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ</i>	936
<i>Плахов А.В., Савосина А.В., АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ ЗА 2011-2013 ГОД</i>	940
<i>Плахов А.В., Скабелкина О.В., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ</i>	944
<i>Плотникова А.В., УПРАВЛЕНИЕ СТРЕССАМИ И РАЗВИТИЕ РАБОТОСПОСОБНОСТИ ПЕДАГОГОВ</i>	946
<i>Погорелова А.Ю., ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КОМПАНИЙ РЫНКА ХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ</i>	950
<i>Подольная Н.Н., Волкова Н.В., МОНИТОРИНГ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ В СФЕРЕ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)</i>	952
<i>Подхалюзина В.А., АВТОБУСОСТРОЕНИЕ РОССИИ В 2014 ГОДУ</i>	956
<i>Подхалюзина В.А., АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВА АВТОБУСОВ В РОССИИ</i>	967
<i>Подхалюзина В.А., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА В 2014 ГОДУ</i>	972
<i>Подхалюзина В.А., АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В РОССИИ</i>	979
<i>Подхалюзина В.А., НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ</i>	985

<i>Подхалюзина В.А.</i> , ПРОГНОЗ СОСТОЯНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В 2014 ГОДУ	990
<i>Пожидаев А.С.</i> , АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ И ЕЕ ВЗАИМОСВЯЗИ С ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	997
<i>Полежайкина К.С., Королева Л.П.</i> , НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ – ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ..	1004
<i>Поленова С.Н., Миславская Н.А.</i> , ВЫБОР ПРОГРАММ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	1010
<i>Поликанова Е.В.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ	1016
<i>Поликарпов П.С., Бондарь А.Г.</i> , АУДИТ В УСЛОВИЯХ КОМПЬЮТЕРНОЙ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ	1021
<i>Полинская М.В., Васильченко А.В.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА РОСКОШЬ В РОССИИ	1024
<i>Полинская М.В., Сейдаметова Л.Р.</i> , НЕДОСТАТКИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ И ПУТИ ИХ УСТРАНЕНИЯ	1029
<i>Полохова Е.А.</i> , АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО АПК «ГОЛУНЬ» НОВОСИЛЬСКОГО РАЙОНА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ).....	1031
<i>Полохова Е.А.</i> , АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕНЕЖНЫХ РАСЧЕТОВ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО АПК «ГОЛУНЬ» НОВОСИЛЬСКОГО РАЙОНА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ) ...	1037
<i>Полторыхина С.В., Фадеева Е.П.</i> , ЛОГНОРМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КАК МЕТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА	1043
<i>Полушкин Н.А.</i> , СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК ОДНО ИЗ ВЕДУЩИХ НАПРАВЛЕНИЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА	1046
<i>Полуянова О.А., Ибрагимов У.Ф.</i> , ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ТРУДА.....	1050
<i>Полынцева Ю.В.</i> , ПОНЯТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ	1052
<i>Пономарёва В.В.</i> , УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»	1056
<i>Пономарева Е.Н.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СЕЛЬСКОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ	1059

<i>Попова А.А., Рабцевич А.А.,</i> ГЕНЕЗИС ИССЛЕДОВАНИЙ АТТЕСТАЦИИ РАБОЧИХ МЕСТ	1069
<i>Попова Е.В.,</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ УЧАСТНИКОВ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	1073
<i>Попова С.А., Рудкова Т.А., Колпакова Е.А.,</i> УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ НА ПРИМЕРЕ КЛЕТСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	1082
<i>Попова А.А., Рабцевич А.А.,</i> ЭТАПЫ АТТЕСТАЦИИ РАБОЧИХ МЕСТ И РАБОТЫ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АТТЕСТАЦИИ РАБОЧИХ МЕСТ	1086
<i>Попова А.А., Рабцевич А.А.,</i> ПОДГОТОВКА К АТТЕСТАЦИИ РАБОЧИХ МЕСТ ПО УСЛОВИЯМ ТРУДА	1094
<i>Попович Н.Г.,</i> СТРАТЕГИЯ КАК ДИСКУРСИВНАЯ ПРАКТИКА: ЖАНРОВЫЙ ПОДХОД К НОРМОТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ.....	1098
<i>Порхунов В.А., Кириллова А.Н.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ МЕЖДУ ОРГАНАМИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ ГОРОДА МОСКВЫ И НАСЕЛЕНИЕМ ПО СРЕДСТВАМ РЕАЛИЗАЦИИ ПОРТАЛА «НАШ ГОРОД»	1104
<i>Посажеников А.А.,</i> МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА: СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД.....	1107
<i>Посажеников А.А.,</i> МОДЕЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА ДОСТИЖЕНИЕ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА	1110
<i>Посохова А.Б.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ И КОМПЬЮТЕРНОЙ ГРАМОТНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ МЕСТНОЙ АДМИНИСТРАЦИИ.....	1113
<i>Посохова А.Б.,</i> СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ.....	1116
<i>Потапов С.В., Ашаева М.А.,</i> НДС: ДЕЙСТВУЮЩАЯ ПРАКТИКА И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....	1120
<i>Потапова И.Н.,</i> КРЕДИТОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	1123
<i>Потапов С.В., Вельмакина Е.В.,</i> ФЕДЕРАЛЬНОЕ КАЗНАЧЕЙСТВО КАК УЧАСТНИК ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ БАНКА РОССИИ («КАЗНАЧЕЙСТВО – БАНК»).....	1133

<i>Преснякова Т.С.</i> , НОВОВВЕДЕНИЯ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЕМ: ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕДУРЫ И АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ	1137
<i>Прохорова К.С., Голубева С.А.</i> , МЕРОПРИЯТИЯ ПО УСКОРЕНИЮ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	1144
<i>Прудских А.В., Барынькина Н.П.</i> , ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА РОССИИ: КУДА И ЗА КЕМ ДВИГАТЬСЯ?	1148
<i>Пудова В.В., Голодов М.А.</i> , ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ КОРПОРАТИВНОГО ПИТАНИЯ	1150
<i>Путятинская Ю.В.</i> , СУЩНОСТЬ И СПЕЦИФИКА ПЛАТЕЖЕЙ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ЛЕСНЫМ ФОНДОМ В СИСТЕМЕ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ КАК ИНСТРУМЕНТА РЕГУЛИРОВАНИЯ ЛЕСОВОССТАНОВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	1153
<i>Путятинская Ю.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	1159
<i>Путятинская Ю.В.</i> , ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	1163
<i>Пучкина Е.С., Чернявский Р.Ю.</i> , ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ	1166
<i>Пушкина Т.В.</i> , МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФОРМ МАТЕРИАЛЬНОГО И НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	1172
<i>Пушкина Т.В.</i> , РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ АМЕРИКАНСКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ	1175
<i>Пчелкина Е.П.</i> , ОТРАЖЕНИЕ В УЧЕТЕ ВОЗВРАТА КАЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОВ	1177
<i>Пчелкина Е.П.</i> , УЦЕНКА ТОВАРА В ПРЕДЕЛАХ ТОРГОВОЙ НАДБАВКИ В ОРГАНИЗАЦИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА	1180
<i>Рабаданова Х.А.</i> , СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СБЕРБАНКА РОССИИ	1182
<i>Рабаданова Х.А.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ	1187
<i>Раджабова З.Р.</i> , КРИТЕРИЯ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	1191

<i>Разводовский Н.Ю., МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ В КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ .</i>	1195
<i>Рамазанова К. П., ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ</i>	1198
<i>Рамазанова З.А., РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИЙСКАЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА</i>	1201
<i>Рамазанова З.Ж., ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ДАГЕСТАНА.....</i>	1204
<i>Рамазанова З.Ж., ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ВНУТРЕННИМ ДОЛГОМ.....</i>	1206
<i>Рамазанова П.А., ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ В РОССИИ.....</i>	1210
<i>Рамазанова С.К., ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ И ФАКТОРЫ ИХ СНИЖЕНИЯ</i>	1213
<i>Рамазанова З.А., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН.....</i>	1218
<i>Рамазанова К.П., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ В РОССИИ ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....</i>	1221
<i>Раманова О. И., Яковлева Н.А., АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ РОССИИ</i>	1224
<i>Рассказова С.В., ОТЧЕТНОСТЬ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ</i>	1228
<i>Расулова А.А., ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА</i>	1232
<i>Резяпкина Е.В., АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ И ПРОБЛЕМ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ НАЛОГОВ</i>	1234
<i>Резяпкина Е.В., НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ.....</i>	1238
<i>Резяпкина Е.В., ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ И ПРАКТИКА АДМИНИСТРАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ</i>	1242
<i>Резяпкина Е.В., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ</i>	1249
<i>Резяпкина Е.В., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ</i>	1253
<i>Резяпкина Е.В., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ..</i>	1255

<i>Репина Д.В.</i> , ДАННАЯ СТАТЬЯ ПОСВЯЩАЕТСЯ ВОПРОСАМ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	1262
<i>Репина О.А., Яковлева Н.А.</i> , АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЯ НДС В БЮДЖЕТ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ. ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ ПРОГРЕССИВНОЙ ШКАЛЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	1265
<i>Ризванова М.А., Султанова А.А.</i> , ОСНОВНЫЕ И СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА	1268
<i>Рогова С.В.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА, ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА	1272
<i>Романова В.</i> , АНАЛИЗ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ	1275
<i>Рубцова А.Л.</i> , РЫНОК ТРУДА И БЕЗРАБОТИЦА	1277
<i>Ручкина Т.В.</i> , МОЛОДЕЖЬ И ЕЕ СТРАТЕГИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СФЕРЕ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА	1279
<i>Ручкина Т.В.</i> , СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА КАДРОВ В СИСТЕМЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ	1292
<i>Ручкина Т.В.</i> , ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ НА РЫНКЕ ТРУДА РАБОТНИКОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТРУКТУР	1297
<i>Рыбальская Е.А.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИИ	1302
<i>Рыбин И.Ю.</i> , ОПТИМИЗАЦИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ЗАНЯТОСТИ РОССИЙСКОГО МОНОГОРОДА КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЕГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	1307
<i>Рыбина Г.А.</i> , ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ	1311
<i>Рыбина Г.А.</i> , ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕГО АНАЛИЗ	1319
<i>Рыбина Г.А.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ РАЗВИТИЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ	1329
<i>Рыбина Г.А.</i> , ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ЗАЩИТЫ	1335
<i>Рыжкова О.И.</i> , РАЗРАБОТКА НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ УДМУРТИИ	1342
<i>Рыкова А., Серебрякова Е.А.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ	1347

<i>Рындина И.В.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	1350
<i>Рындина И.В., Васильев В.Е.</i> , ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВЛИ НА РЫНКЕ FOREX.....	1353