

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

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

© Институт управления и социально-экономического развития, 2014

АНАЛИЗ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ИХ СОКРАЩЕНИЯ

Термин расходы означает уменьшение финансовых средств предприятия или увеличение его долговых обязательств в процессе хозяйственной деятельности. Расходы организации в зависимости от их характера и направлений деятельности подразделяются на: расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции. Расходы, не являющиеся расходами по обычным видам деятельности относятся к прочим.

Анализ расходов предприятия включает следующие этапы:

1. Всеобщая оценка изменений в размере и уровне расходов, которые произошли по сравнению с предыдущими периодами.

2. Анализ динамики и структуры расходов по статьям расходов.

3. Анализ изменений в объеме и уровне переменных и условно-постоянных затрат предприятия.

4. Количественная оценка факторов, влияющих на формирование расходов в целом и по отдельным статьям.

К факторам, оказывающим влияние на уровень расходов относятся:

- 1) объем производства предприятия;
- 2) Уровень цен на продукцию;
- 3) Численность работающих;
- 4) Средняя заработная плата;
- 5) Оборачиваемость МПЗ;
- 6) Ассортимент и структура производства;
- 7) Производительность труда по отдельным подразделениям предприятия;
- 8) Эффективность использования площади отдельными подразделениями предприятия.

Методическим инструментарием исследования влияния факторов являются способы детерминированного факторного анализа.

К мерам по снижению себестоимости продукции относятся:

- повышение производительности труда;
- внедрение современной техники, автоматизация рабочих процессов;
- расширение специализации;
- соблюдение режима экономии на участках;
- сбережение сырья, топлива, энергии;
- выбор партнеров, перевозчиков, сырья;
- совершенствование технологии;

- удешевление расходов на содержание управленческого аппарата;
- снижение потерь от брака;
- регулярные исследования рынка, современные способы продвижения продукции.

Необходимо учитывать последствия снижения расходов. Например, если снизить заработную плату, можно породить новую проблему: недовольство, массовое увольнение. Статья по содержанию персонала может быть минимизирована за счет внедрения совместительства и контроля оплаты простоев в работе не по вине работодателя. Статья по эксплуатации оборудования может быть снижена за счет грамотной политики руководства:

- сдачи во временную аренду станков, автотранспорта, складских помещений;
- проведение регулярного техобслуживания с целью минимизации затрат на ремонт;
- внедрение практики возвратного лизинга;
- снижение простоев и так далее.

Использованные источники:

1. Ивашкина Е. Ю. Методика бухгалтерского учета доходов, расходов и финансовых результатов коммерческих организаций в Российской Федерации // Управленческий учет. - 2009. - N 11. - С.76-86
2. Комплексный экономический анализ предприятия / Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. - СПб: Питер, 2010. - 569 с.

Вавренюк С.Ю.
студент 5-го курса
направление «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВПО Орел ГАУ
Россия, г. Орел

АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

В статье представлены типы амортизации основных средств с примерами.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, амортизация, линейный способ, основные средства, остаточная стоимость.

В бухучете амортизация основных средств начисляется с месяца, следующего за тем, в котором имущество было принято к учету в качестве основного средства (п. 21 ПБУ 6/01). В дальнейшем амортизация начисляется ежемесячно независимо от результатов деятельности организации (п. 19, 24 ПБУ 6/01).

Амортизация основных средств отражается проводками:

ДЕБЕТ 20 (23, 25, 44...) КРЕДИТ 02 – начислена амортизация основных средств, которые используются при производстве товаров; ДЕБЕТ 08 КРЕДИТ 02 – начислена амортизация основных средств, которые

используются при создании внеоборотного актива; ДЕБЕТ 91-2 КРЕДИТ 02 – начислена амортизация основных средств, которые используются в прочих видах деятельности В бухгалтерском учете амортизацию основных средств можно начислять: линейным способом; способом уменьшаемого остатка; способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Амортизация основных средств способом уменьшаемого остатка.

Для расчета амортизации способом уменьшаемого остатка нужно знать:

- остаточную стоимость основного средства на начало года;
- срок его полезного использования.

Сначала определите годовую норму амортизации. Для этого используйте формулу:

Годовая норма амортизации = $1 : \text{Срок полезного использования основных средств, лет} \times 100\%$

Затем рассчитайте годовую сумму амортизации.

Годовая сумма амортизации = Годовая норма амортизации $\times$

Повышающий коэффициент $\times$ Остаточная стоимость основного средства на начало отчетного года

Сумма амортизации, которую нужно начислять ежемесячно, составляет 1/12 годовой суммы. Такой порядок установлен пунктом 19 ПБУ 6/01. Поскольку остаточная стоимость основного средства принимается на начало каждого отчетного года, годовая сумма амортизации будет постепенно уменьшаться. Суммы месячной амортизации в течение каждого года будут неизменными.

Если организация применяет способ уменьшаемого остатка при расчете амортизации основных средств, то она может использовать повышающий коэффициент к норме амортизации, но не более 3,0 (п. 19 ПБУ 6/01). Конкретную величину этого коэффициента необходимо закрепить в учетной политике (п. 7 ПБУ 1/2008). Ранее максимальное значение коэффициента (3,0) могли применять только малые предприятия. Ограничения по применению этого коэффициента сняты с 1 января 2006 года. Это означает, что все организации могут применять коэффициент 3,0 только при амортизации основных средств, введенных в эксплуатацию после 31 декабря 2005 года. По остальным основным средствам нужно применять повышающие коэффициенты, первоначально установленные при их вводе в эксплуатацию. Такой порядок следует из приказа Минфина. России от 12 декабря 2005 г. 147н, что подтверждено письмом Минфина России от 22 июня 2007 г. № 03-05-06-01/71.

Амортизация основных средств способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования

Для расчета амортизации способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования нужно знать: первоначальную

стоимость основного средства (восстановительную, если объект переоценивался); срок его полезного использования. Годовая норма амортизации для расчета не нужна. Поэтому сразу определяйте годовую сумму амортизации.

Для этого используйте формулу:

Годовая сумма амортизации = Количество лет, оставшихся до конца срока полезного использования основного средства : Сумма чисел лет срока полезного использования, ед. х Первоначальная (восстановительная) стоимость основного средства, руб.

Пример

Организация приобрела конденсатный насос. Первоначальная стоимость основного средства – 45 000 руб. При вводе насоса в эксплуатацию был установлен срок его полезного использования – 2 года. Согласно учетной политике в бухучете амортизация по машинам и оборудованию начисляется способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования.

Сумма чисел лет срока полезного использования насоса равна:

$1 + 2 = 3$. В первый год эксплуатации насоса. Годовая сумма амортизации составит: $2 : 3 \times 45\,000 \text{ руб.} = 30\,000 \text{ руб.}$ Сумма ежемесячных амортизационных отчислений равна: $30\,000 \text{ руб.} : 12 \text{ мес.} = 2500 \text{ руб.}$ Во второй год эксплуатации насоса. Годовая сумма амортизации составит: $1 : 3 \times 45\,000 \text{ руб.} = 15\,000 \text{ руб.}$ Сумма ежемесячных амортизационных отчислений равна: $15\,000 \text{ руб.} : 12 \text{ мес.} = 1250 \text{ руб.}$

Амортизация основных средств пропорционально объему продукции (работ)

Для расчета амортизации способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) нужно знать:

- первоначальную стоимость основного средства;
- предполагаемый объем продукции (работ);
- фактический объем продукции (работ), произведенной с помощью основного средства за отчетный период;

При списании стоимости основного средства данным способом годовую норму и сумму амортизации определять не нужно.

Сумму амортизации за каждый месяц использования основного средства рассчитайте по формуле:

Сумма амортизации за месяц = Фактический объем продукции (работ), произведенной с использованием основного средства за месяц х Первоначальная стоимость основного средства : Предполагаемый объем продукции (работ) за весь срок полезного использования основного средства (в натуральных измерителях)

Такой порядок установлен пунктом 19 ПБУ 6/01.

Пример

Организация приобрела кузнечный пресс, ресурс которого позволяет выпустить 100 000 изделий. Первоначальная стоимость прессы составляет 2

000 000 руб. Согласно учетной политике по кузнечно-прессовому оборудованию организация начисляет амортизацию пропорционально объему произведенной продукции.

В текущем году с использованием прессы было выпущено:

- в январе – 10 000 изделий; • в феврале – 3000 изделий.

Сумма амортизации, начисленная по кузнечному прессу, составила.

В январе: $10\,000 \text{ шт.} \times 2\,000\,000 \text{ руб.} : 100\,000 \text{ шт.} = 200\,000 \text{ руб.}$

В феврале: $3000 \text{ шт.} \times 2\,000\,000 \text{ руб.} : 100\,000 \text{ шт.} = 60\,000 \text{ руб.}$

Амортизация основных средств линейным методом

При линейном методе амортизацию начисляйте по каждому объекту основных средств (п. 2 ст. 259 НК РФ). При использовании линейного метода норму амортизации для каждого объекта основных средств определите по формуле:

Норма амортизации $= 1 : \text{Срок полезного использования, мес.} \times 100\%$

Затем рассчитайте ежемесячную сумму амортизации:

Ежемесячная сумма амортизации = Норма амортизации $\times$ Первоначальная (восстановительная) стоимость основного средства

Такие правила начисления амортизации линейным методом установлены пунктом 2 статьи 259.1 Налогового кодекса РФ.

Пример

Организация приобрела основное средство – ноутбук по цене 45 000 руб. (без НДС). Бухгалтер определил, что в соответствии с Классификацией, утвержденной постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 г. № 1, ноутбук относится ко второй группе (срок полезного использования от двух до трех лет).

Организация решила, что расходы по данному основному средству будут списываться через амортизацию в течение 25 месяцев. Согласно учетной политике для целей налогообложения амортизация по компьютерной технике начисляется линейным методом. Бухгалтер организации так рассчитал норму амортизации:

$1 : 25 \text{ мес.} \times 100\% = 4\%$.

Ежемесячная сумма амортизации составила:

$45\,000 \text{ руб.} \times 4\% = 1800 \text{ руб.}$

Использованные источники:

1) Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет - М.: Инфра - М, 2012 - 369 с.

*Ваганов Т.Р.
Дорофеев А.О., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономической теории
Насырова С.И.
УГАТУ
РФ, г. Уфа*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Малый бизнес и среднее предпринимательство в России являются актуальным направлением на протяжении последних лет, так как они служат источником дохода для частных лиц, создаются дополнительные рабочие места, расширяется потребительский сектор, а также способствуют насыщению рынка товарами и услугами. В связи с этим Минэкономразвития России начало осуществлять реализацию государственной финансовой программы поддержки малого бизнеса и среднего предпринимательства с 2005 года, действующей по сегодняшний день.

Порядок предоставления средств федерального бюджета на конкурсной основе в виде субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации установлен постановлением Правительства Российской Федерации от 27 февраля 2009 г. № 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».

На сегодняшний день на территории Российской Федерации, а это Центральный, Южный, Северо-Западный, Дальневосточный, Сибирский, Уральский, Приволжский, Северо-Кавказский и Крымские федеральные округа, действует 507 реализуемых программ поддержки, это программы субъекта РФ – 311 и муниципальные программы – 195.

Малый бизнес в России, в отличие от промышленно развитых стран, не на высоком уровне, в 2013 году доля бизнесменов среди взрослого трудоспособного населения страны оставила 5,75%. По этому показателю Россия находится на одном уровне с такими странами, как Финляндия (5,29%) и Норвегия (6,25%), и значительно отстает от соседей по BRICS: в Бразилии бизнесом занимаются 17,30% трудоспособного населения, в Китае - 14,02%, в ЮАР - 10,59%, в Индии - 9,88%, несмотря на то что в нашей стране присутствуют большие ресурсы для его дальнейшего подъема. Это видно из карты финансирования программы поддержки (рис. 1), в которой на некоторые районы выделяются свыше 500 млн. рублей (Краснодарский край, Самарская область, Брянская область, Республика Бурятия, Челябинская область, Свердловская область, Красноярский край, Республика Мордовия, Ростовская область, Новосибирская область, Московская область, Республика Башкортостан, Республика Татарстан).

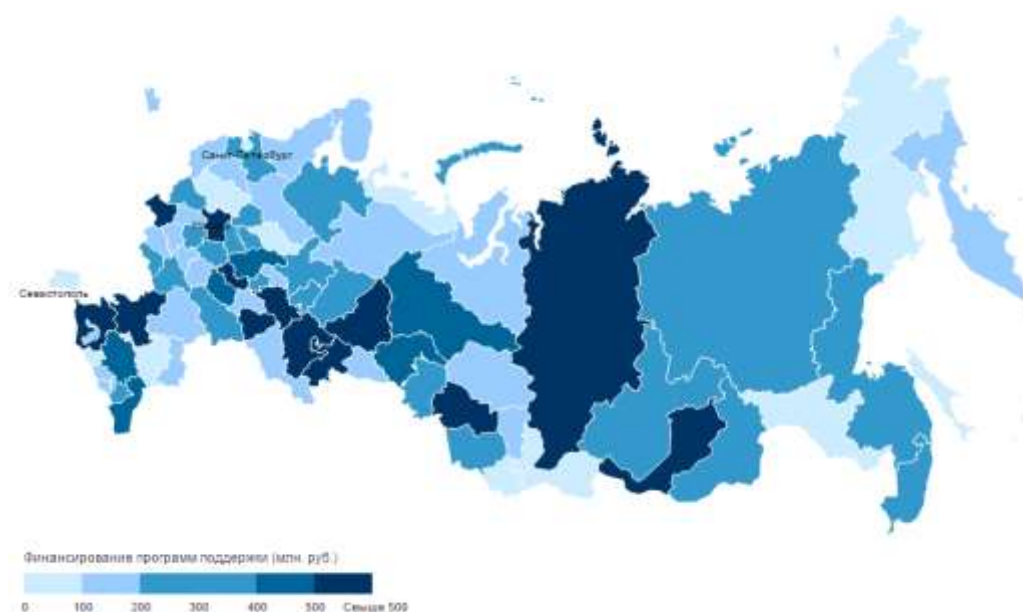


Рис.1. Карта развития малого и среднего бизнеса в РФ

Процедура предоставления субсидии состоит в том, что на каждую территорию субъекта РФ предоставляется определенный лимит капитала в денежном эквиваленте, установленный государством РФ. Затем, каждый субъект РФ объявляет конкурс, в котором участвуют заявители. И по результатам конкурса определяется общее число победителей и необходимый капитал.

Остановимся подробнее на государственной поддержке малого бизнеса и среднего предпринимательства в Российской Федерации, в частности в Республике Башкортостан.

Малый бизнес занимает важное место в экономике РБ, оперативно реагирует на изменение рыночной ситуации и приобретает в наши дни особую значимость в силу быстрых оборотов различного товара. По средней численности работников на малых предприятиях (по состоянию на 2012 г.) Республика Башкортостан занимает 2-е место среди субъектов Приволжского федерального округа. По обороту малых предприятий регион занимает 3-е место в Приволжском федеральном округе и 9-е место в России.

По предварительным итогам наблюдения субъектов малого и среднего предпринимательства, в Башкортостане насчитывается более 112 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства. По количеству индивидуальных предпринимателей, осуществлявших предпринимательскую деятельность в 2012 году 74 345 человек. Наибольшая доля в общем количестве субъектов бизнеса (64,3%) приходится на индивидуальное предпринимательство. Число замещенных рабочих мест в сфере малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан составило на конец 2010 года 462,5 тыс. человек, или 22,76% всего экономически активного населения (26,1% среднегодовой численности занятых в экономике). По объему инвестиций в основной капитал малых и

средних предприятий Республика занимает 5 место в Приволжском федеральном округе с показателем 17,1 млрд. рублей.

По данным Федеральной службы государственной статистики, оборот малых и средних предприятий за 9 месяцев 2011 года составил 275,2 млрд. рублей и вырос по сравнению с предыдущим годом на 7,3%. Доля же оборота средних и малых предприятий в общем обороте организаций уменьшилась по сравнению с аналогичным периодом 2010 года и составила 16,7%. Малыми и средними предприятиями произведено продукции на сумму 119,1 млрд. рублей, что на 14,6% больше показателя аналогичного периода. В целом малый и средний бизнес формирует пятую часть валового регионального продукта Республики Башкортостан.

В Таблице 1 приведены предварительные суммы лимита, данные запрашиваемые сумм денежных средств, а также суммы выделенных и израсходованных средств для всех субъектов РФ и РБ с 2011 г. по 2013 г. в млн. рублей.

Таблица 1 Государственная поддержка Российской Федерации

	Предварительный лимит всех субъектов РФ и предварительный лимит на РБ	Данные сумм средств запрошенных субъектами РФ и субъектом РБ	Данные сумм выделенных и израсходованных средств субъектами	
	2011 год			
	Лимит субъектов	Запросы субъектов	выделено	израсходовано
РФ	15.459,9	19.091,21	24.990,71	19.745,22
РБ	306,367	407,520	439,088	212,213
2012 год				
РФ	18.534,16	24.904,63	28.769,1	17.175,14
РБ	450,981	450,981	452,327	350,437
2013 год				
РФ	17.332,26	23.327,82	25.135,33	2.544,26
РБ	415,881	1.116,001	797,210	690,423

Из таблицы 1 видно, что запросы субъектов больше лимитов, т.е. предварительного государство идет навстречу малому бизнесу и среднему предпринимательству и выделяет средства с запасом лимита (до 19% в 2011 г. (в РБ 24,8%), до 25,6% в 2012 г. (в РБ 0%), до 25,7% в 2013 г. (в РБ 62,7%)). Однако, количество израсходованных средств существенно отличается от выделенных в меньшую сторону (до 20,1% в 2011 г. (в РБ 51,6%), до 40,3% в 2012 г. (в РБ 22,5%), до 89,8% в 2013 г. (в РБ 18,7%)). Это связано с рядом причин: трудности получения средств, условия их использования, неподходящий бизнес-план и т.д.

В настоящий момент Министерство экономического развития Республики Башкортостан для поддержки и развития предпринимательства

руководствуется государственной программой «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан», утвержденной постановлением Правительства Республики Башкортостан от 20 июля 2012 года № 249.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что развитие малого и среднего бизнеса находится в интересах всего государства, поскольку развитие данного сектора является важнейшим фактором занятости, источником доходов населения и способствует устойчивому развитию экономики.

Использованные источники:

1. <http://smb.gov.ru/> -Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. Министерство экономического развития Российской Федерации.
2. Марданов, Р. Х. Государственная финансово-кредитная поддержка малого предпринимательства: региональный аспект. - Уфа : Гилем, 2010.
3. Прозорова, В. Н. Динамика развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации – М.: Лаборатория книги, 2010.

Валеева Е.

ЭБ-133

Шутько Л.Г., к.э.н.

научный руководитель, доцент

РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кемеровский институт (филиал)

Россия, г. Кемерово

КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация:

Проблема выбора конкурентной стратегии – именно с таким вопросом сталкиваются «молодые» предприятия. Данная проблема осложняется тем, что существующие стратегии довольно разнообразны.

Ключевые слова:

Стратегия, конкуренция, выбор, рынок, товары и услуги

В современном обществе, где подавляющее число людей стремятся стать предпринимателями, большая часть из них, даже не представляет, что в условиях рыночной экономики им не стоит надеяться на стабильный и тем более высокий доход. Часть успеха предпринимателя будет зависеть от его четкого понимания направлений своей деятельности, а так же ее эффективности. Однако, стоит не забывать о множестве конкурентов.

Итак, ключевым элементом в предпринимательской деятельности является выбор конкурентной стратегии. Именно от нее зависит дальнейшее положение предприятия в условиях рынка.

Что же такое «конкуренция» в общем для нас понятии? Согласно Федеральному закону РФ от 26 июля 2012 г. № 135-ФЗ «О защите

конкуренции», конкуренция-соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

Основу конкурентного рыночного поведения составляет базовая стратегия конкуренции. Она позволяет дать описание схеме, которая показывает преимущества предприятия над его конкурентами, а так же является основным моментом в ориентации стратегии предприятия. Последующая «жизнь» предприятия будет зависеть лишь от правильности ее выбора. Существует четыре типа конкурентных стратегий: виолентная ("силовая") стратегия, пациентная (нишевая) стратегия, коммутантная (приспособительная) стратегия, эксплерентная (пионерская) стратегия. Рассмотрим подробнее каждую из них.

Виолентная ("силовая") стратегия представляет собой стратегию доминирования в условиях обширного рынка. Ориентация данной стратегии направлена: во-первых, на снижение издержек производства, что подразумевает собой снижение цены продаж; во-вторых, на высокую производительность. Достичь этого можно посредством организации массового производства товаров среднего качества, которые удовлетворяют массового покупателя. Данная стратегия популярна среди большинства крупных компаний. Они производят товар в обширном ассортименте, с периодическим его обновлением, что в совокупности с ценовой доступностью позволяет привлечь широкие слои покупателей. Так же этому помогает проведение масштабных рекламных акций. Представителями данной стратегии являются: крупнейшая сеть быстрого питания «McDonald's», автомобилестроительные корпорации «Toyota», «Chevrolet», табачная продукция «Marlboro», «Camel».

Следующая стратегия, пациентная (нишевая) стратегия. Ориентирована на ограниченный выпуск высококачественной специализированной продукции. Основным стремлением предприятия, выбравшего данную стратегию, является уклонение от прямой конкуренции с лидирующими компаниями. Они стараются найти на рынке своеобразную нишу, которая будет недоступна для виолентов. Однако, они будут являться прекрасным дополнением для самих виолентов путем создания на рынке разнообразности. Не стоит забывать, что они так же активно пытаются найти и сформировать специфические потребности. Благодаря узкой специализации предприятия, выбравшего данную стратегию, им обеспечен высокий уровень НТП и высокая квалифицированность их персонала. Патентная стратегия присуща менее крупным, средним мелким фирмам. Ярким примером применения данной стратегии будет являться компания АГРО-3, занимающаяся поставкой оборудования, инженерией в сфере промышленных услуг.

Коммутантная (приспособительная) стратегия. Основным ее направлением принято считать ориентир на удовлетворение потребностей, которым присущ часто изменяющийся характер, небольшой объем и кратковременность. Спецификой данной стратегии является то, что она направлена на максимально быстрое решение вышеуказанных потребностей. Чаще всего именно мелкие фирмы выбирают данную конкурентную стратегию. Обычно, данные фирмы не обладают высококвалифицированным оборудованием и научно-техническими заделами. Однако, квалифицированность персонала, позволяет им быстро адаптироваться к постоянным изменениям рыночных потребностей. Участились случаи, что именно российские частные компании прибегают к выбору данной стратегии. К ним можно отнести: металлургические компании «Российский алюминий» и «Металлоинвест», компании оптовой торговли «СИА Интернейшнл» и «Протек», а так же компании химической промышленности «Фосагро» и «Еврохим».

Эксплерентная (пионерская) стратегия представляет собой стратегию, ориентирующуюся на нововведения и привитие новых потребностей. Данная стратегия присуща эпохе постиндустриального развития и реакции предпринимателей на изменяющиеся условия рынка. Фирмы, ее реализующие, должны иметь высокий НТП и поведение, соответствующее предпринимательскому стилю. Но стоит отметить, что эта конкурентная стратегия находится под большим риском. Очень часто предлагаемый товар не находит потребителя. В случае удачи, фирма получает довольно таки высокий доход. Ярчайшими представителями являются «первопроходцы» в выпуске персональных компьютеров: «Apple», «Зенит» и так далее, а так же в области биотехнологий «Genentech».

Вышеперечисленные стратегии являются самыми распространенными среди производителей. Данная классификация конкурентных стратегий была представлена Л.Г.Раменским. Но, М. Портер¹ выделил свои виды конкурентных стратегий предприятий:

1) Стратегия лидерства по издержкам. Смысл данной стратегии заключается в том, что производитель целенаправленно стремится снизить издержки производства, дабы выпускать продукцию, в определенной отрасли, с наименьшей себестоимостью. Примером для данной стратегии будет являться сеть магазинов «Пятерочка». Если в супермаркетах торговая наценка составляет около 40%, то в «Пятерочке» всего лишь 10-12%. В результате продукты стоят на 10-15% дешевле, чем на розничном рынке, и на 20-30% дешевле, чем в супермаркетах и гипермаркетах.

2) Стратегия дифференциации. Основной задачей данной стратегии является стремление к дифференциации товаров и услуг, что в последствие даст возможность полностью удовлетворить потребности покупателя, что

¹ Майкл Юджин Портер - признанный специалист в области изучения экономической конкуренции, в том числе конкуренции на международных рынках.

равным образом предполагает повышение уровня цен. Эта стратегия является популярной среди автомобильных компаний BMW и Mercedes. Они выпускают ограниченную линию эксклюзивных моделей, что позволяет устанавливать более высокую цену и при этом способствовать созданию определенной репутации.

3) Стратегия рыночной ниши. Данная стратегия фокусирует свое внимание на основных сегментах рынка и действует лишь на строго определенный круг потребителей, удовлетворяя их нужды либо за счет низкой цены, либо за счет высокого качества товаров и услуг. Примером применения данной стратегии будет являться компания Electrolux, именно стратегия помогла компании найти интересную нишу на рынке холодильного оборудования - холодильники для домов-автоприцепов и лодок.

Существуют общие недостатки при выборе той или иной стратегии. В первую очередь, это слабая персональная ориентация. Часто предприниматель бросает все силы на противодействие предприятиям-конкурентам и совсем не задумывается об особенностях управления своей фирмой. Кроме того, не стоит забывать, что конкурентная борьба ведется за счет потребителей. Поэтому, ключевой целью борьбы между конкурентами является завоевание потребителей, а не только целенаправленные действия против предприятий-соперников.

Использованные источники:

1. Портер, М.Э. Конкуренция: уч. пособие. - пёр. с англ. / ред. Я.В. Заблоцкий. - М. - СПб 2001: 495с.
2. Андреева Л. Взгляд на системную конкурентоспособность как динамику устойчивого развития экономики // Экономист - 2004 №1-с.81-89
3. Белковский А.Н. Конкурентная стратегия в России-2004 №5 с.3-11
4. Конкурентная стратегия фирмы [Электронный ресурс]// Экономист фирмы/
URL: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentnaya-strategiya.html>

Валиева А.Ш.

Ефимов О.Н., к.ф.н.

доцент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ОАО "НЕФАЗ"

Аннотация

Данная статья посвящена анализу управления дебиторской задолженностью. Главным фактором, определяющим финансовое положение организации, является состояние его оборотных средств и одного из элементов – дебиторской задолженности. По своей экономической сущности

дебиторская задолженность представляет собой средства, временно отвлеченные из оборота организации.

Дебиторская задолженность - сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами¹. Что соответствует как международным, так и российским стандартам бухгалтерского учёта [1].

Дебиторская задолженность возникает в случае, если услуга (или товар) проданы, а денежные средства не получены. Как правило, покупателем не предоставляется какого-либо письменного подтверждения задолженности за исключением подписи о приемке товара на товаросопроводительном документе.

Управление дебиторской задолженностью — одна из наиболее актуальных проблем многих российских предприятий.

Управление дебиторской задолженностью представляет собой часть общего управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности, обеспечении своевременной ее инкассации [2, 3].

Рассмотрим дебиторскую задолженность на примере ОАО "НЕФАЗ".

Открытое акционерное общество "Нефтекамский автозавод" входит в группу предприятий ОАО "КАМАЗ" и является крупнейшим в России заводом по производству спецнастроек на шасси КамАЗ.

Таблица 1. Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности в ОАО "НЕФАЗ"

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2011 г.
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	Изменение
Выручка от продаж, тыс.руб.	6460630	9052481	10058628	3597998
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	254727	849147	664490	409763
Общая величина текущих активов, тыс. руб.	1812626	1927436	1908740	96114
Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз (стр.1:стр.2)	25,36	10,66	15,14	-10,22
Период погашения дебиторской задолженности, дн (365:стр.4)	14,39	34,24	24,12	9,73
Доля дебиторской	14,05	44,06	34,81	20,76

задолженности в общем объеме текущих активов, %				

Как видно из таблицы 1 доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов увеличилась на 20,76 процентных пунктов, т.е. увеличилась иммобилизация – отвлечение из хозяйственного оборота оборотных средств организации, хотя в абсолютном значении рост дебиторской задолженности составил 409763 тыс.руб.

Показатель оборачиваемости отражает среднее количество дней, необходимое для возврата задолженности. В ОАО “НЕФАЗ” оборачиваемость дебиторской задолженности в 2013 году по сравнению с 2011 годом, снизилась на 10,22 раза, что является отрицательным фактором. Т.к. чем выше оборачиваемость запасов компании, тем более эффективным является производство и тем меньше потребность в оборотном капитале для его организации. В данном случае наоборот.

Срок, необходимый организации для получения долгов за проданную продукцию, увеличился на 9,73 дня.

Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов увеличилась на 20,76 процентных пунктов.

Таблица 2. Структура и динамика дебиторской задолженности в ОАО “НЕФАЗ”

Показатели	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2013 г.к 2011 г.	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	Прирост,%
Дебиторская задолженность, всего, в том числе:	254727	100	849147	100	664490	100	409763	160,86
с покупателями и заказчиками	146321	57,44	637970	75,13	537490	80,89	391169	267,34
по авансам выданным	15249	5,99	81334	9,58	18690	2,81	3441	22,57
с прочими дебиторами	93157	36,57	129843	15,29	108310	16,30	15153	16,27

Как видно из таблицы 2 показывает, что увеличение показателей произошло по всем видам расчётов. Дебиторская задолженность выросла за анализируемый период на 409763 тыс. руб. или на 160,86 %. Наибольший удельный вес в общей сумме дебиторской задолженности занимает задолженность с покупателями и заказчиками, причём за рассматриваемый период она выросла на 391169 тыс. руб. или на 267,34 %. Одновременно произошло увеличение размера выданных авансов на 3441 тыс. руб. или 22,57 %, и задолженность прочих дебиторов на 15153 тыс. руб. или на 16,27 %.

Одним из важнейших условий стабильного финансового положения предприятия в современных условиях является четкая организация расчетов с партнерами. Отсутствие должного внимания к задолженности покупателей и заказчиков может спровоцировать нехватку средств для погашения своей задолженности перед поставщиками, бюджетом, сотрудниками. Управление дебиторской задолженностью по товарным операциям – это часть общей политики организации по выбору условий реализации продукции на определенный период времени, оптимизации общего размера дебиторской задолженности и по обеспечению ее своевременной инкассации для достижения заданного уровня финансовой устойчивости.

Руководство и административные работники, оказывая влияние на процесс управления дебиторской задолженностью организации, должны иметь полную информацию о ходе всех хозяйственных процессов. Регулирование дебиторской задолженностью осуществляется с помощью мониторинга. В общем виде мониторинг определяют как постоянное наблюдение за каким-либо процессом с целью выявления его соответствия желаемому результату или исходному положению. Мониторинг необходим, поскольку он позволяет выявить, насколько часто происходят нарушения в той или иной области.

Размер дебиторской задолженности ОАО «НЕФАЗ» достаточно высок. За 2013 год составил 664490 тыс.руб. Одной из причин возникновения дебиторской задолженности является заключение договоров с отсрочкой платежей.

Для снижения дебиторской задолженности предприятию необходимо в кратчайшие сроки оптимизировать условия проводимых сделок. При заключении договоров на продажу продукции преимущественной должна стать предоплата, а по договорам закупок - отсрочка платежа [4,5].

Мероприятие направлено на преодоление тенденции, которая сложилась сейчас. Она характеризуется тем, что контрагенты неоправданно долго пользуются средствами компании. Ускорение оборачиваемости оборотных средств неотъемлемо от снижения дебиторской задолженности.

Таблица 3. Исходные данные для анализа дебиторской задолженности ОАО «НЕФАЗ»

Показатели	Реализация товаров, продукции и услуг (2013 г), тыс.руб.
Выручка от продаж	10058628
Оплата за реализованную продукцию	9394138
Размер дебиторской задолженности	664490

Определим затраты на рубль реализации услуг, используя формулу:

$$ЗР = С / V * 100,$$

где С - полная себестоимость реализованных услуг, руб.;

V - объем реализации услуг, руб.

$$ЗР (2013 \text{ г.}) = 8980831 / 10058628 * 100 = 89,28 \text{ коп.}$$

Как видно из таблицы 3 общая сумма дебиторской задолженности за 2013 год составила 664490 тыс. руб. По данным анализа экономических показателей в 2013 г. затраты на 1 руб. выручки от продаж составили 89,28 коп. Из этого следует, что 1 руб. выручки приносит предприятию прибыль в размере 10,72 коп. Внедрение данного мероприятия позволит сократить размер дебиторской задолженности. В результате оборачиваемость оборотных средств увеличится, что в свою очередь приведет к увеличению прибыли предприятия.

Экономический эффект от данного мероприятия определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_{\phi} = \text{OC}_1 * \text{П}_{\text{рв}},$$

где OC_1 – сумма оборотных средств, полученных от поставщика, руб.,

$\text{П}_{\text{рв}}$ – прибыль с 1 руб. выручки, руб.

$$\mathcal{E}_{\phi} = 664490 * 10,72/100 = 71233,33 \text{ тыс.руб.}$$

У ОАО «НЕФАЗ» появится возможность использовать свободные денежные средства для своих целей. В результате появления свободных денежных средств ОАО «НЕФАЗ» сможет расширить ассортимент товаров или сформировать погашение кредитов.

За счет мероприятия по снижению дебиторской задолженности предприятие увеличит свою прибыль на 71233,33 тыс.руб.

Одним из резервов повышения финансовой устойчивости ОАО «НЕФАЗ» является использование механизмов страхования рисков [6, 7].

Методика-алгоритм формирования страховой защиты ОАО «НЕФАЗ» в виде схемы приведен на рисунке 1.

1-й этап.

Выявление совокупности рисков, создающих потенциальную угрозу для деятельности ОАО «НЕФАЗ»:

- Риски, связанные с эксплуатацией зданий, сооружений, оборудования;
- Риски, связанные с ответственностью при эксплуатации опасных производственных объектов;
- Риски, связанные с предпринимательской и финансовой деятельностью ОАО «НЕФАЗ»

2-й этап.

Выделение и дифференциация страховых рисков ОАО «НЕФАЗ», определение страховых стоимостей, расчет потенциальных убытков, мониторинг действующих страховых программ

- Страхование имущества
- Страхования дебиторской задолженности
- Страхования риска утраты права собственности
- Страхование ущерба вследствие перерывов в производстве

3-й этап.

Распределение уровней страхового покрытия, формирование страховых программ, выбор страховой компании или корректировка отношений с традиционным партнером-страховщиком «ООО «Росгосстрах»

Рисунок 1. Методика-алгоритм формирования страховой защиты ОАО «НЕФАЗ»

Страхование решает следующие основные задачи, жизненно важные для ОАО «НЕФАЗ»:

- идентифицируются все риски, которые способны представлять угрозу стабильности предприятия;
- производится полная и своевременная компенсация финансовых потерь от аварийных ситуаций и иных страховых случаев;

- восстанавливается имущество предприятия до состояния, в котором оно было до аварии;
- возмещается гражданская ответственность за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц и окружающей природной среде;
- возмещаются потери от перерывов производства, обусловленных авариями, стихийными бедствиями и другими неблагоприятными событиями;
- обеспечивается социальная защита персонала;
- минимизируются инвестиционные и инновационные риски предприятия.

Использованные источники:

1. Бурмистрова, Л. М. Финансы организации [Текст] учебник/Л. М. Бурмистрова - Инфра М.: 2009. - 13 с.;
2. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2012 г. – 480 с.
3. Белолипецкий В. Г. Финансы фирмы: Курс лекций / Под ред. И.П. Мерзлякова. – М.: ИНФРА – М, 2012 г. – 298 с.
4. Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. В. М. Попова и С. И. Ляпунова. – М.: Финансы и статистика, 2012 г. – 672 с.
5. Грязнова, А. Г. Финансы [Текст] учебник / А. Г. Грязнова – Финансы и статистика.: 2012 – 56 с.;
6. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, - 685 с.
7. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.

Валиева А.С.

студент 2к, 2гр.

факультет «Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный университет

народного хозяйства»

Россия, г. Махачкала

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ

Функционирование финансовой системы государства не может не касаться его граждан, тем более проживающих в России. Вряд ли найдётся хотя бы одно предприятие, учреждение или организация, где бы ни обсуждались какие либо финансовые проблемы государства, новации

Правительства и Центрального банка РФ. Принятие законодательных актов Федеральным Собранием, постановлений Правительства РФ и указов Президента РФ на указанную тему будоражат умы граждан (россиян) уже не первый год. Множество людей подверглись неоднократно накатывавшим бурным водам непознанного океана под названием “Свободный рынок”.

В банковской системе России ЦБ РФ (ЦБР) определён как главный банк страны и кредитор последней инстанции. Он находится в государственной собственности и на него возложены функции общего регулирования деятельности каждого коммерческого банка в рамках единой денежно - кредитной системы страны. Центральный банк призван приводить их деятельность в соответствие с общей экономической стратегией, и выступает ключевым агентом государственной денежно-кредитной политики, при этом со стороны ЦБР используются в первую очередь экономические методы управления и только в отдельных случаях административные. Принципы организации и деятельности Центрального банка РФ (Банка России), его статус, задачи, функции, полномочия определяются Конституцией Российской Федерации, Законом о Центральном Банке и другими федеральными законами.

Высшим органом Банка России является Совет директоров - коллегиальный орган, определяющий основные направления деятельности Банка России и осуществляющий руководство и управление Банком России. Совет директоров выполняет следующие функции:

1) во взаимодействии с Правительством РФ разрабатывает и обеспечивает выполнение основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики;

2) утверждает годовой отчет Банка России и представляет его Государственной Думе;

3) рассматривает и утверждает смету расходов Банка России на очередной год, а также произведенные расходы, не предусмотренные в смете;

4) определяет структуру Банка России;

5) утверждает внутреннюю структуру Банка России;

Цели и задачи деятельности ЦБР. Основными целями деятельности Банка России являются: - защита и обеспечение устойчивости рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам; - развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации; - обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов. Основными задачами ЦБР являются регулирование денежного обращения, проведение единой денежно кредитной политики, защита интересов вкладчиков, банков, надзор за деятельностью коммерческих банков и других кредитных учреждений, осуществление операций по внешнеэкономической деятельности. Банк России и Правительство Российской Федерации информируют друг друга о предполагаемых действиях, имеющих общегосударственное значение,

координируют свою политику, проводят регулярные консультации. Банк России консультирует Министерство финансов РФ по вопросам графика выпуска государственных ценных бумаг и погашения государственного долга с учетом их воздействия на состояние банковской системы и приоритетов единой государственной денежно-кредитной политики.

Функции Центрального Банка Рассмотрим функции, которые традиционно выполняет любой ЦБ:

- осуществление монопольной эмиссии банкнот;
- проведение денежно-кредитного регулирования, валютной политики;
- рефинансирование кредитно-банковских институтов;
- регулирование деятельности кредитных институтов, т.е. осуществление банковского надзора;
- функция финансового агента правительства.

Основными инструментами денежно-кредитной политики ЦБ являются:

- изменение норм обязательных резервов, размещаемых коммерческими банками в ЦБР;
- регулирование официальной учетной ставки;
- проведение операций с ценными бумагами и иностранной валютой.

Банк России представляет интересы Российской Федерации во взаимоотношениях с центральными банками иностранных государств, а также в международных банках и иных международных валютно-финансовых организациях. ЦБ является проводником государственной валютной политики, включающей в себя комплекс мероприятий, нацеленных на укрепление внешнеэкономических позиций страны и осуществляет эту функцию в соответствии с Законом Российской Федерации "О валютном регулировании и валютном контроле" и федеральными законами. От имени правительства ЦБ регулирует резервы иностранной валюты и золота, является традиционным хранителем государственных золотовалютных резервов. Он осуществляет регулирование международных расчетов, платежных балансов, участвует в операциях мирового рынка ссудных капиталов и золота. ЦБ, как правило, предоставляет свою страну в международных и региональных валютно-кредитных организациях. Для осуществления своих функций Банк России может открывать представительства в иностранных государствах.

Банк России представляет интересы Российской Федерации во взаимоотношениях с центральными банками иностранных государств, а также в международных банках и иных международных валютно-финансовых организациях. ЦБ является проводником государственной валютной политики, включающей в себя комплекс мероприятий, нацеленных на укрепление внешнеэкономических позиций страны и осуществляет эту функцию в соответствии с Законом Российской Федерации "О валютном регулировании и валютном контроле" и федеральными законами. От имени правительства ЦБ регулирует резервы иностранной

валюты и золота, является традиционным хранителем государственных золотовалютных резервов. Он осуществляет регулирование международных расчетов, платежных балансов, участвует в операциях мирового рынка ссудных капиталов и золота. ЦБ, как правило, предоставляет свою страну в международных и региональных валютно-кредитных организациях. Для осуществления своих функций Банк России может открывать представительства в иностранных государствах.

В заключение своей статьи хочется подвести итоги всему вышеперечисленному. Каково же значение ЦБ для функционирования системы распределения финансов? Есть ли перспективы развития? И что для этого всё же необходимо? Прежде всего, хочется отметить, что для положительного развития любой системы, в том числе и финансовой, необходимы чёткие и понятные, одинаковые для всех субъектов правила поведения. Первейшая роль Центрального банка – обеспечить эти условия и строго контролировать их соблюдение; принять все меры для формирования комплексной правовой основы функционирования финансовых учреждений. ЦБР обязан выступать как инициатор законотворческого процесса в финансово-кредитной сфере, а так же проводить экспертную оценку предлагаемых для принятия законопроектов, привлекать для этих целей научные учреждения, обеспечить соответствие содержания законопроектов потребностям государства, развития финансово-кредитной системы России. Так же напрашивается вывод о необходимости наладить постоянный мониторинг и глубокий анализ функционирования финансовой системы государства; обеспечить соответствие принимаемых решений потребностям государства, исключить возможность влияния на готовящиеся к принятию решения заинтересованных лишь в собственной выгоде лиц и группировок (здесь хочется отметить положительное значение происходящих сейчас изменений в стиле и методах высшего руководства государства). Огромное значение имеет привлечение к разработке управленческих решений в указанной сфере представителей отечественной науки, нельзя слепо соглашаться на предлагаемые международными финансово-кредитными организациями рецепты выхода из кризисного состояния.

Валитова Г.Р.

студент 4 курса

Балыкбаева Р.С.

ассистент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ

Программы кредитования успешно продвигаются уже давно и в каждой преуспевающей стране. Население не мыслит своей жизни без кредитов, так как все, от приобретения товаров и услуг до ипотеки, осуществляются через программы кредитования. Кредит является удобной

альтернативой, нет необходимости накапливать средства для осуществления своих желаний, а в реальном времени можно пользоваться всеми благами. И тут же возникает вопрос: что же будет с кредитованием в будущем?

Кредитные системы настолько распространились в нашей жизни, что мы не представляем другой возможности приобретения товаров, работ или капитала для развития нового бизнеса.

На платежный оборот, скорость обращения денег, структуру и объем денежной массы сильное влияние оказывают кредиты. С помощью различных форм денег, кредит создает базу ускоренного развития расчетов безналичного вида, вследствие чего повышается эффективность общественного воспроизводства из-за экономии издержек.

Кредитные карты являются наиболее популярным и широко используемым видом связи сотрудничества банка и человека.

Говоря о безналичных расчетах, можно судить об их благоприятном влиянии на экономику. При уменьшении доли наличных платежей повысится прозрачность операций в финансовой сфере, что приведет к сокращению теневого рынка.

В России доля наличных денег от общей суммы денег равна 25 %, в стремительно развивающихся странах она составляет – 15 %, а в развитых странах от 7 до 10%. В 2000 году, по данным Центробанка России безналичные средства составляли 448,4 млрд. руб., в 2005 году показатель увеличился почти в 6 раз – 2819,1 млрд. руб., а 2010 году – 11229,5 млрд. руб. и вырос почти в 22 раза. Если сохранится такая тенденция, то безналичные расчеты будут только прогрессировать, и к 2030 году безналичные расчеты составят больше 50 %. Но в настоящее время, Россия в отношении перехода на безналичные расчеты не совсем готова, так как не развит технический уровень[1].

По моему мнению, наличные деньги никогда не потеряют свою актуальность и востребованность, так как система безналичного расчета не всегда удобна. Например, в автобусах, в мелкой розничной торговле и при расчете населения между собой – невозможно везде поставить терминалы. Особую трудность представляет собой развитие данной системы в сельской местности, где не развито технологическое обслуживание.

Государство использует кредиты, чтобы стимулировать жилищные строительства, товарный экспорт. И предоставляя государственные льготы и гарантии, ориентирует банки на кредитование таких отраслей, деятельность которых совпадает с задачами осуществления программ общенационального характера.

Роль кредита так же заключается в том, что он является основным источником финансирования предприятий новыми дополнительными ресурсами. При отсутствии заемных средств, у организаций нет возможности развития, так как они находятся на самофинансировании. А имея средства, предприятия будут создавать все больше благ, обеспечивая непрерывный кругооборот движения товаров, работ и услуг.

С каждым годом условия кредитования и виды кредитов совершенствуются. Если займы юридическим лицам первоначально выдавались только под залог, теперь начали разрабатывать программы беззалогового кредита.

Я думаю в дальнейшем, усиление конкуренции между банками, приведет к условию отсутствия у них возможности снижать требования к потенциальным заемщикам, что будет способствовать улучшению ценовых условий кредитования для всех основных категорий заемщиков.

Кредит в жизни современного человека занимает далеко не последнее место. Банки пускают в ход все новые и новые методы привлечения клиентов – газеты, журналы, социальные сети, радио и телевидение пестрят рекламой о выгодных займах. Я считаю, что реализация кредитных программ влечет за собой больше положительных тенденций для экономики страны, чем отрицательных. И в ближайшие 20 лет, следующим этапом развития данной системы станут кредиты нецелевого характера при помощи пластиковых карт.

В данной работе, я попыталась проанализировать роль кредита и перспективы его развития на ближайшие десятилетия. В заключение хотелось бы добавить: экономика не всегда развивается стабильно и все аспекты предопределить невозможно.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]: Перспективы распространения безналичных платежей. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/trachuk07_12.pdf. Дата обращения: 22.12.2014 г.

Валишина А.М.

студент 3 курса

Ибрагимова З.Ф., к.э.н.

доцент

Бакирский Государственный университет

Институт экономики, финансов и бизнеса

Россия, г. Уфа

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ФОРСАЙТ В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Одним из эффективных технологий стратегического планирования в современном мире признается технология форсайта. Создание форсайта- это процесс систематического определения новых стратегических направлений, технологических, научных достижений, которые в дальнейшем смогут оказать непосредственное воздействие на социальное и экономическое развитие страны.

Форсайт – это совокупность инструментов, позволяющих предугадывать проблемы будущего. Это долгосрочный стратегический прогноз, который включает элементы воздействия на будущее с помощью

согласования партикулярных интересов различных социальных слоев гражданского общества [1]. Целью форсайта является принятие наиболее грамотных решений сегодня, в процессе предвидения и продвижения к будущему.

Актуальность проблемы внедрения форсайта в Россию состоит в том, что на сегодняшний день экономике нашей страны необходимо переходить на инновационный путь развития. Несмотря на то, что у нас достаточно развита наука и техника, у нас были программно-целевые методы управления, научно-производственные комплексы, межотраслевые центры науки и технологий, нам все же не удалось достичь таких результатов как в Зарубежных странах.

Первой проблемой на пути к созданию любого форсайта является то, что в настоящее время в России отсутствуют крупные высокотехнологичные фирмы, которые могут брать на себя масштабные технологические риски в процессе создания нововведений. Технологические риски отличают инновационный подход, постоянный вывод на рынки новых товаров и услуг, которые появляются на основе знаний и высоких технологий.

В зарубежных странах, несмотря на значительную роль малого бизнеса, государственных научных центров, университетов, других известных структур, лидерами инноваций являются крупные компании, которые способны сконцентрировать ресурсов и направить их на приоритетные направления. Они работают в условиях жесткой конкуренции. Эти фирмы реализуют основной стимул к инновациям, то есть получение предпринимательского дохода. Сегодня в Соединенных Штатах Америки свыше двадцати компаний имеют научные бюджеты свыше миллиарда долларов [2].

Вторая проблема в том, что у нас при создании новых технологий, введении инноваций нет логики в оценки реального спроса общественных потребностей. Например, многие страны разрабатывали сверхзвуковой пассажирский самолет. Американцы вовремя остановились, потому что они поняли, что это технологическое достижение не будет иметь спроса и, соответственно, прибыли. Европейцы и мы продолжали, результат известен.

И, наконец, третья проблема состоит в том, что для создания и реализации форсайт-проекта необходимо финансирование на всем протяжении осуществления проекта. Существует ряд примеров успешно начатых форсайтов, но переставших существовать из-за прекращения их финансового обеспечения. Помимо этого, многие компании, в условиях современной экономики, не нацелены на такие достаточно крупные проекты, которые имеют экономические и технологические риски.

Считается что, для внедрения форсайта в Россию необходимо задействовать исполнительную власть всех уровней, законодательную власть всех уровней, бизнес во всех его проявлениях, будь то крупные корпорации, будь то организации малого и среднего бизнеса, научные,

экспертные сообщества, гражданское общество, средства массовой информации.

Не менее важно то, что форсайт должен отталкиваться от реальных потребностей общества, государства, а не имеющихся возможностей. Это является ключевым звеном, так как до сих пор мы строили свои стратегии, отталкиваясь от имеющихся возможностей.

Согласно международному опыту проведения форсайта во внимание должны приниматься возможности страны для развития каких-либо технологий: во-первых, возможности принять технологии (для многих стран уже это проблема), во-вторых, возможности развивать эти технологии в качестве ответов на основные вызовы человечества. Кроме того, в национальных форсайтах следует внимательнее отнестись к препятствующим реализации возможностей барьерам и помехам. Для России, имеющей согласно мировым рейтингам значительные интеллектуальные возможности для ответов на вызовы, одной из таких помех может стать желание все зарегулировать.

Подводя итог всему вышесказанному необходимо сказать, что внедрение форсайт-проектов в Россию является необходимым в условиях современной экономики. Форсайты позволят конкретизировать и структурировать цели на будущее, определить основные приоритеты и направления на пути к развитию, как в социальной, так и в экономической сфере.

Использованные источники:

1. Греченко А.А «Форсайт как инновационный инструмент прогнозирования и реализации научных и технологических приоритетов» // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. М.Ф. Решетнева. N 1, 2010 г.
2. Форсайт [Электронный ресурс] // Сайт «Смарт Концепт». Режим доступа: <http://www.novoterra.org/1548/1573/>.

*Валова Е.А.
студент 3 курса
Елабужский институт
Казанский федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

ЭМИССИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ КАК СПОСОБ ДОЛГОСРОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье рассматривается понятие корпоративных ценных бумаг и способ их эмиссии как метод долгосрочного финансирования. Автор проводит сравнение ценных бумаг и выявляет среди них наиболее выгодные как для эмитента, так и для инвесторов. Также в статье проводится анализ российского рынка корпоративных облигаций.

Ключевые слова: акции, облигации, банковский кредит, инвестиции.

Актуальность обусловлена тем, что до сих пор серьезной проблемой российского фондового рынка остается нехватка надежных финансовых инструментов. Подъем экономики и усиление конкуренции заставляют компании все больше внимания уделять поиску оптимальных источников заемного капитала, необходимого для эффективного финансового управления. Одним из таких источников является выпуск корпоративных облигаций.

Существует множество причин, по которым большинству правительств, корпораций, международных организаций, банков, финансовых институтов и частных лиц приходится время от времени привлекать денежные средства для финансирования своей деятельности. В наиболее простой форме облигация обладает следующими четырьмя отличительными признаками.

1. Эмитент - организация, отвечающая за выплату процентов и основной суммы держателям облигаций, как правило, через платежного агента.

2. Основная (или номинальная) сумма - сумма в определенной валюте, которую эмитент намерен взять в долг у инвестора и согласен возратить.

3. Купон - процентная ставка, которую эмитент согласен выплачивать инвестору. Это может быть фиксированная величина, установленная как процент от номинальной суммы облигации, или плавающая, привязанная к какому-либо индексу, например, к ставке LIBOR. Выплата процента обычно производится раз в полгода или год.

4. Срок погашения - дата, когда эмитент обязан возратить основную сумму и произвести последний процентный платеж. Привлечение денежных средств и торговля ими происходят на финансовых рынках, или рынках капитала. В зависимости от того, каким образом организации привлекают денежные средства, рынки капитала подразделяются на:

- денежные рынки;
- рынки облигаций;
- рынки акций [3].

Когда корпорации необходимы денежные средства на покрытие текущих расходов на срок более года, то она может получить такой вид займа как фондирование. На данный момент такие фондированные займы могут предоставляться корпорациям на 5 – 10 лет, а при определенных обстоятельствах и на более долгий срок. Как правило, такой вид займа используют для покупки различных видов основных средств, а иногда и для погашения краткосрочных банковских ссуд.

Инвестиционный дилер или группа обеспечивают получение корпорации фондовых займов путем конструирования и покупки у нее облигаций для перепродажи данных облигационных выпусков своим клиентам. При выпуске акций дивиденды начисляются на чистую прибыль, т.е. являются налогооблагаемым доходом, а процент по облигациям выплачивают из прибыли до налогообложения [4]. Следовательно, процент

по облигациям является разновидностью инвестиций, и выпуск облигаций считают наиболее дешевым способом финансирования.

Под корпоративными ценными бумагами понимают такие ценные бумаги, эмитентами которых могут выступать предприятия различных организационно-правовых форм собственности, в том числе акционерные общества, а также банки, инвестиционные компании и фонды [1]. Различают долговые, долевыми и производные корпоративные ценные бумаги.

К преимуществам облигации по сравнению с другими финансовыми инструментами по привлечению инвестиций относят более гибкий метод движения капитала для эмитента и вклада денежных средств инвесторов.

Инвестиционный доход от акций складывается из получения дивидендов, а также разности цены, по которой акция была продана и цены, по которой она была куплена на рынке. Таким образом, такие виды дохода основываются на прогнозе, оценке, размер которых эмитент не может гарантировать. По облигациям же эмитент должен вычислить размер дохода ценной бумаги, а также он обеспечивает выплату данного дохода в установленный срок. Следовательно, при равнозначных рисках выгоднее приобретать не акции, а именно облигации. Можно сказать, владельцы облигаций обладают первоочередным правом на получение дохода в сравнении с акционерами [2].

Облигационный займ также является более выгодным для эмитента, чем банковский кредит в связи с более низкой ценой. Т.к. многие банки выдают кредиты с помощью средств, вложенных клиентами, то они должны размещать их по более высокой цене. Облигация также представляет собой вложение капитала, но процент по облигации сравнивают с процентом по вкладу, а не по кредиту.

Как правило, акции выпускают с целью увеличения собственного капитала, а по облигациям кредитор может получить от заемщика определенный фиксированный процент и сумму основного долга. К достоинствам облигаций относят возможность ощутить явный доход, стабильность и предсказуемость. У облигаций наблюдаются меньшие колебания в цене, и чем ближе время погашения, тем стабильнее цены. Также долговые инструменты привлекательнее акций с точки зрения выплаты дохода [5].

На данный момент в российской экономике имеются достаточно неплохие предпосылки развития рынка корпоративных облигаций. Положительные изменения в экономике страны и во внешней торговле дают возможность предприятиям и организациям на получение дополнительных денежных накоплений, используемых в будущем для инвестирования в производственный процесс.

Но, невзирая на возможное оживление рынка облигаций, они до сих пор не считаются полноценным инструментом привлечения денежных средств. Имеется несколько существенных факторов, согласно которым, с одной стороны, эмитенты не очень стремительно выходят на рынок с

собственными новыми выпусками, а с другой, возможные вкладчики не спешат вкладывать валютные ресурсы в корпоративные облигации.

Основным фактором, который тормозит процесс появления выпусков корпоративных облигаций, является продолжительность подготовки проспекта эмиссии и его регистрации в муниципальных органах. Эмитент не может предложить рынку необходимую структуру облигации и доходности, которая могла бы привлечь потенциальных инвесторов на момент размещения облигационного выпуска.

На данный период законодательством учитывается необходимость регистрации любого единичного выпуска ценных бумаг по непростой и связанной со значительными временными затратами процедуре.

Использованные источники:

1. Кугаенко, А.А. Синтез динамических моделей народного хозяйства и методы прогнозирования социально-экономических процессов. / А.А. Кугаенко – М.:Прометей, 2012. – 294 с.
2. Маркин, А.М. Ценные бумаги и фондовый рынок. / А. М. Маркин – М.: Перспектива, 2012 – 235 с.
3. Тейт, А.А. Глобализация: угроза или новые возможности для Европы?//Проблемы теории и практики управления. / А.А. Тейт – 2012. №5. С. 63 – 66.
4. Ческидов, В.Н. Банки на фондовом рынке//Финансы. / В.Н. Ческидов – 2011. – № 5.
5. Шелег, Е.М. Рынок ценных бумаг. / Е.М. Шелег – Мн. БГЭУ, 2011. – 272с.

Ван Ч.

Цзаожигули А.

РАЗРАБОТКА ПЛАТФОРМЫ БРЭНДА

Бренд-платформа – это базис, на который будет опираться бренд, главный инструмент нахождения важнейших характеристик бренда, его достоинств, помогающих выделиться в конкурентной среде рынка.

Разработка платформы бренда происходит на основании тенденций и развития рынка, и включает в себя описание целевой аудитории и предпочтений потребителей, ключевые характеристики продукта, стратегию его позиционирования и имидж, который бренд создает.

Разработка бренд-платформы включает в себя создание позиции бренда (марки) на рынке и разработку концепции образа этого бренда. Это то, как бы мы хотели преподнести себя потребителю, какие ценности и эмоции донести до целевой аудитории. Также платформа бренда включает описание качественных свойств (идентификаторов) бренда. Это описание того, чем отличается ваш бренд от других.

Бренд-платформа обязательно включает в себя следующие элементы:

- 1) **Философия бренда** – это ценности, которые вкладывают компании в свой бренд. Это функциональные, личностные и социальные ценности, сочетающиеся в сознании потребителя.

Философия бренда – это некая миссия – цели и предназначение бренда, для чего он служит. Миссия всегда должна быть направлена на общество и его интересы.

Выбирая миссию, компания должна дать ответы на вопросы:

- Какое уникальное предложение при осуществлении наших компетенций мы даем рынку?
- Какие потребности рынка мы удовлетворяем, двигаясь к своей намеченной цели?
- В чем выражается наше конкурентное преимущество, в чем особенность нашего бренда?

В качестве примеров миссий успешных брендов можно привести следующие: миссия Google: «Удобно организовать всю информацию в мире и сделать ее доступной и полезной каждому»; миссия Twitter: «Мгновенно соединять людей повсюду»; миссия Danone: «Обеспечить как можно большее количество людей здоровыми продуктами питания»; миссия «Мак Доналдс»: «Быстрое, качественное обслуживание клиентов с помощью стандартного набора продуктов».

2) Описание **основных групп потребителей** товаров бренда.

На данной этапе проводятся различные исследования для выявления целевой аудитории. Чтобы составить правильное представление о потребителях бренда, необходимо учитывать следующие параметры:

- социо-демографические характеристики (пол, возраст, род занятий, национальность, образ жизни, доход, уровень образования и т.д.);
- географические характеристики (страна, регион, транспортная сеть, динамика развития региона, плотность населения, климатические условия и т.д.);
- психографические (стиль и образ жизни);
- мотивационные (повод для совершения покупки, мотивы, выгоды, которые ищут в товаре, лояльность и т.д.).

Когда компания поймет, кто ее потребитель, она поймет, что должен представлять из себя сам бренд, и какие потребности он должен удовлетворять. Компания сможет также влиять на свою целевую аудиторию, понимать мотивы и принципы, на которых основывается их поведение.

3) **Позиционирование бренда.** Позиционирование – это та позиция, то «место», которое занимает бренд в сознании потребителя, который должен понимать, чем данный товар отличается от других. Выбор позиции бренда по отношению к потребителям должен исходить от тех качеств и свойств товара, которых не имеют товары конкурентов. Важнейшие качества, которые необходимы для успешного позиционирования бренда:

- Актуальность – позиция бренда должна отвечать потребностям, интересам, желаниям и запросам потребителей. Чем важнее и насущнее то, что предлагает бренд, тем удачнее и успешнее его позиционирование. В нужное время в нужном месте.

- Простота – позиция бренда должна быть лаконичной, простой, понятной и легко запоминающейся, преподнесена до потребителя простым ясным языком.

- Последовательность – для создания сильной позиции бренда нужно, чтобы все маркетинговые коммуникации хранили в себе единое смысловое ядро. Позиция бренда должна быть ясно сформулирована в названии, упаковке, в рекламе, мероприятиях стимулирования сбыта в выкладке товара и личных продажах.

- Постоянство – это значит, что позиция бренда не должна постоянно меняться. Чтобы позиционирование стало давать плоды, требуется время. Потребителям нужно осознать и понять ту позицию, выгоду и преимущества, которые предлагает ваш бренд, а для этого нужно подождать.

Существуют различные методы позиционирования бренда:

1. Метод «УТП» – уникальное торговое предложение. При данном методе необходимо перебирать все свойства товара до тех пор, пока не отыщется что-то уникальное. Упор нужно делать не просто на свойства и характеристиках товара, а на выгоды, которые приносит товар для потребителя. Попробуйте ответить на вопрос с точки зрения потребителя «Почему я должен купить ваш товар прямо сейчас?».

2. SWOT-анализ – такой анализ определяет сильные и слабые стороны компании, возможности и угрозы для нее.

3. Метод соответствия – определяются конкуренты бренда и находятся отличия товара от конкурентных товаров.

4. Метод «реестра» – анализируется реклама конкурентов: спонтанные ассоциации (например, страсть, доброта, раздражение); атрибуты (например, низкокалорийный йогурт); преимущества (например, удаляет пятна травы); имидж-герой.

5. Метод построения карт позиционирования – построение карты, на которой показано, что важно для целевой аудитории – атрибуты выбора.

4) Политика бренда. В маркетинге существует модель «5 Р» (расширенная модель Филипа Котлера), которую так же можно применить и к бренду:

- Товарно-номенклатурная политика бренда – какой товар будет выпускаться в линейке данного бренда;

- Ценовая политика бренда – определение ценового сегмента для товаров данного бренда;

- Дистрибутивная политика бренда – политика продвижения бренда (где и как будут продвигаться товары данного бренда);

- Коммуникационная политика и стратегия брендинга – определение поведения потребителя бренда. Каким образом информировать потребителя о бренде: нужно ли будет побуждать человека совершить покупку, или просто информировать о товаре и ждать, пока он сам сделает покупку?

- Политика взаимодействия – то, как товар данного бренда будет взаимодействовать с потребителем и кто будет покупать этот товар.

Также в платформу бренда можно включить разработку уникальности бренда, его особенности и атрибуты.

Существует схема построения бренда, которая называется «пирамида бренда». Выглядит она следующим образом:



Рис.2. Пирамида бренда

Аудит бренда

Прежде чем начать разработку бренда, нужно провести всесторонний анализ сил, влияющих на развитие бренда. Это анализ рынка, конкурентов, потребителей и самой компании. С этой целью можно провести аудит бренда.

Аудит бренда – это оценка положения бренда сравнительно с конкурирующими брендами на рынке, оценка понимания бренда целевой аудиторией, штатом сотрудников компании и партнерами. Брендový аудит нужно осуществлять систематически для того, чтобы своевременно реагировать как на рыночные изменения и отношения потребителей, так и на изменения в отношении к бренду сотрудников, дистрибуторов и поставщиков. Различают два вида аудита бренда:

- 1) Внутренний аудит бренда – во время данного аудита анализируется сама компания, а именно:

- миссия, видения и стратегии развития бизнеса и роли бренда в нем;
- сильные и слабые стороны компании и бренда;
- восприятие и отношение к бренду внутри компании;
- внутрикорпоративная культура и роль внутреннего брендинга;
- маркетинговая деятельности за последние 2-3 года.

2) Внешний аудит бренда – во время данного аудита анализируется макросреда и микросреда предприятия. Это, например, анализ тенденций развития рынка, анализ потребительского поведения и восприятия бренда, конкурентный анализ.

После данного анализа можно иметь четкое представление о том, какими отличительными качествами можно наделить бренд, как его позиционировать и развивать в дальнейшем.

Идентичность бренда

Существует еще одно понятие, которое можно включить в бренд-платформу – идентичность бренда.

Идентичность бренда (brand identity) – уникальное смысловое содержание бренда: основные ценности, атрибуты и ассоциации, которые компания (владелец бренда) хочет вызывать у потребителя – целевое восприятие потребителями образа бренда в целом, которого необходимо достичь. Идентичность бренда определяет стратегическое направление развития бренда и помогает сфокусировать весь комплекс маркетинга: управление продуктами, ценами, маркетинговыми каналами и коммуникациями, на донесении до потребителя ключевых особенностей бренда.

Идентичность бренда помогает устанавливать отношения между брендом и потребителем за счет предложенных ценностей, которые определяют функциональные, эмоциональные выгоды или возможности самовыражения. Устранение разницы между идентичностью бренда и его фактически воспринимаемым потребителями образом является содержанием процесса брендинга.

ИДЕНТИЧНОСТЬ БРЕНДА



Элементы идентичности бренда

По Дэвиду Аакеру (D.Aaker), идентичность бренда является согласованным комплексом нескольких важнейших элементов:

1. Имидж бренда – восприятие бренда потребителями
2. Позиционирование бренда – главное отличие этой марки от конкурирующих по характеристикам или предназначению
3. Внешняя перспектива – то, что заставляет потребителей покупать товары этой марки;
4. Фиксация на главных особенностях продукта.

По мнению Ван Гелдера, идентичность бренда должна выражать:

1. Происхождение (истоки) бренда;
2. Принципы бренда;
3. Предназначение бренда;
4. Амбиции бренда.

В отечественной литературе в разных вариантах часто встречается следующая классификация элементов идентичности бренда:

1. Суть бренда – фраза или предложение, выражающая основную идею бренда.
2. Ключевые ценности бренда – уникальное сочетание важных для потребителей ценностей, которые будут определять политику компании в области продуктов и сервиса, ценообразования, способов и каналов продаж.

3. Ассоциации бренда – свободные ассоциации, которые возникают у потребителя при контакте с брендом, элементами визуализации, продуктами или рекламными сообщениями.

4. Позиционирование бренда.

5. Индивидуальность (личность/характер) бренда – проецирование на бренд человеческих характеристик: каким бы был бренд, если бы он был живым человеком.

6. Восприятие качества продуктов бренда потребителями.

Идентичность бренда является источником вдохновения. Она призвана увлекать всех сотрудников компании, формулируя ее ценности и корпоративную культуру.

Создание бренда

Создание бренда – это достаточно творческая работа, но она требует сильных затрат ресурсов и времени. Разработка может протекать по-разному, смотря что в результате хотят получить создатели. Типичная программа разработки бренда выглядит так:

1) Initial Idea (Начальная идея) – выдвигается идея бренда, а именно цель существования бренда для компании; отображение его предполагаемых преимуществ; описание рынка, на котором он будет продвигаться; финансовые и маркетинговые задачи, стоящие перед ним.

2) Investigation (Исследование) – на этом этапе обсуждаются возможности компании, проводятся различные собрания с сотрудниками, происходит расстановка задач и вовлечение всех нужных служб предприятия. Также на этом этапе проводится внешний и внутренний аудит.

3) Essence (Суть) – после получения результатов исследования нужно свести идеи бренда к конечному числу. Эти идеи должны соответствовать ситуации на рынке, поставленным задачам, потребностям потребителей и быть конкурентоспособными. Определяется философия бренда, его ценности и атрибуты.

4) Naming (Имя) – создание имени бренда.

5) Dressing (Одежда) – бренд должен иметь свое лицо: логотип, фирменный шрифт, стиль подачи, упаковка, служебные надписи, форму сотрудников, оформление точек продажи и т. д.

6) Tasting (Тестирование) – на этом этапе возможно собрать фокус-группу и протестировать разработанный бренд, понять ошибки и недостатки и скорректировать их.

7) Bible (Библия) – постоянное обращение к концепции и философии бренда, чтобы развивать его в будущем.

8) Communication (Коммуникация) – разрабатывается система коммуникации с потребителем, как информировать его о товаре бренда.

9) Entrusting (Передача) – на этом этапе разработчики делятся разработанным брендом с остальными сотрудниками фирмы, чтобы все

понимали, что это и как с этим работать. Организуются обучения персонала, знакомство с брендом.

10) Analysis (Анализ) – анализируется вся проделанная работа.

Таким образом, созданный бренд появляется на рынке.

Создать успешный бренд и сделать так, чтобы потребитель запомнил его – крайне непросто. Для этого нужно создать его философию, понять и донести до потребительского сознания ценности этого бренда. Также нельзя обойтись без предварительных исследований и анализа внутренней и внешней среды предприятия. В итоге создается целая политика бренда, а также появляется стратегия дальнейшего его развития.

*Васильева А. С.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
УлГТУ*

*Пенькова В. В.
студент 5го курса
Ульяновский Государственный Технический Университет
Россия, г. Ульяновск*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ И СРЕДСТВА

Аннотация: В данной статье рассматриваются методы государственного регулирования экономики страны и влияние государственного регулирования на различные сферы деятельности

Ключевые слова: государственное регулирование, методы, роль

Государственное регулирование экономики страны проводится с целью создания необходимых условий, способствующих нормальному функционированию экономики.

Методы государственного регулирования разделяются на несколько групп:

1) административное регулирование (контроль над ценами и доходами, учетными ставками, лицензирование деятельности и т.п.). Данные меры относятся к административным, т.к. осуществляются на основе законодательных норм и правил.

2) прямое экономическое регулирование (субсидии, субвенции, пособия, дотации, льготные кредиты для предприятий, регионов и отраслей).

3) косвенное экономическое регулирование (политика в области кредитно-финансовых, валютных, внешнеэкономических (в том числе таможенных) отношений, налоговых систем, амортизируемого имущества и др.). Таким образом, государство влияет на различные субъекты, выступающих в роли производителей и потребителей, но воздействует не прямо, а опосредованно.

Некоторые ученые определяют косвенное экономическое регулирование шире, и причисляют к ним также и меры по созданию

конкурентной среды. Например, М.Портер предполагает, что государство также должно создавать определенную экономическую ситуацию, провоцирующую и поощряющую к более развитой системе конкурентного развития. Самыми эффективными рычагами косвенного воздействия можно считать: создание более современных технологий и факторов производства, поощрение конкуренции и спроса на продукцию высокого качества[1, с.18].

Государственное регулирование экономики производится различными институтами. Например, центральный банк регулирует кредитно-денежные отношения. Законодательная власть регулирует фискальную и бюджетную политику. Различные министерства и ведомства осуществляют разработку различных нормативов и стандартов, регулирующих различные социально-экономические процессы, протекающие в рамках народнохозяйственного комплекса страны [2, с.136].

Экономические средства государственного воздействия на хозяйственную деятельность считаются следующие средства:

- государственного экономического прогнозирования;
- государственного экономического программирования бюджетно-налоговой системы; денежно-кредитной политики; валютной политики и таможенной политики[2, с.136].

Необходимо отметить, что до сих пор среди экономических регуляторов не найдено ни одного полностью идеального. Каждый из них обязательно приносит как положительные в одних сферах экономики так и негативные последствия в остальных.

Например, государство ставит перед собой цель остановить рост инфляции посредством контроля над приростом денежной массы в обращении. Для борьбы с инфляцией данная мера будет довольно эффективной, но из-за этого произойдет удорожание кредитов (как центрального так и банковского). Рост процентной ставки приведет к снижению инвестиционной активности и тем самым затормозит экономическое развитие страны[3, с.385].

Таким образом, государственное регулирование экономики может охватывать различные сферы деятельности, но это не значит, что тем самым предприятия, предприниматели и граждане лишаются экономической свободы. Даже множество различных видов и способов государственного регулирования, присутствующих в экономике носят вынужденный и ограниченный характер, для создания социально-экономические и правовые условия и основы для дальнейшего продвижения рыночных реформ и рыночных преобразований во всех сферах экономики. Именно поэтому для России важен мировой опыт государственного регулирования экономики, который следует изучить.

Использованные источники:

1. Кузнецов Ю.В. Методы государственного регулирования экономики. - СПб.: Институт бизнеса и права, 2011. - С.16-18.
2. Михайлушкин П. В. Методы и средства государственного регулирования

экономики России: опыт зарубежных стран [Текст] / П. В. Михайлушкин, А. А. Баранников // Молодой ученый. — 2012. — №9. — С. 135-140.

3. Сидоренко В.В., Михайлушкин П.В. Государственное регулирование экономики: Учебное пособие / В.В. Сидоренко, П.В. Михайлушкин— Краснодар : Издательство «Мир Кубани», 2011. —654с.

*Васильева А.С.
старший преподаватель*

*Латыпова А.Э.
студент 5 курса
Ульяновский государственный
технический университет
Россия, г. Ульяновск*

АВС-АНАЛИЗ – ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Аннотация. Данная статья раскрывает суть и идею АВС-анализа, а также его преимущества и недостатки .

Ключевые слова. Запасы, АВС-анализ.

Статистические группировки можно проводить различными способами. Основные и часто используемые это разделение данных на одинаковые по размеру группы и равные интервалы, а также известный принцип Парето, который лежит в основе не менее известного АВС-анализа. Сосредоточение внимания на наиболее важных для предприятия товарах и изделиях позволяет более эффективно ими управлять, не расходуя лишние средства и время на менее значимые позиции. Целью АВС-анализа является снижение затрат на содержание запасов. Суть данной системы состоит в разделении всей совокупности запасов товарно-материальных ценностей на три категории исходя из их стоимости, объема и частоты расходования, отрицательных последствий их недостатка для хода операционной деятельности и финансовых результатов и т. п. [1, с. 37].

АВС-анализ является одним из самых практических методов. В результате многократного применения метода в разных ситуациях были выявлены его сильные и слабые стороны. Выявим преимущества и недостатки АВС-анализа.

Преимущества АВС-анализа

1. Простота. Первое и главное преимущество – это простота использования. Чем проще метод, тем он надёжней. Из-за простоты его легко приспособить к различным ситуациям. Обучение также не требует много времени.

2. Прозрачность. Это преимущество вытекает из простоты. Чем проще, тем надёжней, но также и понятней. Любой этап анализа можно проследить и, если нужно, подкорректировать. Интерпретация расчётов не вызывает проблем. Сложные статистические методы таким преимуществом не обладают.

3. Универсальность. С помощью ABC-метода можно анализировать хоть товароборот, хоть деньги, хоть урожай зерна, хоть что угодно, что можно разделить на составляющие элементы. Перед ABC-анализом все равны. Приоритетность (различие вклада в общий результат) наблюдается почти везде.

4. Автоматизация. Когда не было компьютеров, все расчеты делались на бумаге и в уме, или на калькуляторе. Поэтому проведение любого анализа было трудоемко. Сейчас эта проблема решена. Расчет в Excel достаточно прост. Существует также множество специализированных программ, макросов и приложений, которые сокращают количество нажатий до одного.

5. Оптимизация ресурсов. Успешное использование ABC-анализа позволяет сократить и высвободить огромное количество временных и трудовых ресурсов. Это достигается путем концентрации работы над наиболее важными элементами и, наоборот, экономия ресурсов на менее приоритетных составляющих [2, с.192].

То, что метод полезный и широко известен, ещё не значит, что его можно вставлять везде, где придется. ABC-анализ, как и любой другой статистический метод, является инструментом в руках аналитика и обладает недостатками.

Первый недостаток, точнее даже ограничение, заключается в том, что классический ABC-анализ – это одномерный метод. Если явление простое и само по себе одномерное, то все замечательно, никаких вопросов. Однако в жизни часто приходится иметь дело с многомерными объектами исследования. Таким образом, каким бы привлекательным не был ABC-метод, он отражает только одну сторону явления, группирует только по одному группировочному признаку. Эта проблема не очень сложная и решается с помощью использования многомерного ABC-анализа, когда группировка проводится сразу по нескольким показателям.

Второй недостаток – это разделение данных независимо от их качественной характеристики. Наверное, правильнее сказать, что это недостаток аналитика, а не метода, но, тем не менее, при наличии такой проблемы ABC-анализ также нужно использовать крайне осторожно. Представим, что мы анализируем продажи большого ассортимента, в который входят несколько торговых марок или разных по потребительским свойствам товаров (кеды, ручки, хлеб, двери, колёса и другое). Если всё это смешать и провести ABC-классификацию, то получится, что в каждой группе будут совсем несопоставимые между собой позиции, не имеющие ничего общего. В этом случае группировка не будет иметь практического смысла. Группы выделяются для того, чтобы ими можно было управлять, а как можно управлять совершенно разными по своим свойствам товарами? Поэтому перед проведением ABC-анализа неплохо бы разделить данные на более-менее похожие по своей природе группы.

Третий недостаток, который проявляется не всегда, но о нём стоит знать. Среди товаров могут встречаться не только те, которые плохо продаются, но и те, которые не продаются вообще или которые продаются в убыток. То есть товары, которые наносят урон хуже группы С. Для этого часто добавляют еще одну группу – D. Получается ABCD-анализ. Или вот еще пример. В группу А вошли 40-50% ассортимента, что в абсолютном выражении может быть весьма много. Тогда из группы А можно выделить группу А+, куда войдут самые-самые позиции.

Три группы А, В и С не всегда способны качественно разделить данные, поэтому часто добавляют дополнительные группы, не предусмотренные классическим вариантом.

Таким образом, ABC-анализ обладает большими преимуществами, которые выражаются в простоте, универсальности и легкой реализации.

Из отрицательных моментов нужно отметить в первую очередь то, что ABC-группировка по одному показателю далеко не всегда корректно расставляет приоритеты. При использовании многомерного ABC-анализа количество элементов в группе А может быть существенно больше 20%. ABC-анализ не умеет распознавать качество и природу данных, это должен делать аналитик перед проведением расчётов.

Использованные источники:

1. Ермасова Н.Б. Финансовый менеджмент – М.: Юрайт-Издат, 2009.- 168с.
2. ИONOBA A.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами – М.: ЮНИТИ, 2012. – 639с.

*Васильева А.С.
старший преподаватель
кафедры «Финансы и кредит»
Гордеева В.Н.
студент 5го курса
ФГБОУ ВПО УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск*

МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: От финансирования текущей деятельности зависит деловая активность, состояние денежных потоков. В связи с этим особую актуальность приобретает принятие управленческих решений по поводу финансирования текущей деятельности.

Ключевые слова: краткосрочная финансовая политика, управление, модели финансирования, текущая деятельность, модели финансирования.

В условиях жесткой конкуренции, финансового кризиса, ухудшения внешних условий, связанных с ростом инфляции, многие хозяйствующие субъекты испытывают постоянный дефицит финансовых ресурсов. Для осуществления текущей деятельности им требуется постоянное инвестирование. От финансирования текущей деятельности зависит деловая активность, состояние денежных потоков. В связи с этим особую

актуальность приобретает принятие управленческих решений по поводу финансирования текущей деятельности.

Невозможно вести успешный конкурентоспособный бизнес, не формируя у себя как краткосрочные, так и долгосрочные источники финансирования. Составляющие источников организации представлены на рисунке 1.

Для эффективного управления текущей деятельностью, помимо самих источников, также необходимо четко выбрать модель финансирования. Выбор модели является ключевым моментом, определяющим характер взаимодействия предприятия с кредиторами и дебиторами, объемы и сроки кредитных сделок [3].

Проблемы финансирования оборотных активов и управление источниками средств в целом тесно взаимосвязаны, поскольку в большинстве случаев в отношении любого пассива нельзя однозначно сказать, что он носит целевой характер, именно поэтому проблемы управления источниками средств с позиции долгосрочной и краткосрочной перспективы между собой тесно переплетены.



Рисунок 1 – Источники средств предприятия

Общая линия поведения фирмы в отношении привлечения заемного капитала зависит от ряда объективных причин:

- масштабы деятельности: кредиторы по-разному относятся к крупным и мелким заемщикам, мелкий бизнес менее устойчив,

крупные предприятия более инертны, но у них более весомый собственный капитал;

- этап жизненного цикла фирмы: как правило, на этапе становления трудно найти кредиторов, при налаженном стабильном бизнесе — проще.

В теории финансового менеджмента известны четыре модели финансирования текущих активов, которые различаются между собой с точки зрения роли кредита и других краткосрочных обязательств в текущем финансировании фирмы.

Таблица 1 – Модели финансирования текущей деятельности

Наименование модели	Роль краткосрочного кредита и кредиторской задолженности	Риск ликвидности	Вид модели
Идеальная	За счет краткосрочных обязательств финансируются полностью все текущие активы, т.е. и их переменная часть тоже	Наибольший риск, особенно если есть вероятность, что нужно одновременно погасить все обязательства перед кредиторами	$ДП = ВОА$ $ЧОК = 0$
Агрессивная	За счет краткосрочных обязательств покрывается полностью варьирующая часть оборотных активов	Весьма рискованна, т.к. в реальной жизни ограничиться лишь минимумом текущих активов невозможно	$ЧОК = СЧ_{ОА}$
Компромиссная	Варьирующая часть оборотных активов покрывается на 50% за счет краткосрочных обязательств	Наименьший риск, однако, возможно наличие излишних текущих активов и за счет этого снижение прибыли	$ЧОК = СЧ_{ОА} + 0,5 \times ВЧ_{ОА}$
Консервативная	Варьирующая часть покрывается частично за счет долгосрочных пассивов	Отсутствует риск потери ликвидности, т.к. нет краткосрочной кредиторской задолженности	$ЧОК = ОА$ $КО = 0$

Примечание: ДП – долгосрочные пассивы; ВОА – внеоборотные активы; ЧОК – чистый оборотный капитал; КО – краткосрочные обязательства; ОА – оборотный активы; СЧ_{ОА} – стабильные активы.

В реальной жизни идеальная модель довольно рискованна с позиции ликвидности и платежеспособности, при необходимости расплатиться со всеми кредиторами единовременно, предприятие может оказаться перед выбором продажи части основных средств для погашения краткосрочных обязательств. Эта стратегия предполагает установление долгосрочных пассивов (ДП) на уровне внеоборотных активов (ВОА). Примером служит ситуация на ООО «Стандарт Лес», их краткосрочные кредиты и займы превышают оборотные активы.

Агрессивная модель означает, что долгосрочные пассивы служат источником покрытия внеоборотных активов и стабильной части оборотных активов. В этом случае чистый оборотный капитал равен данному минимуму.

Консервативная модель предполагает, что варьирующую часть оборотных активов также покрывают долгосрочными пассивами. В данном случае краткосрочная задолженность отсутствует, поэтому и нет риска потери ликвидности.

Выбор модели текущего финансирования деятельности во многом зависит от финансового рычага. Проведем расчет данных рычагов и определим тип модели финансирования текущей деятельности на примере ОАО «АЛМЕТ». Расчет показателей представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Определение эффекта финансового рычага

Показатель	Начало года	Конец года	Изменения
Собственный капитал	359439	410572	51133
Заемный капитал	89613	114352	24739
Собственные оборотные средства	259849	293090	33241
Чистый оборотный капитал	265874	298330	-16689
Эффект финансового рычага	0,08	0,04	-0,04

На ОАО «АЛМЕТ» ЭФР и операционный рычаг в 2013 году составили – 0,04 и 4,82 соответственно. ЭФР на достаточно низком уровне находится, так как у предприятия имеются реальные возможности финансирования деятельности за счет собственных средств, также возможность покрытия обязательств за счет собственных средств. По данным таблицы можно сделать вывод о том, что предприятие использует консервативную модель.

Значительное отвлечение средств в дебиторскую задолженность вызывает недостаток средств для текущей деятельности, но в таком случае речь идет не о нехватке оборотных средств вообще, а о нерациональной их структуре[1].

Эльвира Набиуллина во время сентябрьской конференции отметила, что в базовом сценарии наблюдается снижение инфляции. Повышенное внимание будет уделено поддержанию финансовой стабильности.

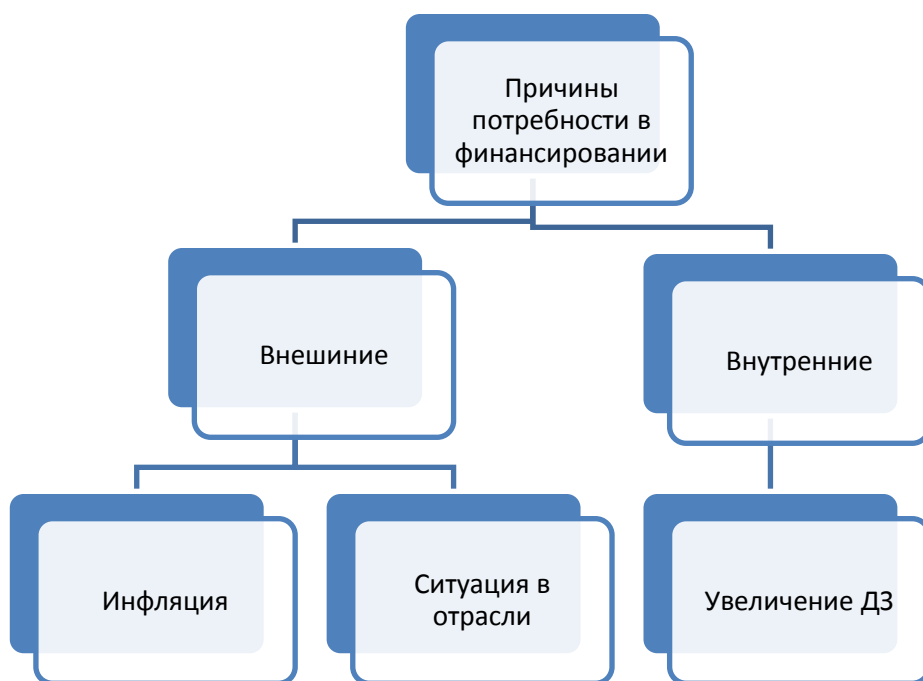


Рисунок 2 – Основные причины появления потребности в финансировании

Использованные источники:

1. Басовский И.Г. Экономический анализ. Учеб.пособие. - М.: ИНФРА-М, 2012.
2. Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. СПб., 2013.
3. Графова Н.Н. Планирование и прогнозирование деятельности предприятия. - М.: Финансы и статистика, 2011.

*Васильева В.С.
студент 3 курса
Институт управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

**РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ЖИЛЬЕ» В
БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Одна из главных задач развития Белгородской области – обеспеченность каждого белгородца собственным жильем. На сегодняшний день в рамках этого направления ведётся усиленная многоплановая работа, результатом которой должно являться полное и окончательное решение жилищного вопроса на территории региона. Показатель обеспеченности жильем, прежде всего, выступает индикатором эффективности социальной политики. Жилищное строительство является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития в области. Об этом свидетельствует постановление Правительства белгородской области от 25 января 2010 г. Исходя из этого, основной стратегической задачей дальнейшего развития строительного кластера Белгородской области

является создание наиболее благоприятных условий для улучшения качества жизни населения области как с точки зрения строительства и развития производственной - экономической базы, так и обеспечения жителей области благоустроенным жильем, социальной инфраструктурой [1]. Стоит отметить, что в Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года обеспечение населения доступным качественным жильем рассматривается как ключевой фактор развития человеческого потенциала.

Основными принципами реализации Национального проекта «Жилье» в Белгородской области являются опережающий рост строительства индивидуального жилья, а также возведение многоэтажного жилья повышенной комфортности с использованием новейших технологий [2].

На сегодняшний день для решения жилищного вопроса на территории Белгородской области реализуются проекты и долгосрочные программы, план-действия по организации строительства жилья. Например: Постановление правительства Белгородской обл. от 14.03.2011 N 97-пп (ред. от 14.05.2012) "Об утверждении долгосрочной целевой программы "Стимулирование развития жилищного строительства на территории Белгородской области в 2011 - 2015 годах.

Для того, чтобы оценить значимость реализуемых проектов и решаемых задач, необходимо сформулировать основные вопросы в сфере обеспечения жилья Белгородской области.

Итак, на территории региона в сфере жилищного строительства в качестве основных проблем продолжают оставаться проблемы, связанные с:

- 1) Ограниченностью финансовых средств на приобретение жилья существенной части населения Белгородской области.

По состоянию на 2014 г. средняя цена 1 кв. м общей площади на все типы квартир на первичном рынке жилья Белгородской области составляет: в 1-м квартале - 54087 рублей, во 2-м квартале – 54787 рублей, в 3-м квартале – 54039 рублей. Что касается рынка вторичного жилья: в 1-м квартале – 52471 рублей, во 2-м квартале – 52765 рублей, в 3-м квартале – 52701 рублей. При этом, индексы цен на рынке жилья Белгородской области в 2014 году, в процентах на конец квартала к концу 4 квартала предыдущего года составляют: на первичном рынке жилья 101,6; 102,9; 105,5 для 1,2,3 квартала 2014 года соответственно; для вторичного рынка жилья: 101,8; 102,4; 102,3 соответственно [3].

Масштаб проблемы особенно нагляден на фоне данных о распределении населения региона по величине среднедушевых денежных доходов (в процентах). По состоянию на конец 2012 года данные таковы:

Все население – 100, в том числе со среднедушевыми денежными доходами в месяц, рублей:

До 3500,0 тыс. рублей – 2,3% населения

3500,1-7000,0 тыс. рублей – 4,0% населения

5000,0-10000,0 тыс. рублей – 7,5% населения
10000,0-15000,0 тыс. рублей – 12,9% населения
15000,0-25000,0 тыс. рублей – 25,6% населения
25000,0-35000,0 тыс. рублей – 12,8% населения
Свыше 35000,0 тыс. рублей – 15,2 % населения.

Судя по итогам опроса населения, лишь 7,5% семей в 2012 г. были способны улучшить жилищные условия за счет собственных средств; 17% могли бы приобрести жилье, получив ипотечный кредит в размере недостающих средств, а остальные семьи оказались неплатежеспособными на рынке жилья без государственной поддержки. Таким образом, примерно только 25% домохозяйств, имеющих потребность в улучшении жилищных условий, потенциально могут приобрести жилье за счет собственных и кредитных средств.

2) Проблемы, связанные с состоянием наличного жилого фонда.

В рамках этого вопроса следует отметить, что Белгородская область занимает 17 место в рейтинге регионов России по доле ветхого и аварийного жилья в общей площади всего жилищного фонда с показателем, равным 1,6% (630,9 тыс. кв.м.), что является сравнительно хорошим показателем. Но при этом, Произошедший на первом этапе рыночных реформ в России обвальный спад жилищного строительства преодолевается не так быстро, как хотелось бы. Виной тому наличие административных барьеров, обуславливающих трудности в получении необходимых согласований и разрешений на осуществление строительства и влекущих значительные финансовые расходы застройщиков (50% руководителей). Во многом это связано с отсутствием продуманной и целостной структуры законодательства в сфере строительства –принимаемые законы содержат не только внутренние противоречия, но и противоречия по отношению друг к другу, что делает их трудноисполнимыми. В то время как Градостроительный кодекс РФ нацелен на упрощение административных процедур и сокращение до 5 – 7 задействованных в них ведомств, фактически застройщики вынуждены взаимодействовать в среднем с 50 – 60 структурами.

3) Недостаток земельного фонда под жилищное строительство, обеспеченного инфраструктурой.

В этом направлении проблема связана с тем, что отсутствуют механизмы финансирования проектов инженерного оборудования территорий. Так как строительство инженерных коммуникаций осуществляется за счет застройщиков, затраты на создание объектов инфраструктуры закладываются в стоимость, составляя в среднем 30-50% стоимости.

Делая вывод из вышесказанного, стоит сказать о том, что Белгородская область является лидером по строительству жилья на душу населения (2013 год на одного жителя сдано 0,84 метров квадратных жилья, это самый

лучший показатель в России). Регион также является лидером по вводу вновь построенных площадей в целом. Сдано 2,5 млн метров квадратных, т.е. 1,6 метров квадратных на человека. Это тоже один из самых высоких показателей по стране. Все это свидетельствует об успешном решении задач, поставленных перед Правительством области. Но главное, что это – не предел. Впереди предстоит долгая, трудная и затратная, как со стороны сил, так и со стороны средств, работа. Главное, чтобы реализуемая жилищная программа стала весомым фундаментом и подспорьем в реализации планов по улучшению жилищных условий на территории области.

Использованные источники:

1. Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2015 года: Постановление Правительства Белгородской области от 25 января 2010 г. N27-пп.
2. Калашников Н.В. Жилищное строительство: решение вопроса по-белгородски // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2009. № 3(40). С. 59.
3. «Средняя цена 1 кв. м общей площади квартир на рынке жилья Белгородской области в 2014 году, рублей»; « Индексы цен на рынке жилья Белгородской области в 2014 году, в процентах» // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по белгородской области. <http://belg.gks.ru/>

*Васильева И.С.
студент 3 курса
Дмитрюкова Д.С.
студент 3 курса
Завалина М.В.
студент 3 курса
НИУ ВШЭ
Россия, г. Пермь*

КУРС НА СОКРАЩЕНИЕ ЧИСЛА ВУЗОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ШАГ К СПРАВЕДЛИВОСТИ ИЛИ К ЭФФЕКТИВНОСТИ?

Аннотация

Данная статья исследует вопрос сокращения количества вузов в России, а именно насколько эффективна и справедлива эта политика. Изучаемая проблема рассмотрена с точки зрения, как абитуриентов, так и их родителей. Изучено влияние уменьшения числа вузов на различные сферы жизни людей, а также на экономические и социальные показатели в стране.

Ключевые слова: образовательная система, справедливость, сокращение, влияние, эффективность, демография, безработица, перспектива.

В настоящее время нетрудно заметить, что рейтинги российских вузов на мировой арене теряют свои позиции. Данный факт можно подтвердить тем, что статьи российских ученых мало популярны за рубежом, ни один

отечественный ВУЗ не входит в ТОП-100 университетов мира, и, что немаловажно, лишь незначительная часть иностранных студентов предпочитают образование в нашей стране. Безусловно, данная тенденция вызывает необходимость проводить реформы в системе образования, поскольку оно играет немаловажную роль для позиции нашего государства в мировом сообществе. Образование является одним из ключевых показателей прогресса населения страны. Несомненно, такое состояние российской образованности не могло не взволновать правительство, следовательно, это явилось одной из причин для предложения идеи сокращения числа вузов с целью улучшения качества образования в России. Однако до сих пор существуют как сторонники, так и противники данной концепции. Более того, осуществленные до сегодняшнего дня меры не показали желаемых результатов, так как, безусловно, на это требуется не один десяток лет. Для того чтобы рассматривать предложенную программу с разных сторон, необходимо задаться вопросом: к чему, в конце концов, она может привести - к эффективности или к справедливости? Именно с точки зрения этого вопроса будут продолжены наши размышления, основанные на определенных фактах. Курс на реформирование высшего образования был взят более 6 лет назад. Долгое время правительство обсуждало проект сокращения количества высших учебных заведений в Российской Федерации, и на данный момент эта политика реализуется по всей стране. В «Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2011-2015 г» указано: «в силу демографических причин, а также благодаря совершенствованию системы образовательных учреждений, будет существенным образом обновлена сеть ВУЗов, не вошедших в число федеральных и национальных исследовательских университетов». В соответствии с наиболее актуальными данными РОССТАТа, количество ВУЗов в Российской Федерации на данный момент составляет 969 единиц. Из них: 578 государственных и муниципальных образовательных организаций высшего образования, 391 частных образовательных организаций высшего образования. По сравнению с предыдущим 2012/2013 учебным годом, число образовательных организаций высшего образования снизилось на 7,4%, а за последние 5 учебных лет этот показатель уменьшился на 13%. Начиная с 2009/2010 учебного года, количество студентов уменьшается в среднем на 443 тысячи человек ежегодно. [6] В соответствии с показателями можно утверждать, что программа сокращения учреждений высшего образования идёт полным ходом.

Каковы же основные причины таких активных действий по уменьшению ВУЗов России? Одной из них сторонники данного метода улучшения качества образования называют демографический кризис. Действительно, начиная с 2000/2001 учебного года, количество обучающихся в школах постоянно снижается. [6] Согласно прогнозам, количество абитуриентов к 2016 году сократится на 20%, [9] что приведет к излишнему количеству учебных мест. Следующей, не менее важной

причиной реформирования отечественного образования можно выделить присутствие значительной части учебных заведений, неэффективных с точки зрения подготовки специалистов. Это вполне известная информация, что существует огромное количество «высших школ», преподаватели которых не могут похвастаться серьезными знаниями, или же, что еще хуже, они преподают совершенно разные предметы. Из этого вытекает вполне логичный вопрос, чему такие преподаватели могут научить студентов? Безусловно, выпускники таких учебных заведений - люди, не имеющие необходимую базу знаний, требуемую на соответствующем рабочем месте. Таким образом, из этого следует вывод, что в нашей стране диплом о высшем образовании не имеет того значения, которое предполагается. Большинство людей имеют высшее образование, однако мало кого из них можно назвать квалифицированными специалистами. Исходя из последней причины, государство вынуждено как минимум сократить количество коммерческих вузов, филиалов, и учебных заведений среднего образования. Пожалуй, это основные причины для проведения вышеупомянутой политики. Но каковы же последствия данной идеи? Приведет ли она к желаемому результату или необходимы другие способы подъема отечественного образования на более высокий уровень? Как уже было сказано выше, существует множество различных мнений относительно представленных вопросов. Для того чтобы прийти к определенному выводу, для начала нужно рассмотреть существующие и возможные последствия сокращения числа вузов в России, их влияние на различных агентов.

В первую очередь нами будет рассмотрено, насколько эффективны и справедливы действия правительства с позиции абитуриентов. Сокращение числа вузов подразумевает уменьшение шансов потенциальных студентов на получение высшего образования. Таким образом, между абитуриентами возникает дух конкуренции. С одной стороны, у них появляется стимул старательнее учиться в школе и успешно сдавать вступительные экзамены. Что касается эффективности проведения политики сокращения числа вузов для поступающих, то этот вопрос весьма спорный. Это вполне эффективно для школьников с точки зрения повышения их стимулов улучшать свои знания для того, чтобы получить в дальнейшем высшее образование. Однако с другой стороны, не каждый желающий получит возможность поступить в востребованное учебное заведение, так как не всегда желания и старания хватает для того, чтобы продолжать обучение. Как правило, выпускники школ, проживающие в крупных городах, имеют больше шансов поступить в вуз. Ученики из деревень и маленьких городов не могут поступить на бюджетное место, и, конечно, большинство из них не имеют возможности оплачивать обучение, таким образом, материальный аспект в данном случае весьма важен. Более того, даже при очень успешно сданных экзаменах, многие учащиеся не могут позволить себе жизнь в другом городе. Следовательно, для абитуриентов данная политика крайне несправедлива, и, соответственно, она может усугубить расслоение общества.

Реформирование высшего образования окажет влияние и на студентов. Так как правительство планирует оставить лишь самые лучшие учебные заведения, то качество знаний и умений, которые получают студенты, значительно улучшится. Предполагается, что после окончания высшего учебного заведения бывшие студенты становятся грамотными специалистами. Более того, при сокращении числа студентов конкуренция за рабочие места снизится.

Рассмотрим теперь влияние политики уменьшения количества ВУЗов в России на родителей абитуриентов. Невозможно с точностью ответить, является ли эффективным для них так называемая «чистка» отечественных университетов. На сегодняшний день профессия преподавателя в России не представляет собой особого интереса для молодежи. Именно поэтому преподавательский состав в большинстве вузов находится в возрасте старше 40 лет. Данный факт имеет как положительные, так и отрицательные стороны. С одной стороны, преподаватели с большим опытом работы передают свои уникальные, основательные знания студентам. Бывает, они знают гораздо больше, чем молодые выпускники педагогических университетов. Однако, с другой стороны, такие педагоги зачастую имеют устаревшие представления о форме преподавания, что вызывает противоречия между учителями и учениками. К сожалению, данный дисбаланс в некоторой степени влияет на качество образования. При сокращении числа вузов, большинство преподавателей останется без работы, и, следовательно, начнется пересмотр кадровых резервов. Мы предполагаем, что в «элитных» учебных заведениях будут работать самые качественные преподаватели. Если рассматривать проблему с данного аспекта, то для родителей решение будет, несомненно, эффективным. Но как обстоит ситуация относительно справедливости? Все ли родители будут удовлетворены итогами проведения политики? Как мы отмечали выше, далеко не все студенты смогут поступить в вузы на бюджетные места. Значит, родители будут вынуждены оплачивать их обучение. Однако ставится под сомнение вопрос высокой финансовой обеспеченности большинства семей. Из этого мы делаем вывод, что многие абитуриенты, которым не удалось поступить в вуз бесплатно, не смогут получить высшее образование из-за недостатка необходимых денег в семье. Безусловно, для абитуриентов, как и для их родителей, данная ситуация крайне несправедлива. Каждый родитель желает обеспечить своему ребенку безбедное будущее, однако не каждый может это сделать в силу ряда причин: места жительства, финансовых возможностей, школы, в которой обучается ребенок и многих других. Данная проблема негативно влияет и на психологию родителей. Именно поэтому, невозможно ответить за всех родителей, справедлив и эффективен ли данный метод повышения качества образования с их точки зрения или нет. Более того, исходя из вышеперечисленных аргументов, реформа образования затронет и самих преподавателей. Несомненно, будет присутствовать некоторая степень

несправедливости, так как из-за сокращения числа ВУЗов многие педагоги останутся без работы.

Далее, на наш взгляд, необходимо рассмотреть влияние сокращения числа ВУЗов в России на производственную сферу. Не вызывает сомнений, что в настоящее время большинство молодых людей предпочитают быть занятыми в интеллектуальных сферах. Как говорил Игорь Холманских, полномочный представитель Президента Российской Федерации в Уральском федеральном округе: «Высшее образование – благо, но нам нужны люди рабочих специальностей» На наш взгляд, одним из последствий реформирования образования будет то, что абитуриенты, не поступившие в ВУЗ, будут вынуждены получать профессии рабочих специальностей, которые, в большинстве случаев, не требуют наличия диплома о высшем образовании. Как результат, это приведет к снижению безработицы среди людей, занятых умственной деятельностью, в силу снижения конкуренции. Таким образом, с точки зрения производства, проведение рассматриваемой политики будет вполне эффективным.

Рассматривая общество в целом, можно выявить влияние программы реформирования системы высшего образования на такой показатель, как безработица. [1] С одной стороны, сокращение числа ВУЗов приведет к безработице среди преподавателей. Впоследствии может возникнуть не менее важная проблема. Положение интеллигенции в России ухудшится, многие талантливые преподаватели, за нехваткой рабочих мест на родине, будут вынуждены искать работу за границей, что приведет к «утечке умов».

Кроме того, сокращение числа ВУЗов имеет значительные негативные последствия на показатели рождаемости в стране. По мнению Екатерины Добреньковой, доктора социологических наук, первого проректора Международной академии бизнеса и управления: «Уменьшение возможности получения высшего образования снизит веру родителей в социальное будущее своих детей, а, значит, приведет к снижению рождаемости». [7] На наш взгляд, это действительно весомый аргумент. Более того, долгосрочной перспективе данные показатели лишь усугубятся, так как современное поколение, не получившие высшего образования, не сможет найти высокооплачиваемую работу в молодости. Это приведет к ограниченным финансовым возможностям семьи, средств будет хватать, скорее всего, для содержания не более 1 ребёнка, а, значит, рождаемость значительно снизится. Таким образом, с точки зрения семьи проект уменьшения количества ВУЗов в РФ является неэффективной и несправедливой мерой.

Еще одной насущной проблемой, наблюдаемой в нашей стране, является коррупция, которая, на наш взгляд лишь усугубится впоследствии реформирования высшего образования. «Высшее звено» ВУЗов будут заниматься взяточничеством, так как множество абитуриентов, не поступивших в желаемое учебное заведение с помощью экзаменов, будут пробиваться туда с помощью денег.

Также, согласно программе реформирования, правительство планирует закрыть «плохие ВУЗы», но каковы критерии оценки ВУЗов? Согласно градации некоторых независимых агентств, могут учитываться следующие параметры: количество трудоустроившихся выпускников, их успешность, качество образования (с помощью результатов государственных экзаменов), оценка качества образования выпускниками и многие другие. [8] Но являются ли данные критерии абсолютными показателями эффективной деятельности ВУЗа? К сожалению, не всегда результаты выпускных экзаменов, или мнение выпускников о качестве преподавания ВУЗа могут дать реальную оценку того или иного учебного заведения. Таким образом, ВУЗ, не соответствующий критериям, должен быть закрыт. Однако, в данном случае, правительство не учитывает спрос на специалистов той или иной профессии на рынке труда, что может привести к пагубным результатам. Быть может по вышеуказанным параметрам медицинская академия или педагогический университет окажутся «плохими ВУЗами», и появится необходимость их закрыть, что является крайне несправедливым и, там более, неэффективным действием. В таком случае, где должны обучаться профессионалы в области медицины и образования? На наш взгляд, ликвидация таких ВУЗов является слишком жесткой мерой. Нужно направить усилия именно на улучшение качества образования внутри учебных заведений. Мы считаем, что существует множество способов усилить эффективность образования. Например, необходимо улучшить материально-техническую базу ВУЗов, пересмотреть методические пособия и программу обучения, тщательнее относиться к подбору кадров и время от времени проводить различные семинары и курсы для преподавателей с целью повышения классификации.

Также существует мнение, что данный проект крайне недальновиден. [7] Так как, мы не можем предугадать, что ждет нас в будущем. Возможно, в России произойдет демографический взрыв, что в будущем приведет к дефициту образовательных учреждений. Данная ситуация происходит в настоящее время с детскими садами.

Отношение к политике сокращения числа ВУЗов в стране неоднозначное. В ней есть как положительные, так и отрицательные аспекты. Для разных социальных групп населения и агентов в целом показатели эффективности и справедливости неоднозначны: во многих случаях политика оказывается эффективной, но не справедливой: для абитуриентов, преподавателей и родителей абитуриентов. В некоторых случаях она является и эффективной, и справедливой: для студентов; а для общества в целом данная политика будет неэффективной и несправедливой в плане показателей рождаемости. Что касается уровня безработицы, то показатели эффективности и справедливости разные в зависимости от рассматриваемого аспекта. Нельзя четко определить, приведет ли политика, проводимая правительством относительно реформирования системы образования, к положительным или негативным последствиям. В

перспективе данный проект будет продолжать реализовываться ещё несколько лет. К чему это приведёт, оправдаются ли прогнозы политиков и учёных - покажет время.

Использованные источники:

1. Дружилов С.А. Концепция развития образования в России и перспективы отечественной высшей школы. // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований №7, 2012. с. 24-27.
2. Дружилов С.А. Сокращение числа вузов в России: Прогнозируемые социальные последствия.// Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований №8, 2012. с. 28-31.
3. Калинина Н.М. Современные экономические тенденции развития образования в России. // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2009. № 3. с. 44–49.
4. Новиков А.В. Высшее образование в России: Анализ ситуации и тренды обновления. // Образование, №6, 2012. с. 29-36.
5. Борисенко Н.А. Проблема оценки качества высшего образования в России.// Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/34/82>
6. Федеральная служба государственной статистики.// Режим доступа: www.gks.ru
7. Интервью на тему сокращения ВУЗов.// Режим доступа: <http://www.sorokinfond.ru/index.php?id=450>
8. Критерии оценки вузов. // Режим доступа: http://studynote.ru/studgid/abiturientu/kriterii_otsenki_vuzov/
9. Региональная газета «Вечерний Гродно». // Режим доступа: <http://www.vgr.by/fotofakt/12960>

*Васильева А.С.
старший преподаватель
Соколова А.А.
студент 5го курса
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Аннотация: в статье определена необходимость эффективного управления дебиторской задолженностью. В качестве инструмента управления дебиторской задолженностью выделен факторинг. Приведено современное состояние рынка факторинговых услуг.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление, факторинг
Дебиторская задолженность является важным элементом в сбытовой деятельности предприятий. Состояние дебиторской задолженности оказывает большое влияние на финансовое состояние предприятия, так как представляет собой денежные средства, временно изъяты из его оборота.

Отсутствие на предприятии политики управления дебиторской задолженностью может привести к снижению оборачиваемости оборотных средств, ухудшению платежеспособности предприятия, финансовым потерям в результате невозврата долгов, и в конечном итоге – к банкротству. Поэтому эффективное управление дебиторской задолженностью представляет собой необходимый аспект деятельности финансовых менеджеров и признак профессионализма финансовой службы предприятия.

К наиболее распространенным проблемам, связанным с управлением дебиторской задолженностью, относят:

- не проводится оценка кредитоспособности контрагентов и эффективности коммерческого кредитования;
- отсутствие оперативной достоверной информации о сроках погашения

принятых обязательств компаниями-дебиторами;

- на предприятии не производится оценка затрат, связанных с обслуживанием дебиторской задолженности;

- функции инкассации долга, анализа дебиторской задолженности и принятия решения о предоставлении коммерческого кредита распределены между разными подразделениями, при этом не существует четких утвержденных регламентов взаимодействия различных структур, и, как следствие, отсутствует системность и персональная ответственность за каждый этап процесса, направленного на взыскание долга.

Эффективным средством сокращения потерь от задержки заказчиком расчетов с поставщиками является факторинг, который представляет собой продажу дебиторской задолженности специализированному финансовому институту, факторинговой компании, обычно без права обратного требования. В результате договора факторинга одна сторона (фактор) обязуется другой стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом. Факторинговый платеж складывается из комиссии за использование денежных ресурсов, платы за факторинговое обслуживание (проверка дебитора, установление лимита финансирования, ведение дебитора в дальнейшем), комиссии за покрытие кредитного риска, фиксированного сбора за обработку документов.

Существует большое количество разновидностей факторинговых услуг, отличающихся друг от друга степенью риска, который принимает на себя факторинговая компания:

- факторинг с регрессом, при котором фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника. Однако в случае невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме клиент обязан возместить фактору недостающие денежные средства.

- факторинг без регресса, при котором фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника, но при невозможности

взыскания с должника сумм в полном объеме факторинговая компания потерпит убытки в рамках выплаченного финансирования клиенту.

Факторинг бывает открытым – с уведомлением дебитора об уступке и закрытым – без уведомления. Также он бывает реальным – денежное требование существует на момент подписания договора и консенсуальным – денежное требование возникнет в будущем.

Для поставщика несомненными преимуществами обращения к факторинговым операциям выступают: ускорение оборачиваемости оборотных средств; предоставление более льготных условий оплаты для покупателей; возможность пополнения оборотных средств; расширение ассортимента, что влечет приток новых покупателей; рост объема продаж, а значит, и рост прибыли. Кроме того, учет состояния и движения дебиторской задолженности поставщика осуществляет фактор. Он регулярно предоставляет поставщику отчеты о состоянии дебиторской задолженности, среди которых: отчет о переводе средств продавцу, отчет о состоянии просроченной задолженности, отчет о поставках, зарегистрированных за период, отчет о статистике платежей дебиторов, отчет о поступлении средств от дебиторов, отчет об использовании закупочных лимитов и отчет о перечислении сумм финансирования (в случае выплаты досрочных платежей).

Совокупный оборот рынка факторинга в 2013 году вырос до 1,89 трлн рублей. Темпы прироста упали до 30% против 65% по итогам 2012 года. В 1 полугодии 2014 года замедление рынка продолжилось: совокупный оборот рынка факторинга составил 985 млрд рублей, а темпы прироста относительно аналогичного периода прошлого года при этом снизились до 17% (38% в 1 полугодии 2013 года). Средневзвешенный срок факторинговой сделки по рынку составляет около 49 дней, снизившись на 3 дня по сравнению с прошлым годом.

Нестабильная ситуация с ликвидностью в банковском секторе и нарастание негативных тенденций в макроэкономике (снижение оборотов в ряде торговых сегментов, ухудшение платежеспособности контрагентов) привели к тому, что клиенты из числа предприятий малого и среднего бизнеса стали все чаще сталкиваться с проблемами по привлечению или рефинансированию кредитов. В результате ряд факторов, опрошенных «Экспертом РА», сообщил о всплеске спроса на факторинг во втором квартале 2014 года.

Традиционно основными потребителями факторинговых услуг являются торговые предприятия: в 2013 году на них пришлось более 60% совокупного оборота рынка. Заметный рост как в абсолютном, так и в относительном выражении показывает сфера оказания услуг (рисунок 1).

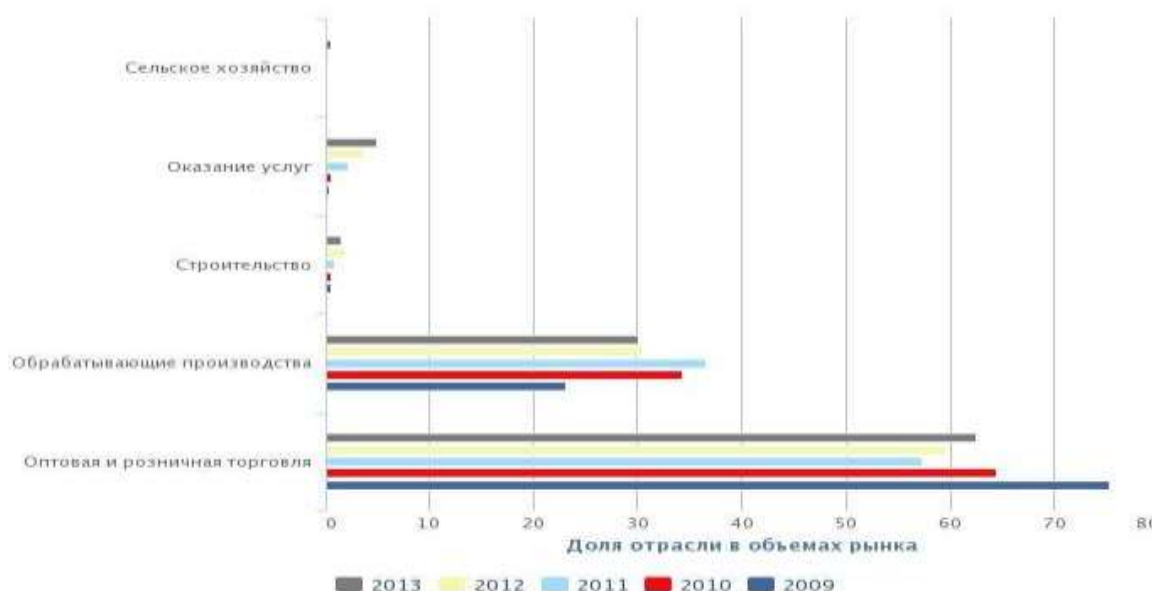


Рисунок 1 – Структура факторинговых сделок по отраслевой принадлежности предприятий

В географическом распределении внутренних сделок российских факторов доли Москвы (59%) и Санкт-Петербурга (11%) третий год подряд стабильны. При этом на протяжении 2011–2013 годов отмечается небольшой устойчивый рост доли сделок в Сибирском ФО (с 3,0 до 4,2%) и Северо-Западном ФО (кроме г. Санкт-Петербурга) — с 1,6 до 3,0%. Примечательно, что 11 из 13 факторов, предоставивших данные по обороту в этих регионах за 2012 год, в 2013 году показали в них положительный прирост объемов финансирования.

По результатам 2013 года Россия сохранила за собой 8-е место в Европе по факторинговому обороту. Доля оборота российских факторов по сделкам международного факторинга в 2013 году выросла до 2,2% (с 1,1% в 2012 году), что, однако, по-прежнему значительно ниже среднего показателя по Европе (16,4% за 2013 год).

Таким образом, создание эффективной системы управления дебиторской задолженностью с помощью факторинга позволит снизить риск невозврата дебиторской задолженности и образования просроченной задолженности, своевременно определить потребность в дополнительных ресурсах для покрытия дебиторской задолженности, выработать рациональную политику предоставления кредитов, что благоприятно скажется на финансовом состоянии предприятия.

Использованные источники:

1. Сутягин В.Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: Учеб. пособие / В.Ю. Сутягин, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 216 с.
2. <http://raexpert.ru> – официальный сайт Рейтингового агентства «Эксперт РА».

Васильева Л.Ю.
студент 4 курса
Фаррахова Ф.Ф., к.э.н.
доцент
Башкирский государственный
аграрный университет
Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ НА ПРИБЫЛЬ ОТ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ

Показатель прибыли представляет собой часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации услуг. Только после продажи услуг чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между чистой выручкой (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизного налога и других отчислений из выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и полной себестоимостью оказанных услуг [1].

Основные задачи анализа прибыли от оказания услуг сводятся к следующему:

- оценка динамики важнейших показателей прибыли и выполнение плана по ним;
- определение факторов, влияющих на динамику показателей и выполнение плана;
- оценка динамики и выполнения плана по прибыли в разрезе элементов и статей затрат;
- выявление упущенных возможностей увеличения прибыли предприятия.

Источниками информации для анализа влияния основных факторов на прибыль от оказания услуг служат плановые расчеты, форма № 2 «Отчет о финансовых результатах», № 5-з «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия (организации)». Кроме того, в качестве источников информации используются плановые и отчетные калькуляции по отдельным услугам, регистры бухгалтерского учета (ведомости, журналы-ордера) и др. [2].

Динамика стоимости оказанных услуг представлена в таблице 1.

Таблица 1 Анализ стоимости оказанных услуг

Наименование услуг	Годы			2013 к 2011 в %
	2011	2012	2013	
Водоотведение, тыс.руб.	1061834	1253893	1575350	148
Мусоропровод, тыс.руб.	41384	41512	42085	102
Капитальный ремонт, тыс.руб.	73742	75088	79390	108
Уборка лестничной площадки, тыс.руб	46947	47494	48163	103
Итого, тыс.руб.	1223907	1417987	1744988	143

Из данных предоставленных в таблице 1 видно, что прибыль от оказания услуг с каждым годом увеличивается. Из всех перечисленных услуг наиболее выгодной является водоотведение, наименее выгодной – мусоропровод.

Величина балансовой, налогооблагаемой и чистой прибыли зависит от многочисленных факторов. Кроме того, следует иметь в виду, что размер прибыли во многом зависит и от учетной политики, применяемой на анализируемом предприятии. Закон о бухгалтерском учете и другие нормативные документы предоставляют право субъектам хозяйствования самостоятельно выбирать некоторые методы учета, способные существенно повлиять на формирование финансовых результатов.

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, и наоборот [3].

Таблица 2 Влияние факторов на изменение прибыли в УК ООО «Мой город» за 2011-2013 г.

Показатели	2012г.	2013г.	2013 г. к 2011 г. (+/-)
Выручка от реализации (В)	271636	295921	24285
Рентабельность продаж (Р)	18764	22943	4179
Прибыль от реализации (П)	0,07	0,08	0,01

Чтобы определить влияние различных факторов на показатель прибыль от реализации, проведем факторный анализ следующей двухфакторной модели с помощью метода цепных подстановок:

Рентабельность продаж = Прибыль от реализации / Выручка от реализации, отсюда следует, что:

Прибыль от реализации = Выручка от реализации * Рентабельность продаж.

$$П_0 = В_0 * Р_0 = 271636 * 0,07 = 19014,52 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{Пусл.} = В_0 * Р_1 = 295921 * 0,07 = 20714,47 \text{ тыс.руб.}$$

$$П_1 = В_1 * Р_1 = 295921 * 0,08 = 23673,68 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta Пв = \text{Пусл.} - П_0 = 20714,47 - 19014,52 = 1699,95 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta ПРп = П_1 - \text{Пусл.} = 23673,68 - 20714,47 = 2959,21 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta П = П_1 - П_0 = 23673,68 - 19014,52 = 4659,16 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta П = \Delta Пв + \Delta ПРп = 1699,95 + 2959,21 = 4659,16 \text{ тыс.руб.}$$

Исходя из произведенных расчетов, можно сделать следующие выводы. Увеличение прибыли вызвано изменением таких показателей, как увеличение выручки от реализации и увеличение рентабельности продаж. Величина прибыли в 2013 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась на 4659,16 тыс.руб.

Использованные источники:

1. Гирфанова, И.Н. Об аудите финансовых результатов: [Текст] / И. Н. Гирфанова, И. Р. Шарифуллина // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: теория и практика. – 2009. С. 166-167.
2. Васильева Л.Ю., Фаррахова Ф.Ф. Бухгалтерский учет оказанных услуг в ЖКХ [Текст]/ Васильева Л.Ю., Фаррахова Ф.Ф. // Бухгалтерский учет и анализ: теория и практика: итоги студ. Науч. Конф. По рез. Прох. ПП/Баш. гос. агр. Универ. – Уфа, 2013. – С. 27-30.
3. Савицкая, Г. В. Анализ прибыли и рентабельности организации: теоретический аспект [Текст] / Г. В. Савицкая // Молодой ученый. – 2013.- №2. – с. 112-113.

Васильев А.С.
соискатель

кафедра регионального развития и местного самоуправления
Харьковский региональный институт государственного управления
Национальная академия государственного управления
при Президенте Украины
Украина, г. Харьков

ФИЛОСОФСКОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ МЕХАНИЗМОВ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Аннотация:

В статье рассматриваются механизмы формирования представительных органов власти в государственном управлении, государственная политика влияния органов власти на процесс осуществления народного волеизъявления, формирование философского базиса в механизме функционирования представительных органов власти,.

Ключевые слова: государственное управление, представительные органы власти, государственная политика, механизм государственного управления.

Современные процессы государственного строительства в Украине свидетельствуют о недостаточном учете интересов граждан органами власти. При этом, проблема заключается не только в слабости влияния государственных органов власти на принятие государственно-управленческих решений на всей территории, но и вообще на ситуацию в стране. Качество государственного управления во многом зависит от действенности представительских институтов, которые формируются в демократическом государстве через систему выборов. Поэтому философское осмысление механизмов формирования представительных органов власти в государственном управлении, полнота охвата электорального поля в стране является одним из показателей демократичности страны.

Наличие представительных органов власти в государственной системе

практически всех стран является неотъемлемым атрибутом государственного устройства и демократических, и авторитарных государств. Декларируется, что представительные органы в демократических государствах являются одним из основных элементов народовластия [3].

Касательно Российской Федерации Г. Садовникова дает определение категории «Представительные органы (органы народного представительства)» как избираемые народом Российской Федерации либо его частью (населением представляемой единицы) на определенный срок, призванные выражать волю народа (его части), действующие от имени и по поручению представляемого субъекта коллегиальные формирования - неотъемлемые элементы российской системы народного представительства, выполняющие на уровне Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования публично-властные полномочия, установленные Конституцией и законодательством РФ, основными функциями которых являются социальная солидарность, представительство интересов народа (его части) в правотворческой деятельности, участии в формировании других государственных и муниципальных органов и контроле за их деятельностью [9, с. 11].

Проблемы развития механизмов формирования представительских органов власти в государственном управлении в Украине являются предметом исследования многих ученых по государственному управлению, среди которых Э. Афонин, В. Бакуменко, Ю. Ковбасюк, Ю. Ключковский, Ю. Куц, А. Крюков, В. Мартыненко, А. Радченко, В. Тертычка, Ж. Усенко-Черная и др. Однако, пречисленные ученые исследовали только различные аспекты обеспечения и внедрения государственной политики в механизмы формирования представительских органов власти и не ставили целью своих исследований их философское осмысление.

Поэтому целью статьи есть формирование философского базиса в механизме функционирования представительных органов власти.

Необходимым залогом успешности любого исследования является определенность в терминологии. Мы остановимся на дефиниции категории «государственная политика формирования представительных органов власти».

В науке государственного управления ни один из ученых, занимавшихся исследованием этой тематики или касательных к ней вопросов (А. Лазор, А. Радченко, А. Савков, И. Шкурат), не дает определения этому термину. Из всех ученых больше всего внимания государственной политике формирования представительных органов власти уделял А. Савков, исследовавший государственное управление избирательным процессом [8].

Исследования А. Радченко определили, что административный ресурс может ощутимо препятствовать народному волеизъявлению, в связи с чем, прямое государственное вмешательство в избирательный процесс может

быть ощутимо вредным [7]. Поэтому более корректным представляется вести речь не о государственном управлении избирательным процессом, а о государственном его обеспечении. По крайней мере, в рамках данного исследования речь идет преимущественно именно о положительном влиянии органов власти на процесс осуществления народного волеизъявления.

Независимо от форм и методов осуществления государственного управления формирования представительных органов власти, проблема терминологической неопределенности остается актуальной. Дефиниция этого понятия требует отдельного внимания и отдельного. Определение этого ключевого понятия позволит установить сущность изучаемого явления, что, в свою очередь, позволит выяснить основные принципы, формы и методы государственной политики формирования представительных органов власти.

Поскольку предыдущие исследователи в науке государственного управления не оставили результатов, которые могут дать готовый вариант формулировки дефиниции изучаемого явления, мы постараемся дать определение этого понятия. Наиболее успешным методом в данном случае является декомпозиция, когда значение явления раскрывается через определение его составных частей. Таким образом, формулировка дефиниции «государственная политика формирования представительных органов власти» необходимо начать с определения термина «государственная политика».

Явление государственной политики является достаточно исследованным в науке государственного управления, как и в других смежных науках. Сосредоточением современных достижений государственно-управленческой научной мысли является созданная в Национальной академии государственного управления при Президенте Украины Энциклопедия государственного управления. Энциклопедия дает следующее определение термину «государственная политика»: Направление действий или воздержание от них, которое избрано органами государственной власти для решения определенной проблемы или совокупности взаимосвязанных проблем. Государственная политика является средством, позволяющим государству достичь определенных целей в конкретной области, используя правовые, экономические, административные методы воздействия, опираясь на ресурсы, имеющиеся в его распоряжении [1, с. 122.].

В. Бакуменко и С. Попов называют обязательные условия успешной реализации государственной политики. Государственную политику должны определять только отдельные органы государственной власти (как правило - выше), а осуществляет вся система государственного управления. В каждой отдельной сфере общественной деятельности государственная политика, как правило, закрепляется соответствующим правовым актом [1, с. 123.].

В то же время возникает проблема тождества понятий «государственная политика» и «механизм государственного управления».

Тождество проявляется уже на уровне дефиниции определений этих терминов. Упомянутая уже Энциклопедия государственного управления, созданная в НАГУ, дает следующее определение: Механизм государственного управления - это способ разрешения противоречий явления или процесса в государственном управлении, последовательная реализация действий, базирующихся на основополагающих принципах, целевой ориентации, функциональной деятельности с использованием соответствующих форм и методов управления ... Механизм государственного управления отражает взаимосвязь явлений, действий и мероприятий, результатом которых является согласование интересов, определение целей, разработка решений и их реализация с помощью ресурсов государства (власть, аппарат, средства и методы управления) [4, с. 375.].

Дополнительно Энциклопедия государственного управления отмечает, что в зависимости от средств, используемых в конкретных механизмах государственного управления, они могут быть политическими, экономическими, социальными, организационными и правовыми, а также комплексными согласно основных сфер общественной деятельности [5, с. 376.]. Также механизмы государственного управления вполне могут быть политическими. Это позволяет считать государственную политику одним из видов механизмов государственного управления.

Энциклопедия государственного управления определяет необходимые моменты успешного механизма государственного управления. В частности, отмечается, что ужесточение правовой среды государственного управления, исключительное право государства на формирование законодательных актов которые требуют обязательного определения правовых методов воздействия субъекта на управляемый объект и в целом организации их взаимодействия. Открытость и прозрачность государственно-управленческих процессов детерминирует необходимость создания возможностей для ознакомления граждан с содержанием и технологией функционирования определенных механизмов [4, с. 375].

Остановимся более подробно на различениях понятий цели и средств в понимании государственной политики. Как отмечал Г. Самуэль, цель, к которой необходимо стремиться, определяет философия политики, тогда как прерогатива самой политики заключается в разработке средств для достижения этой цели [10, с. 81]. Философия политики устанавливает цели и определяет принципы, но отнюдь не средства для достижения целей. Причем, цель и средства не всегда совпадают.

Соответственно, установление конечных целей означает превращение определенной идеи в объект философских дискуссий. Философия - мощное оружие аргументации, обеспечивает углубленное понимание различных социокультурных и общественно-политических феноменов. Впрочем - главное не перестараться, чтобы не продемонстрировать разрушительную силу философии. Ведь философия подобна лекарствам, которые способны

превратиться в яд при передозировке, поскольку разрушительная работа человеческого разума может пойти слишком далеко. Поиск глубин, скрупулезный анализ основ может привести к их разрушению. Исследования на прочность различных культурных традиций (стереотипов, ценностей) может стать губительным не только для самих традиций и ценностей, но и для тех, кто взялся за это дело. Ф. Бенеттон по этому поводу отмечал: 1) философия, будучи доведенной до конца, подрывает взгляды и условности, лежащие в основе всякого государства; 2) она остается всегда чужой для большинства и, соответственно, в государстве ее не очень любят и не могут любить больше, когда она проявляет свою разрушительную силу [2, с. 35].

Собственно говоря, философу всегда следовало высказываться весьма осторожно для того, чтобы не подвергать опасности саму философию. Еще древнегреческие мыслители Гераклит и Парменид осознавали, что их взгляды на мир не совпадают с общепринятыми взглядами (doxa). И тогда, и сегодня философствования противостоит "докса" как "пара-докса", вызывая раздражение "демоса". Свидетельством тому являются судьбы Анаксагора, Протагора, Сократа, каких либо выгоняли за пределы полиса, или заставляли принимать яд. Именно поэтому философствования постепенно становилось завуалированным и весьма осторожным.

Философия балансирует между крайностями. Она способна превратиться в разрушительную силу, когда возьмется за критику основных принципов культуры или общества. Поэтому позиция философа должно быть весьма взвешенной. Для блага государства, считал Ф. Бенеттон, философ должен раздавать свои советы с осторожностью и осмотрительностью, он уважает суеверия там, где они оберегают государство, стараясь по мере возможности расширить границы разума [2, с. 36]. Отсюда вывод: кто дает право политикам разрушать ценностные установки, основы и принципы (особенно во время избирательных кампаний)? Почему они себе позволяют настолько глубоко забираться в сокровенный мир идентичности человека? Это прерогатива философов, за что их, собственно, и недолюбливают.

В этом контексте призывы к согласованию позиций посредством принятия деклараций, Универсалов или других документов, в которых фиксируются основные положения сосуществования кардинально разных политических сил, или формулируется цель их сосуществования, относятся к философии политики. Есть, углубленная рефлексия над такими согласованиями (касающиеся только цели сосуществования, но не средств достижения согласия) способна их разрушить. Примером может выступить языковая проблема, которая выносятся на поверхность почти во всех предвыборных гонках, во время парламентских или президентских выборов. Если речь становится целью - компромисс невозможен, если средством для достижения другой цели - возможно!

Если анализировать понятие цели и средств в государственной политике по отношению к идее объединения Запада и Востока Украины, то

возникает насущная необходимость объединительной идеи, которая и станет целью, ради которой стоит объединяться и к которой следует стремиться. Такие идеи, которые объединяли Восток и Запад Украины, появлялись даже тогда, когда Украина не имела своего государства. Еще в конце XIX - начале XX в. существовали идеи, объединяющие мыслителей разделенной Украины которые глубоко волновали людей.

Становится заметным тот факт, что большинство идей, которые сегодня выступают в роли объединительных для всего украинского общества, возникли вследствие роста национального самосознания и были связаны с поиском самоидентичности украинского социума с определением своего поля культуры.

Таким образом, государственная политика формирования представительных органов власти в Украине есть процесс, сформирования и развития развилась избирательной системы, где базисным элементом должна быть философское осмысление функционирования социума в целом. Представительство как принцип формирования органов власти прошло должен быть не фрагментарным в государственном управлении, а одним из фундаментальных принципов отдельной избирательной система.

Использованные источники:

1. Бакуменко В. Д., Попов С. А. Державна політика // Енциклопедія державного управління : у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентіві України ; наук.-ред. колегія : Ю. В. Ковбасюк (голова) та ін. – К. : НАДУ, 2011. – Т. 4 : Галузеве управління / наук.-ред. колегія : М. М. Іжа (співголова), В. Г Бодров (співголова) та ін. – 2011. – 648 с. – С. 122-123.
2. Бенетон Ф. Введение в политическую науку / Филипп Бенетон ; [пер. с франц. М. М. Федоровой]. — М. : Издательство „Весь мир”, 2002. — 368 с.
3. Енциклопедія державного управління : Т. 2: Методологія державного управління / За ред. Ю.П. Сурміна та П.І. Надолішнього. – К.: НАДУ, 2011. – С. 375.
4. Енциклопедія державного управління : Т. 2: Методологія державного управління / За ред. Ю.П. Сурміна та П.І. Надолішнього. – К.: НАДУ, 2011. – С. 376.
5. Енциклопедія державного управління : Т. 4: Галузеве управління / За ред. М.М. Іжи та В.Г. Бодрова. – К.: НАДУ, 2011. – С.123
6. Радченко О. В. Інституційна взаємодія народовладдя та органів державної влади у виборах : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.01 «Теорія та історія державного управління» / О. В. Радченко. – Харків, 2004. – 52 с.
7. Савков А. П. Державне управління виборчим процесом в Україні: теоретико-методологічні засади : автореф. дис. ... д-ра наук з держ. упр. : спец. 25.00.01 “Теорія та історія державного управління” / А. П. Савков. – Київ, 2010. – 39 с.
8. Садовникова Г. Д. Представительные органы в Российской Федерации: проблемы исторической обусловленности, современного предназначения и

перспективы развития : автореф. дис... док. юр. н-к., 12.00.02 – конституционное право; конституционный судебный процесс; муниципальное право. – М., 2013. – 57 с.

9. Самуэль Г. Либерализм / Герберт Самуэль; [пер. с англ. М. А. Абрамова] // О свободе. Антология мировой либеральной мысли (I половина XX века). — М. : Прогресс–Традиция, 2000. — 696 с. — С. 79—82.

10. Дементьев А. Представительная власть в системе публичной власти: факты истории и действительности. — Режим доступа: <http://www.kazanfed.ru/publications/kazanfederalist/n14-15/14/>.

Васин В.В.

студент 4-го курса

Васина Е.И.

студент 4-го курса

ФГБОУ ВПО «Поволжский

государственный университет сервиса»

Россия, г. Тольятти

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современном информационном мире, любой процесс или явление, реализуемые в различных сферах жизнедеятельности подвержены быстрым изменениям. Такая ситуация приводит к тому, что в коммерческой деятельности отсутствие оперативности в принятии различных решений, не умение быстро реагировать в условиях новой реальности приводит к проигрышу, потерям и отставанию. Предприятия не являются исключением. Отсутствие направлений развития ведёт, практически в 100% случаях, к потере конкурентных преимуществ, а, следовательно, и к краху компании, её банкротству.

На данный момент сложно себе представить, чтобы отчётность предприятия, его финансовая документация, или иная важная информация находились только на бумажном носителе. На сегодняшний день даже индивидуальный предприниматель имеет электронный носитель информации, в котором ведёт учёт хозяйственной деятельности своего малого предприятия. Это удобно, практично и легко. Однако, наличие информации, которая может быть конфиденциальной, составлять коммерческую или иную тайну, небезопасно хранить на электронном носителе, если отсутствует высокий уровень защиты.

Стоит отметить, что индивидуальному предпринимателю утечка информации не принесёт катастрофических последствий, хотя бывает и такое. Наибольший вред потеря строго конфиденциальной информации нанесёт крупному игроку на товарном или финансовом рынке. Компании, занимающие крупные сегменты рынка, имеют высокий товарооборот, следовательно, производимая ими продукция востребована и современна. Чтобы добиться такого положения, предприятия привлекают огромные

инвестиции как из вне, так и внутренние финансовые резервы. Большие денежные потоки направляют на разработку новой продукции и на усовершенствование уже имеющейся. Естественно, весь процесс исследования и, конечно же, результаты фиксируются на электронных носителях. Информация, заключенная в них, становится объектом, за которым открывают охоту многие фирмы-конкуренты. Они используют разные пути: подкуп и переманивание IT-сотрудников конкурентов, взлом системы защиты при помощи профессиональных хакеров и т.п.

Также существует ряд объективных угроз информационной безопасности предпринимательства [1]:

- неблагоприятная криминогенная обстановка;
- низкая степень защищённости законных интересов в информационной сфере;
- недостаточная разработанность нормативной базы, регулирующей отношения в информационной сфере;
- недостаточный государственный контроль за развитием информационного рынка;
- недостаточное финансирование мероприятий по обеспечению информационной безопасности и т.п.

Таким образом, важность вопроса информационной безопасности актуальна и злободневна. В настоящее время на многих крупных предприятиях формируют целые отделы по борьбе с хакерскими атаками, а также по созданию и совершенствованию системы информационной безопасности.

Кроме того, на предприятиях задействуют различные технические наработки в области защиты информации от несанкционированного доступа. Так, например, устанавливают биометрические сканеры сетчатки глаза или отпечатка пальца. Доступ получают только те лица, чьи данные введены в систему. Также используют видеокамеры, диктофоны и т.п. Все эти средства помогают определить злоумышленников, уже совершивших преступление, или же предотвратить надвигающуюся угрозу.

Подводя итог всему выше сказанному, необходимо отметить, что проблема утечки информации через те или иные каналы существует всегда, что может привести к потере выгод, преимуществ и финансовых средств. Существует ряд мер, которые помогут минимизировать риск наступления негативных последствий, что представлено на рисунке 1.

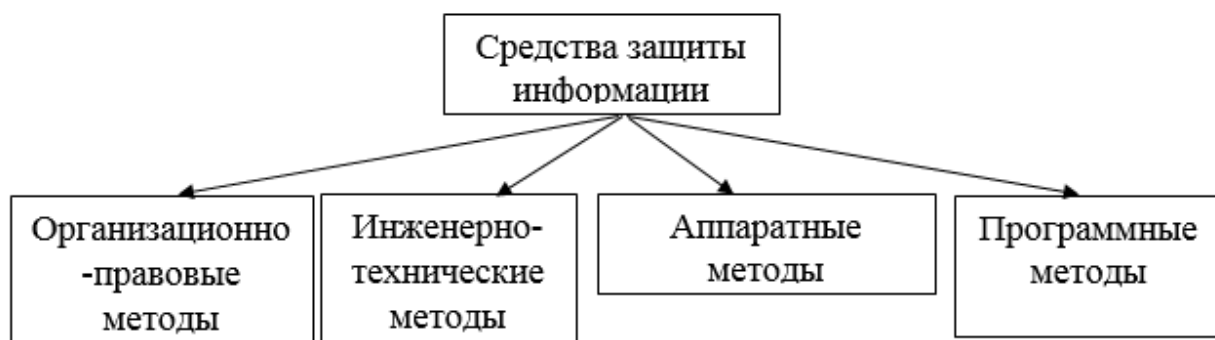


Рис. 1. Средства защиты информации

Представленные в схеме методы борьбы с противоправным использованием конфиденциальной информации требуют более подробного рассмотрения [2].

Организационно-правовые методы представляют собой мероприятия, которые проводятся в процессе создания и эксплуатации компьютерной системы с целью обеспечения защиты информации. В данную группу можно отнести следующие способы защиты информации:

- ограничение доступа к объектам компьютерных систем большинства сотрудников;
- разграничение доступа к информационным ресурсам и процессам компьютерных систем;
- резервное копирование наиболее важных массивов информации;
- профилактика заражения компьютерными вирусами.

Инженерно-технические методы представляют собой способы защиты информации при помощи физических объектов, электронных устройств и т.д.

К ним можно отнести такие методы как:

- защита территории и помещений компьютерной системы от проникновения правонарушителей;
- защита носителей информации от хищения;
- предотвращение возможности установления слежки за работой персонала предприятия;
- контроль над режимом работы персонала компьютерных систем.

К аппаратным средствам, обеспечивающим безопасность информационных потоков, относят электронно-механические устройства, входящие в состав компьютерных систем. Примерами таких устройств могут служить:

- приборы для ввода идентифицирующей пользователя информации;
- устройства, шифрующие информацию;
- устройства, предотвращающие несанкционированное включение рабочих станций и серверов.

Под программными методами понимают специальные программы, которые входят в программное обеспечение компьютерных систем. Таковыми являются: программы идентификации и аутентификации пользователей;

программы шифрования информации; программы защиты информационных ресурсов.

Таким образом, существует ряд методов борьбы за безопасность информации на предприятиях и коммерческих организациях. Данные методы эффективны, однако не стоит забывать о быстроизменяющейся реальности и технологическом прогрессе, который не стоит на месте. Финансовое состояние предприятия напрямую зависит от степени защищённости его интеллектуальной и инновационной собственности. Поэтому нельзя экономить на данном сегменте расходов, а следует постоянно модернизировать свою систему безопасности.

Использованные источники:

1. Альшанская, Т.В. Экономические аспекты защиты информации. Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6 (32). С. 182-186.
2. Экономическая и информационная безопасность предпринимательства: учеб. Пособие для вузов/А.А. Одинцов. – М.: «Академия», – 2008. – 336 с.

Васкевич Т.В.

аспирант

кафедра мировой экономики и менеджмента

ФГБОУ ВПО «Кубанский Государственный университет»

Россия, г. Краснодар

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Аннотация

Статья освещает проблему формирования рынка доступного жилья в Краснодарском крае с помощью развития системы ипотечного жилищного кредитования. В настоящее время на региональном уровне проводится работа по формированию рынка доступного жилья, что является целью реализации региональной ипотечных программ. В данной статье проведен концептуальный анализ региональных ипотечных программ, действующих на территории Краснодарского края, и предложены рекомендации по повышению эффективности реализации региональных программ ипотечного кредитования

Ключевые слова

Региональная ипотечная программа, концептуальный анализ, динамика рынка ипотечного кредитования

Актуальность ипотечного кредитования заключается в способности решить социальные проблемы общества. Классическая схема ипотеки предполагает приобретение с помощью ипотечного кредита готовых жилых помещений. Ее применение не зависит от характера жилого помещения (квартира в многоквартирном доме или индивидуальный дом).

В настоящее время на государственном уровне проводится работа по формированию рынка доступного жилья. Подготовлена законодательная база, нацеленная на развитие системы ипотечного жилищного кредитования, к которой проявляют интерес региональные и местные администрации. Этот интерес объясняется, прежде всего, относительной экономической стабильностью, ростом доходов населения, востребованностью ипотечных кредитов со стороны граждан в условиях сокращения государственного участия в обеспечении их жильем.

Решение социальных проблем населения, и в том числе улучшение жилищных условий, — одна из приоритетных задач любого региона. Кроме того, решение жилищной проблемы может стать локомотивом развития экономики, создав сотни новых рабочих мест. Собственный дом, собственное благоустроенное, качественное жилье важны не только как условия жизнедеятельности, но и как условия позитивного мироощущения людей. Формирование среднего класса с его позитивными жизненными установками — залог стабилизации в обществе.

Активная государственная политика, направленная на развитие жилищной сферы, и в том числе за счет ипотечного кредитования, вызвала стремление многих финансовых структур попробовать свои силы на ипотечном рынке. Сегодня ипотечный рынок Краснодарского края представлен большим количеством действующих участников. Это способствует развитию конкуренции в сфере ипотеки, расширению выбора кредитной организации для потребителя, стимулирует совершенствование ипотечного процесса.

Ипотечное жилищное кредитование в Краснодарском крае с 2006 года по 2013 год развивалось достаточно активно. В эти годы рынок ипотечного кредитования переживал бум и небывалую конкуренцию кредитных организаций. Ипотечное кредитование стало одним из приоритетных направлений развития многих банков. Положительная динамика кредитования наблюдалась и на этапе строительства жилья. За период с 2006 года по 2013 год количество выданных кредитов на долевое участие в строительстве увеличилось в 10 раз. Кризис ликвидности, который стали испытывать банки (2008-2010 гг.), привел к тому, что главной тенденцией ипотечного рынка с конца 2008 года стало ужесточение условий ипотечного кредитования. В результате банки, отказались от кредитов без первоначального взноса, закрыли рискованные ипотечные программы на первичном рынке жилья, ушли от упрощенных схем определения платежеспособности заемщиков, и самое главное, увеличили процентные ставки.

Далее на графике (рис.1) представлена динамика средневзвешенной процентной ставки по ипотечным кредитам в Краснодарском крае за период с 2006 по 2014 годы.

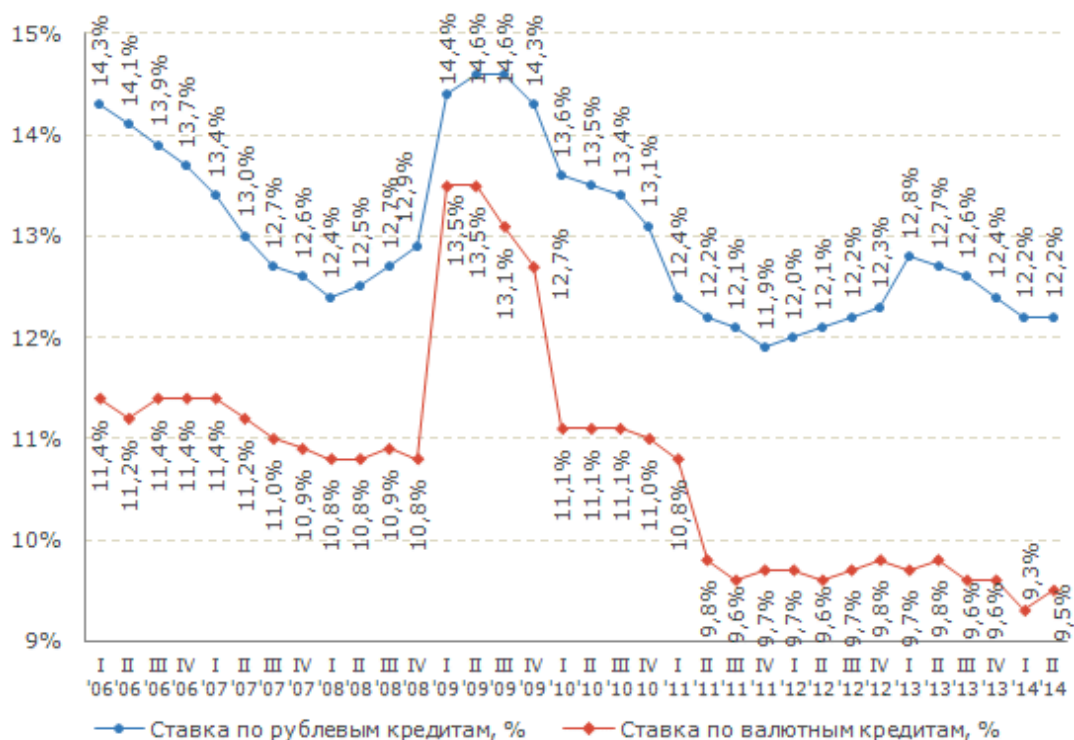


Рисунок 1 - Динамика средневзвешенной процентной ставки по ипотечным кредитам в Краснодарском крае за период с 2006 по 2014 годы [4]

Эти негативные тенденции не замедлили сказаться на снижении объемов ипотечного жилищного кредитования в Краснодарском крае (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика рынка ипотечного жилищного кредитования в Краснодарском крае за 2006 – 2013 годы

Детерминанты рынка ИЖК	Годы							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ввод жилья в эксплуатацию, млн кв.м.	2,7	3,7	3,9	3,4	3,6	3,7	4,3	3,9
В процентах к предыдущему периоду, %	137,5	136,9	106,3	86,6	105,7	102,4	118,4	90,2
Кол-во выданных ипотечных кредитов, шт	3000	8000	9509	3465	6447	12100	25970	21228
Объем выданных ипотечных кредитов, млрд руб.	3,7	12	15,5	3,9	8,1	16,9	16,6	33,2
В процентах к предыдущему периоду, %	500	266	119	36,4	186	187	214,6	81,7

В 2006 году на территории Краснодарского края введено в эксплуатацию 2,7 млн кв. м жилья, что составляет 137,5% к уровню 2005 года и 121,3% к плановому показателю, отраженному в соглашении с Минрегионразвития РФ.

В 2006 году жителям Краснодарского края было выдано более 3000 ипотечных жилищных кредитов на сумму свыше 3,7 млрд рублей.

В 2007 году на территории Краснодарского края введено в эксплуатацию 3 млн 704,1 тыс. кв. м жилья, что составляет 152,1% от планового задания Минрегиона и 136,9% по сравнению с вводом жилья в 2006 году.

В 2007 году жителям Краснодарского края было выдано более 8 тысяч ипотечных на сумму около 12 млрд. рублей, что более чем в два раза превышает показатель прошлого года по количеству кредитов.

В 2008 году в Краснодарском крае введено в эксплуатацию 3 млн. 937,619 тыс. кв. м жилья, что составляет 106,3% к уровню 2007 года. Объем выданных ипотечных кредитов и займов в 2008 году составил 15 млрд. 500 млн. рублей, выдано 9509 ипотечных кредитов и займов.

В 2009 году в Краснодарском крае введено в эксплуатацию 3411,6 тыс. кв. метров жилья, что составляет 86,6% к уровню 2008 года. Объем выданных ипотечных кредитов и займов в 2009 году составил 3,96 млрд. рублей, выдано 3465 ипотечных кредитов и займов - в 3 раза меньше ипотечных жилищных кредитов, чем в 2008 году.

В 2010 году в Краснодарском крае введено в эксплуатацию 3 млн. 605,5 тыс. кв. метров жилья, что составляет 105,7% к 2009 году. В 2010 году кредитными организациями Краснодарского края было выдано 6447 ипотечных жилищных кредитов на сумму 8 млрд. 149 млн. рублей.

В 2011 году в Краснодарском крае введено в эксплуатацию 3 млн. 691,74 тыс. кв. метров жилья, что составляет 102,4 % к 2010 году. В 2011 году кредитными организациями Краснодарского края было выдано 12100 ипотечных жилищных кредитов на сумму 16 млрд. 900 млн. рублей.

В 2012 году в Краснодарском крае введено в эксплуатацию 4 млн. 371 тыс. кв. метров, что составляет 118,4% к 2011 году. За 2012 год кредитными организациями Краснодарского края было выдано 25970 ипотечных жилищных кредитов на сумму 16,644 млрд. рублей.

В 2013 году введено в эксплуатацию 3 млн. 944 тыс. кв. метров, что составляет 90,2 % к 2012 году. За 2013 год кредитными организациями края было выдано 21228 ипотечных жилищных кредитов на сумму 33,230 млрд. рублей.

Итоги развития рынка ИЖК за три квартала 2014 года: 3 млн. 129 тыс. кв. метров жилья введено в эксплуатацию, что составляет 119 % к аналогичному периоду 2013 года; за январь-август 2014 год кредитными организациями Краснодарского края было выдано 15420 ипотечных жилищных кредитов на сумму 23,16 млрд. рублей.

Максимально приблизить ипотечное кредитование к интересам граждан, создать наиболее привлекательные условия стремится каждый из участников ипотечного рынка. Однако кредитная политика финансовых учреждений часто зависит не столько от их пожеланий, сколько от объективных факторов, таких как финансово-экономическая ситуация в стране, положение на финансовом рынке, от возможности привлекать долгосрочное финансирование по ставкам, позволяющим снизить стоимость кредитования. Стабильность в экономике уменьшает риски финансирования ипотечных программ и, как следствие, банки снижают ставки по ипотечным кредитам.

Рынок ипотечного кредитования постепенно восстанавливается, набирая обороты для последующего развития уже с учетом новых реалий (рис.2.) . По итогам 2013-2014 г по показателю «количество выданных ипотечных жилищных кредитов населению» Краснодарский край входит в десятку лидирующих регионов (7 место) и занимает первое место среди регионов Южного Федерального округа [4].

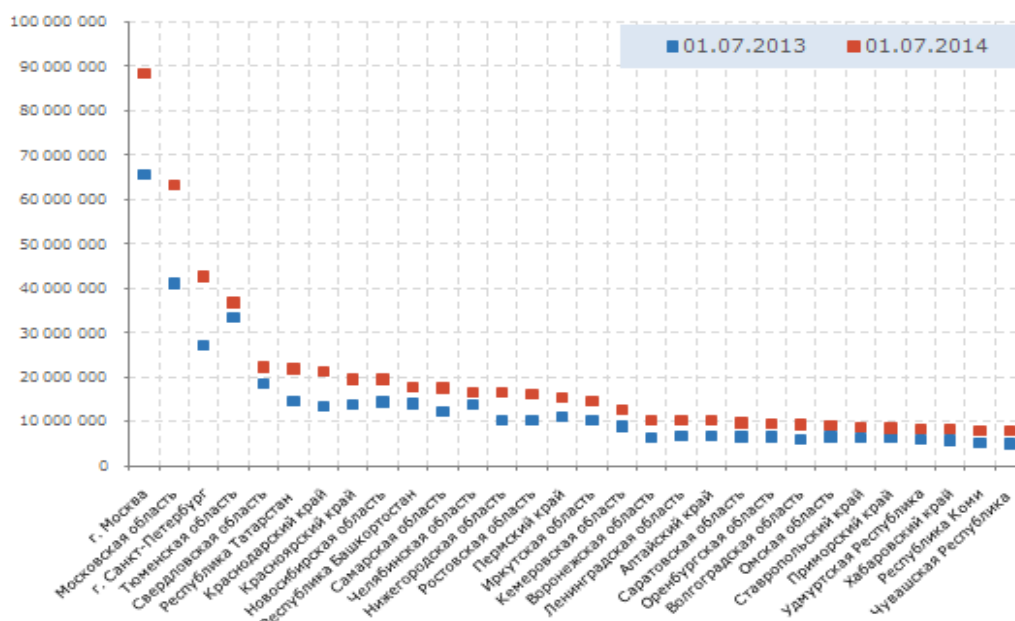


Рисунок 2 – Регионы России с наибольшим объемом выдачи ипотечных кредитов за 2013-2014 года, тыс. руб.

Анализ текущего состояния ипотечного рынка показывает, что развитие ипотечного кредитования в Краснодарском крае — достаточно прогрессивный и интеграционный процесс. В настоящее время предлагаемые банками ипотечные кредиты выдаются: с максимальным сроком кредитования до 50 лет; средняя процентная ставка варьируется в интервале 9,75% -12,75% годовых; минимальный размер первоначального взноса составляет от 10% стоимости приобретаемого жилья, а некоторых банках 0%; возрастной ценз заемщика увеличен до 75 лет (*ранее 65 лет*).

Мощным стимулом развития ипотеки в крае является государственная поддержка граждан, приобретающих (строящих) жилье с помощью

ипотечного жилищного кредита. (Постановление главы администрации № 653 от 25.07.2007 года).

В рамках мероприятий по развитию жилищного кредитования Краснодарского края департаментом по финансовому и фондовому рынку осуществляется предоставление социальных выплат из средств краевого бюджета по двум направлениям:

- отдельным категориям граждан на цели оплаты части стоимости жилья, в том числе в виде предоставления социальных выплат гражданам на оплату первоначального взноса при получении ипотечного жилищного кредита (Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края № 653) и на погашение основного долга по полученному ипотечному кредиту (постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края № 790).

- молодым семьям в рамках подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011-2015 годы.

Средняя процентная ставка, предлагаемая сегодня кредитными организациями, входящим в десятку лидеров ипотечного рынка, составляет приблизительно 12,5-13% годовых, при этом минимальная процентная ставка по ипотечным кредитам составляет 9-10% (Программа ОАО «Кубанское ипотечное агентство» «Новостройка», программа Сбербанка «Ипотечный+»), максимальная — 15-15,5% годовых.

Динамику ипотечного рынка края обеспечивают в основном несколько кредитных организаций:

- Сбербанк, который по-прежнему является основным кредитором на рынке ипотечного жилищного кредитования. На его долю приходится 57,1% от общего количества выданных ипотечных кредитов по краю;

- ВТБ 24 (доля составляет 11,0 %);
- Краснодарский филиал Банка «Возрождение» (7%);
- «Банк Жилищного Финансирования» в г.Краснодаре (5,6%);

- Кубань-Кредит (4,1%);
- Крайинвестбанк (4,0%);
- ЮниКредит банк (3,5%);
- Банк Москвы (3,2%);
- Россельхозбанк (3%);
- Доля по остальным кредитным организациям не превышает 1,5%.

Безусловным лидером на рынке ипотечного кредитования Краснодарского края является Сбербанк, на долю которого приходится 57,1% количества всех жилищных кредитов, выданных в крае. Вторым после Сбербанка ипотечным кредитором стало ОАО «Агентство ипотечного жилищного кредитования» (АИЖК), рефинансирующее ипотечные кредиты,

выданные банками по стандартам АИЖК, посредством работающего в крае регионального агента АИЖК — ОАО «Кубанское ипотечное агентство». Доля кредитов, выданных по стандартам АИЖК, составляет 23 % в общем количестве выданных ипотечных кредитов[1].

ОАО «Кубанское ипотечное агентство» – успешно работающая на рынке ипотечного кредитования компания, которая оказывает помощь в получении кредита в Краснодарском крае. Открытое акционерное общество «Кубанское ипотечное агентство» создано 24 декабря 2003 года (на основании Постановления Главы Администрации Краснодарского края № 1228 от 17.12.2003 г.) Администрацией Краснодарского края с целью развития ипотечного жилищного кредитования в Краснодарском крае.

ОАО "Кубанское ипотечное агентство" является Региональным оператором Государственной Унифицированной Системы Рефинансирования Ипотечных Жилищных Кредитов (УСР ИЖК)[2]. Упрощенно схема функционирования Регионального оператора следующая. Заемщик берет кредит (займ) (под 10 процентов годовых при максимальном сроке кредитования до 30 лет, сумма кредита не превышает 10% от стоимости приобретаемого жилья) в одном из банков-партнёров ОАО "Кубанское ипотечное агентство", под залог приобретаемой недвижимости. Наряду с оформлением договора ипотеки права банка удостоверяются в закладной, которая впоследствии выкупается у банка Региональным оператором. Согласно построенной в Краснодарском крае двухуровневой системе рефинансирования, закладную у банка выкупает ОАО "Кубанское ипотечное агентство" и рефинансирует (продает) в ОАО "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию" (АИЖК). Далее, Агентство выпускает ценные бумаги, обеспеченные пулами (пакетами) закладных под гарантии Правительства РФ на рынок ценных бумаг, тем самым, возвращая затраченные на выкуп средства. Это никак не отражается непосредственно на заемщике, так как он продолжает выплачивать кредит (займ) в тот же банк, в котором он его взял, либо в кассу ОАО "Кубанское ипотечное агентство". Это позволяет увеличить возможности выдачи долгосрочных кредитов[2].

Миссия ОАО "Кубанское ипотечное агентство" состоит в развитии ипотечного кредитования в Краснодарском крае. Поэтому в каждом Муниципальном образовании Краснодарского края работают "ипотечные брокеры" ОАО "Кубанское ипотечное агентство", что делает услугу по ипотечному жилищному кредитованию максимально приближенной к своим потенциальным потребителям. Для абсолютного большинства граждан ипотечное кредитование представляется единственно возможным источником решения жилищного вопроса [3].

Помимо продвижения ипотечных программ как самостоятельных продуктов, Агентство совместно с застройщиками и Администрацией региона ведёт активную деятельность по разработке и реализации проектов, связанных с обеспечением жильем жителей Кубани, оказывая при этом

помощь в получении кредита. Основные направления деятельности: организация и сопровождение выдачи кредитов через банки-партнеры по программам АИЖК; рефинансирование закладных; обучение участников рынка ипотечного жилищного кредитования; реализация программ господдержки граждан (ипотечных заёмщиков); внедрение на рынок новых ипотечных продуктов и их продвижение; участие в проектах строительства жилья эконом-класса.

Сегодня партнерами ОАО «Кубанское ипотечное агентство» в крае являются: АКИБ «ОБРАЗОВАНИЕ» (ЗАО), Банк «Открытие» (ОАО), ЗАО «ЮниКредитБанк», Коммерческий банк «Адмиралтейский» (ООО), Коммерческий банк «Кубань Кредит» (ООО), Коммерческий банк «РОСЭНЕРГОБАНК» (ЗАО), ОАО Банк «Возрождение», ОАО «Крайинвестбанк».

В таблице 2 приведены основные характеристики ипотечных программ по стандартам АИЖК[1].

Таблица 2 - Ипотечные программы по стандартам АИЖК

Ипотечная программа	Характеристика
Стандартная ипотека	Программа ориентирована на потребителя жилья на вторичном рынке. По условиям “Стандартной ипотеки” заёмщик может приобрести квартиру (дом с участком) у физического лица
Новостройка	Данная программа ориентирована не только на физических лиц — заёмщиков, но и на поддержку компаний-застройщиков. По программе “Новостройка” заёмщик может приобрести квартиру в строящемся жилье, либо в доме, который сдан в эксплуатацию. Главным условием программы является то, что продавец жилья - юридическое лицо (застройщик)
Военная ипотека	Программа разработана АИЖК для военнослужащих - Участников накопительной-ипотечной системы. Данная программа даёт военнослужащим возможность выбора и приобретения жилья уже сегодня
Стимул	Программа Стимул – новый механизм, предусматривающий стимулирование застройщиков, реализующих проекты строительства жилья экономического класса через развитие кредитования, как застройщиков, так и физических лиц, приобретающих возводимое в рамках данных проектов жилье. Реализация Программы обеспечивает строителям наличие средств для завершения проектов, населению – жилье по доступным ценам, банкам – своевременный возврат кредитных средств
Реструктуризация	Это социально-экономический проект АИЖК, направленный на поддержку заёмщиков в трудной финансовой ситуации кризисного и посткризисного периода

ОАО «Кубанское ипотечное агентство» реализует на территории Краснодарского края следующие программы ипотечного кредитования: «Своя квартира», «Свой дом», «Социальная ипотека», «Молодые учителя»,

«Военная ипотека», «Залоговая недвижимость АИЖК», «Новостройка», «Новостройка. Стимул», «Залоговый», «Залоговый на любые цели»[3].

Далее рассмотрим детально основные характеристики ипотечных программ, реализуемых ОАО «Кубанское ипотечное агентство», а именно: «Своя квартира» и «Новостройка». В таблицах (табл.3, табл. 4) представлены основные характеристики ипотечных программ «Своя квартира» и «Новостройка» реализуемых при поддержке ОАО «Кубанское ипотечное агентство».

Таблица 3 - Характеристика региональной ипотечной программы «Своя квартира» ОАО «Кубанское ипотечное агентство»

Ипотечная программа	«СВОЯ КВАРТИРА»
Цель	Ипотечный кредит по программе «Своя квартира» предоставляется для приобретения квартир на вторичном рынке жилья у физических лиц и квартиры на первичном рынке со свидетельством о праве собственности
Валюта предоставления кредита	рубли
Обеспечение по кредиту	залог приобретаемой квартиры
Процентные ставки по кредиту	от 9.1%
Первоначальный взнос	от 10% от стоимости приобретаемой квартиры
Сумма кредита	300 000 – 7 000 000 рублей
Количество созаёмщиков	до 4-х человек
Погашение кредита и процентов	ежемесячные аннуитетные платежи
Досрочное погашение кредита	без моратория и комиссии
Срок кредита	от 1 до 30 лет (при условии, что срок погашения кредита наступает до достижения заемщиком 65 лет)
Страхование	имущественное страхование – обязательное страхование Предмета ипотеки от гибели и повреждения; личное страхование – рекомендованное страхование Заемщиков от несчастных случаев и болезней; утраты права собственности - рекомендованное страхование Заемщиков от утраты права собственности на приобретаемую квартиру; страхование ответственности – если первоначальный взнос менее 30% от стоимости приобретаемой квартиры.
Дополнительные возможности	Есть дополнительная возможность уменьшить размер первоначального взноса за счет средств материнского семейного капитала

Таблица 4 - Характеристика региональной ипотечной программы «Новостройка» ОАО «Кубанское ипотечное агентство»

Ипотечная программа	НОВОСТРОЙКА
Цель	ипотечный кредит по программе "Новостройка" предоставляется для приобретения квартир на первичном рынке жилья у застройщиков и инвесторов, аккредитованных ОАО "Кубанское ипотечное агентство".
Валюта предоставления кредита	российские рубли
Обеспечение по кредиту	залог приобретаемой квартиры
Процентные ставки по кредиту	до государственной регистрации права собственности и ипотеки от 11,75% годовых, - после государственной регистрации права собственности и ипотеки от 10,75% годовых.
Первоначальный взнос	от 15% от стоимости приобретаемой квартиры
Сумма кредита	300 000 – 7 000 000 рублей
Количество созаёмщиков	до 4-х человек
Погашение кредита и процентов	ежемесячные аннуитетные платежи
Досрочное погашение кредита	без моратория и комиссии
Срок кредита	от 1 до 25 лет (при условии, что срок погашения кредита наступает до достижения заёмщиком 65 лет)
Страхование:	имущественное страхование – обязательное страхование Предмета ипотеки от гибели и повреждения; личное страхование – рекомендованное страхование Заемщиков от несчастных случаев и болезней;
Доп. возможности	Есть дополнительная возможность уменьшить размер первоначального взноса за счет средств материнского семейного капитала

Таким образом, ОАО «Кубанское ипотечное агентство» реализует на территории Краснодарского края 10 ипотечных программ, создавая определенные преимущества для участников ипотечного рынка Краснодарского края. Для заёмщиков: наличие социальных проектов; разнообразие ипотечных программ, которые ориентированы на различные категории населения; поддержка заёмщиков в сложных экономических условиях; ориентация в большей степени на самого человека, нежели на коммерческую выгоду. Для банков: формирование качественного

клиентопотока; расширение линейки ипотечных продуктов; гарантии выкупа залоговых (в том числе, по договорам долевого участия), следовательно – возврат финансовых средств в оборот. Для застройщиков: увеличение объемов продаж; возможность пополнения финансовых оборотных средств; привлечение кредитных ресурсов под минимальную процентную ставку; гарантия реализации построенного жилья.

В следующей таблице приведены основные характеристики ипотечных программ наиболее крупных банков на территории Краснодарского края и программы ипотечного кредитования «Своя квартира» ОАО «Кубанское ипотечное агентство»

Таблица 5 - Основные характеристики региональных программ ипотечного кредитования наиболее крупных банков на территории Краснодарского края

Показатель	Сбербанк	ВТБ24	Кубань Кредит	ЮниКредитбанк	Банк Москвы	Крайинвестбанк	ОАО «Кубанское ипотечное агентство»
Валюта кредита	RUR, EURO, USD	RUR, EURO, USD	RUR	RUR, EURO, USD	RUR, EURO, USD	RUR	RUR
Ставка по кредиту, %	12,5	12,15	11,25	13	12,45	13,8	9,1
Срок кредитования, лет	До 30	До 50	До 30	До 30	До 50	До 30	До 30
Собственные средства от стоимости жилья, %	10	10	15	20	10	15	10

Большинство ипотечных программ предполагают выдачу и обслуживание кредита в рублях, долларах США и евро. В ОАО «Кубанское ипотечное агентство» (ОАО «КИА»), Крайинвестбанке и банке КубаньКредит кредиты предоставляются только в рублях РФ (табл. 6). В Сбербанке РФ минимальная сумма кредита составляет 45 000 рублей, а по программе ОАО «Кубанское ипотечное агентство» – 300 000 рублей, ВТБ24 от 500 000 рублей. Максимальный размер ипотечного кредита предоставляет ВТБ24 в размере 75 млн. рублей, в то время как Сбербанк – до 15 млн, ОАО «КИА» до 7 млн. рублей. Преимуществом Сбербанка, ОАО «КИА», ВТБ24, Банка Москвы является то, что размер первоначального взноса составляет от 10% стоимости объекта недвижимости. Тогда как в банке КубаньКредит, ЮниКредит и Крайинвестбанке первоначальный взнос составляет от 15% стоимости объекта недвижимости. Сроки погашения кредита в банке ВТБ24

и банке Москвы – максимальные по региону и составляют 50 лет; однако в Сбербанке РФ, банке КубаньКредит, ЮниКредит банке сроки погашения одинаковые – до 30 лет. Весьма низкую процентную ставку, по сравнению с остальными банками, предлагает ОАО «КИА», всего 9,1% годовых, в ЮниКредит и Крайинвестбанке – более высокие процентные ставки – 13% и 13,8 % годовых соответственно.

Таблица 6 - Сравнение ипотечных программ Сбербанка РФ, ВТБ24 и ОАО «Кубанское ипотечное агентство» (ОАО «КИА»)

Банки/Условия предоставления кредитов	Ипотечная программа Сбербанка РФ	Ипотечная программа банка ВТБ24	Ипотечная программа ОАО «КИА»
Цели предоставления кредита	Приобретения и строительства объектов недвижимости, под которыми в целях настоящего Порядка понимаются: квартира; жилой дом; часть квартиры или жилого дома, состоящая из одной или нескольких изолированных комнат; земельный участок с построенным / строящимся жилым домом или приобретаемый с целью строительства на нем жилого дома, расположенные на территории Российской Федерации.	Приобретение квартиры на первичном и вторичном рынке жилья, а также на строительство коттеджа.	Приобретение квартир и домов на первичном и вторичном рынках, а также погашение ранее предоставленного ипотечного кредита на приобретение или строительство жилого помещения
Валюта кредита	Рубли РФ, доллары США или евро	Рубли РФ, доллары США или евро	Рубли РФ
Минимальная сумма кредита, рублей	45 000	500 000	300 000
Максимальная сумма кредита, рублей	15 000 000	75 000 000	7000 000
Первоначальный взнос	От 10% стоимости объекта недвижимости	От 10 % стоимости объекта недвижимости	От 10% стоимости и объекта недвижимости
Срок кредита, лет	До 30	До 50	До 30

Процентная ставка, %	12,15	12,5%	9,1%

Срок возврата кредита в Сбербанке РФ наступает до исполнения заемщику 75 лет, в ОАО «КИА» и ВТБ24 – до наступления 65 лет (табл. 7).

Таблица 7 - Сравнительная характеристика ипотечных программ Сбербанка РФ, ВТБ24 и ОАО «Кубанское ипотечное агентство»

Банки/Условия предоставления кредитов	Ипотечная программа Сбербанка РФ	Ипотечная программа банка ВТБ-24	Ипотечная программа АИЖК
Минимальный возраст заемщика	21 год	21 лет	18 лет
Срок возврата кредита наступает до исполнения заемщику	75 лет	65 лет	65 лет
Способ погашения кредита	аннуитетными платежами	аннуитетными платежами	аннуитетными платежами
Срок рассмотрения кредитной заявки	В течение 2-5 рабочих дней со дня представления полного пакета документов	В течение 2-5 рабочих дней со дня представления полного пакета документов	В течение 2-5 рабочих дней со дня представления полного пакета документов
Условия досрочного погашения кредита	В любой период пользования кредитом	В любой период пользования кредитом	В любой период пользования кредитом
Обеспечение кредита	Под залог кредитуемого объекта недвижимости + поручительства третьих лиц (при необходимости)	Под залог кредитуемого объекта недвижимости + поручительства третьих лиц (при необходимости)	Под залог кредитуемого объекта недвижимости

Вышеперечисленные кредитные организации предлагают своим заемщикам следующий способ погашения кредита - ежемесячные аннуитетные платежи, применяя формулу, которая выглядит следующим образом:

$$АП = (СК * ГПС / 12) / (1 - 1 / (1 + ГПС / 12)^m), \quad (1)$$

где АП – аннуитетный платеж;

СК – сумма кредита;

ГПС - годовая процентная ставка;

m – количество платежных периодов (месяцев).

Таким образом, если сумма кредита составляет 1000 000 рублей (стоимость квартиры 1500 000 рублей, первоначальный платеж 30%, срок

кредита 180 месяцев, то ежемесячный аннуитетный платеж в банке ВТБ24 при процентной ставке 12,5% годовых будет равен $1000\ 000 \times (0,125/12)/(1-1/(1+0,125/12))^{180} = 12\ 325,22$ рублей (табл. 8). Общая сумма выплат по процентам составит: 1 218 539,6 рублей. Общий размер выплат по кредиту, по окончании его срока, составит: $12\ 325,22 \times 180 = 2\ 218\ 539,60$ рублей.

В Сбербанке ежемесячный платеж по кредиту составит 12098,35 рублей. Общая сумма выплат по процентам составит: 1 177 703 рублей. Общий размер выплат по кредиту, по окончании его срока, составит: $12\ 098,35 \times 180 = 2\ 177\ 703$ рублей (табл.8).

Ежемесячный аннуитетный платеж по программе, реализуемой ОАО «Кубанское ипотечное агентство», при процентной ставке 9,1% годовых будет равен $1000\ 000 \times (0,091/12)/(1-1/(1+0,091/12))^{180} = 10\ 202,24$ рублей (табл. 8). Общая сумма выплат по процентам составит: 836 403, 20 рублей. Общий размер выплат по кредиту, по окончании его срока, составит: $10\ 202,24 \times 360 = 1\ 836\ 403,20$ рублей.

При аннуитетных выплатах фиксирована сама сумма, которую клиент вносит в банк. Она состоит из основного долга и процента. По мере истечения срока ссуды доля процента постепенно уменьшается, а доля основного долга увеличивается. За счет этого платежи получаются равными.

Таблица 8 - Сравнительная характеристика ипотечных программ Сбербанка РФ, ВТБ24 и ОАО «Кубанское ипотечное агентство»

Показатель	Ипотечная программа Сбербанка	Ипотечная программа банка ВТБ24	Ипотечная программа «Кубанское ипотечное агентство»
Сумма кредита	1000 000 рублей	1000 000 рублей	1000 000 рублей
Срок кредита	180 месяцев	180 месяцев	180 месяцев
Годовая ставка процентов	12,15%	12,5 %	9,1%
Первоначальный взнос	500 000 рублей (30% от стоимости недвижимости)	500 000 рублей (30% от стоимости недвижимости)	500 000 рублей (30% от стоимости недвижимости)
Сумма ежемесячного платежа	12098,35 (в течение 180 месяцев)	12 325,22 (в течение 180 месяцев)	10 202, 24 (в течение 360 месяцев)
Общая сумма выплат по процентам	1 177 703 рублей	1 218 539,6 руб.	836 403, 20
Общая сумма выплат по	2 177 703 рублей	2 218 539, 60 рублей	1 836 403, 20 рублей

кредиту			

При рассмотрении и сравнении результатов ипотечных программ Сбербанка РФ, ВТБ24 и ОАО «Кубанское ипотечное агентство» можно сделать следующие выводы. При запрашиваемой сумме кредита 1000 000 рублей и сроке кредита 180 месяцев у региональной ипотечной программы ОАО «Кубанское ипотечное агентство» выявляется явное преимущество перед ипотечными программами Сбербанка и банка ВТБ24.

В заключении отметим, что для дальнейшего развития системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования в Краснодарском крае необходимо решить следующие основные задачи:

- создание и внедрение универсального механизма обеспечения притока долгосрочных внебюджетных финансовых ресурсов в бюджетную сферу;

- создание инфраструктуры, обеспечивающей наличие четкого и надежного механизма регистрации сделок с недвижимостью и прав на нее, а также процедуры доступа к этой информации участников рынка ипотечного кредитования;

- налоговое стимулирование как граждан – получателей ипотечных кредитов, с одной стороны, так и коммерческих банков – ипотечных кредиторов и инвесторов, обеспечивающих рефинансирование коммерческих банков-кредиторов с другой стороны;

- создание механизмов социальной защиты заемщиков как от неправомерных действий банков-кредиторов, так и для их социальной адаптации при процедуре выселения в случае невозможности погашения взятого ранее ипотечного кредита;

- уточнение нормативной базы, регулирующей деятельность кредитных организаций по предоставлению и обслуживанию ипотечных долгосрочных кредитов, а также их рефинансирования;

- формирование нормативно-законодательных основ для использования новых финансовых инструментов (ипотечных ценных бумаг) для привлечения долгосрочных ресурсов в эту сферу;

- координация работы с Федеральным агентством по ипотечному жилищному кредитованию и ОАО «Кубанское ипотечное агентство», Фондом содействия развитию жилищного строительства, Фондом содействия реформированию ЖКХ, муниципальными образованиями,

градообразующими и крупными региональными предприятиями по вопросам реализации программ доступного жилья;

–создание для населения регионального информационно-консультационного центра по программе доступного жилья;

–формирование социального заказа исходя из возможностей населения, усиление информационно-просветительской работы среди населения по вопросам реализации программы;

–организация работы по формированию рынка доступного жилья на территории муниципальных образований Краснодарского края (исполнение социального и государственного заказа).

Использованные источники:

1. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию: официальный сайт.URL: <http://www.ahml.ru>
2. Департамент строительства Краснодарского края: официальный сайт.URL: <http://depstroj.ru>
3. ОАО «Кубанское ипотечное агентство»: официальный сайт.URL: <http://kubanipoteka.ru>
4. Территориальный орган государственной статистики по Краснодарскому краю: официальный сайт. URL: <http://krsdstat.gks.ru>

Васкевич Т.В.

аспирант

кафедра мировой экономики и менеджмента

ФГБОУ ВПО «Кубанский Государственный университет»

Россия, г. Краснодар

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ДЕТЕРМИНАЦИИ СТАТУСА ИННОВАЦИОННОЙ СЕНЗИТИВНОСТИ МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация

Динамичное развитие мезоэкономической системы имплицитно связано с ее восприимчивостью (сензитивностью) к научно-технологическому прогрессу. Для эффективного функционирования экономических агентов, способных генерировать, осваивать и распространять инновации, необходима разработка практико-ориентированного методического подхода к созданию необходимой институциональной среды на мезоуровне. Статья посвящена разработке алгоритма интегральной оценки инновационной сензитивности мезоэкономической системы методом графо-сетевого моделирования.

Ключевые слова

Интегральная детерминация, статус инновационной сензитивности,

мезоэкономическая система

Настоящее исследование детерминант инновационного процесса основывается на гипотезе о том, что каждая детерминанта определяется характеристикой соответствующей совокупности субъектов. С точки зрения теории графов каждый субъект формализуется в вершину графа, которая, не являясь однородной, представляет собой структурированный набор количественных индикаторов. При этом представленная гипотеза является одновременно инструментом верификации набора факторов, задействованного в когнитивном картировании.

Одним из исходных положений проведенных научных исследований является сетевая форма инновационного процесса (рисунок 1). Данная концепция является конструктом, с помощью которого было осуществлено осмысление проблематики управления инновационной деятельностью предприятий в рамках региональной экономической системы. Сетевая форма организации инновационного процесса предполагает, что научно-исследовательские и конструкторские разработки (НИОКР) не являются определяющими в формировании новых товаров и услуг. Объективной реальностью существующих рыночных стратегий крупных корпораций является формирование спроса на собственную продукцию, в результате возникновения «идеи», оформление целевого результата происходит преимущественно на основе предпочтений потребителей, а не от независимого создания передовой технологии. Иными словами, не столько инновация определяет потребительский спрос, сколько потребитель формирует новшество, что в свою очередь исчерпывающим образом представлено сетевой формой инновационного процесса.



Рис. 1 - Сетевая форма инновационного процесса

Сетевая форма организации инновационного процесса предполагает возможность параллельной реализации различных этапов, к примеру,

коммерциализация новшества и одновременное продолжение научных исследований. При этом равнозначно возможны различные варианты реализации от идеи до завершённого продукта (технологии). Соответственно, инновационная сензитивность экономической системы характеризует способность воспроизводства любой морфологии рассмотренной формы инновационного процесса.

Рассмотренная структура инновационного процесса необходима для более эффективного применения инструментария когнитивного картирования и моделирования сензитивности. В проведенном исследовании использование когнитивной графики базируется на принципе исключения ложной транзитивности при визуализации причинно-следственных зависимостей. Данный принцип достигается посредством более логичного и однонаправленного упорядочивания структуры когнитивной карты, поскольку единовременный зрительный охват «цепочки» связей исключает ложную транзитивность. Кроме того, предполагается, что одна и та же детерминантная зависимость является неизменной в своём причинно-следственном воздействии. Что касается характеристики указанного воздействия, то отнесение того или иного фактора к положительному или отрицательному влиянию основывается на субъективном суждении о действительном наличии содержательной референции указанных детерминант в сущности изучаемого явления. Сквозь призму когнитивного инструментария рассматривается эффективность инновационного процесса, как архетипа его целевой функции.

Предложенное описание детерминантных связей между факторами, определяющими инновационного процесса, является основой для разработки соответствующей когнитивного модели инновационной сензитивности. Решение поставленной задачи строится на аналогичном принципе группировки факторов с учётом упомянутого ранее критерия верифицируемости и количественной оценки.

Фактически когнитивная модель инновационной сензитивности (рисунок 2) является графическим выражением последующей математической формализации функции сензитивности. В виду этого добавлена дополнительная классификация факторов (на эндогенные и экзогенные) к трём промежуточным результирующим показателям.

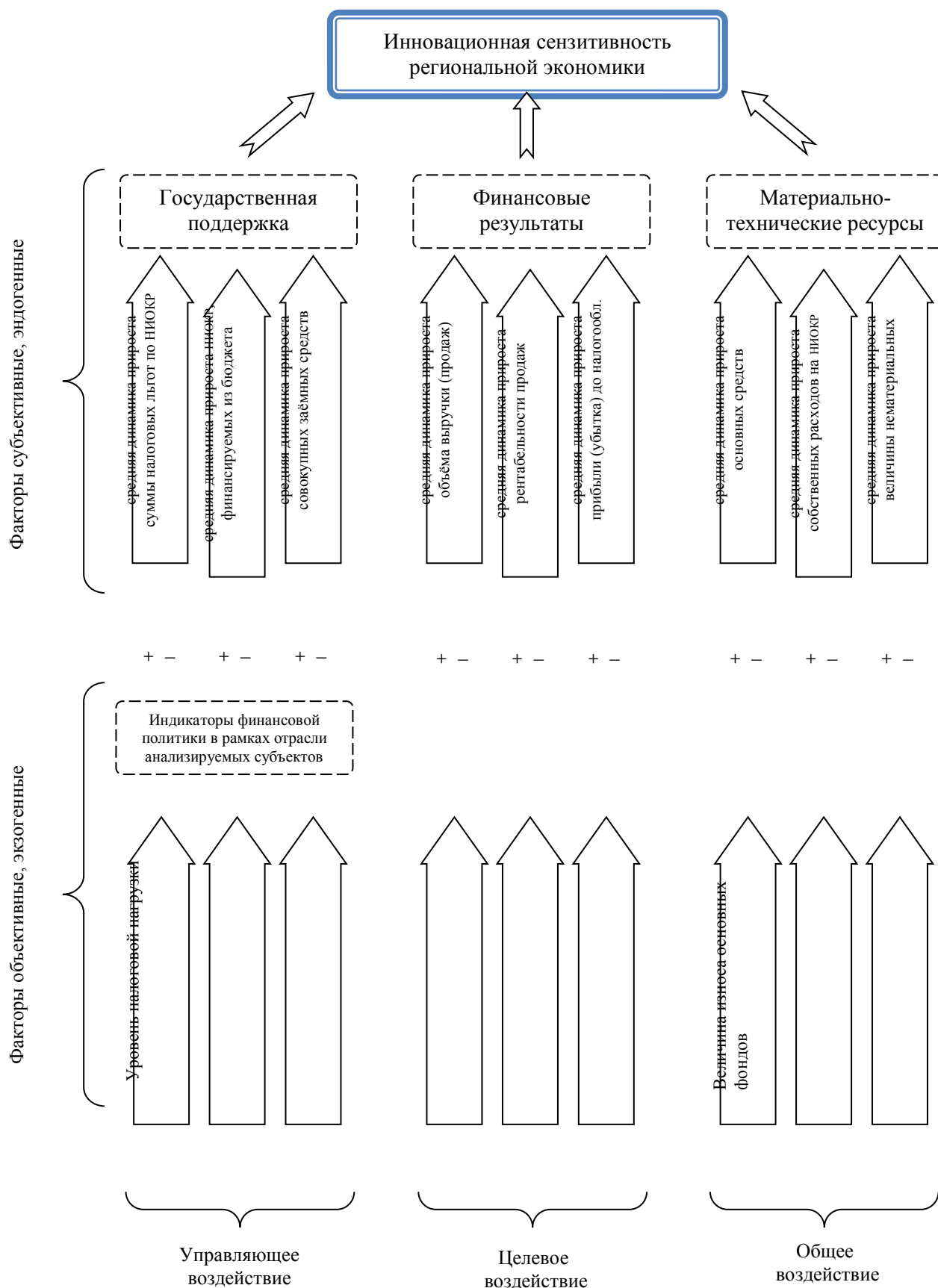


Рис. 2 - Когнитивная модель инновационной сензитивности

Следуя принципу верификации, эндогенные детерминанты

формировались из фактических характеристик хозяйствующих субъектов, которые можно извлечь из утверждённых форм бухгалтерской, налоговой отчётности по соответствующим строкам показателей. При этом выбор именно средней динамики прироста поименованных величин обусловлен целевой функцией инновационного процесса. Содержание показателей определяется преемственностью с когнитивной картой эффективности инновационного процесса на основе приблизительной интерпретации детерминант с целью их адаптирования имеющимся количественным характеристикам.

Для оценки интенсивности инновационных процессов предложено понятие статус инновационной сензитивности региональной экономической системы и разработана методика его оценки на основе графо-сетевой модели. Статус инновационной сензитивности региональной экономической системы представляет собой интегральную инновационную характеристику, определяемую совокупностью социально-экономических, экологических, институциональных и политических факторов, характеризующих ее состояние. Статус инновационной сензитивности определяет динамику инноваций и, в итоге, динамику и направление социально-экономического развития. Статус инновационной сензитивности является сложной многокомпонентной характеристикой условий, возможностей и осуществления инновационной деятельности.

Для детерминации статуса инновационной сензитивности мезоэкономической системы и была разработана графо-сетевая модель на основе нейронной сети, т.к. эта модель позволяет: определить интегральную характеристику статуса инновационной сензитивности на основе учета влияния и региональных и отраслевых факторов на инновационные процессы в мезоэкономической системе; получить количественную оценку статуса инновационной сензитивности мезоэкономической системы с возможностью сравнения инновационного статуса объектов исследования между собой (в качестве сравниваемых объектов могут быть использованы либо хозяйственные комплексы различных регионов, либо отраслевые комплексы, функционирующие в рамках одной территории) и качественного описания инновационной ситуации объектов исследования; учесть статистические и экспертные показатели при формировании инновационных характеристик;

реализовать прямые и обратные связи как между инновационными характеристиками региона или комплекса, так и между региональными инновационными характеристиками и инновационными характеристиками комплекса; построить адаптивную систему, учитывающую влияние факторов различных уровней и позволяющую гибко реагировать на изменения условий построения модели.

Предлагаемая графо-сетевая модель статуса инновационной сензитивности региональной экономической системы представляет собой трехслойную нейронную сеть, в которой в качестве входных параметров

используются экономические, социальные и экологические показатели, формирующие определенную инновационную характеристику, а нейронами сети являются соответствующие инновационные характеристики региона и комплекса, формирующие статус инновационной сензитивности.

Так, инновационная привлекательность региона и инновационная активность в регионе, а также инновационный потенциал и инновационные риски комплекса представляют собой нейроны первого слоя сети, инновационный климат региона и инновационная привлекательность комплекса являются нейронами второго слоя, а статус инновационной сензитивности региональной экономической системы - нейрон третьего слоя сети. Расчет модели предполагает вначале определение состояния нейронов каждого слоя сети по порядку и затем оценку конечного выхода сети с помощью активационной функции.

Текущее состояние каждого нейрона определяется как взвешенная сумма входных параметров и величины связи (веса) каждого параметра и нейрона и определяется следующей формулой:

$$Z_i = \sum F_i * S_i \quad (1)$$

где Z_i - текущее состояние нейрона, F_i - входной фактор (параметр), S_i - связь (вес) каждого фактора (параметра) и нейрона.

При использовании многоуровневой сети состояние звена более низкого уровня будет влиять на состояние звена более высокого уровня, таким образом, состояние звена более высокого уровня зависит от состояния звена более низкого уровня и величины связи между ними и рассчитываться по формуле (1).

Например, инновационная активность в регионе как нейрон первого слоя сети будет определяться частными научными, экономическими, кадровыми, социальными, финансовыми, природными показателями, которые являются в данной модели входными факторами.

$$Z_{r2}^1 = f(F_{r1}^r, S_{r1}^r) = \sum F_{r1}^{r2} * S_{r1}^{r2} \quad (2)$$

где Z_{r2}^1 - оценка состояния инновационной активности в регионе как нейрон первого слоя сети;

F_{r1}^r - входные факторы сети (частные показатели инновационной активности в регионе);

S_{r1}^r - вес l-того фактора инновационной активности региона.

Далее инновационная активность региона и привлекательность региона как нейроны первого слоя сети (Z^1) (нейроны более низкого уровня) инновационной оказывают воздействие на инновационный климат региона как нейроны второго слоя сети (Z^2) (нейроны более высокого уровня) с учетом величины связи между звеньями.

$$Z_r^2 = f(Z_{r1}^1, S_{r1}^1) \quad (3)$$

где Z_r^2 - оценка состояния инновационного климата региона как нейрона второго слоя сети; Z_{r1}^1 - оценка состояния нейронов первого слоя

(инновационной активности и привлекательности региона); S^1_r - величина связи нейронов первого и второго уровней.

Инновационная сензитивность региональной экономической системы как нейрон третьего слоя (Z^3_m) будет формироваться из инновационной привлекательности хозяйственного комплекса (Z^2_k) и инновационного климата региона (Z^2_r) как нейронов второго уровня сети.

Конечный выход нейронной сети определяет активационная функция, интегрирующая взаимодействие всех нейронов и рассчитываемая в зависимости от функции состояния нейронов:

$$A = f(Z_i) \quad (4)$$

где A – функция активации нейронной сети; Z_i – функция оценки состояния нейрона.

Таким образом, интегральная оценка статуса инновационной сензитивности региональной экономической системы может быть получена как расчетное значение активационной функции нейронной сети (рисунок 3).

Предложенная графо-сетевая модель оценки статуса инновационной сензитивности региональной экономической системы может быть использована и для исследования инновационных процессов других объектов сложной природы - межотраслевых комплексов, а также предприятий.

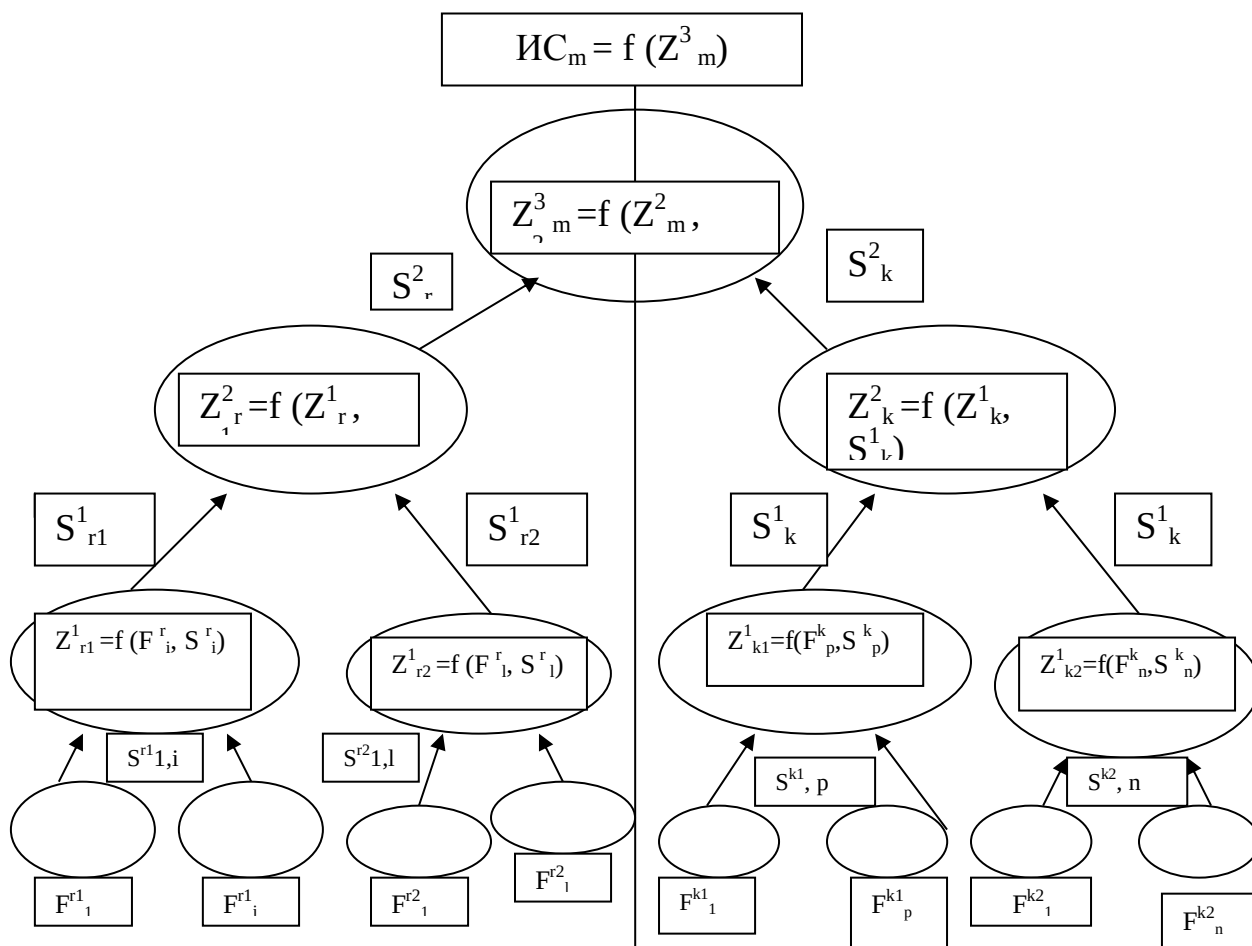


Рис. 3 - Интегральная оценка инновационной сензитивности региональной экономической системы методом графо-сетевого моделирования

$ИС_m$ - статус инновационной сензитивности региональной экономической системы; $f(Z^3_m)$ - функция оценки состояния инновационной сензитивности как нейрона третьего слоя сети; Z^2_m - оценка состояния инновационной привлекательности хозяйственного комплекса (Z^2_k) и инновационного климата региона (Z^2_r) как нейронов второго слоя сети; $S^2_{m,k,r}$ - величина связи между входными факторами (параметрами) и нейронами сети, а также нейронами различных слоев (уровней); F^r_i - входные факторы (параметры) сети.

Таким образом, использование графо-сетевой модели детерминации статуса инновационной сензитивности мезоэкономической системы позволяет реализовать сценарное прогнозирование динамики региональной инновационной восприимчивости с учётом различного набора значений элементов разработанной модели. Предложенная модель оценки может быть использована для исследования инновационных процессов других объектов сложной природы – межотраслевых комплексов и предприятий. Статус инновационной сензитивности как инструментарий управления инновационным развитием региона, является сложной многокомпонентной характеристикой условий, возможностей и осуществления инновационной деятельности. Выявленный статус инновационной сензитивности определяет динамику инноваций и, в итоге, динамику и направление социально-экономического развития региона.

Данная статья разработана в рамках проекта ФГБОУ ВПО «КубГУ» 13-06-96515 «Графо-сетевое моделирование инновационной сензитивности региональной экономической системы».

*Вафин Э.Я., к.э.н.
заместитель управляющего
Отделение ПФР по Республике Татарстан
Российская Федерация, г. Казань*

АНАЛИЗ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ ЗАСТРАХОВАННЫХ ЛИЦ ПО ПРОФИЛЮ НАЛОГООБЛАГАЕМОГО ДОХОДА, С КОТОРОГО НАЧИСЛЯЛИСЬ СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ

Наемные работники являются основной категорией, формирующей поступление страховых взносов в пенсионную систему.

Согласно отчетным данным персонифицированного учета, численность застрахованных наемных работников (всего) в Республике Татарстан, насчитывающая в 2003 г. 1 777 205 чел., в 2008 г. составила 1 872 549 чел., увеличившись на 95 344 чел., или на 5,4%. В гендерном соотношении рассматриваемой категории отмечается некоторый перевес удельного веса женщин над представителями мужского пола, характерный для всей Российской Федерации, который составил в 2008 г. 7,8%.

Основную долю наемных работников (всего) составляют наемные работники, не занятые в сельскохозяйственных организациях. Они насчитывают в 2008 г. 1 757 320 чел., или 98,9% от численности НР (всего). Численность работников сельскохозяйственных организаций в 2008 г. составляет 149 061 чел. (8,4% от общей численности наемных работников).

Медианный годовой доход наемных работников (всего) вырос от 28 634 руб. (в 2003 г.) до 89 477 руб. в 2008 г. (в 2008 г.) на 60 843 руб., или на 212,5%. При этом средний годовой доход данной категории увеличился от 41 548 руб. (в 2003 г.) до 120 665 руб. (в 2008 г.), на 79 117 руб., или на 190%. Таким образом, отмечается более интенсивный темп прироста медианного годового дохода по сравнению со среднегодовым, что позволяет сделать вывод о том, что степень дифференциации доходов наемных работников (всего) в 2008 г. несколько снизилась по сравнению с 2003 г.

Более наглядно распределение годового налогооблагаемого дохода наемных работников (всего) в 2008 г. по сравнению с 2003 г. отражает гистограмма (рис.1).



Рис.1

Если рассматривать распределение численности наемных работников по размерам годового налогооблагаемого дохода в 2008 г. в разрезе категорий, то, как видно из рис.2, у работников сельскохозяйственных организаций отмечается значительный процент застрахованных лиц, получающих доходы ниже медианного и среднего уровня доходов наемных работников (всего). Если у наемных работников, не занятых в сельскохозяйственных организациях, значения медианного и среднего

годового доходов составляют, соответственно, 93 807 руб. и 124 419 руб., что не значительно выше соответствующих показателей категории наемные работники (всего), то у работников сельскохозяйственных организаций – в разы меньше. Так, медианный годовой доход у рассматриваемой категории - 34 693 руб. (в 2,6 раза меньше, чем у категории наемные работники (всего)) и средний годовой доход - 49 370 руб. (меньше в 2,4 раза).

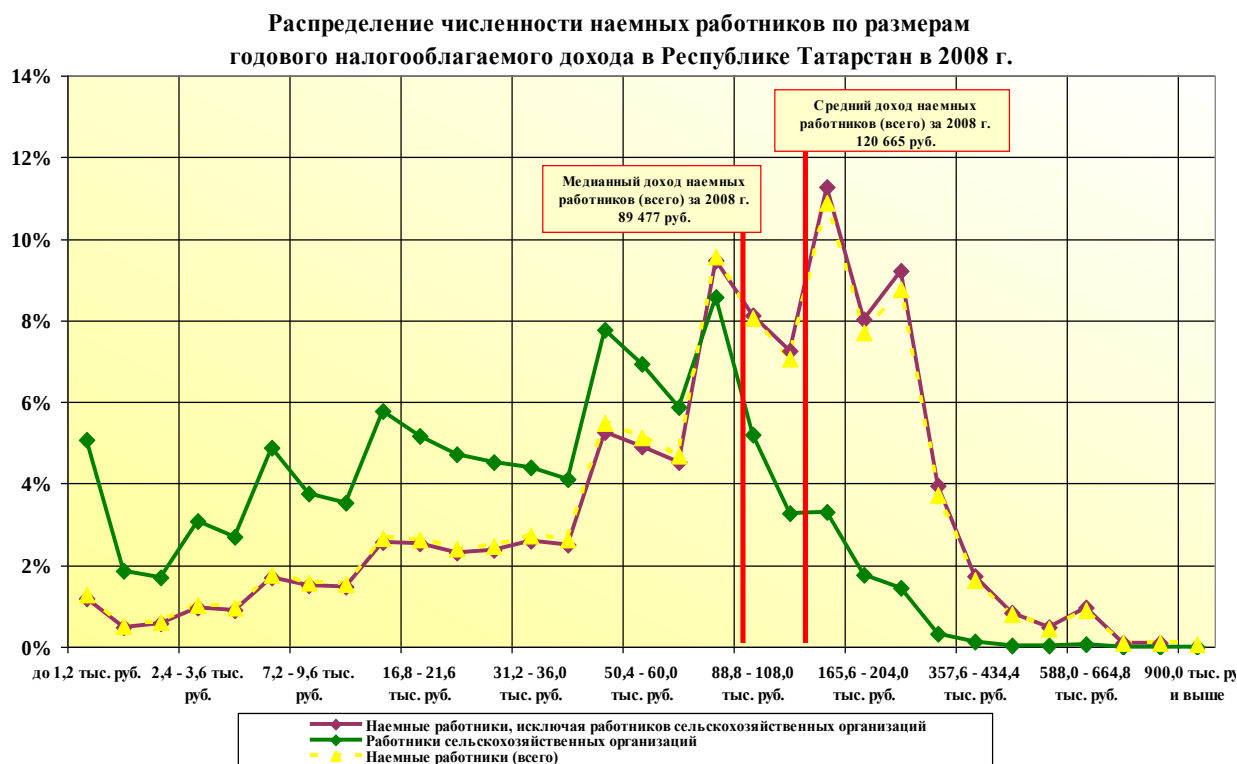


Рис.2

Как видно из диаграммы (рис.3) среднегодовой налогооблагаемый доход наемных работников в 2008 г. значительно вырос, по сравнению с 2003 г. При этом сохранились общие тенденции в разбросе доходов по возрастным группам: наибольшие доходы отмечаются в возрастных группах наемных работников 50-55 лет у женщин, 50-58 лет у мужчин, минимальные – в возрасте до 20 лет, при сохранении тенденции к более высокому значению дохода у представителей мужского пола, чем у женщин.

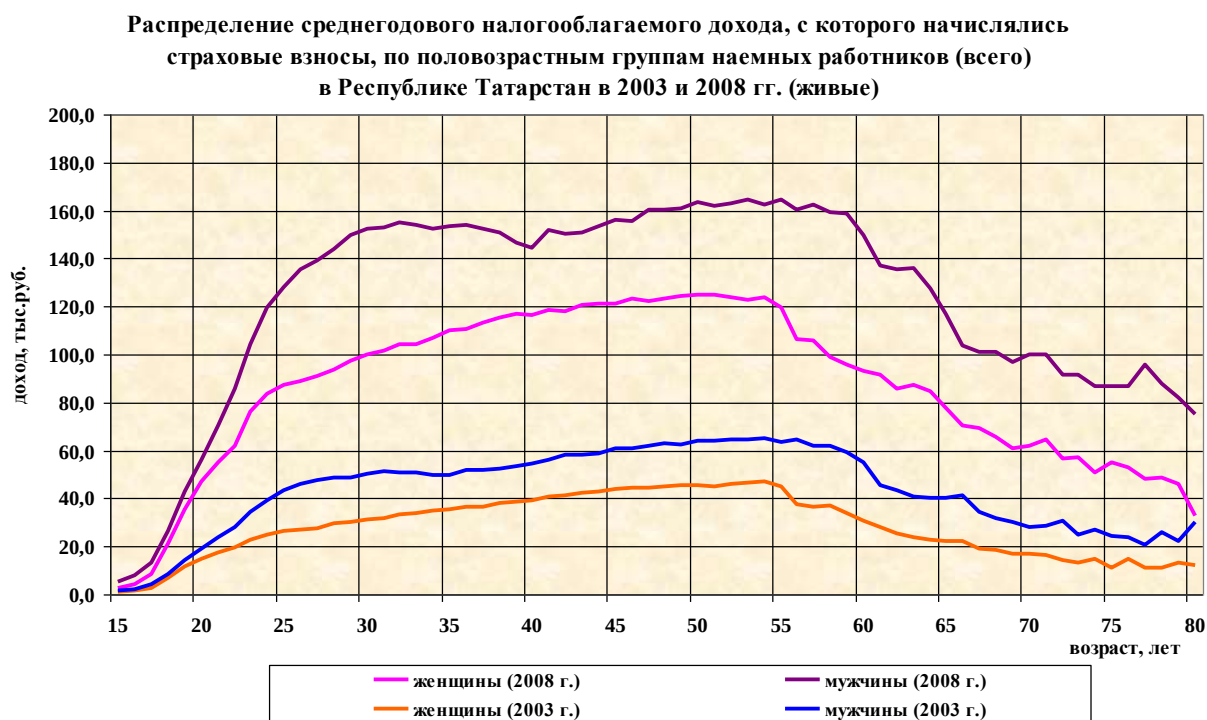


Рис.3

Средний месячный доход вырос от 3 572 руб. в 2003 г. до 10 242 руб. в 2008 г., на 6 670 руб., или на 187% (рис.4). При этом произошло увеличение прожиточного минимума трудоспособного населения от 1 930 руб. в 2003 г. до 4 251 руб. в 2008 г. на 2 321 руб., или на 120% .

Как уже отмечалось выше, работники сельскохозяйственных организаций имеют самые низкие доходы по сравнению с другими категориями наемных работников. Так, в 2008 г. средний месячный налогооблагаемый доход наемных работников сельскохозяйственных организаций (трудоспособного возраста), составляющий 4 291 руб., превысил прожиточный минимум трудоспособного населения всего на 40 руб., а значение медианного месячного дохода (дохода, который получало не менее 50% застрахованных лиц трудоспособного возраста рассматриваемой категории), составляющее 3 119 руб., даже «не дотягивает» до прожиточного минимума трудоспособного населения на 1 132 руб. (рис.4).

При этом соответствующие показатели месячного дохода наемных работников трудоспособного возраста, не занятых в сельскохозяйственных организациях, в разы превышают прожиточный минимум трудоспособного населения, а именно средний месячный доход превышает ПМТ в 2,5 раза, а медианный - в 1,9 раз.

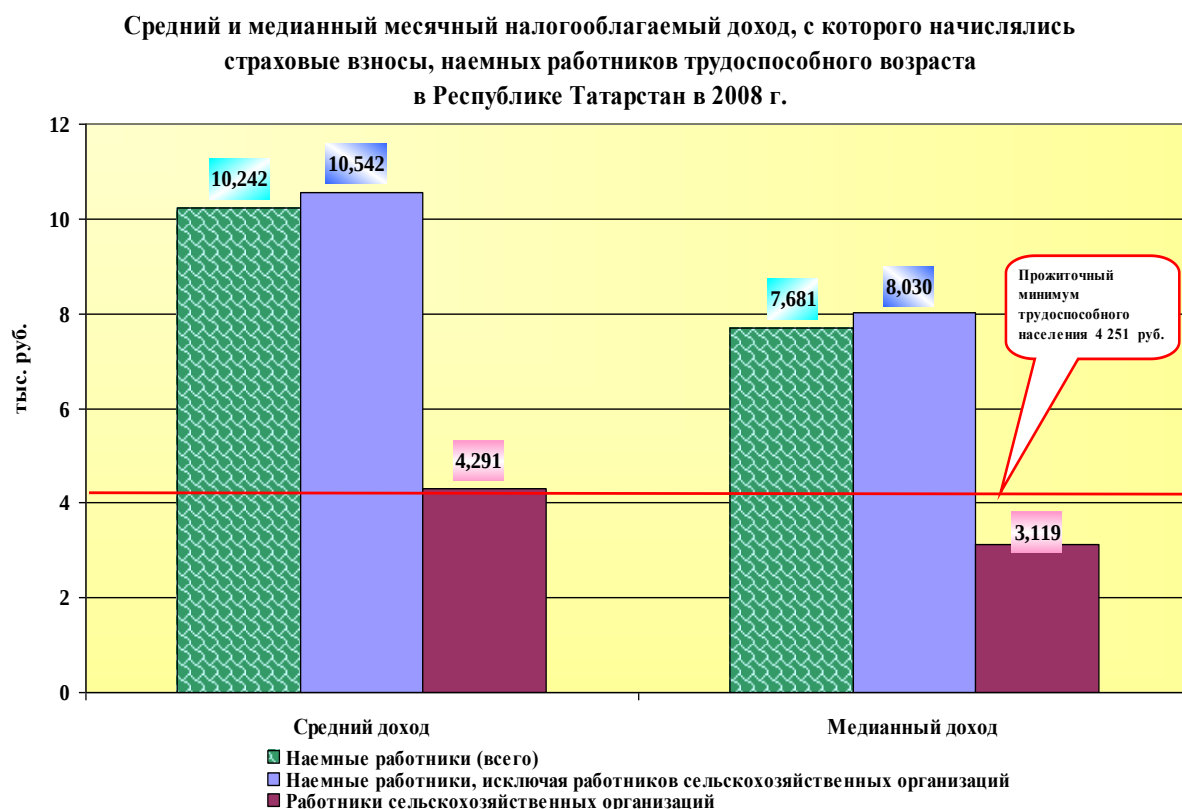


Рис.4

Если провести сравнение распределения годового налогооблагаемого дохода наемных работников (всего), то годовой доход в 2008 г., ниже которого получало 25% наемных работников по сравнению с 2003 г. вырос в 3,7 раз, годовой доход, ниже которого в 2008 г. получало 50 % наемных работников вырос в 3,13 раз, по сравнению с 2003г., а годовой доход, ниже которого в 2008 г. получало 75% рассматриваемой категории застрахованных лиц вырос в 2,93 раза по сравнению с 2003 г.

Доходы, распределенные по 10-процентным группам наемных работников, выросли в 2008г. по сравнению с 2003г. от значения в 4,9 раз (в 10-% группе) до 2,8 раз (в 90-% группе).

Застрахованные лица трудоспособного возраста (мужчины 16-59 лет, женщины 16-54 года) являются основной категорией, обеспечивающей поступление страховых взносов и формирование бюджета ПФР. Если проанализировать изменения в структуре наемных работников трудоспособного возраста по соотношению облагаемого среднемесячного дохода и прожиточного минимума трудоспособного населения (ПМТ), то можно отметить, что группа лиц, получающих менее 1 ПМТ существенно сократилась от 41,46% в 2003 г. до 29,61% в 2008 г., на 11,85%, или в 1,4 раза (рис.5).

**Структура наемных работников трудоспособного возраста по соотношению
облагаемого среднемесячного дохода и прожиточного минимума
трудоспособного населения в Республике Татарстан в 2003 и 2008 гг.**

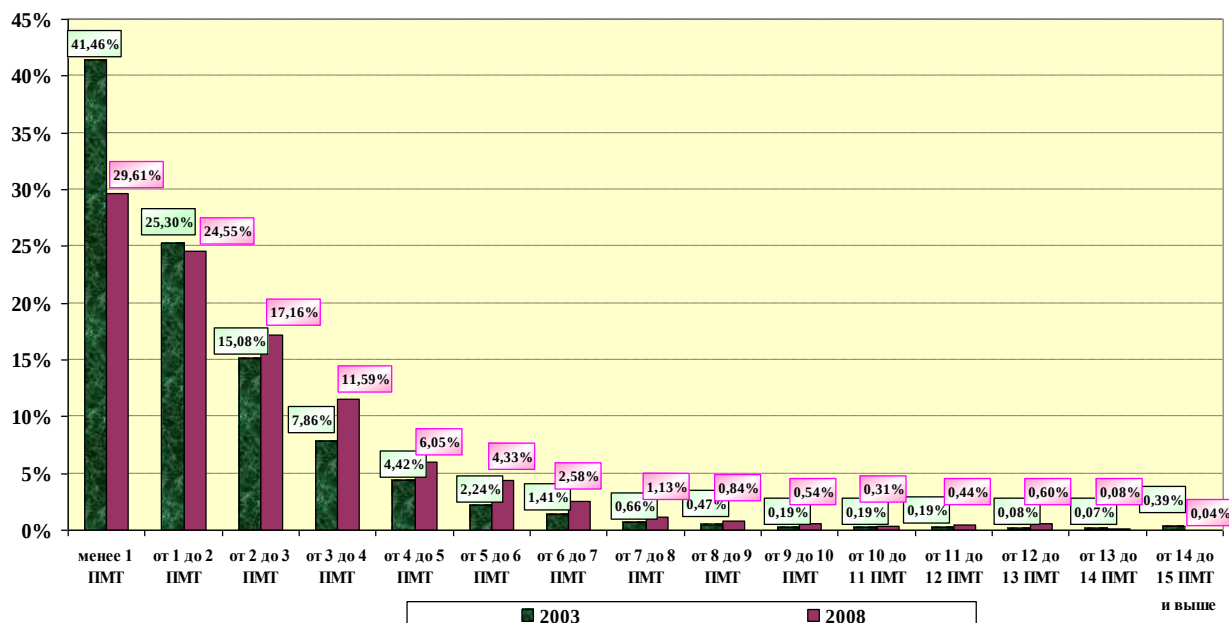


Рис. 5

Доля наемных работников трудоспособного возраста, получающих от 1 до 2 ПМТ, составляющая в 2003 г. 25,30%, снизилась до 24,55% в 2008 г., или на 0,75%. В 2008 г. в группах наемных работников трудоспособного возраста, получающих от 2-х ПМТ до 7-и ПМТ произошел рост долей застрахованных лиц рассматриваемой категории от 1,17% до 3,73%. Максимальный прирост произошел в группе наемных работников, получающих от 3-х до 4-х ПМТ (3,73%). В остальных группах рассматриваемой категории, получающих от 7 ПМТ и выше, также увеличились доли получателей, с приростом, от 0,52% (группа от 12 до 13 ПМТ) и ниже. Более половины численности наемных работников (т.е. 54,16%) в 2008 г. имели среднемесячный доход до 2 ПМТ. При этом наибольшая доля рассматриваемой категории застрахованных лиц – 29,61% (493 тыс. чел.) имеет среднемесячный доход менее 1 ПМТ.

Обобщая результаты, полученные на основе анализа отчетных данных системы персонифицированного учета по распределению численности по профилю налогооблагаемого дохода наемных работников, можно отметить, что в Республике Татарстан в 2008 г., по сравнению с 2003г.:

- на 5,4% увеличилась общая численность наемные работники (всего) - основной категории застрахованных лиц, обеспечивающей поступление страховых взносов в ПФР. При этом в гендерной структуре категории наемные работники (всего) сохранился перевес удельного веса женщин над представителями мужского пола, который составил в 2008 г. 7,8%;

- на 7,3 % выросло количество индивидуальных сведений, поданных за наемных работников (всего);

- на 190% выросло значение среднегодового дохода наемных работников (всего), на 212,5% - медианного годового дохода;

- показатель соотношения среднего месячного дохода и прожиточного минимума трудоспособного населения категории наемных работников (всего) вырос от значения 1,85 до 2,4, что свидетельствует о повышении благосостояния работающих застрахованных лиц;

- произошло снижение удельного веса застрахованных лиц, занятых на местах, дающих право досрочного выхода на пенсию в соответствии со статьями 27 и 28 173-ФЗ на 3,3% и 3,6%, соответственно. По данным системы персонифицированного учета наемные работники категории ст. 27(всего) и ст.28(всего) составили в 2008 г. 7% и 7,7% (соответственно) от общего числа наемных работников;

- сохраняется существенная дифференциация в размерах получаемых доходов отдельных категорий наемных работников. Так, самыми высокими доходами характеризуется категория наемных работников ст. 27-1, самыми низкими - категория наемных работников, занятых в сельскохозяйственных организациях. Так, медианный годовой доход работников сельскохозяйственных организаций в 2,6 раза меньше, чем у наемных работников (всего), а их средний годовой доход – ниже в 2,4 раза;

-сохранились общие тенденции для всех рассматриваемых категорий застрахованных лиц в разбросе доходов по возрастным группам: наибольшие доходы отмечаются в возрастных группах наемных работников 50-55 лет (у женщин), 50-58 лет (у мужчин), минимальные – в возрасте до 20 лет, при этом отмечается общая тенденции к более высокому значению дохода представителей мужского пола, по сравнению с женщинами.

На протяжении всего периода среднемесячный налогооблагаемый доход работников трудоспособного возраста был выше, чем у лиц старше трудоспособного возраста. Необходимо также отметить, что более тесная обратная связь между доходом и смертностью, как правило, наблюдается у представителей мужского пола, по сравнению с женщинами.

Веприкова М.Ю.

магистрант

кафедра банковского и страхового дела

Тюменский Государственный университет

Россия, г. Тюмень

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ОРИЕНТИРЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ, ДЕНЕЖНАЯ ПРОГРАММА

В соответствии со сценарными условиями функционирования экономики Российской Федерации Правительство Российской Федерации и Банк России определили задачу снизить инфляцию в 2015 и 2016 годах – до 4 – 5%.

Банк России разработал три варианта денежной программы. Второй вариант программы базируется на макроэкономических показателях, использованных при формировании проекта федерального бюджета на 2014 год и плановый период 2015 – 2016 годов. Темп прироста денежной базы в узком определении, соответствующий целевым ориентирам по инфляции и оценкам динамики экономического роста, может составить по вариантам программы в 2015 – 2016 годах – 11 – 14% ежегодно.

В условиях повышения гибкости курсовой политики ожидается постепенный переход к формированию денежного предложения в большей степени за счет рефинансирования кредитных организаций со стороны Банка России при снижении влияния динамики чистых международных резервов (ЧМР). При этом большое значение для осуществления денежно-кредитной политики будут иметь показатели исполнения федерального бюджета и меры, направленные на повышение равномерности расходования бюджетных средств.

В предстоящий период в рамках бюджетной стратегии Российской Федерации планируется переход к новым принципам бюджетной политики.

В соответствии с бюджетными правилами объем расходов федерального бюджета будет формироваться исходя из базовой цены на нефть, что подразумевает последовательное сокращение расходов по отношению к ВВП в 2014 – 2016 годах. В случае превышения нефтяными ценами запланированного уровня дополнительные доходы будут направляться на пополнение Резервного фонда. Ожидается, что указанные меры будут способствовать ограничению денежного предложения и тем самым – достижению целевых ориентиров по инфляции. Указанный механизм может стать одним из факторов сохранения структурного дефицита банковской ликвидности в среднесрочной перспективе. Банк России будет учитывать данные факторы при проведении операций денежно-кредитного регулирования. В соответствии с бюджетными проектировками в предстоящий трехлетний период ожидается, что федеральный бюджет будет сформирован с некоторым дефицитом. Планируется, что в среднесрочной перспективе его финансирование будет осуществляться преимущественно за счет государственных заимствований и поступлений от приватизации. При этом предполагается увеличить остатки средств Резервного фонда в 2014 – 2016 годах. В первом варианте денежной программы предполагается рост чистого кредита федеральному правительству, в рамках второго и третьего вариантов – его снижение, обусловленное в основном планируемым накоплением средств на счетах суверенных фондов. Указанные условия будут определять влияние бюджетного канала на формирование денежного предложения. При этом ожидается рост валового кредита банкам в 2014 году по первому и второму вариантам, в 2015 – 2016 годах – по всем вариантам.

В рамках первого варианта денежной программы при реализации сценария значительного снижения средних мировых цен на нефть в 2014

году ожидается уменьшение ЧМР по сравнению с предыдущим годом на 0,7 трлн. рублей, в 2015 году – на 0,2 трлн. рублей, в 2016 году – на 0,7 трлн. рублей.

Для обеспечения роста денежной базы, соответствующего параметрам данного варианта программы, необходимо увеличение чистых внутренних активов (ЧВА) органов денежно-кредитного регулирования в 2014 году.

Снижение цен на нефть ниже уровня, закладываемого в проекте бюджета на 2014 – 2016 годы, обуславливает повышение уязвимости бюджета к различным шокам. Дефицит федерального бюджета в рамках указанного варианта в 2014 году может составить 3 – 4% ВВП. Однако в 2015 – 2016 годах возможно уменьшение расходов федерального бюджета на величину условно утвержденных расходов, что может привести к снижению бюджетного дефицита. В случае развития кризисных тенденций в глобальной экономике условия заимствований как на внутренних, так и на внешних долговых рынках могут значительно ухудшиться, что не позволит привлечь средства в необходимых объемах на приемлемых условиях. В соответствии с проектом федерального бюджета при недостаточности нефтегазовых доходов в случае, если прогнозная цена будет ниже базовой, на покрытие дефицита федерального бюджета возможно будет использовать средства Резервного фонда.

С учетом предполагаемой благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры и более значительного роста ВВП по данному варианту можно ожидать более существенное, чем по второму варианту, увеличение остатков средств на бюджетных счетах в Банке России, что соответствует снижению чистого кредита расширенному правительству в 2014 – 2016 годах на 1,5 – 1,6 трлн. рублей в год. Объемы государственных заимствований в этом случае могут быть ниже заложенных в бюджетных проектировках. При этом в 2015 году размер Резервного фонда может превысить нормативную величину 7% ВВП.

Используемые источники:

1. Алексеев В.А. Особые позиции стран, не вошедших в Европейский валютный союз на первом этапе ее создания // Современные аспекты экономики. — 2007. — № 5. — 0.19 пл.
2. Березин М.Ю. Сравнительный анализ поэлементной конструкции денежной системы // Финансы и кредит, 1 (205) 2013.
3. Колчина Н.В. Финансы предприятий (предприятий). М: ЮНИТИ, 2011. — 367 с.
4. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 год и период 2014 и 2015 годов (одобрено Советом директоров Банка России 1 ноября 2012 г.) // Вестник Банка России — 2012 — № 67(1385) — с. 4—31.
5. Перонко И.А. Проблемы совершенствования налогообложения в Российской Федерации и пути их решения: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2014.

*Веприкова М.Ю.
магистрант
кафедра банковского и страхового дела
Тюменский Государственный университет
Россия, г. Тюмень*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

Созданию современной кредитной системы России предшествовал длительный исторический период.

За более чем семидесятилетнюю историю кредитная система России прошла несколько этапов своего развития. Главными особенностями всего периода были ориентация на административные методы руководства экономикой, концентрация финансовых ресурсов и властных функций у государственных органов и полное несоответствие кредитным системам промышленно развитых стран. На последнем этапе административно-командного функционирования кредитная система СССР выглядела так:

- Госбанк СССР;
- Стройбанк СССР;
- Банк для внешней торговли;
- Система Гострудсберкасс;
- Госстрах и Ингосстрах,

т.е. господствовало шесть абсолютных монополистов, поделивших этот рынок между собой.

Длительное командно-административное функционирование кредитной системы показало ее низкую эффективность. Большая часть кредитов предприятиями не возвращалась, и банки практически выполняли функцию не кредитования, а финансирования предприятий.

В середине 80-х годов была предпринята попытка сформировать в стране двухуровневую кредитную систему.

На верхнем уровне находился Госбанк СССР, на втором уровне – пять специализированных банков. Система небанковских кредитных институтов опять практически отсутствовала.

В качестве ответа на последствия этой банковской реформы в стране стали создаваться коммерческие и кооперативные банки в основном на базе денежных накоплений различных отраслей промышленности и населения.

В конце 1990 г. в стране окончательно установилась двухъярусная банковская система в виде ЦБ РФ, Сберегательного банка и коммерческих банков, которые получили самостоятельный статус в области привлечения вкладов, кредитной и процентной политики.

В настоящее время структура кредитной системы России выглядит следующим образом:

1. Центральный банк России.
2. Банковская система:
 - коммерческие банки;

- иные специализированные банки.

3. Специализированные кредитно-финансовые институты:

- страховые компании;
- негосударственные пенсионные фонды;
- инвестиционные компании;
- финансово-строительные компании.

Безусловно, новая структура кредитной системы в большей степени отражает потребности цивилизованного рыночного хозяйства.

В то же время процесс становления кредитной системы выявил определенные проблемы и недостатки во всех ее структурных звеньях. К основным можно отнести следующие:

- продолжают существовать мелкие коммерческие банки, которые из-за слабой финансовой базы не могут справиться с потребностями клиентов;
- главная проблема ипотечной системы в России заключается в неразвитости рынка жилья и несоответствии цен на жилье среднему уровню доходов населения;
- отсутствие реальных условий для развития рынка корпоративных ценных бумаг в качестве основы для функционирования инвестиционных банков;
- отсутствие реальной законодательной базы для регламентации рынка специализированных небанковских институтов.

Все эти проблемы существенным образом тормозят развитие кредитной системы России в ее скорейшем приближении к состоянию кредитных систем промышленно развитых стран.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О Банках и Банковской деятельности» (ред. от 03.12.2008)
2. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86_ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. от 26.04.2007)
3. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39_ФЗ «О рынке ценных бумаг» (ред. от 06.12.2007, с изм. и доп. от 01.01.2008)
4. Инструкция ЦБ РФ №1 «О порядке регулирования деятельности кредитных организаций»;
5. Письмо Правительства РФ и ЦБР от 30 декабря 2011 г. «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации»
6. Андрюшин С.А. Банковская система России: особенности эволюции и концепция развития / Институт Экономики РАН. - М., 2008.
7. Бажан А.И., Масленников А.А. Состояние российской банковской системы и проблемы ее реструктуризации/ Институт Экономики РАН. - М.: Издательский дом «21 век - Согласие», 2009.
8. Банки и банковские операции: Учебник./ Под ред. Е.Ф. Жукова. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007.

*Вервекина ЕА.
магистрант 2 курса
Алтайский государственный университет
Россия, г. Барнаул*

СОТРУДНИЧЕСТВО АЛТАЙСКОГО КРАЯ И СУАР (КНР) КАК ВКЛАД В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА

Сотрудничество Алтайского края и СУАР КНР началось в 1999 (25 февраля 1999 года между Администрацией Алтайского края Российской Федерации и Народным Правительством СУАР КНР было заключено Соглашение о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве). Регион Китая СУАР (Синьцзян – Уйгурский автономный район) представляет большой интерес, особенно в контексте сравнения двух направлений - Франция / СУАР КНР. Сотрудничество Алтайского края с французским регионом Франш - Конте началось в 2005 году, с СУАР КНР в 1999 (25 февраля 1999 года между Администрацией Алтайского края Российской Федерации и Народным Правительством СУАР КНР было заключено Соглашение о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве). Сравнивая КНР и Францию в целом, как партнёров Алтайского края, можно отметить их как равных по приоритетности. Однако товарообороты существенным образом отличаются: товарооборот с КНР за 1 полугодие 2014 года составляет 75 227,4 тыс. долларов США, с Францией – 598,5 тыс. долларов США.

СУАР КНР – регион сложный для понимания. В этом регионе непростая политическая обстановка, в связи с его особыми характеристиками, и прежде всего религиозными и этническими. В данном регионе самой распространённой является исламская религия, господствует национальность – уйгуры, а потому СУАР КНР является родственным народам Центральной Азии. Можно сказать Алтайскому краю при выборе партнера приходится сталкиваться с разными моделями идентичности. А здесь отличается всё: способы ведения переговоров, обычаи и традиции.

СУАР, как один из самых развитых регионов мира в области транспортных развязок и перевозок интересует многие государства и регионы. Для Алтайского края сотрудничество с СУАР - большой шаг на пути реализации своего международного потенциала.

Между регионами на регулярной основе осуществляется обмен делегациями разного уровня. Основные направления сотрудничества следующие: экономическое, культурное и образовательное. В городе Барнауле создан оптовый рынок китайских товаров, а также ряд предприятий в области заготовки и переработки леса, в полеводстве, птицеводстве и производстве комбикормов. Алтайские предприниматели ежегодно, начиная с 1998 года, принимают участие в Урумчийской ярмарке. В ходе визита делегации Алтайского края в СУАР КНР в 2013 г. был организован стенд Алтайского края в рамках 3-й выставки Китай «Евразия ЭКСПО». Большой вклад в развитие двухстороннего сотрудничества вносит

Синьцзянское общество дружбы с зарубежными странами. Более 30 представителей СУАР КНР приняли участие в межрегиональном агропромышленном форуме «День Сибирского поля-2014» (10-11 июля 2014 г.), в том числе 16 представителей Алтайского округа СУАР КНР. Организован стенд региона, где была представлена национальная продукция. В Молодежном форуме ШОС по предпринимательству и приграничному сотрудничеству, прошедшем в августе 2014 года, приняли участие 3 делегации из Китая (всего 18 человек): из Пекина, Синьцзян-Уйгурского автономного района, и Алтайского округа СУАР КНР.

Большой потенциал для развития сотрудничества между двумя регионами видится в реализации проектов в рамках деятельности международного координационного совета "Наш общий дом - Алтай". Это уникальная межрегиональная организация, которая не имеет аналогов в Центральной Азии. В ее основе лежит принцип свободного определения участников. Каждый из регионов – участников МКС «Алтай» принял добровольное решение о вступлении в нее, руководствуясь благородными целями развития добрососедских отношений, взаимовыгодного партнерства и межнационального диалога. Годом основания Совета является 2003, когда в Барнауле руководителями законодательных органов власти Алтайского края и Республики Алтай Российской Федерации, Восточно-Казахстанской области Республики Казахстан, Баян-Ульгийского и Ховдского аймаков Монголии, Синьцзян-Уйгурского автономного района Китая было подписано Соглашение о создании Международного координационного совета «Наш общий дом – Алтай». Основной задачей МКС «Алтай» является содействие органам власти шести регионов в обеспечении устойчивого социально-экономического развития приграничных административно-территориальных образований Большого Алтая, повышение уровня жизни проживающего в них населения.

Для Синьцзяна и Алтайского края важно развивать сотрудничество и потому, что в Синьцзяне проживает русское население. Современное положение русских в Синьцзяне характеризуется тем, что их численность крайне мала (8700 человек), перспективы для её увеличения не предвидятся. Этому есть ряд причин, в числе которых, например, отсутствие среды для развития национальных культуры и языка. Например, что касается высшего образования, то оно во всех вузах страны осуществляется с определенного времени только на китайском языке. Тем не менее, улучшению положения русских в Синьцзяне может способствовать развитие сотрудничества СУАР с регионами России, в том числе и с Алтайским краем.

Одним из главных препятствий в дальнейшем расширении торгово-экономического сотрудничества с СУАР, например, остается отсутствие эффективной транспортной схемы между Алтайским краем и Синьцзяном. В настоящее время доставка в эту провинцию Китая пассажиров и грузов в основном осуществляется железнодорожным и автомобильным транспортом через территорию Казахстана. Однако пропускная способность

пограничных переходов, в сочетании с высокой затратностью железнодорожного и автомобильного транзита по Казахстану, делает данный маршрут малопривлекательным как для российских, так и китайских предпринимателей. В качестве возможного решения указанной транспортной проблемы администрацией края разрабатывается проект автомобильной трассы, связывающий территорию Российской Федерации и СУАР. Сейчас важно закрепить полученные результаты, приложить все усилия для дальнейшего улучшения ситуации.

*Веренич Д.М.
студент 3 курса
Германович Н.Е.
ассистент*

*УО «Полесский государственный университет»
Республика Беларусь, г. Пинск*

ВСТУПЛЕНИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СТРАНЫ

Аннотация: В статье рассмотрены пути вступления Республики Беларусь в ВТО, а также позитивные и негативные последствия данного вступления.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация, внешнеторговые связи, свободная торговля.

Беларусь стоит в очереди на вступление во Всемирную торговую организацию с 1993 года. За это время в организацию вступили несколько стран СНГ, в том числе Украина, Россия, теперь идет процесс присоединения к ВТО Казахстана. В связи с этим Беларусь взяла курс на активизацию переговорного процесса с этой международной организацией с целью стать ее членом уже в ближайшие годы [1].

Этапы переговоров в данном направлении предусмотрены процедурой ВТО и представляют собой определенную последовательность принятия документов (Меморандум – Контрольный список – Сводный отчет – проект Доклада Рабочей группы).

Республика Беларусь находится на этапе «Сводного отчета». Рассмотрение данного документа начато на 7-м заседании Рабочей группы ВТО. Однако по итогам заседаний из-за позиции отдельных стран-членов не удалось добиться решения Рабочей группы о переходе к следующему этапу переговоров – подготовке проекта Доклада Рабочей группы, итогового документа, содержащего пакет обязательств Республики Беларусь как члена ВТО [2].

Что касается путей вступления Республики Беларусь в ВТО, то в первую очередь страна должна открыть доступ на внутренний рынок товаров и услуг, а также продолжать проводить структурные реформы в области ценообразования. Необходимо обеспечить большую прозрачность

процесса принятия решений по экономической политике. К Беларуси есть также вопросы по конкуренции, прозрачности деятельности госпредприятий, насколько они действуют по рыночным законам.

Следует отметить, что членство в данной организации позволит нашей стране получить ряд выгод, которые связаны, например, с улучшением доступа на рынки стран-партнеров за счет снижения торговых барьеров; предоставит доступ к механизму разрешения споров; будет способствовать сокращению антидемпинговых расследований и, соответственно, уменьшать количество случаев введения специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных пошлин. Помимо этого, членство в ВТО может способствовать притоку прямых иностранных инвестиций в страну.

Хотя перечисленные выше выгоды будут доминировать, необходимо учитывать и те издержки, которые понесет Республика Беларусь в случае присоединения к системе ВТО в качестве полноправного участника. Это, прежде всего: более либеральные условия доступа иностранных товаров на рынок страны и, следовательно, ослабление конкурентоспособности отечественных производителей; одним из наиболее болезненных для Беларуси условий присоединения к ВТО является требование уравнивать внутренние цены на энергоносители с мировыми. Проблема заключается в том, что внутренние цены на энергоресурсы ниже экспортных [3, с.11].

За последние годы белорусская экономика значительно приблизилась к нормам ВТО, поэтому особых потерь от вступления в эту организацию ждать не стоит. Находясь вне ВТО, Беларусь интегрировалась в мировую экономику, приводила законодательство в соответствие с нормами ВТО, снижала уровень импортных пошлин, что должно значительно ускорить процесс вступления Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию.

Очевидно, что участие в этой организации не решит всех экономических проблем Беларуси, но для внешнеторговой сферы ВТО является инструментом, без которого в современных экономических условиях обойтись достаточно сложно.

Использованные источники:

1. Турбан. Г.В. Всемирная торговая организация: взаимодействие государства и бизнеса: учеб. пособие/ Г.В. Турбан. – Минск: Белпринт, 2009. – 142с.
2. Деловая газета [Электронный ресурс] / Вступление в ВТО. – 2014. – Режим доступа: <http://bdg.by/news/politics/16428.html> . – Дата доступа: 16.12.2014.
3. <http://mfa.gov.by/export/wto/accession/>

ПРОБЛЕМЫ И БАРЬЕРЫ ВХОДА НА СТРАХОВОЙ РЫНОК ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье характеризуются проблемы связанные с входом на страховой рынок организаций. Выделяются основные барьеры, влияющие на концентрированность фирм на рынке страховых услуг, а так же описываются причины отсутствия интереса к страховым продуктам.

Ключевые слова: страховой рынок, барьеры входа на рынок, конкурентоспособность, демпинг, асимметричность информации.

Барьеры входа на рынок - такие факторы субъективного объективного или объективного характера, из-за которых новым фирмам трудно, а подчас и невозможно начать свое дело в выбранной отрасли. К таким же результатам приводит и наличие барьера выхода из отрасли. Если выход из отрасли в случае неудачи на рынке сопряжен со значительными издержками - следовательно, высок риск деятельности в отрасли, - вероятность входа на рынок нового продавца относительно невысока.

Именно наличие барьеров для входа в сочетании с высоким уровнем концентрации производителей в отрасли дает возможность фирмам поднимать цены выше предельных издержек и получать положительную экономическую прибыль не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периодах, что и обуславливает рыночную власть этих фирм.

Одним из административных барьеров входа на рынок страховых услуг является необходимость лицензирования страховой деятельности. Лицензия выдается на осуществление добровольного, обязательного, имущественного страхования. В лицензии обязательно указываются конкретные виды страхования, которые страховщик вправе осуществлять.

По законодательству в России действует 25-процентная квота на участие капитала нерезидентов в суммарном уставном капитале российских страховщиков. Весной 2011 года квота была полностью исчерпана, в результате иностранцы не могут выйти на российский рынок, а те, что уже здесь работают в партнерстве с российскими компаниями, не имеют возможности увеличить уставный капитал.

Также «Законом об организации страховой деятельности в РФ» устанавливаются квалификационные и иные требования к штату создаваемой страховой компании.

Еще одним барьером выступает уставный капитал страховой компании. С 1.01.2012 вступали в силу поправки к закону “Об организации страхового дела в РФ” согласно которым, страховые организации к началу 2012 года привели уставной капитал к указанной норме.

Уставной капитал у страховых компаний, занимающихся обязательным медицинским страхованием должен – 60 млн. руб. (ранее 30 млн. руб.), страховые компании занимающиеся личным страхованием, имущественным страхованием, страхованием ответственности, кроме страхования жизни – 120 млн. руб. (ранее 30 млн. руб.), страховые компании занимающиеся страхованием жизни – 240 млн. руб. (ранее 60 млн. руб.), страховые компании имеющие лицензию на перестрахование – 480 млн. руб. (ранее 120 млн. руб.).

Таким образом, на начало 2012 года страховой рынок существенно почистился, страховой рынок компаний сократился на 42%.

К барьеру экономического характера можно отнести уровень расходов на ведение дел страховщиков, отношение суммы расходов по ведению страховых операций и управленческих расходов к страховым взносам.

Барьеры выхода с рынка осуществляются при уходе с рынка страховой компании: до истечения шести месяцев после вступления в силу решения органа страхового надзора об отзыве лицензии субъект страхового дела обязан: принять в соответствии с законодательством Российской Федерации решение о прекращении страховой деятельности; исполнить обязательства, возникающие из договоров страхования (перестрахования), в том числе произвести страховые выплаты по наступившим страховым случаям; осуществить передачу обязательств, принятых по договорам страхования (страховой портфель), и (или) расторжение договоров страхования, договоров перестрахования, договоров по оказанию услуг страхового брокера.

При выходе страховщик с рынка, например, в силу решения органа страхового надзора об отзыве лицензии, в течение месяца со дня вступления уведомляет страхователей об отзыве лицензии, о досрочном прекращении договоров страхования, договоров перестрахования и (или) о передаче обязательств, принятых по договорам страхования (страхового портфеля), с указанием страховщика, которому данный страховой портфель может быть передан. При этом уведомлением признается также опубликование указанной информации в периодических печатных изданиях, тираж каждого из которых составляет не менее 10 тысяч экземпляров и которые распространяются на территории осуществления деятельности страховщиков.

Последствия кризиса в той или иной мере сказались на каждой компании. Только сильнейшие получили возможность развития. Да, российский страховой рынок вырос — на 6, 5%. Но увеличение объема премий стимулировали, прежде всего, возобновление объемов кредитования (а следовательно — объемов страхования залогового имущества), обязательные виды страхования. Но есть тренды, которые внушают оптимизм — предприятия, возвращают ДМС в социальный пакет сотрудников, существенный прирост показывает накопительное страхование

жизни, добровольное страхование автогражданской ответственности (ДСАГО).

Сборы по добровольным видам уменьшились. В целом по стране падение составило 9,5%, в Тюменской области - 29%. Страховой рынок развивался в тесной увязке с производством и финансовой системой, снижение премий по добровольному страхованию связано с сокращением прибыльности организаций и платежеспособности населения. Наибольшее падение сборов по добровольным видам за счет средств граждан было отмечено по каско автотранспорта, в страховании жизни, страховании пассажиров от несчастного случая. В страховании имущества физических лиц, ситуация, наоборот, вполне благополучная - количество договоров по этому виду практически не изменилось.

Многие страховщики столкнулись с проблемой неплатежеспособности. Не только мелкие, но и средние компании покидали рынок. В прошлом году с уральского рынка ушли 43 компании, из них 23 — в результате отзыва лицензии. Процесс шел очень активно. Российский союз автостраховщиков (РСА), который занимается выплатами по ОСАГО пострадавшим по вине компаний-банкротов, завален исками. В ближайшее время процесс очищения рынка будет еще более динамичным, поскольку скоро вступят в действие законодательные требования по увеличению уставного капитала страховщиков.

С 2010 году обострилась проблема недобросовестного поведения страховых посредников — вывод на черный рынок бланков полисов ОСАГО, невозврат страховщикам денег от продажи полисов. Все это подрывает авторитет как добросовестных брокеров и агентов, так и самих страховщиков. На законодательном уровне уже взялись за решение этой проблемы. Федеральная антимонопольная служба подготовила проект закона, направленный на то, чтобы сделать более эффективным регулирование рынка посредников. Предполагается, что брокеры будут работать в соответствии со стандартом услуг, будет введено лицензирование брокеров, сертификация страховых агентов.

Несмотря на обещания некоторых участников рынка, по-прежнему актуальна проблема демпинга. Это касается, в первую очередь, страхования крупных рисков, имущества юридических лиц и автокаска. Все это, в конечном итоге, сказывается на платежеспособности компании, использующей подобный способ конкурентной борьбы.

Демпинг — это необоснованное занижение тарифов. Особенно опасен демпинг в страховании, поскольку чрезмерное снижение цены страховой услуги может привести к нехватке страховых резервов и неисполнению страховщиком своих обязательств по договору страхования. Общеизвестно, что для обеспечения платежеспособности цена страховой услуги должна быть адекватной принимаемому на страхование риску, при этом риск обычно оценивается на основе статистики по аналогичным рискам за прошлые периоды страховой деятельности с помощью актуарных расчетов.

Поскольку каждый страховщик использует собственную статистику убытков и проводит актуарные расчеты самостоятельно, то величина себестоимости у различных страховщиков может заметно отличаться, и установить демпинговое занижение цены страховой услуги непросто.

В российском законодательстве понятие демпинга не определено. В ст. 4 Федерального закона «О защите конкуренции» от 26.07.2006 №135 ФЗ, в действующей редакции, содержатся определения необоснованной и конкурентной цены

Необоснованно высокая цена финансовой услуги, необоснованно низкая цена финансовой услуги – цена финансовой услуги или финансовых услуг, которая установлена занимающей доминирующее положение финансовой организацией, существенно отличается от конкурентной цены финансовой услуги, и (или) затрудняет доступ на товарный рынок другим финансовым организациям, и (или) оказывает негативное влияние на конкуренцию;

Конкурентная цена финансовой услуги – цена, по которой финансовая услуга может быть оказана в условиях конкуренции.

Демпинг является центральной проблемой страхового рынка на сегодняшний день. Основной вид страхования, где наблюдается демпинг, – это автострахование. Кроме того, хотя и в меньшей степени, демпинг поразил такие сферы, как страхование корпоративного имущества, и другие виды страхования.

Основной причиной роста убыточности страховых компаний явилась недобросовестная ценовая конкуренция. Развитие кризиса обострило внутренние проблемы страхового рынка, предпосылки которых были заложены в период его бурного роста и привели к появлению финансовых пирамид – демпингующих компаний, осуществляющих выплаты за счет страховой премии, собираемой с новых страхователей. Неминуемый уход этих компаний с рынка приведет к кризису доверия к страховым компаниям и к дальнейшему падению добровольного спроса на страхование, росту страхового мошенничества.

Тарифы не только не предусматривали повышенный уровень риска, но вообще снижались до уровня ниже себестоимости. Публичных примеров открытого демпинга в тендерах, когда победители выставляли цены в несколько десятков раз ниже уровня рынка, страховая отрасль за минувший год увидела предостаточно. Практикуя демпинг, страховщики усилили проблему снижения уровня премий, что, в свою очередь, не способствовало укреплению основ страхового рынка.

Такие примеры есть и в нашей области. Два страховщика Тюменской области нарушили антимонопольное законодательство. Участвуя в торгах на оказание услуг ОСАГО, компании занижали коэффициент страховых тарифов. Благодаря этому предлагали наиболее низкую цену контракта и становились победителями конкурсов. С заявлением о недобросовестных

действиях в управление Федеральной антимонопольной службы по Тюменской области обратились другие участники торгов.

Еще одна важная проблема на страховом рынке нашего региона – проблема открытости информации.

Проблема асимметричности информации, степени ее открытости становится все более актуальной.

Сегодня российский страховой рынок по уровню информационной открытости крайне неоднороден. Пожалуй, можно выделить две группы страховщиков, сильно отличающихся по транспарентной. Первая — лидеры рынка: движутся в сторону информационной открытости, понимая, что совсем скоро это станет их конкурентным преимуществом. На сайтах двадцати ведущих страховых компаний с вероятностью более 50% можно найти информацию о структуре собственности, руководстве компании, годовые отчеты и ежеквартальную отчетность. При этом почти половина всех ведущих страховщиков раскрывают информацию об аффилированных лицах, существенных фактах и решениях на собраниях акционеров и размещают на своих сайтах корпоративные документы и стандарты.

Таким образом, уровень транспарентности лидеров страхового рынка соответствует среднему уровню информационной открытости российских компаний. Вторая же группа, включающая в себя средние и небольшие компании, в большинстве случаев все еще не заинтересована в публикации информации о своей деятельности.

Кроме того, информационная прозрачность может стать решающим фактором в привлечении крупных корпоративных клиентов: обязательным условием большинства страховых контрактов или открытых тендеров стало предоставление страховщиком финансовой отчетности не только в стандартах РСБУ, но и МСФО.

Вопрос информационной прозрачности актуален и для страховщиков, работающих в розничном сегменте. Ведь позитивные сведения о компании в СМИ и доступность финансовой и операционной информации совсем скоро наверняка станут факторами конкурентного преимущества в борьбе за клиентов.

Но в нашей области прозрачность страхового рынка все-таки остается на низком уровне. Причинами является и снижение затрат, и сокращение «черной» зарплаты, и низкая жесткость законодательных требований. Также еще одной причиной информационной асимметрии является низкий уровень страховой культуры жителей Тюменской области.

Использованные источники:

1. Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27 ноября 1992 года N 4015-1 (в ред. Федеральных законов от 18.07.2011 N 236-ФЗ)
2. Приказ Минфина РФ от 23 мая 2011 г. N 63н «Об утверждении перечня документов, подтверждающих выполнение требований к уставному капиталу страховщика, и документов, подтверждающих источники

происхождения денежных средств, вносимых учредителями соискателя лицензии – физическими лицами в уставный капитал»

3. Основные проблемы в сфере налогообложения страховой деятельности Миллер Э.А., Тюменский Государственный Университет, Институт Государства и Права, г. Тюмень

4. Информационная Группа «Русский полис» / Аналитический доклад. Рейтинг привлекательности регионов РФ для развития страхового бизнеса/ Москва 2007: URL: <http://www.in-sure.ru>

5. Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня» URL: <http://www.insur-info.ru>

6. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» <http://www.raexpert.ru/>

7. Официальный сайт Федеральной службы страхового надзора <http://www.fssn.ru/>

Вершинина М.И.

студент

Костина О. В., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО «Югорский государственный университет»

Россия, г. Ханты-Мансийск

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В СРЕДНЕВЕКОВОЙ РУСИ

Аннотация

Данная статья посвящена истории развития бухгалтерского учета в России до реформ Петра I. Проанализированы основные принципы становления учета, созданные под влиянием национальных традиций, менталитета и социально-экономической политики нашего государства.

Ключевые слова: история учета в России, принципы учета, особенности бухгалтерского учета.

На протяжении всей истории Российского государства экономическая жизнь никогда не проходила без государственного вмешательства. Особое внимание уделялось бухгалтерскому учету, который всегда был предметом государственного контроля. Поэтому историю русской бухгалтерии можно представить как историю многовекового влияния государства на учет и его представителей.

Идея государственности во всех аспектах хозяйственной жизни общества пронизывала всю русскую историю, но эта идея во многом отличалась от идей других государств во многом из-за специфического духовного склада нашего народа, что привело к весьма своеобразному типу учета.

Предпосылками зарождения учета в России явилось появление и распространение письменности и грамотности, появление основ математических наук, развитие законодательства, формирование торговли и промышленности.

Распространению грамотности и письменности способствовало крещение Руси князем Владимиром в 988 году. Появление книгопечатания дало мощный толчок для развития грамотности. Основными законодательными источниками Древней Руси являлись "Правда Ярославичей", "Русская правда", Новгородская и Псковская судные грамоты, «Церковный устав».

Развитие внутренней и внешней торговли на Руси привело к возникновению денежной системы. Первое время на Руси деньгами служили скот и дорогие меха, но с конца X в. на Руси начали чеканить свою монету. Денежной единицей служили гривны - слитки серебра определенного веса и формы. Наряду с гривной имел обращение рубль, который впоследствии стал основной общерусской денежной единицей.

Рассматривая многовековую историю развития российской учетной мысли, стоит выделить целый ряд существенных принципов, на которых строился бухгалтерский учет, отличающийся своей уникальностью, обусловленной особым типом хозяйствования и менталитетом русских людей.

Первый признак гласит: государство является собственником всего или почти всего имущества, находящегося в стране. Данный признак возник вместе с возникновением древнерусского государства и распространением варяжской техники учета, которая предусматривала применение примитивные учетные приемов, связанных с регистрацией сборов дани. Отличительной чертой данного признака является наличие единого органа власти, регламентирующего порядок учета. Существовали только вертикальные правовые отношения, означающие, что вся личная собственность крестьян принадлежит князю, и все законодательные акты были направлены на защиту интересов лишь государственной собственности. Это послужило возникновению казнокрадства и взяточничества. Часто отчеты ответственных лиц подделывались, показатели отчетности не соответствовали действительности.

Так появился второй принцип материальной ответственности: за каждый имущественный объект отвечает строго определенное лицо (материально ответственное лицо) или группа лиц. Возникновение этого принципа связано с принятием Русью христианства. Следствием этого стало создание множества монастырей, где под влиянием византийской учетной мысли зародились многие идеи древнерусской бухгалтерии. Этот принцип приводил к созданию учетной техники, требующей строгой регистрации поступления и выбытия денег или ценностей, а также проведения инвентаризации. В монастырях существовал строгий порядок распределения обязанностей. Ответственные за учет лица имели не только материальную, но и уголовную ответственность в случае недостачи.

Следующий принцип развития учета в Древней Руси связан с эпохой татарского ига и попыткой введения подушной подати. Он заключался в признании объектом учета человека: подушную подать должен был платить

каждый мужчина, вне зависимости от возраста и состояния. Для этого впервые была проведена перепись населения, которая представляла собой не учет численности населения, а инвентаризацию людей. Так происходит возникновение третьего признака бухгалтерского учета на Руси: человек – объект учета, ибо каждый человек подотчетен.

На смену персонального налогообложения и учета расчетов по дани пришла новая национальная единица обложения – соха. Большинство крестьян считало несправедливым существование одинаковых податей для всех налогоплательщиков, вне зависимости от его состояния. Это привело к возникновению круговой поруки, новому принципу коллективной ответственности: платеж несет общество, и недоимка любого из его членов возмещается остальными членами коллектива.

В период с XV по XVII века в бухгалтерском учете не происходит каких-либо резких изменений, но развиваются старые и формируются новые принципы. В частности появлению пятого принципа, послужило введение твердых заданий не только в государственных, но и в частных хозяйствах. Каждый работающий получал урок – фиксированный размер работ, которые должны были быть выполнены к определенному сроку. В связи с этим пятый принцип гласит: каждый работник должен получить урок, то есть сколько, какой именно работы и в какие сроки он должен выполнить. Последствием этого было желание работника получать как можно меньше заданий, но выполнять его как можно больше, чтобы иметь право на дополнительные выплаты за перевыполнение. Этот принцип привел к появлению учета за исполнением этих заданий, а также широкое распространение получили учет целевых средств и сметных ассигнований.

Развитие торговли в средневековой России способствовало коллации счетов, то есть выверке всех счетов дебиторской и кредиторской задолженности, которая проводилась раз в неделю. Все аспекты её проведения были прописаны в памятнике русской литературы XVI века «Домострое». Таким образом, шестой принцип звучит так: все взаимные расчеты между лицами, участвующими в хозяйственной деятельности, должны быть выверены.

В это же время окончательно формируется седьмой принцип учета: обязательства перед начальником всегда важнее обязательств перед сторонними лицами. Это является последствием, того что вертикальные административно-правовые отношения, становятся приоритетными, в свою очередь горизонтальные отношения полностью игнорируются, такой принцип иерархии, приводит к тому, что обязательства перед вышестоящими органами считаются наиболее важными, чем перед сторонней организацией или лицами.

Отсюда вытекает важнейшая черта, присущая учету в России. Бухгалтерский учет воспринимается не как инструмент управления различными процессами деятельности хозяйства, а как обязанность перед вышестоящим начальством.

Развитие монастырского хозяйства дало мощный толчок для проявления восьмого принципа: цены предметов зависят от затрат, связанных с их производством, или же принцип экономии. Его появлению послужило зарождение калькуляции, описанное в замечаниях «об исчислении себестоимости церковных треб» настоятеля Волоколамского монастыря Иосифа Волоцкого. Этот принцип приводил к строгому исчислению себестоимости продукции, а также к громоздкому её учету. Возникновение постоянного дефицита или затоваривания продукции, в связи с нерациональным использованием имеющихся ресурсов.

И заключительным признаком является принцип обрядолюбия, заключающийся в том, что внешний вид документов, их взаимосвязь, порядок и последовательность заполнения являются неотъемлемой частью учета; порядок всегда важнее содержания. К XVII века порядок оформления фактов деятельности хозяйства включал в себя обязательные элементы: дату, текст, количество. Но такое щепетильное оформление документов, к сожалению, не избавляло от ошибок в учете.

Таким образом, принципы русской бухгалтерии сформировались под влиянием исторической традиции и национальной психологии русского народа. К XVIII веку в России сложился строгий порядок описания фактов хозяйственной жизни, и, несмотря на заимствованные западные приемы и методы, он все равно оставался уникальным, преобразовывая и приспособлявая эти методы к местным условиям.

Использованные источники:

1. Акатьева М.Д. Теория бухгалтерского учета: Учебное пособие / Акатьева М.Д., И.Л. Мальшакова. / М.: ИПК МГУП, 2002. 172 с
2. Лупикова, Е.В. История бухгалтерского учета: учебное пособие / Е.В. Лупикова. М.: КНОРУС, 2006. - 240 с.
3. Налимова З.Ф. История бухгалтерского учета и аудита: Электронный курс лекций. / Пятигорск: ГОУ ВПО «СевКавГТУ» филиал в г. Пятигорске, 2007.
4. Родина Л.Н. Этапы развития бухгалтерского учета: учебное пособие / Л.Н. Родина, Л.В. Пархоменко. - Тамбов: изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. - 100 с.
5. Соколов Я. В. История бухгалтерского учета: учебник / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.
6. Федосова Т.В. Бухгалтерский учет. Конспект лекций. / Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2007

*Веряскин И.Г.
студент 3 курса
экономический факультет
«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

СПЕЦИФИКА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ООО «ПРОФЕССИОНАЛЫ ДЛЯ ПРИБЫЛИ»

Для того чтобы дать оценку организационной культуре ООО «Профессионалы для прибыли», необходимо иметь четкое представление о самой компании в целом.

ООО "Профессионалы для прибыли" – консалтинговая компания, за плечами которой более 6 лет плодотворного сотрудничества с именитыми клиентами не только в пределах республики Мордовия, но и за ее пределами. Чаще компания представляет себя под именем «Profi 2 Profit», что более приятно воспринимается на слух, а также латинизированное название компании является желательным условием для участия на международных рынках, куда компания старается пробиться, главным образом, предлагая полиграфический дизайн.

Сфера деятельности компании не ограничивается консалтингом организаций, она является вертикально-интегрированной – предоставляются услуги в области проведения промо-акций, разнопрофильных тренингов, дизайна, копирайтинга, печати рекламных и корпоративных материалов, создания фирменных стилей, сайтов и т.д. В целом, ООО «Профессионалы для прибыли» - компания, которая занимается всем тем, что связано с продвижением, укреплением на рынках различного рода организаций.

Компанию можно считать успешной, поскольку она имеет множество постоянных клиентов, среди которых можно обнаружить таких «гигантов» российского бизнеса как сеть супермаркетов «Магнит», оператора сотовой связи «Билайн», операторов беспроводной связи «РосТелеком», «СтартТелеком», «ТТК», «Энфорта», а также мебельные центры «Находка», «ЗОВ» и др. Для этих и многих других компаний проводятся рекламные акции, начиная с анализа деятельности клиентов, разработки концепции и направления акции на основании этого анализа и заканчивая предоставлением фотоотчета и иных отчетов о проделанной работе.

Услуги компании пользуются спросом, потому что спрос на консалтинг и рекламу всегда имеется. Тем более главным конкурентным преимуществом ООО является добросовестное отношение к клиентам, соблюдение установленных сроков предоставления услуг.

Консалтинговая компания «Профессионалы для прибыли» - пример эффективного руководства, проверенного делами. Под руководством генерального директора компании работает эффективная команда специалистов, применяющая современные методы управления. Компания является признанным центром тренингов в ювелирной отрасли,

руководитель ООО второй год подряд входит в «топ 250 директоров России» по версии журнала «Генеральный директор».

В компании применяется линейно-функциональная структура управления. Как показывает практика, линейно-функциональные структуры наиболее эффективны там, где аппарату управления приходится выполнять множество рутинных, часто повторяющихся процедур и операций при сравнительной стабильности управленческих задач и функций. Именно так и обстоит ситуация на исследуемом объекте.

Основными преимуществами управленческой структуры ООО «Профессионалы для прибыли» являются освобождение высшего руководства от выполнения тех задач, которые могут быть решены на низших уровнях управления, а также освобождение от глубокого анализа проблем. Недостатками же являются невосприимчивость к изменениям, замедление процесса управленческих решений и недостаточно четкая ответственность.

На роль руководителей отделов отведен почти весь спектр полномочий относительно отдела, что дает огромное поле для творчества и реализации своих амбиций. Генеральный директор призван только курировать деятельность отделов на основании недельных отчетов, от успешности которых зависит заработная плата руководителя отдела, которая в свою очередь также носит еженедельный характер. Такой метод, на наш взгляд, позволяет более оперативно реагировать на трудности или возможности в рамках отделов.

Численность сотрудников в компании составляет 12 человек, не считая очень эластично меняющегося штаба промоутеров и специалистов, работающих не на постоянной основе (дизайнеры, копирайтеры и др.)

Стоит отметить, что «Profi 2 Profit» использует упрощенную систему налогообложения, что дает компании возможность инвестировать большее количество средств в свое продвижение и поступательно развиваться.

Веряскин И.Г.

студент 3 курса

экономический факультет

«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»

Россия, г. Саранск

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРОЙ ООО «ПРОФЕССИОНАЛЫ ДЛЯ ПРИБЫЛИ»

Для исследования системы управления организационной культуры на данном предприятии мы использовали:

I. методику по модели Г. Хофстейда – определение уровня организационной культуры.

II. авторскую анкету «Определение уровня организационной культуры»

Методика по модели Г. Хофстейда представляет собой тест, состоящий из 10 вопросов, каждый из которых имеет по 3 варианта ответа (Приложение А). Эта методика позволяет выявить вид направленности личности по главным параметрам организационной культуры:

- А) Дистанция власти (ДВ)
- Б) Индивидуализм - коллективизм (ИК)
- В) Мужественность - женственность (МЖ)
- Г) Стремление к избеганию неопределенности (ИН)
- Д) Долгосрочная – краткосрочная ориентация (ДО)

Так, дистанция власти (ДВ) характеризует ту степень, в которой различные культуры поощряют или поддерживают различия в статусе и власти между взаимодействующими индивидами. Культуры с высоким показателем ДВ разрабатывают правила, механизмы и ритуалы, которые служат поддержанию и усилению иерархических отношений между ее членами. Культуры же с низким показателем ДВ содержат в себе минимальное количество правил и обычаев, игнорируя, если не сказать, вовсе устраняя подобные различия.

Индивидуализм – коллективизм (ИК) применяется для объяснения, понимания и предсказания культурных различий во множестве контекстов. ИК характеризует степень, в которой культуры поощряют индивидуалистические тенденции в противоположность групповым или коллективистским тенденциям. Индивидуалистические культуры поощряют развитие автономных, уникальных и независимых индивидов. В таких культурах потребности, желания, вожеления и цели отдельного человека могут превалировать над групповыми или коллективными целями. Коллективистские культуры же, наоборот, толкают людей на то, чтобы жертвовать личными целями ради общего блага.

Мужественность – женственность (МЖ). Биологические различия между мужчиной и женщиной существовали всегда. Вопрос же в том, как то или иное общество, культура или индивид относится к тому, что эти биологические различия транслируются (или должны транслироваться) в практические различия социальных ролей, функций или положения. Традиционно в западноевропейской и американской культуре от мужчины ожидают, что он будет более агрессивным, настойчивым и доминантным, будет добытчиком в семье, а женщина должна быть более воспитанной и заботливой, заниматься прежде всего семьей и воспитанием детей.

Параметр избегания неопределенности (ИН) характеризует степень развитости в различных обществах и культурах механизмов, позволяющих справиться с тревогой и стрессом, вызванных неопределенностью. В культурах, обладающих высоким показателем ИН, возникают тщательно разработанные правила и ритуалы, которые все прекрасно знают и которые становятся составной частью имени компании и нормальным способом действий в ее пределах. Компании в рамках таких культур можно назвать ориентированными на правила.

Долгосрочная – краткосрочная ориентация (ДО). Ценности, связанные с долгосрочной ориентацией, определяются расчетливостью и напористостью; ценностями, связанными с краткосрочной ориентацией, являются уважение к традициям, выполнению социальных обязательств и стремлению не терять своего лица

Авторская анкета «Определение уровня организационной культуры» содержит в себе 29 суждений, собранных в процессе опроса руководителей среднего и высшего звена управления в ООО «Профессионалы для прибыли». Все суждения значимы. Поэтому показатель ниже 4 баллов по какому-то пункту свидетельствует о неблагоприятном положении дел на этом направлении трудовой деятельности и в межличностном общении работников. Своевременно принятые меры могут воспрепятствовать переходу предприятия в кризисное состояние. Таким образом, работу по оздоровлению предприятия следует начинать с анализа дел, отраженных в конкретных суждениях.

Также данная методика содержит в себе показатели четырех секций: работа, коммуникации, управление, мотивация и мораль. Целеустремленная деятельность в направлениях повышения балльных показателей по секциям может способствовать поднятию индекса организационной культуры в целом.

Степень влияния культуры на деятельность организации оценивается по трем факторам: по направленности, широте охвата и силе влияния на персонал.

Данные тестирования дают возможность оценить первый фактор (направленность) в прямом виде: общий показатель свыше 175 баллов свидетельствует о положительной направленности организационной культуры; два других фактора (широта охвата и сила влияния) можно оценить на основе показателей секций.

Анкетирование проводилось среди работников ООО «Профессионалы для прибыли», в том числе участие принимал и руководитель. В исследовании принимали участие 10 человек, из них 6 мужчин и 4 женщины. Возрастной состав испытуемых составляет от 21 до 35 лет.

Обработка данных производилась следующим образом:

I. Методика по модели Г. Хофстейда – складывались баллы за вопросы в каждой переменной всех опрошенных и делились на количество опрошенных и на 2. Таким образом, получался средний балл по каждой переменной;

II. Анкета «Определение уровня организационной культуры» – суммировались баллы за все вопросы всех респондентов, потом делились на количество опрошенных; узкие места организационной культуры определялись по средним величинам секций.

Исследования, проводимые с помощью 2-х методик, привели к следующим результатам.

Рассмотрим сначала результаты первой методики по модели Хофстейда, которые занесены в таблицу 1.

Таблица 1 – Данные по модели Хофстейда

Показатели переменной	Баллы по показателям
1. Дистанция власти	11 % (низкий)
2. Индивидуализм - коллективизм	36 % (К)
3. Мужественность - женственность	17 % (М)
4. Избегание неопределенности	22% (низкий)
5. Долгосрочность - краткосрочность ориентации	14 % (краткосроч.)

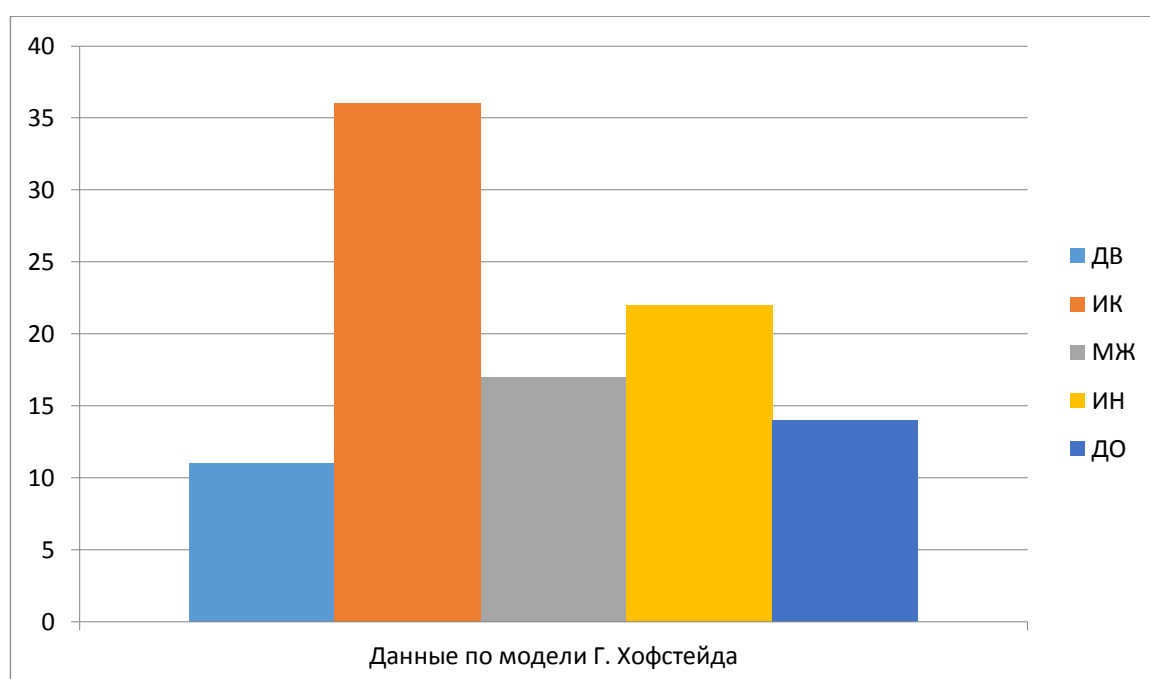


Рисунок 1 – Данные по модели Хофстейда

Таким образом, в результате исследования было выявлено, что индекс дистанции власти составляет 11%, что является самым низким показателем из всех параметров. Предполагает меньшую зависимость между подчиненными и начальниками. В организации с низким индексом дистанции власти лидеру нужно заслужить уважение. Низкий показатель дистанции власти означает, что разрыв «личные отношения – рабочие отношения» между менеджерами и подчиненными гораздо меньше среднего.

Самым высоким показателем из всех параметров является индекс коллективизма, который составляет 36%. Из этого следует, что сотрудники ожидают участия организации в решении их личных дел, что предприятие будет защищать их интересы. Работа в команде признается благоприятной средой, в которой каждый член организации может максимально реализовать свои индивидуальные способности и таланты. Вместе с тем работа в команде рассматривается как одно из основных профессиональных

качеств современного специалиста и предполагает владение рядом важных коммуникативных умений. Среди них есть умение вносить вклад в решение общей задачи; слушать; анализировать проблему; консультироваться; принимать решение; адаптироваться к ситуации; оказывать влияние; оказывать поддержку.

Индекс мужественности составляет 17%, это говорит о том, что в данной организации доминирует мужчина. Из этого следует, что сотрудникам данной организации свойственно преобладание образцов поведения, присущих мужскому полу: жить для работы, всегда быть лучше, независимость, деньги и хорошие материальные условия, уважать тех, кто добился успеха. Но нужно отметить, что исследование проводилось на коллективе, в котором больше мужчин, и, в общем, за всю историю компании здесь количественно доминировал мужской пол, этим можно объяснить величину данного индекса.

Индекс избегания неопределенности составляет 22% - это средняя степень этого параметра, которая характеризует работников данной организации как более-менее спокойных и постоянных. При средней степени избегания неопределенности сотрудники живут сегодняшним днем, они надеются на успех, но, когда они находятся в способствующей активным действиям ситуации или же в крайнем случае, будут готовы к активным действиям.

Последний показатель долгосрочность ориентации – равен 14%. Это означает, что в данном коллективе преобладает краткосрочность ориентации – уважение к традициям, выполнение социальных обязательств и стремление не терять своего лица.

В ходе исследования было выявлено, что в данном коллективе доминирующим параметром является коллективизм. Это говорит о том, что сотрудники ожидают участия организации в решении личных дел, что предприятие будет защищать их интересы, присутствует чувство долга и лояльность сотрудников, продвижение по карьерной лестнице будет идти исключительно внутри организации в соответствии с имеющимися способностями и успехами в своем деле, руководство здесь использует традиционные формы мотивации. Самым низким показателем является дистанция власти. Это говорит о том, что директор находится почти в дружеских отношениях с подчиненными, что, как правило, негативно сказывается на авторитете.

Рассмотрим теперь результаты анкетирования, определяющего уровень организационной культуры, которые занесены в таблицу 2.

Таблица 2 – Результаты анкетирования «Уровень организационной культуры»

Кол-во баллов	Кол-во, %
261 - 290 баллов - очень высокий уровень организационной культуры	0

175 - 260 баллов - высокий уровень организационной культуры	16,8
115 - 174 балла - средний уровень организационной культуры	76,6
Ниже 115 баллов - уровень организационной культуры, имеющий тенденцию к деградации	6,6

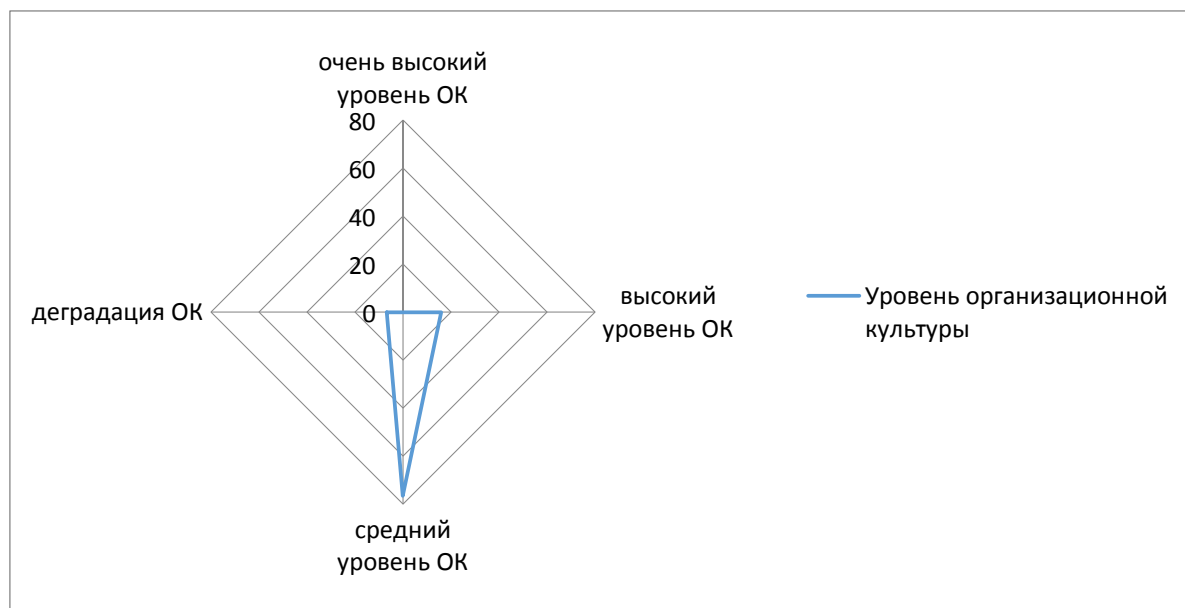


Рисунок 2 – Результаты анкетирования «Уровень организационной культуры»

Таким образом, в результате данного исследования было выявлено, что большинство сотрудников (76,6%) ООО "Профессионалы для прибыли" считают, что организационная культура на предприятии находится на среднем уровне. Это говорит о том, что в организации имеются четкие инструкции и по возможности правила поведения всех категорий работников, деятельность четко организована (за исключением некоторых ситуаций), практически всегда заработная плата не вызывает нареканий работников, за проявление инициативы работники поощряются, редко происходят конфликтные ситуации, т.к. сотрудники между собой стараются найти общий язык.

На втором месте по количеству процентов (16,8%) находится высокий уровень организационной культуры. Для некоторых работников данный уровень является высоким, т.к. трудовая нагрузка кажется оптимальной, предприятие постоянно нацелено на нововведения, сама работа является интересной, проявляется внимание к индивидуальным различиям работников, все желающие без исключения могут приобрести новые специальности и вообще работники испытывают гордость за свою организацию.

6,6% испытуемых считают, что организация, в которой они работают, имеет тенденцию к деградации, работа им не интересна, рабочие места не обустроены и взаимоотношения с руководством никак не складываются.

Наконец самый низкий результат - 0%. Никто из испытуемых не считает, что данная организация имеет очень высокий уровень организационной культуры.

Рассмотрим результаты данного исследования по секциям, которые занесены в таблицу 3.

Таблица 3 – Уровень организационной культуры по секциям

Параметр	Средний балл по секции
Работа	65
Коммуникации	45
Управление	34
Мотивация и мораль	30

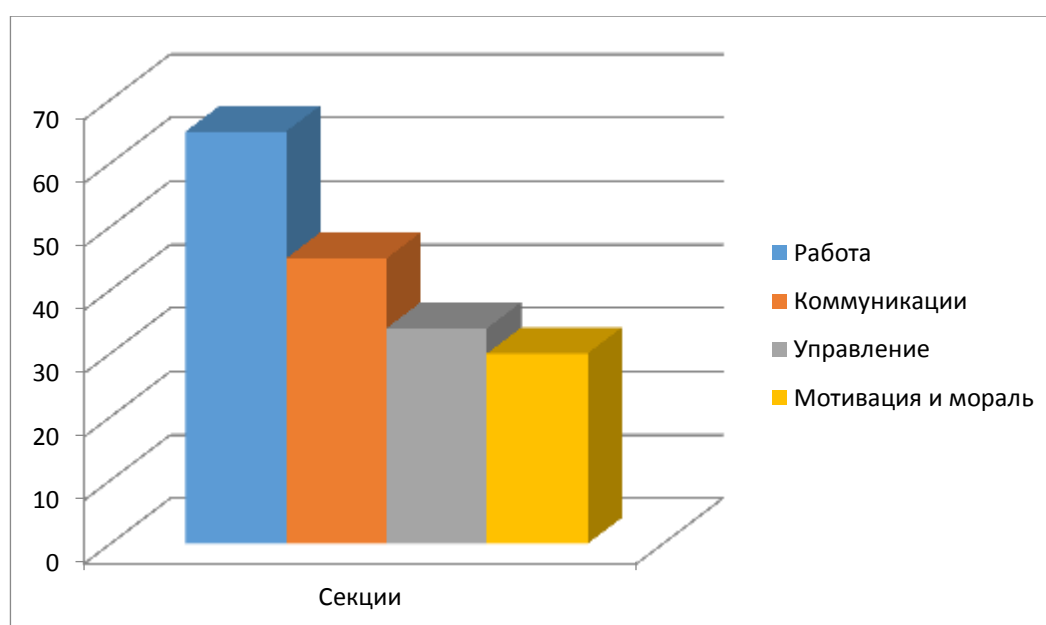


Рисунок 3 – Уровень организационной культуры по секциям

В результате данного исследования было выявлено, что уровень организационной культуры в организации средний (174 балла). Следовательно, за годы существования ООО "Профессионалы для прибыли" сумело организовать такой уровень организационной культуры, при котором все процессы нормально функционируют, но при этом персонал нуждается в директивах, наставлениях, детальных схемах и подробных инструкциях.

Процесс управления организационной культурой в основном координируется генеральным директором компании, а также руководителями отделов, которые непосредственно осуществляют процесс общения с коллективом, а значит и процесс формирования и развития элементов корпоративной культуры.

*Веряскин И.Г.
студент 3 курса
экономический факультет
«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

**ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ РАЗВИТИЯ
ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ
В ООО «ПРОФЕССИОНАЛЫ ДЛЯ ПРИБЫЛИ»**

По определению складывающаяся в течение многих лет организационная культура является наиболее стабильным цементирующим элементом организации. Однако она также претерпевает изменения. Во-первых, организационная культура эволюционирует естественным путём под воздействием изменений, происходящих во внешней среде. Во-вторых, организационная культура может быть сознательно изменена руководством или другой влиятельной группой сотрудников. Этот процесс является исключительно сложным и трудоёмким, требующим незаурядных лидерских качеств, настойчивости, терпения, стратегического мышления от управляющих им людей.

Говоря об изменении культуры организации, следует отдавать себе отчёт в том, что оно влечёт за собой изменение поведения каждого члена организации и его уникальной общей психологии. Обычно руководящие группы подразумевают, что это коснётся их лично, но в отношении себя они имеют в виду только общие фразы типа: “передавать больше власти подчинённым”, “уделять больше внимания новшествам” и т.п. Эти изменения не задумываются руководителями как системные изменения и, конечно, исключают какое-то вмешательство в их собственную уникальную психологию.

В ходе проведенного нами исследования были выявлены проблемные зоны в организационной культуре ООО "Профессионалы для прибыли", которые желательно подвергнуть изменениям.

Первой проблемной зоной в ООО "Профессионалы для прибыли" был выявлен низкий показатель дистанции власти, предполагающий меньшую зависимость между подчиненными и начальниками. Преобладает демократический стиль. Минусы данного стиля заключаются не только в сложности изменения организационной культуры, но и практической невозможности иногда необходимого агрессивного поведения организации. Данный стиль совсем не обязательно искоренять. Для достижения положительного эффекта от управления организационной культурой нужно лишь качественно укрепить, усреднить данный показатель. В соответствии с этим можно предложить следующие рекомендации:

1. руководитель должен иметь ясное представление о своих подчиненных. Стараться понять их внутренний мир. Принимать их такими, какие они есть;

2. руководитель должен осознавать свои границы как управляющего. Он может оказывать определённое влияние на поведение сотрудников, но оно никогда не абсолютно. По мере карьерного роста демократическая власть должна уступить место чему-то новому;

3. руководитель должен научиться доверять своим подчиненным и их способностям. Он должен быть способен выслушать мнение сотрудников и посмотреть на их работу со стороны, как наблюдатель;

4. руководитель должен объяснять, что именно он ждёт от подчиненных. Его объяснения должны быть поняты всем, так же как и побудительные мотивы. Сотрудникам надо также знать, какие последствия их ждут, если они решат не соблюдать эти правила. Важно дать возможность самим высказаться, что они думают по поводу установленных правил и последствий их нарушений.

Еще одной проблемной зоной в ООО "Профессионалы для прибыли" является высокая степень "коллективизма". Доминирование в культуре коллективизма означает особую приверженность членов организации к качеству взаимоотношений. Обычно руководители и члены организации большое внимание уделяют существующему климату, который и включает в себя характер этих отношений. Определяемый климатом психологический комфорт является весьма значимой ценностью. Однако важно заметить, что серьезным препятствием на пути развития организации является представление психологического комфорта как самоцели. Сотрудники ожидают (рассчитывают), что организация будет заниматься их личными делами и защищать их интересы. Как правило, это влечет за собой то, что руководитель находится в курсе почти всех личных и профессиональных проблем. Но это не всегда хорошо: у руководителя итак много забот, зачем его нагружать еще и проблемами сотрудников.

Также в организациях с высоким уровнем коллективизма очень большое значение придается климату, качеству отношений между членами организации. Обязательно совместно празднуются Новый год, 8 Марта, 23 февраля и так далее. Это безусловно оказывает позитивное влияние. Однако существуют и негативные моменты. Если хорошие отношения приоритетны в организации, то становится неудобным, например, сделать замечание за какую-либо профессиональную ошибку, так как это разрушает созданный теплый климат. Мои наблюдения показывают, что хороший климат не всегда сопутствует эффективности организации. При этом следует отметить, что организации с большим уровнем коллективизма могут быть легче и быстрее мобилизованы для решения каких-либо конкретных неотложных задач. На основе этого руководству ООО "Профессионалы для прибыли" стоит предложить провести некоторые мероприятия, которые позволят уровнять уровень коллективизма и индивидуализма:

1. руководителю и сотрудникам не стоит общаться на основе личных взаимоотношений;
2. нужно периодически объявлять конкурс на лучшего сотрудника;
3. организовывать индивидуальные командировочные поездки; чаще предоставлять ответственную работу сотрудникам индивидуально.

Также в ходе исследования было выявлено, что в организации слабо выявлена система мотивации и морали. Данный показатель, по моему мнению, является одним из самых важных. Система мотивации – это первое, почему человек просыпается рано утром и идет на работу, и если сюда добавить мораль и ценности, можно получить высокую самоотдачу и производительность. Следует предложить следующие рекомендации по повышению эффективности мотивации и морали:

1. решения руководителя должны выглядеть согласованными, связанными с нормами и правилами;
2. работникам должно быть ясно, что от них ожидают и как может быть оценен личный вклад каждого;
3. работники не должны испытывать трудности из-за ожесточенной конкуренции между различными подразделениями организации, порождаемой отсутствием четких правил для определения приоритетов;
4. распределять работу между сотрудниками по мере ее выполнения;
5. за перевыполнение плана, за сверхурочные работы, за добросовестное отношение к своим обязанностям выплачивать премии.

Формирование управляемого развития предприятия осуществляется с использованием алгоритма, который представляет собой схему, включающую последовательность базовых шагов процесса изменений и является инструментом для практического использования на предприятиях.

Руководство организации может воздействовать на развитие культуры двумя способами. Первый представляет собой как бы оценку сверху, которая должна вызвать энтузиазм у большинства членов организации. Это предполагает наличие искренних личных обязательств лидера по отношению к ценностям, в которые он верит. Применение второго способа начинается с нижних уровней организации. Менеджеры должны отслеживать по всей организации, что в ней происходит, стараясь при этом шаг за шагом воздействовать на культуру организации, используя инструмент оценки организационной культуры.

Веряскин И.Г.
студент 3 курса
экономический факультет
«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск

ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

Согласно философскому энциклопедическому словарю, культура – это специфический способ организации и развития человеческой жизнедеятельности, представленный в продуктах материального и духовного труда, в системе социальных норм и учреждений, в духовных ценностях, в совокупности отношения людей к природе, между собой, к самим себе.

Рассматривая основные случаи и контексты употребления термина «культура», мы сталкиваемся с современным пониманием культуры как культуры исторической эпохи, национальной культуры, культуры специфических сфер деятельности человека [1, с. 123].

Культура включает в себя материальные (машины, здания и сооружения и т.д.) и нематериальные (знания, умения, навыки, мировоззрение, нравственные и эстетические уровни развития и т.д.) результаты деятельности людей.

Культура – понятие коллективное, то есть культура представляет собой нечто общее для какой-либо группы людей, связанных определенной социальной организацией. Необходимым условием возникновения культуры является общение членов группы между собой.

К пониманию сущности и содержания организационной культуры существуют различные подходы. Все определения организационной культуры можно разделить на три группы (таблица 1):

- 1-я группа: определения-характеристики деятельности организации и ее членов;
- 2-я группа: определения, содержащие перечисление элементов организационной культуры;
- 3-я группа: определения, трактующие организационную культуру как целостную категорию [2, с. 58].

Таблица 1 – Сравнительная таблица основных определений организационной культуры

Авторы	Содержание определений
Определения - характеристики деятельности организации и ее членов	
Д.Олдхэм	Методы выполнения работы и то, как обращаются с людьми в этой организации

Э.Шейн	Коллективные базовые представления, обретаемые группой в процессе внешней адаптации и внутренней интеграции. Культура и лидерство являются по сути двумя сторонами одной монеты, культуры порождаются лидерами, навязывающими группе свои собственные ценности и представления
Б. З. Мильнер	Представления и подходы к постановке дела, формы отношений к достижению результатов деятельности
К. Сил и Д.Мартин	Ценностей организации (ядро культуры) определяют философию, миссию организации; язык, истории, легенды, ритуалы, церемонии, внешний вид, одежда и др. (формы культуры) передают ценности; для поддержания культуры формируются правила найма работников, тренинги, программы обучения, планирования карьеры и т. д.
Р.Холл	Положения, понятия и ценности, которые создают опору для действия
Определения, содержащие перечисление элементов организационной культуры	
Д.Хэмптон	Понятия, знания, ценности, материальные предметы, формальные законы и неформальные обычаи
Д.Гибсон Д.Иванцевич	Признанные ценности, убеждения, нормы и формы поведения в организации
Р.Дафт	Набор базовых ценностей, убеждений, негласных соглашений и норм, разделяемых всеми членами общества или организации
Д.Ньюстром и Ф.Лютенс	Набор разделяемых понятий, ценностей, убеждений, норм Наблюдаемые регулярные формы поведения, нормы (отношение сотрудников к своей работе), доминирующие ценности, философия (принятые в организации отношения сотрудников между собой, отношения к клиентам), правила, организационный климат
Н.Лэметр	Система представлений, символов, ценностей и образцов поведения, разделяемая всеми ее членами
<i>Определения, отражающие характер воздействия компонент на организацию</i>	
К.Камерон и Р.Куинн	То, что ценно для организации, каковы стили ее лидерства, язык и символы, процедуры и повседневные нормы, как определяется успех. Все то, что определяет уникальность характера организации
Р.Гриффин	Набор ценностей организации, которые помогают ее членам понять, для чего была основана организация, как она работает, и что для нее важно
П.Вейлл	Система отношений, действий, артефактов, которая выдерживает испытания временем и формирует у членов данного культурного общества довольно уникальную общую для них психологию

Ф.Харрис и Р.Моран	Осознание работниками себя и своего места в организации; способы и язык общения в организации; внешний вид работников, их поведение, верования; организация питания, обучения и развития; отношение ко времени; характер отношений между людьми разного ранга, интеллекта, опыта и т.д.; ценности организации, трудовая этика и мотивация
Д. Элдридж и А.Кромби	Уникальная совокупность норм, ценностей, убеждений, образцов поведения и т.п., которые определяют способ объединения групп и отдельных личностей в организацию для достижения поставленных перед ней целей
Определения, трактующие организационную культуру как целостную категорию	
М.Мескон	Атмосфера или социальный климат в организации
Э.Джакус	Образ мышления и способ действия, которые должны быть усвоены и хотя бы частично приняты новичками, чтобы новые члены коллектива стали «своими»

Принципиальным является то, что организационная культура должна быть воспринята всеми членами организации. Центральной составляющей в большинстве трактовок организационной культуры являются ценности организации.

Организационная культура — это идеология управления и организации социально-экономической системы.

Организационная культура направлена на повышение трудового потенциала системы и выражает основные ценности организации [3, с. 150].

Под идеологией управления понимается система взглядов, идей, связанных с управлением организацией, стратегией ее развития, способами и методами достижения целей, с деловой этикой организации (то есть с моральными принципами, нормами, правилами организации, связанными с поведением организации, отношениями с деловыми партнерами, потребителями, обществом, и т.п.).

Схематично организационная культура может быть представлена в виде укрупненной модели, основанной на взаимосвязи состава организационной культуры, ее носителей, типов внешнего проявления, а также способов восприятия и усвоения работниками организации (рисунок 1).

Таким образом, структурными составляющими организационной культуры являются: ценности организации, знания организации, внутренние и внешние коммуникации и связи, цели организации, культура трудового, производственного и др. материальных процессов.

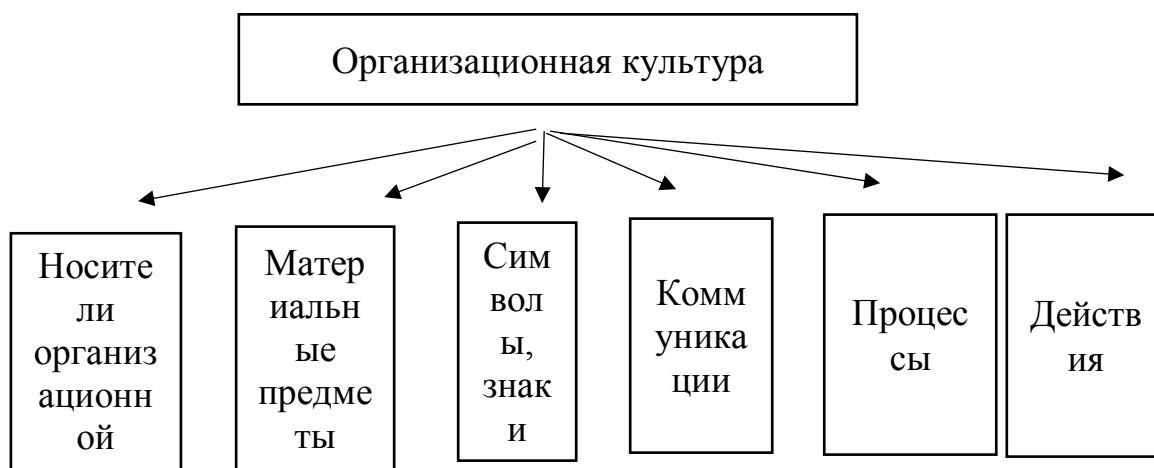


Рисунок 1 – Укрупненная модель организационной культуры

Структурная модель содержания организационной культуры выглядит следующим образом (рисунок 2).

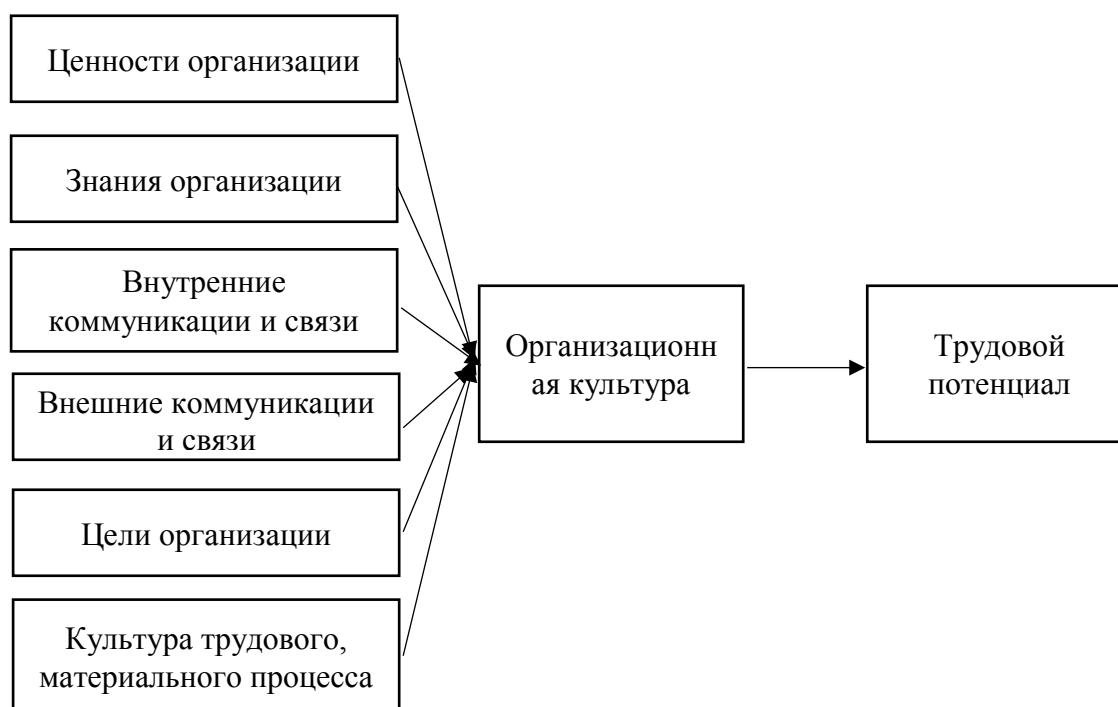


Рисунок 2 – Структурная модель содержания организационной культуры

При исследовании понятия организационной культуры следует иметь в виду, что чаще всего под этим понятием подразумевают культуру организации как неких объектов, систем. Однако, изучив организационную культуру не только с позиций управления персоналом, организационного поведения и т.п., но и общей теории систем, теории организации, становится ясно, что сущность понятия «организационная культура» на данном уровне исследования - уровне организационной науки – это культура организации

социально-экономической системы [4, с. 58].

Организационная культура, воздействуя на каждый функциональный блок системы управления, отражает идеологию управления данной организацией. Так, система управления персоналом, одна из наиболее близких к организационной культуре, подразумевает управление трудовыми процессами и трудовыми ресурсами; система связей с общественностью – управление связями с внешней средой. Организационная культура создает фундамент процесса управления - его идеологию.

Особо следует отметить влияние организационной культуры на трудовой потенциал.

Управление организацией осуществляется людьми, при чем как субъектом, так и объектом управления является, в конечном итоге, человек. Можно говорить об управлении производством, управлении качеством, управлении затратами, но в результате мы все равно придем к конкретному человеку, который работает на станке, и от его квалификации, понимания, отношения к работе зависит результат управления [5, с. 115].

Важно также, что культура - категория чисто человеческая, и организационная культура формируется в сознании человека - работника фирмы, он является ее носителем и распространителем. Поэтому, воздействие организационной культуры непосредственно направлено на человека, а через него уже на производственный процесс, качество продукции и т.п. Человек для организации - это трудовой ресурс, при чем обладающий высоким потенциалом развития (за счет переобучения, повышения квалификации, ротации), в сравнении с оборудованием, технологией и т.п., постоянное обновление которых невозможно. В современных условиях быстрого научно-технического прогресса, ограниченности внешних ресурсов возможность для фирмы развиваться, используя внутренний потенциал, является одним из важнейших факторов успешной конкуренции. Очевидно, что одним из основных элементов внутреннего потенциала любой фирмы является ее трудовой потенциал.

В целом, организационная культура имеет многоцелевую направленность: устанавливает и усиливает взаимосвязь, взаимодействие между работниками организации и подразделениями; формирует благоприятный психологический климат в организации; предоставляет ценностные ориентиры для деятельности работников (например, какие поступки и действия допускаются в организации, а какие недопустимы) и др.

Однако главной целью организационной культуры является обеспечение самоорганизации социально-экономической системы посредством персонала [5, с. 69].

Достижение главной цели организационной культуры возможно через повышение трудового потенциала организации.

В трудовой потенциал включаются следующие компоненты: здоровье, нравственность и умение работать в коллективе, творческий потенциал, активность, организованность, образование, профессионализм, ресурсы

рабочего времени, а также профессиональная культура.

Организационная культура - это убеждения, нормы поведения, установки и ценности, которые являются теми неписаными правилами, определяющими как должны работать и вести себя люди в данной организации.

Вполне очевидно, что если культура организации согласуется с ее общей целью, она может стать важным фактором организационной эффективности. Поэтому современные организации рассматривают культуру как мощный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения и отдельных лиц та общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников и обеспечить продуктивное взаимодействие. Иными словами, об организационной культур: можно говорить только в случае, когда высшее руководство демонстрирует и утверждает определенную систему взглядов, норм и ценностей, прямо или косвенно способствующих выполнению стратегических задач организации. Чаще всего в компаниях формируется культура, в которой воплощаются ценности и стиль поведения их лидеров. В этом контексте организационная культура может быть определена как совокупность норм, правил, обычаев и традиций, которые поддерживаются субъектом организационной власти и задают общие рамки поведения работников, согласующиеся со стратегией организации.

Организационная культура включает не только глобальные нормы и правила, но и текущий регламент деятельности. Она может иметь свои особенности, в зависимости от рода деятельности, формы собственности, занимаемого положения на рынке или в обществе. В этом контексте можно говорить о существовании бюрократической, предпринимательской, органической и других организационных культур, а также об организационной культуре в определенных сферах деятельности, например, при работе с клиентами, персоналом и прочее.

Характеристика организационной культуры охватывает:

- индивидуальную автономность - как степень ответственности, независимости и возможностей выражения инициативы в организации;
- структуру - взаимодействие органов и лиц, действующих правил, прямого руководства и контроля;
- направление - степень формирования целей и перспектив деятельности организации;
- интеграцию - степень, до которой части (субъекты) в рамках организации пользуются поддержкой в интересах осуществления скоординированной деятельности;
- управленческое обеспечение - степень, относительно которой менеджеры обеспечивают четкие коммуникационные связи, помощь и поддержку своим подчиненным;
- поддержку - уровень помощи, оказываемой руководителями своим подчиненным;
- стимулирование - степень зависимости вознаграждения от

результатов труда;

- идентифицированность - степень отождествления работников с организацией в целом;

- управление конфликтами - степень разрешаемости конфликтов;

- управление рисками - степень, до которой работники поощряются в инновациях и принятии на себя риска.

Эти характеристики включают как структурные, так и поведенческие измерения. Та или иная организация может быть подвергнута анализу и подробно описана на основе перечисленных выше параметров и свойств. Обобщая сказанное можно дать более общее определение организационной культуре [6, с. 155].

Из вышесказанного можно сделать вывод, что организационная культура является основой жизненного потенциала организации. Особенности отношений между людьми, устойчивые нормы и принципы жизни и деятельности организации, образцы положительного и отрицательного поведения и многое другое, что относится к ценностям и нормам, имеют важное значение для эффективного управления. Если можно говорить, что организация имеет «душу», то этой душой является организационная культура. Носителями организационной культуры являются люди. Однако в организациях с устоявшейся организационной культурой она как бы отделяется от людей и становится фактором организации, ее частью, оказывающей активное воздействие на членов организации, модифицирующей их поведение в соответствии с теми нормами и ценностями, которые составляют ее основу. Так как организационная культура не имеет явно выраженного проявления, то ее изучение имеет определенную специфику. Она играет очень важную роль в жизни организации и должна являться предметом пристального внимания со стороны руководства.

Использованные источники:

- 1 Бекарев А.М., Пак Г.С. Организационная культура как многомерный феномен // Личность. Культура. Общество. 2011. - № 2. - С. 120-126.
- 2 Егошин А.П. Управление персоналом: учебник для вузов. 3-е изд. – Н. Новгород: НИМБ, 2011. – 223 с.
- 3 Захарова Т.И. «Культурная» корпоративная культура / Т.И. Захарова // Экономические науки. – 2013. - № 10. – С. 150-153.
- 4 Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 304 с.
- 5 Маренков Н.Л. Управление трудовыми ресурсами / Н.Л. Маренков, Е.А. Алимарина. – Ростов-на-Дону: Издательство «Феникс», 2012. – 290 с.
- 6 Переверзев М.П. Менеджмент: Учебник / М.П. Переверзев, Н.А. Шайденко, Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 288 с.

Веряскин И.Г.
студент 3 курса
экономический факультет
«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск

МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРОЙ

Внешняя среда оказывает значительное влияние на организацию, что, естественно, сказывается на ее культуре. Однако, как свидетельствует практика, две организации, функционирующие в одном и том же окружении, могут иметь очень разные культуры. Это происходит потому, что через свой совместный опыт члены организации по-разному решают две очень важные проблемы. Первая — это внешняя адаптация: что должно быть сделано организацией для того, чтобы выжить в условиях жесткой внешней конкуренции. Вторая — это внутренняя интеграция: как внутриорганизационные процессы и отношения способствуют ее внешней адаптации.

Процесс внешней адаптации и выживания связан с поиском и нахождением организацией своей ниши на рынке и ее приспособлением к постоянно меняющемуся внешнему окружению. Это процесс достижения организацией своих целей и взаимодействия с представителями внешней среды. К проблемам внешней адаптации и выживания относятся следующие:

- миссия и стратегия (определение миссии организации и ее главных задач; выбор стратегии исполнения этой миссии).

- цели (установление специфических целей и внутреннее принятие их работниками).

- средства (ресурсы, используемые для достижения целей; консолидация усилий в достижении выбранной цели; адаптация организационной структуры, оптимизация систем стимулирования и отчетности).

- контроль (установление индивидуальных и групповых критериев эффективной деятельности; создание информационной инфраструктуры).

- корректировка поведения (создание системы поощрения и наказания, увязанной с выполнением или невыполнением поставленных задач).

Члены организации должны знать реальную миссию своей организации, а не то, что нередко декларируется с высоких трибун для акционеров и общественности. Это поможет им сформировать понимание собственного вклада в выполнение организацией своей миссии.

В любой организации работники должны участвовать в следующих процессах:

- 1) выделять из внешнего окружения важное и неважное для организации;

- 2) разрабатывать пути и способы измерения достигнутых результатов;

- 3) находить объяснения успеху и неудаче в достижении целей.

На формирование организационной культуры, ее содержания и отдельных параметров влияет ряд факторов внешнего и внутреннего окружения, но на всех стадиях развития организации личная культура ее руководителя (его личная вера, ценности и стиль поведения) во многом определяют культуру организации. Особенно сильным такое влияние бывает в том случае, если организация находится в стадии становления, а ее руководитель обладает выдающимися личностными и профессиональными способностями.

Формирование в организации определенной культуры связано со спецификой отрасли, в которой она действует, со скоростью технологических и других изменений, с особенностями рынка, потребителей и т.п. Известно, что компаниям отраслей «высокой технологии» присуще наличие культуры, содержащей «инновационные» ценности и веру «в изменения». Однако эта черта может по-разному проявляться в компаниях одной и той же отрасли в зависимости от национальной культуры, в рамках которой организация функционирует.

Организация растет за счет привлечения новых членов, приходящих из организаций с другой культурой. Новые члены организации, хотя бы они этого или нет, приносят с собой груз прошлого опыта, в котором нередко таятся «вирусы» других культур. Иммунитет организации от подобных «инфекций» зависит от силы ее культуры, которая определяется тремя моментами:

- «глубиной»;
- той степенью, в какой ее разделяют члены организации;
- ясностью приоритетов.

«Глубина» организационной культуры определяется количеством и устойчивостью важнейших убеждений, разделяемых работниками. Культуры со многими уровнями убеждений и ценностей имеют сильное «влияние на поведение в организации. В некоторых культурах разделяемые убеждения, верования и ценности четко ранжированы. Их относительная важность и взаимосвязь не уменьшают роли каждой из них. В других культурах относительные приоритеты и связи между разделяемыми ценностями носят размытый характер. Четкая приоритетность убеждений оказывает больший эффект на поведение людей, так как они твердо знают, какая ценность должна преобладать в случае ценностного конфликта.

Таким образом, сильная культура имеет более глубокие корни в сознании людей, она разделяется большим числом работников и в ней более четко определены приоритеты. Соответственно, такая культура имеет более глубокое влияние на поведение работников в организации.

Сильная культура не только создает преимущества для организации, но может также выступать серьезным препятствием на пути проведения организационных изменений. «Новое» в культуре вначале всегда слабее. Поэтому оптимальной для реорганизации, по-видимому является умеренно сильная организационная культура.

Среди методов поддержания организационной культуры следует отметить следующие:

1. Декларируемые менеджментом лозунги, включающие миссию, цели, правила и принципы организации, определяющие ее отношение к своим членам и обществу.

2. Ролевое моделирование, выражающееся в ежедневном поведении менеджеров, их отношении и общении с подчиненными. Лично демонстрируя подчиненным поведенческие нормы и концентрируя их внимание на этом поведении, например, на определенном отношении к клиентам или умении слушать других, менеджер помогает формировать определенные аспекты организационной культуры.

3. Внешние символы, включающие систему поощрения, статусные символы, критерии, лежащие в основе кадровых решений. Культура в организации может проявляться через систему наград и привилегий. Последние обычно привязаны к определенным образцам поведения и, таким образом, расставляют для работников приоритеты и указывают на ценности, имеющие большее значение для отдельных менеджеров и организации в целом. В этом же направлении работает система статусных позиций в организации. Так, распределение привилегий (хороший кабинет, секретарь, автомобиль и т.п.) указывает на роли и поведение, более ценимые организацией.

4. Истории, легенды, мифы и обряды, связанные с возникновением организации, ее основателями или выдающимися членами. Многие верования и ценности, лежащие в основе культуры организации, выражаются не только через легенды и мифы, становящиеся частью организационного фольклора, но и через различные ритуалы, обряды, традиции и церемонии. К обрядам относятся стандартные и повторяющиеся мероприятия коллектива, проводимые в установленное время и по специальному поводу для оказания влияния на поведение и понимание работниками организационного окружения. Ритуалы представляют собой систему обрядов; даже определенные управленческие решения могут становиться организационными обрядами, которые работники интерпретируют как часть организационной культуры. Такие обряды выступают как организованные и спланированные действия, имеющие важное «культурное» значение, их соблюдение влияет на самоопределение и лояльность работников своей организации.

5. Что (какие задачи, функции, показатели и т.д.) является предметом постоянного внимания менеджмента. То, на что руководитель обращает внимание и что он комментирует, очень важно для формирования организационной культуры. Это один из наиболее сильных методов поддержания культуры в организации, так как своими повторяющимися действиями менеджер дает знать работникам, что является важным и что ожидается от них. Мера участия руководителей в тех или иных церемониях позволяет подчиненным субъективно ранжировать эти мероприятия по

степени важности. Этот инструмент (мера участия) легко может быть использован как для поддержания, так и для изменения традиций в организации.

6. Поведение высшего руководства в кризисных ситуациях. В данных ситуациях менеджеры и их подчиненные раскрывают для себя организационную культуру в такой степени, в которой они себе ее и не представляли. Глубина и размах кризиса могут потребовать от организации либо усиления существующей культуры, либо введения новых ценностей и норм, меняющих ее в определенной мере. Например, в случае резкого сокращения спроса на производимую продукцию у организации есть две альтернативы: уволить часть работников или частично сократить рабочее время при том же числе занятых. В организациях, где человек заявлен как ценность «номер один», видимо, примут второй вариант. Такой поступок руководства превратится со временем в организационный фольклор, что несомненно усилит данный аспект культуры в компании.

7. Кадровая политика организации. Кадровая политика, включающая принятие на работу, продвижение и увольнение работников является одним из основных способов поддержания культуры в организации. На основе каких принципов руководство регулирует весь кадровый процесс, сразу становится видно по движению сотрудников внутри организации. Критерии кадровых решений могут помочь, а могут и помешать укреплению существующей в организации культуры. Так, присущая конвейерному производству текучка кадров на сборочных линиях побудила многие компании перейти либо к групповому подходу в работе, либо к переходу к методам групповой работы, свойственным японскому менеджменту. Важную роль играют критерии для поощрений и должностного роста. Постоянная демонстрация того, что организация неизменно связывает поощрения и должностной рост работников с их усердием и эффективностью, может иметь огромное значение для формирования поведения сотрудников. Некоторые исследователи считают именно систему поощрений и наказаний самой важной в формировании организационной культуры.

Определяющее влияние на организационную культуру оказывают действия высших руководителей. Их поведение, провозглашенные ими лозунги и нормы, а главное – организационные ресурсы, направленные на их реализацию и утверждение в сознании членов организации, становятся важнейшими ориентирами поведения работников, которые нередко служат более важным фактором организации поведения, чем формализованные правила и требования.

При всей важности организационной культуры для эффективного функционирования предприятия, её изучение, измерение и оценка представляют значительную сложность. Как правило, изучение и обобщение конкретных проявлений организационной культуры является долгим и трудоёмким процессом, который включает анализ всех семи указанных

выше факторов. Нередко организационную культуру отождествляют с ценностями, предполагая, что те ценности, которые превалируют в индивидуальном сознании, в совокупности создают общую ценностную атмосферу в организации. Это подход позволяет получить количественную характеристику представлений, доминирующих в организации. Действительно, ценности имеют непосредственное отношение к организационной культуре, однако растворять их в последней вряд ли правомерно, так как ценностные ориентации прежде всего являются важнейшими элементами внутренней структуры личности. Поэтому рассмотрение ценностей в большей степени относится к индивидуальному уровню.

Для различных типов организаций используются разные методы изучения их деятельности, т. к. многие организации ставят перед собой существенно отличающиеся цели.

Существуют методы формирования организационной культуры, которые явно или неявно используются в организации:

- Выделение приоритетов внимания со стороны менеджеров в организации. Таким образом, руководство дает понять сотрудникам, что в работе считается важным и что ожидается от них в производственной деятельности.

- Реакция руководителей на критические ситуации. Часто в кризисных ситуациях идет наиболее мощное обнаружение ценностей и приоритетов организационной культуры, их реальности или фантомности.

- Моделирование поведения на рабочем месте, обучение и тренировка.

- Критерии определения вознаграждений и привилегий.

- Организационные символы и обряды, существующие в организации, сплачивают сотрудников и дают им уверенность в смысле существования организации.

Организационная культура формируется на базе человеческих отношений. Формирование и развитие организационной культуры становится функцией службы персонала.

В настоящее время разработаны различные методы, которые позволяют руководителям формировать и поддерживать культуру предприятия, необходимую для успеха стратегии развития организации. Для разных стран и отраслей эффективной является разная организационная культура, так что не может быть единой оптимальной культуры предприятий, которую остаётся лишь сформировать в каждой организации в той или иной стране.

После выяснения того, каким требованиям должна отвечать культура данной организации в условиях конкретной стратегии развития, руководство, прежде всего, определяет, каким должна быть философия практики управления. Первый способ представляет собой оценку культуры и перспектив её развития сверху с расчётом на то, что это вызовет энтузиазм и поддержку у большинства членов организации. Данный способ предполагает наличие искренних личных обязательств руководителя по отношению к

ценностям, в которые он верит. Применение второго способа начинается снизу: менеджеры должны отслеживать во всей организации, какие ценностные установки существуют в каждом подразделении, стараясь при этом шаг за шагом воздействовать в необходимом направлении на культуру организации.

Так же необходимо отметить роль лидера в организационной культуре.

Источниками организационной культуры являются: 1) взгляды, ценности и представления основателей организации; 2) коллективный опыт, полученный при создании и развитии организации; 3) новые взгляды, ценности и представления, привнесённые новыми членами организации и руководителями.

Первый источник является определяющим на стадии формирования организации и, следовательно, организационной культуры, т. к. основатели определяют основную цель существования организации - миссию, принципы взаимодействия, а также подбирают сотрудников, которые являются единомышленниками в основных вопросах, направляют и регулируют их поведение.

«Комбинация того, на что обращают внимание, и на что не обращают внимание лидеры» позволяет подчинённым познакомиться с представлениями лидера по разным аспектам деятельности организации. В молодых организациях устройство, структура, архитектура, ритуалы, анекдоты и официальные заявления - факторы закрепления, а не формирования культуры. Когда организация вступает в пору зрелости и стабильности, те же механизмы обращаются в первичные «культуросоздающие» механизмы, которые будут ограничивать действия будущих лидеров.

Обобщая материал, необходимо отметить, что принципиальным является то, что организационная культура должна быть воспринята всеми членами организации. Так же существует множество подходов к определению организационной культуры, которые по-разному трактуются различными авторами. При анализе литературы выделяются два основных подхода к проблеме диагностики и изучения корпоративной культуры - идеографический, формализованный. Так же необходимо отметить, что развитие культуры организации представляет собой сложный и противоречивый процесс. Адекватными методами исследования данного процесса являются синергетический и эволюционный подходы. Для различных типов организаций используются разные методы изучения их деятельности, т. к. многие организации ставят перед собой существенно отличающиеся цели. Существуют методы организационной культуры, которые явно или неявно используются в организации. В настоящее время разработаны различные методы, которые позволят руководителям формировать и поддерживать культуру предприятия, необходимую для успеха стратегии развития организации.

*Веряскин И.Г.
студент 3 курса
экономический факультет
«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРОЙ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

Государственная служба, выступая механизмом реализации функций государства, технологией государственного управления, является связующим звеном между государственной властью и общественными образованиями. Соответственно этому функциональному предназначению государственной службы, от культуры ее организации зависят качество отбора самоформирующихся в обществе социально-конструктивных параметров порядка, «чистота» их проведения на уровень государственной власти для нормативного фиксирования, обеспечение доведения принятых норм до их потребителей и контроль реализации решений. Таким образом, организационная культура государственной службы выступает фактором, способствующим взаимопроникновению организационных культур государственной власти и гражданского общества и формированию на этой основе общей культуры социальной самоорганизации и организации.

Государственные служащие осуществляют свою деятельность в административных организациях – органах государственной власти и государственных учреждениях. Свое общественное предназначение государственные служащие реализуют в администрировании. Содержание администрирования составляет подготовка и реализация управленческих решений, обеспечивающих реализацию прав и интересов граждан, исполнение Конституции, законов и политических решений. На выполнение государственными служащими своих функций существенное воздействие оказывает административная среда, под которой понимается совокупность процессов и отношений, складывающихся в административных организациях, и социального окружения государственной службы, связанного с ней общностью условий и средств деятельности.

Поведение государственного служащего в административной организации, прежде всего, определяется организационной культурой, включающей доминирующие нормы и ценности, принятый кодекс поведения, устоявшиеся ритуалы, профессиональный язык, определенную социальную память.

Организация может действовать эффективно при условии реализации основных функций организационной культуры:

- внешней адаптации и внутренней интеграции служащих;
- развития организации в направлении доминант социального целеполагания;
- регуляции и социального контроля;
- воспитания у персонала тех качеств, которые обеспечивают

стабильность и развитие организации.

Применяя методологию целостного подхода к анализу организационной культуры, можно определить десять особенностей ее содержания.

1. Осознание себя и своего места в организации. Одни культуры ценят сдержанность в проявлении служащим своих внутренних настроений, другие поощряют их проявление, в одних случаях творчество выражается через сотрудничество, а в других – через индивидуализм.

2. Коммуникационная система и язык общения. В каждой административной организации используются определенные стандарты устной, письменной, невербальной коммуникации, открытость которой весьма различна, в зависимости от функциональной направленности.

Применяемый профессиональный жаргон, аббревиатуры, жестикация и стиль речи определяются отраслевой и территориальной принадлежностью организации, существующими традициями, личностями руководителей и неформальных лидеров.

3. Внешний вид, одежда. Разнообразие униформ и спецодежды, степень опрятности, применение косметики, прическа и многое другое во внешнем виде отражают наличие множества микрокультур. В одних организациях эти стандарты закреплены в документах, например, дипломатическая, таможенная служба, органы МВД, учреждения Аэрофлота. В других – подобные правила передаются вновь принятым на службу сотрудникам руководителями или коллегами, рекомендуются через образцы. В 40-е годы, например, все советские служащие стремились носить военную или полувойсковую форму, как это делали руководители страны.

4. Привычки и традиции в области питания. Организация питания, наличие или отсутствие специальных мест для питания служащих, разрешение приносить с собой еду и готовить ее в перерывах, питание сотрудников разных подразделений и структур вместе или раздельно. На первый взгляд, эти правила не представляются значимыми, но это далеко не так. Работоспособность людей, их благожелательное настроение и здоровье во многом зависят от режима труда и отдыха, от рационального питания, от возможности неформального общения во время перерывов.

5. Отношение к служебному времени и его использование, степень точности и относительности времени у сотрудников, соблюдение временного распорядка и поощрение за это. Для государственных служащих, у которых может быть ненормированное служебное время, вопрос его использования является профессиональным, будучи одновременно культурным фактором.

Регламентация времени проведения совещаний, собраний, конференций, приема граждан, сроков обработки служебных документов формализует многие процедуры аппаратной работы. Но еще более важным становится пример руководителей и их реакция на несоблюдение установившихся в организации традиций использования служебного

времени.

6. Взаимоотношения между сотрудниками, характер отношений по полу и возрасту, статусу и роли, опыту и знаниям, рангу и протоколу, религии и гражданству. Степень формализации этих отношений, получаемая поддержка, способы разрешения конфликтов. В практике государственной службы имеют место технологии создания так называемой «сильной организационной культуры», в которой имеется набор четко определенных представлений о нормах взаимоотношений, одобряемых организацией. Такие представления вводятся и поддерживаются с помощью ритуалов и церемоний, посредством выдвижения героев, олицетворяющих общие цели, путем создания символов.

7. Ценности и нормы. Ценности – это желательное, предпочтительное для данной организации состояние социальных связей, принципов и практики взаимоотношений, критерий оценки реальных явлений. Ценности определяют смысл целенаправленной деятельности и тем самым регулируют взаимодействие. Нормы – набор предположений и ожиданий в отношении определенного типа поведения. Среди имеющихся в научной литературе представлений о ценностях организации можно назвать такие, как удовлетворенность неформальным общением («хороший коллектив»), справедливость распределения трудовой нагрузки, система статусов, объективность оценки вклада каждого сотрудника в общее дело, социальная защита, оптимальная структура организации (четкая и понятная система субординации и иерархии). В каждой организации есть декларируемые ценности и ценности реальные, которые можно выявить с помощью конкретно-социологических исследований. Так, например, для государственных служащих декларируемой ценностью является «служение общественному благу», а реальными ценностями можно считать карьеру, творческую самореализацию, престиж и социальный статус. Немаловажной ценностью у современных государственных служащих является и ценность материальных благ. Что касается норм организационной культуры, то для государственных служащих принципиально важны добросовестное отношение к делу, дисциплинированность, ответственность, инициативность.

Именно эти нормы были названы государственными служащими приоритетными во время исследования, проведенного социологами Российской академии государственной службы

8. Вера в руководство, в успех, во взаимопомощь, в справедливость. Эта вера целенаправленно поддерживается за счет гуманизации статуса («коллеги», «единая команда»), путем создания и распространения служебных мифов, идеализации истории организации. Особенно важно сформировать веру у молодых начинающих чиновников. Организационная культура, разумеется, имеет объективные тенденции формирования. Но наряду с ними большое значение имеет целенаправленная деятельность самой организации по созданию, укреплению, сохранению и передаче

достижений организационной культуры.

9. Процесс развития служащего и его обучения. Существование структур и традиций адаптации, процедуры информирования персонала, подходы к объяснению причин тех или иных событий в организации, поощрение профессионального роста, мотивация сотрудников.

10. Служебная этика, традиции отношения к выполнению должностных обязанностей, разделение и замещение работы, качество и оценка деятельности, формы вознаграждения. Содержание организационной культуры может быть рассмотрено на трех уровнях. На первом уровне фиксируются видимые внешние факты, например, архитектура, использование пространства и времени, наблюдаемое поведение, лозунги, традиционный язык. На втором уровне изучению подвергаются ценности и верования, разделяемые сотрудниками, в соответствии с тем, насколько они отражены в символах и языке. На третьем уровне, включающем базовые предположения, возникает необходимость специального исследования организационного поведения.

Государственная служба – это не только профессия, но и образ жизни, и то, какими они будут, во многом определяется внутренней культурой государственного служащего – приверженностью высшим нравственным принципам и ценностям.

Организационная культура в государственных учреждениях – это система координат, регулируемая Законом о государственной службе, в рамках которой взаимодействуют организация и сотрудники.

Анализ процесса формирования организационной культуры отечественной государственной службы позволяет выделить следующие негативные факторы, оказывающие влияние на ее формирование:

- государственная служба с момента возникновения носила авторитарный характер, основанный на родственных отношениях, принципах абсолютного централизма, жесткой иерархической структуры;
- на протяжении всего процесса формирования государственной службы углублялась и увеличивалась дистанция между корпорацией чиновничества и народом;
- основной оценкой положения человека и его поведения в обществе являлся чин, а полная зависимость продвижения по службе от начальства вынуждала чиновников искать протекции.

В процессе становления «государевой», а затем и государственной службы происходило массовое укрепление негативных стереотипов сознания служащих: беспрекословное подчинение, конформизм, превращавших служащих в механических исполнителей; быстрый рост материального благосостояния чиновников и создание строго ранжированной системы привилегий, как средства манипуляции ими; дополнительно - в советский период массовые репрессии способствовали

развитию защитных инстинктов, чисто корыстных интересов, негативных ценностей; также отрицательной является сверхцентрализация управления политической, экономической и духовной жизни общества.

Позитивными факторами, оказавшими влияние на развитие организационной культуры отечественной государственной службы, являются

преодоление местничества, (исторически это понятие включало систему замещения чинов, основу которой составляло распределение государственных должностей не по способностям, а по знатности рода; далее местничество приобрело значение отстаивания своих узкоместных интересов в ущерб общему делу)

- четкое распределение функций, строгое соподчинение, превращение государственной службы из повинности в соглашение служащих с государством;
- формирование в начале 90-х годов XX века правового и демократического государства: внедрение принципа разделения властей, изменение системы государственного управления, отделение партийной деятельности от государственной службы;
- закрепление в Законе принципов государственной службы РФ; формирование статуса современной государственной службы;
- введение квалификационных экзаменов, аттестаций и конкурсов на замещение вакантных должностей;
- ограничения, связанные со статусом государственного служащего;
- разработка концепции государственной кадровой политики, определяющей стратегию и тактику формирования кадров.

Наряду с объективными факторами управления организационной культуры российской государственной службы необходимо выделить и субъективные, к которым могут быть отнесены следующие: антиличностная социальная установка, выражающаяся в активном неприятии материальной или духовной независимости и свободы человека, в блокировании «незапрограммированной» активности отдельной личности; комплекс боязни перемен, где изменения системы воспринимаются как угроза устоявшемуся порядку бытия, заведенному укладу жизни, пусть далекому от совершенства, но единственно привычному и, следовательно, как личная угроза; дефицит моральных регуляторов поведения - на смену разрушенной традиционной системе моральных ценностей не пришла какая-либо иная универсальная и внутренне легитимная система моральных регуляторов, поэтому образовался некий нравственный вакуум; недостаточная развитость нормальной трудовой этики, где существующие правовые нормы,

регулирующие отношения внутри социально-профессиональной группы государственных служащих, затрагивают лишь основные процедуры и операции деятельности государственного служащего.

Особое воздействие, как на организационную культуру в целом, так и на формирование ее составляющих, оказывают национальная специфика и традиции, присущие конкретному трудовому коллективу. В западных и японских исследованиях о роли национального в культуре какой-либо организации и учреждения предлагались различные подходы к этой сложной и неоднозначной проблеме. Обычно здесь используется одна из трех основных концепций:

1. Модель Г. Хофстида, согласно которой выделены «переменные национальной культуры», то есть некоторые традиционные факторы, определяющие ментальность различных народов в целом. К этим переменным относятся: исторически сложившееся отношение к социальной дифференциации общества; индивидуализм или коллективизм; стремление избежать неопределенности, характерное для европейской цивилизации или, напротив, восточное мировоззрение, допускающее одновременное существование в одном явлении противоположных начал; доминирование «мужских» или «женских» черт национального характера, которые исторически присущи культуре того или иного народа и т. п.

2. Модель Г.Лейн и Дж.Дистефано, где упомянутые «переменные национальной культуры» выглядят несколько иначе: отношение человека к природе; ориентация во времени, то есть стремление жить прошлым или будущим; воззрения на изначальную «испорченность» или «неиспорченность» природы человека; доминирование общественных или частных интересов и ряд других.

3. Модель В.Оучи, где в качестве переменных выступают чисто управленческо-организационные критерии, присущие конкретной нации: уровень ответственности (преобладание личной ответственности или коллективной); традиционные системы найма рабочих и служащих (долговременные или краткосрочные); степень специализации в профессии (высокая в англосаксонских странах и меньшая, например, в России).

Все предложенные концепции в этой сфере изначально были направлены на изучение национальной составляющей культуры как инструмента повышения эффективности деятельности различных корпораций. Очевидно, что для построения модели национальных особенностей организационной культуры российской государственной службы, возможно использовать лишь некоторые из предлагаемых выше категорий, предварительно несколько скорректировав их содержание.

Таким образом, проблема управления организационной культуры государственной службы в трудовом коллективе в конечном итоге выступает как проблема взаимодействия индивида и организации. Вхождение индивида в ту или иную организацию влечет за собой включение его в систему многочисленных связей и отношений, вытекающих как из организационно-

технологических, так и из социальных свойств и сторон труда, которые, органически вплетаясь в жизнедеятельность человека, оказывают решающее воздействие на его культуру. Поэтому адекватно описать процесс ее формирования возможно лишь опираясь на анализ особенностей труда и тех связей, которые порождаются ими. Воздействие на систему ценностей государственных служащих осуществляется посредством механизма регулирования социальных норм, социальных отношений и взаимодействий.

Социокультурный механизм управления формированием организационных ценностей включает в себя, во-первых, механизм внедрения и закрепления системы организационных ценностей как фактора динамического развития организационной культуры государственной службы; во-вторых, механизм развития и регулирования социальных отношений на основе норм, в том числе и этических.

В заключении первой части дипломного проекта можно отметить следующее. Организационная культура представляет собой важный компонент и условие существования организации. Культурные образцы, принятые и усвоенные в данной организации, оказывают значительное влияние на различные стороны деятельности членов организации и, в частности, на властные отношения и отношения контроля; отношения к трудовой деятельности; межличностные отношения внутри групп; межгрупповые отношения; отношения с внешним окружением, а также на технологии, мотивацию и так далее. Миссия, цели, ценности, функции, потребности и т.д. — все формируется и реализуется в человеческой среде, которая и формирует организационную культуру государственного учреждения. Совершенствование организационной культуры, превращение ее в мощное побуждающее и объединяющее начало может стать одним из рычагов повышения эффективности функционирования организаций.

Веряскин И.Г.

студент 3 курса

экономический факультет

«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»

Россия, г. Саранск

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Объектом исследования дипломного проекта выступает Управление Федеральной налоговой службой по Республике Мордовия. Это субъект налогового администрирования, орган управления процессом сбора налогов и налогового контроля. Прежде чем проводить анализ управления организационной культурой государственного учреждения, рассмотрим кадровый состав УФНС по РМ. Целью анализа состава и структуры является определение кадрового потенциала муниципальных служащих УФНС по РМ.

Рациональное использование трудовых ресурсов государственных

органов является основным условием эффективной системы управления персоналом и фактором успешного управления карьерным процессом государственных служащих.

Обеспеченность организации кадрами определяется сравнением количества работников по категориям и профессиям. Квалификационный уровень служащих во многом зависит от их возраста, образования, специальности и т.д. Наиболее ответственный этап в анализе трудовых ресурсов органов государственной власти является изучение их движения.

Данные о количестве сотрудников УФНС по РМ представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Численность сотрудников УФНС по РМ на начало года, чел.

Сотрудники	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Руководители, в том числе:	36	30	31	32	29
Мужчины	24	19	20	20	19
Женщины	12	11	11	12	10
Остальные сотрудники, в том числе:	107	94	94	96	103
Мужчины	45	34	31	30	31
Женщины	62	60	63	66	72
Всего, в том числе:	143	124	125	128	132
Мужчины	69	53	51	50	50
Женщины	74	71	74	78	82

Представленные данные соответствуют нормам, изложенным в Требованиях к формированию структурных подразделений налоговой службы. Из таблицы видно, что после сокращения численности сотрудников в 2009 г. на 13,3%, происходит постепенный рост численности, и по данным на 01.01.2014 г. общее число работающих в УФНС по РМ составляет 132 чел.

Как показывает таблица, соотношение количества сотрудников мужского пола к среднесписочной численности уменьшилось с 51,7% в 2009 г., до 37,6% в 2013 г., а сотрудников женского пола возросло с 55,4% в 2009 г. до 61,7% в 2013 г. На начало анализируемого периода, разница в соотношении сотрудников мужского пола и женского пола к среднесписочной численности являлась незначительной и составляла – 3,7% в пользу женщин. За прошедшие пять лет, разрыв значительно усилился и составляет уже 24,1%. (рисунок 1).



Рисунок 1 – Изменение численности мужчин и женщин по характеру занимаемой должности, чел.

Достаточно стабильная динамика происходящих изменений, позволяет утверждать, что в УФНС по РМ присутствует тенденция увеличения удельного веса сотрудников женского пола, в общей численности сотрудников. В то же время, данная тенденция характерна для служащих, среднего звена и не распространяется на руководящие кадры

Количество сотрудников по категориям должностей представлено в таблице 2. Для более подробного анализа удельный вес работающих в УФНС по РМ на начало 2009г. и начало 2013г. отражен на рисунке 2 и рисунке 3.

Таблица 2 – Количество работающих по должностям, чел.

Категории Должностей	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.
Руководитель	36	30	31	32	29
Главный специалист	35	31	30	30	31
Ведущий специалист	32	30	28	30	31
Специалист I категории	22	15	14	15	18
Специалист II категории	13	12	15	15	16
Технический персонал	5	6	7	7	7
Итого	143	124	125	128	132

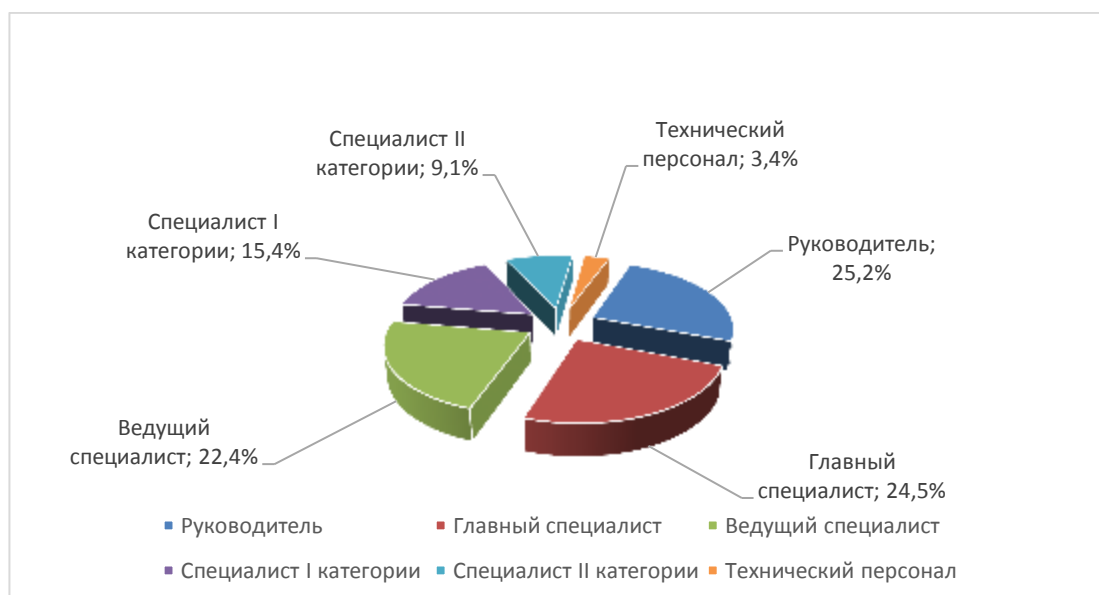


Рисунок 2 – Удельный вес работающих в УФНС по РМ на начало 2009 г., %

Анализ показывает, что с 2009г. по 2013г. в УФНС по РМ наиболее значительно сократилось количество руководителей с 25,2 % до 22%, так же уменьшилось количество главных специалистов и специалистов I категории. Возросло количество ведущих специалистов, специалистов II категории и технических работников. Общая картина изменений происходящих, в составе работающих представлена на рисунке 4.

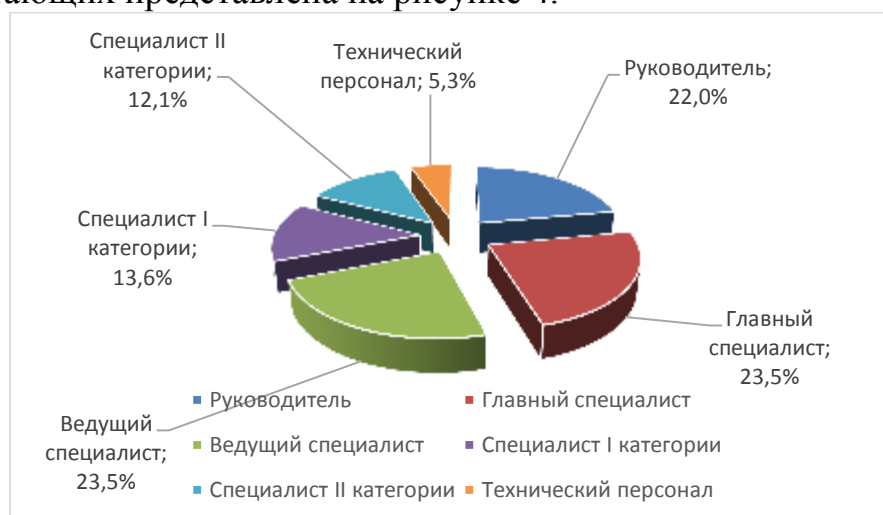


Рисунок 3 - Удельный вес работающих в УФНС по РМ на начало 2013 г., %

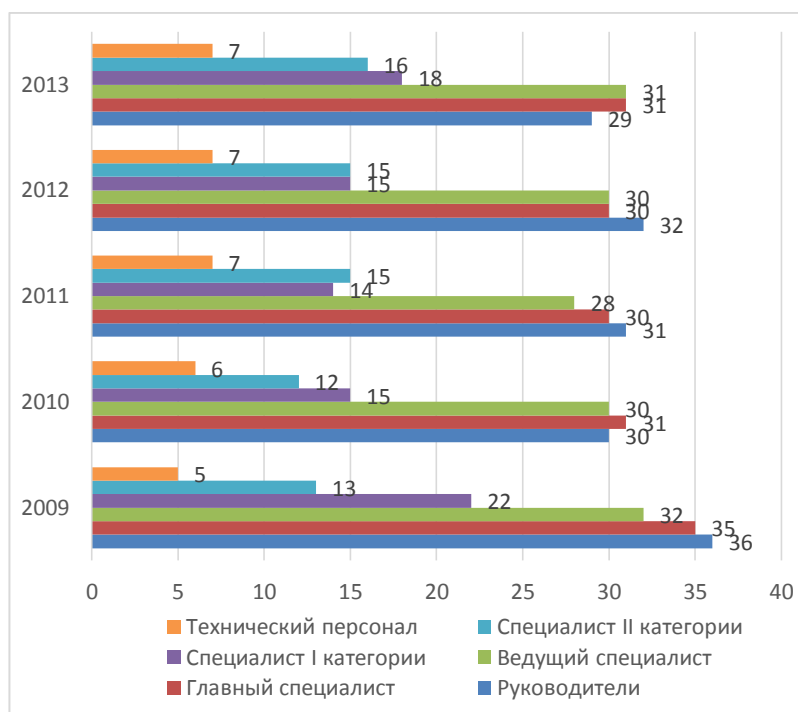


Рисунок 4 – Изменение состава работающих по годам

В то же время рассмотренные показатели не отражают динамику движения кадров в течение всего периода, а только конечные показатели, т.е. в течение года может быть уволено и принято несколько человек.

Система управления кадрами характеризуется также с помощью следующих коэффициентов:

1. Коэффициент выбытия кадров $K_{\text{вк}}$ определяется отношением количества работников, уволенных по всем причинам за данный период $P_{\text{ув}}$ к средней численности работников P за тот же период:

$$K_{\text{вк}} = P_{\text{ув}} / P \times 100\% , \quad (1)$$

2. Коэффициент приема кадров $K_{\text{пк}}$ определяется отношением количества работников, принятых на работу за данный период $P_{\text{пк}}$ и среднесписочной численностью P :

$$K_{\text{пк}} = P_{\text{пк}} / P \times 100\% \quad (2)$$

3. Коэффициент стабильности кадров $K_{\text{ск}}$ рекомендуется использовать при оценке уровня организации управления производством как на предприятии в целом, так и в отдельных подразделениях:

$$K_{\text{ск}} = (1 - (P_{\text{ув}} + P_{\text{п}}) / P) \times 100\% , \quad (3)$$

где $P_{\text{ув}}$ – численность работников уволившихся за отчетный период;

P – среднесписочная численность работников за отчетный период;

P_n – численность вновь принятых за отчетный период работников.

4. Уровень текучести кадров $Y_{\text{тк}}$ оценивается соотношением числа работников, уволившихся с предприятия по собственному желанию или по инициативе администрации ($P_{\text{ув}}$), и среднесписочного числа работников (P).

$$(4) \quad Y_{\text{тк}} = P_{\text{ув}} / P \times 100\%$$

В таблице 3 приведены исходные сведения для расчета данных показателей, а для дальнейшего анализа в таблице 4 сгруппированы получившиеся результаты.

Таблица 3 – Показатели для расчета динамики текучести кадров

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Среднесписочная численность, шт.ед.	133,5	124,5	127	130,5	133
Принято за отчетный период, всего чел.	8	5	9	8	6
Уволено за отчетный период, всего чел.	28	4	7	4	4
Уволено за отчетный период по собственному желанию или по инициативе администрации, чел.	17	3	5	4	3

Как можно заметить по данным таблицы, численность работников в 2013 г. осталась практически неизменной уровню 2009 г. При этом, наблюдается значительное снижение численности уволенных сотрудников, что является положительным моментом в управлении кадровой политикой организации, при этом количество уволенных по собственному желанию снижается с 17 человек в 2009 г. до 3 человек в 2013 г.

Таблица 4 – Динамика текучести кадров

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Коэффициент выбытия кадров Квк, %	21	3,2	5,5	3,1	3
Коэффициент приема кадров Кпк, %	6	4	7,1	6,1	4,5
Коэффициент стабильности кадров Кск, %	73	93	87	91	92
Уровень текучести кадров $Y_{\text{тк}}$, %	12,7	2,4	3,9	3,1	2,3

Можно отчетливо наблюдать, что после незначительных колебаний, произошедших в 2011 г., уровень текучести кадров постоянно снижается, что является позитивным фактором для кадровой политики УФНС по РМ.

Так же стабильно снижаются коэффициенты выбытия и приема

кадров, и соответственно растет коэффициент стабильности кадров.

В рамках данного исследования был также проведен анализ социально-демографического состава персонала УФНС по РМ.

Общие сведения о количестве сотрудников, имеющих различное образование сгруппированы в таблице 5.

Таблица 5 – Образование сотрудников УФНС по РМ

Образование	2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.
Высшее образование, в том числе:	52	58	47	62	45	67	43	71	40	74
Ученая степень	1	1	1	1	1	2	1	2	2	3
Второе высшее образование	1	3	1	4	3	5	3	4	3	5
Высшее образование	50	54	47	61	42	62	41	68	38	70
Незаконченное высшее образование	9	12	1	2	2	2	2	1	3	2
Среднее специальное образование	7	4	2	2	2	2	2	2	3	2
Среднее образование	1	-	1	1	1	1	1	1	1	1
Работают по специальности	46	49	37	49	36	54	37	58	39	69

График, изображенный на рисунке 6, показывает, что за анализируемый период количество служащих, имеющих второе высшее образование, увеличилось в УФНС по РМ в 2 раза, а количество служащих, имеющих ученую степень, возросло, соответственно в 2,5 раза.

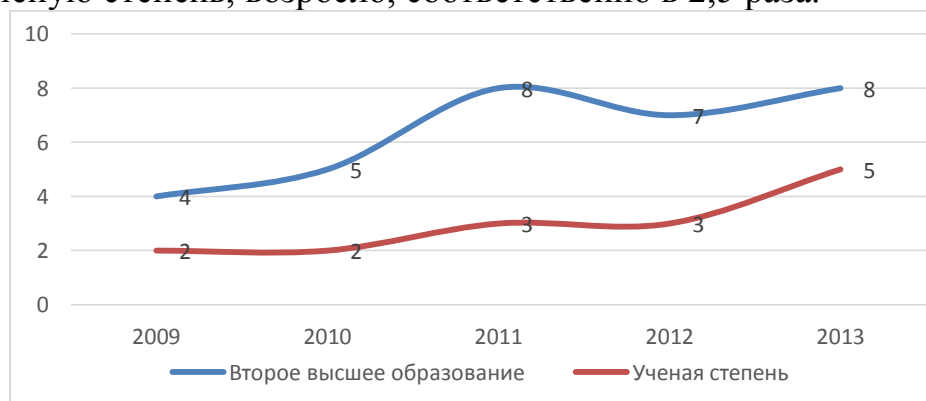


Рисунок 5 – Динамика количества сотрудников, имеющих второе высшее образование или ученую степень

На начало 2013 г. количество сотрудников (рисунок 6), имеющих высшее образование, составило 86,4% от общего числа сотрудников на

начало года. В 2009 г. этот показатель составлял 76,9%. Сотрудники, имеющие среднее и среднее специальное образование в 2013г. полностью относятся к техническому персоналу.

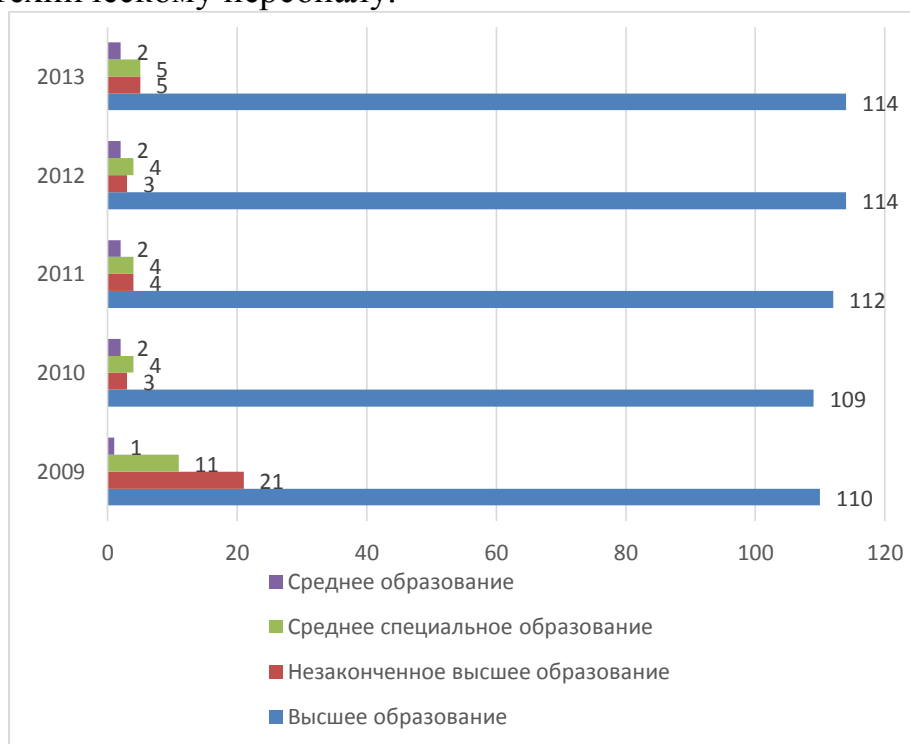


Рисунок 6 – Изменение численности служащих по виду образования

График, изображенный на рисунке 7, показывает, что на 10% возросло количество служащих, работающих по специальности, и этот показатель в 2013 г. составляет 81,2%.

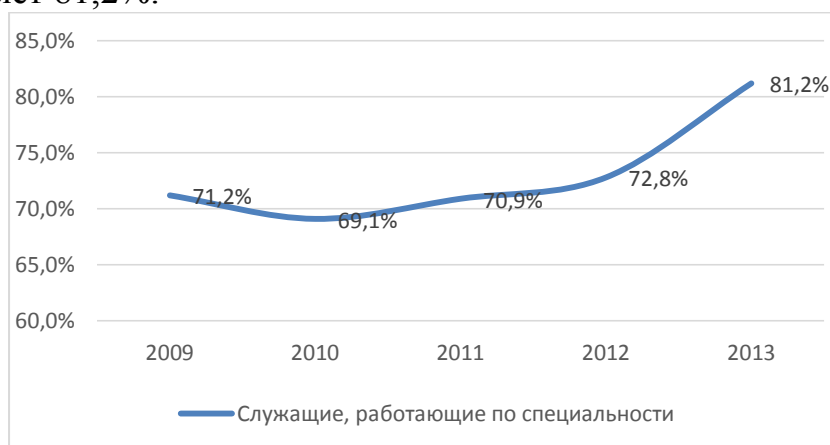


Рисунок 7 – График изменения численности служащих, работающих по специальности, в % к среднесписочной численности

Так же можно отметить некоторые тенденции, которые происходят в возрастной структуре сотрудников УФНС по РМ. Из таблицы 6 и рисунка 7 видно, что на фоне произошедшего снижения общей численности сотрудников, количество молодых сотрудников, в возрасте до 25 лет, увеличилось в период 2009-2013 гг. с 5 до 11 человек.

Таблица 6 – Возрастная структура сотрудников УФНС по РМ

Возраст сотрудников	2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.
До 25 лет	1	4	3	5	3	6	4	7	3	8
От 26 до 35 лет	9	12	9	13	9	14	6	15	8	17
От 36 до 45 лет	23	19	14	22	13	23	12	22	11	24
От 46 до 55 лет	28	30	22	24	21	25	20	26	21	27
Свыше 56 лет	8	9	5	7	5	6	8	8	7	6

Так же можно наблюдать рост численности сотрудников возрастной группы от 26 до 35 лет.

На основании проведенного анализа, можно сделать следующие выводы:

На протяжении всего исследуемого периода, налоговая инспекция показывала стабильные показатели динамики персонала, позволяют говорить о профессиональной компетентности и эффективности деятельности служащих УФНС по РМ.

Организационная структура, численность персонала, количество должностей по категориям в УФНС по РМ соответствуют действующим нормативным актам.

В течение анализируемого периода происходит постепенный рост численности, и по данным на 01.01.2013 г. общее число работающих в УФНС по РМ составляет 132 чел. Необходимо отметить, что на протяжении исследуемого периода, численность персонала значительно не достигает предельной установленной нормы (от 12,1% в 2010 г. до 8% в 2013г.), что говорит, скорее о нехватке служащих.

Соотношение количества сотрудников мужского пола к среднесписочной численности уменьшилось с 51,7% в 2009 г., до 37,6% в 2013г., а сотрудников женского пола возросло с 55,4% в 2009 г. до 61,7 % в 2013г.

На начало анализируемого периода, разница в соотношении сотрудников мужского пола и женского пола к среднесписочной численности являлась незначительной и составляла – 3,7% в пользу женщин. За прошедшие пять лет, разрыв значительно усилился и составляет уже 24,1%.

Достаточно стабильная динамика происходящих изменений, позволяет утверждать, что в УФНС по РМ присутствует тенденция увеличения удельного веса сотрудников женского пола, в общей численности сотрудников. В то же время, данная тенденция характерна для служащих, среднего звена и не распространяется на руководящие кадры.

В период с 2009г. по 2013г. в УФНС по РМ наиболее значительно сократилось количество руководителей с 25,2 % до 22%, так же уменьшилось количество главных специалистов и специалистов I категории.

Возросло количество ведущих специалистов, специалистов II категории и технических работников.

Можно отчетливо наблюдать, что после незначительных колебаний, произошедших в 2011 г., уровень текучести кадров постоянно снижается, что является позитивным фактором для кадровой политики УФНС по РМ. Так же стабильно снижаются коэффициенты выбытия и приема кадров, и соответственно растет коэффициент стабильности кадров.

За анализируемый период количество служащих, имеющих второе высшее образование, увеличилось в УФНС по РМ в 2 раза, а количество служащих, имеющих ученую степень возросло, соответственно в 2,5 раза.

На начало 2013г. количество сотрудников, имеющих высшее образование, составило 86,4% от общего числа сотрудников на начало года. В 2009г. этот показатель составлял 76,9%. Сотрудники, имеющие среднее и среднее специальное образование по данным 2013г. полностью относятся к техническому персоналу.

На 10% возросло количество служащих, работающих по специальности, и этот показатель в 2013 г. составляет 81,2%.

На фоне произошедшего снижения общей численности сотрудников (2009г.), количество молодых сотрудников, в возрасте до 25 лет, увеличилось в период 2009-2013 гг. с 5 до 11 человек, так же можно наблюдать рост численности сотрудников возрастной группы от 26 до 35 лет.

В составе сотрудников на протяжении всех анализируемых лет, неизменно, значительную долю составляют служащие, проживающие непосредственно в Саранске.

*Веряскин И.Г.
студент 3 курса
экономический факультет
«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЕ

Организационная культура государственного учреждения УФНС по РМ (организационная структура управления представлена на рисунке 1) основывается на главной цели: создании благоприятного, доброжелательного профессионального климата в коллективе. Она построена на принципах максимального саморазвития каждого члена коллектива и участия в зависимости от компетентности и осведомленности всех членов организации в общих для них делах.

Руководство налоговой службы совместно с начальником отдела кадров оказывают непосредственное воздействие на формирование и развитие организационной культуры УФНС по РМ.

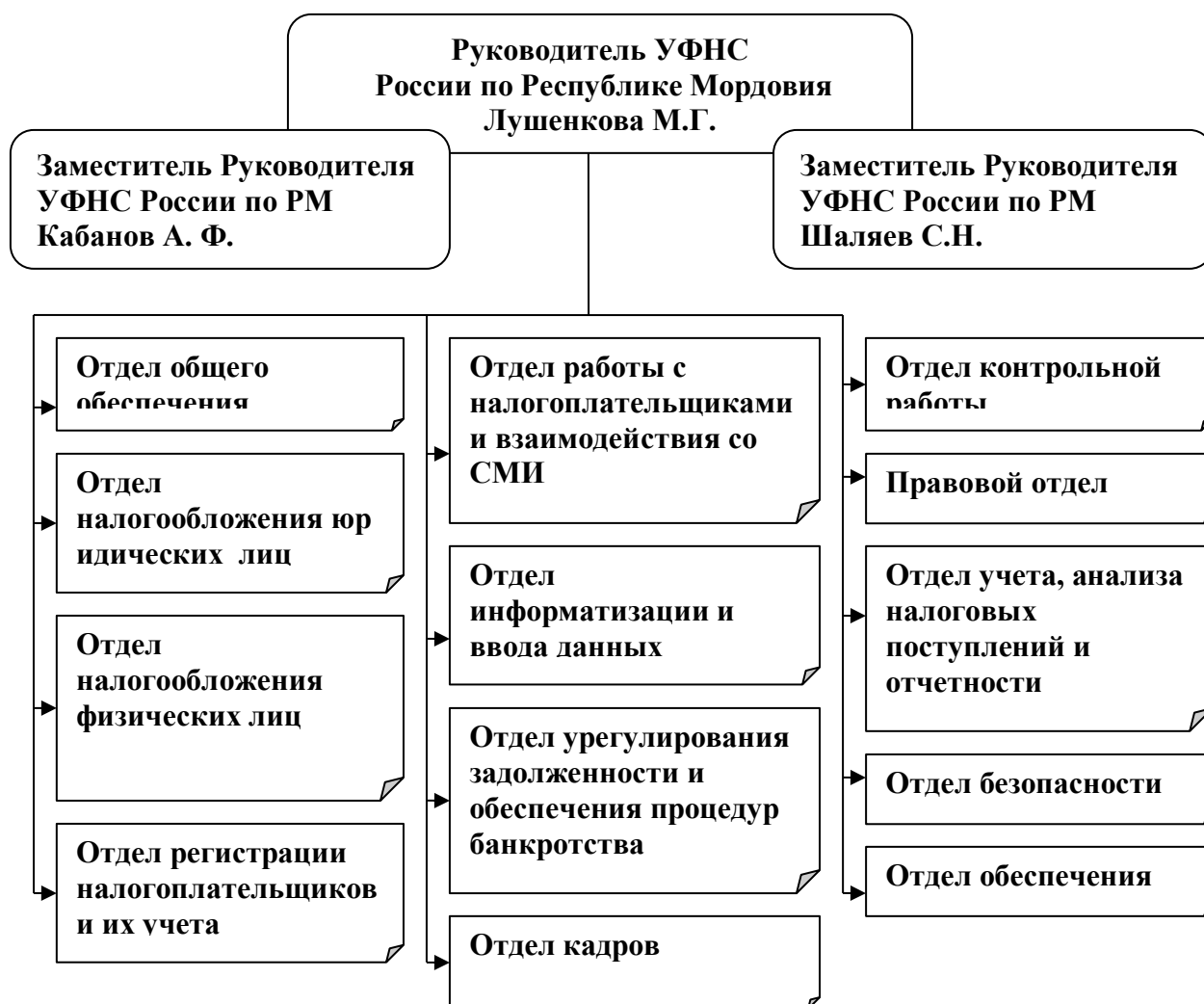


Рисунок 1 – Структура Управления Федеральной Налоговой Службы России по Республике Мордовия

Основными направлениями формирования благоприятной организационной культуры в организации являются:

1. Порядок организация трудовой деятельности. Организация и оснащение рабочих мест спроектированы с учетом профессии, числа исполнителей, уровня специализации, количества обслуживаемого оборудования и т.д. При проектировании организации труда учитываются требования по рациональным режимам труда и отдыха. Исходя из особенностей технологии и организации труда, с учетом закономерностей изменения работоспособности человека в различных трудовых условиях, половозрастного состава работающих устанавливаются внутрисменные, суточные режимы труда и отдыха.

2. Наличие парковок для персонала, имеющего автотранспорт.

3. Наличие определенных элементов фирменного стиля: существование логотипа, который присутствует на документации, форма, значки.

Для клиентов в офисе висит информационный стенд, где предоставлена необходимая информация о государственных услугах,

образцы заявлений, примеры оформления необходимой документации.

4. Наличие системы переобучения сотрудников. Она имеет самое непосредственное отношение к формированию организационной культуры. Чем выше образовательный уровень работников, тем более осознанно они подходят к ценностям организационной культуры, глубже осмысливают их.

В соответствии с решением УФНС по РМ основаниями для направления на переподготовку являются:

- перевод (перемещение) работника на должность иной специализации при отсутствии у него соответствующего профессионального образования;
- включение лица в кадровый резерв для замещения должностей государственной службы;
- необходимость освоения работником дополнительных или иных функций и нецелесообразности приема для их исполнения новых работников.

Переподготовка работников проводится по мере необходимости по усмотрению представителей нанимателя (работодателей).

Как показывает практика в данном случае имеет место субъективное мнение линейного руководителя о необходимости обучения того или иного служащего.

В таблице 1 представлено распределение финансовых средств на обучение государственных служащих УФНС по РМ.

Таблица 1 – Распределение финансовых средств на обучение служащих УФНС по РМ

	2012		2013		2014	
	чел.	тыс.руб.	чел.	тыс.руб.	чел.	тыс.руб.
Профессиональная переподготовка	1	16	1	31	1	33
Повышение квалификации	2	14	2	16	2	18
Обучающие семинары	10	40	10	50	10	60
Итого	13	70	13	97	13	101

Из таблицы 1 видно, что количество государственных служащих УФНС по РМ, которых планируется обучить, не увеличивается и на протяжении 3 лет сохраняется в количестве 13 человек. Учитывая, что штатная численность муниципальных служащих администрации 132 человек, запланировано обучить всего 10 %.

5 Традиции. Также к положительным моментам организационной культуры УФНС по РМ, можно отнести существование, в течение достаточно длительного времени, определенных традиций.

- традиция отмечать день налогового инспектора;
- празднование дней рождений сотрудников (цветы, подарки, добрые пожелания);
- собрания перед Новым годом с поздравлениями и кратким отчетом руководства о проделанной работе, достижениях и неудачах за прошедший год;

- поздравление и вручение работникам символических подарков 8 марта, 23 февраля.

При рождении ребенка, сверх положенного по закону, выплачивается единовременное материальное пособие.

В течение 2006-2007 годов особо отличившимся работникам и их семьям, была предоставлена возможность отдохнуть и полечиться в оздоровительных комплексах Мордовии, санатории-профилактории «Сивинь».

6. Положительной стороной организационной культуры является четко сформулированная миссия организации. Миссия УФНС по РМ прописана на фирменных бланках организации, помещенных в рамочку и размещенных на видном месте всех рабочих кабинетов. Также знакомство с миссией организации происходит при приеме на работу. В первый рабочий день новому сотруднику дают ознакомиться не только с должностными инструкциями, но и рассказывают ему о миссии организации. Таким образом, представление о миссии организации имеют все, будь то управленческий, основной или вспомогательный персонал. Нет ни одного человека, который не имел бы четкого представления об этом элементе.

7. Следующим элементом формирования благоприятной организационной культуры являются нормы или правила поведения. В письменно закреплённых нормах поведения (различных кодексах, декларациях) пропагандируется определенный идеальный образ работника, то, к чему должны все стремиться.

Письменно закреплёнными правилами в УФНС по РМ являются:

- «Распорядок дня», в котором указывается: в какое время необходимо приступить к работе, время перерыва, обеда и окончания рабочего времени;
- «Правила по технике безопасности», являющиеся типовыми;
- «Должностные инструкции».

8. Внедрение единого регламента по подбору и найму персонала. В целях установления единого порядка отбора и найма персонала введен в действие стандарт УФНС по РМ - «Регламент отбора и найма персонала». С ним ознакомлены руководители отделов и структурных подразделений.

Регламент устанавливает порядок отбора и найма, функции при выполнении этой процедуры, порядок ее прохождения.

Основные задачи отбора персонала:

- создание резерва кандидатов для приема на работу;
- формирование требований к профессиям и должностям;
- оценка потенциальных кандидатов.

Принципы отбора - законность и открытость.

На кандидатов государственной службы в отделе кадров заполняются анкеты, на основании которых формируется электронная база данных.

Оценка соответствия кандидата профессионально важным качествам должности (требованиям непосредственного руководителя) при приеме на работу, имеет исключительное значение, поскольку ошибка в оценке

будущего работника на данном этапе ведет, как правило, к серьезным проблемам в дальнейшем. Ошибка в профессионально важных качествах ведет к несоответствию квалификации установленным задачам и заданиям. При отборе кандидатов на вакантную должность первым этапом является предъявление непосредственным руководителем подразделения требования к кандидату. Для более качественного сравнения требований, предъявляемых руководителем, с реальными профессиональными возможностями и навыками кандидатов, в собеседовании нужно как можно более подробно рассматривать ключевые именно для данной должности качества.

9. Адаптация сотрудника. Введение в должность производится руководителем подразделения УФНС по РМ (представление нового работника коллегам, знакомство с рабочим местом). Отдел кадров знакомит сотрудника со всеми основными положениями, закрепленными в локальных актах УФНС по РМ (договор, правила внутреннего трудового распорядка, положение о премировании за основные результаты работы). В некоторых случаях руководитель назначает наставника. Руководитель обязан ознакомить работника с его должностными обязанностями.

Проблема удержания квалифицированного персонала в организации связана с проблемами сохранения и увеличения человеческого капитала. Уход ценных людей снижает человеческие активы. Ведь вместе с работниками уходят и сделанные в них инвестиции (расходы на поиск, привлечение, обучение).

При изучении высвобождения кадров необходимо учитывать причины увольнений работников.

УФНС по РМ заинтересована в устойчивости трудовых правоотношений, в закреплении кадров. Увольнение сотрудника (прекращение трудового договора) может быть лишь по основаниям и в порядке, предусмотренном ТК РФ. Трудовой договор прекращается только при наличии определенных оснований и соблюдении правил увольнения по данному конкретному основанию (ст.77-84 ТК РФ). Во всех случаях увольнений работников днем увольнения считается последний день работы.

10. Планирование трудовой карьеры как составная часть кадровой политики представляет собой целевую функцию управления персоналом налоговой службы, поскольку преследует цель обеспечить наиболее рациональное использование трудового потенциала работника, создать условия для самореализации его как личности. Пределы и скорость продвижения индивидов зависят от социальных возможностей развития способностей работника, его ценностных ориентации на трудовую карьеру.

В УФНС по РМ сформирована система работы с молодыми специалистами, ведь четверть сотрудников в возрасте не старше 30 лет. Организован совет молодых специалистов. Целенаправленно организована работа с резервом. На рядовые должности, как правило, принимаются по окончании ВУЗа, за последние 2 года многие переведены налоговыми

инспекторами, контролерами, операторами.

Планирование карьеры предусматривает прогноз персональных продвижений, их последовательность и сопутствующие мероприятия, разрабатывается наиболее вероятная система замещения должностей для конкретного работника на все время его работы. Схема замещения должностей составляется как по горизонтали, так и по вертикали, перемещение может осуществляться между отделами. Подбор руководителя или продвижение специалиста на более высокую должность проводятся, как правило, не спонтанно в связи с неожиданно открывшейся вакансией. Заполнение вышестоящих должностей работниками это ответственная и длительная по времени выполнения задача, связанная с подбором и соответствующей подготовкой работника. Поэтому в основе служебно-квалификационного продвижения руководителей и специалистов лежит формирование резерва кадров и специальная работа с включенными в него лицами.

Таким образом, можно отметить, что в организации УФНС по РМ приняты многие мероприятия по формированию и развитию благоприятного климата внутри коллектива. В течение многих лет службы сформирована организационная культура, которая оказывает влияние на удовлетворенность работой и отношением с коллективом у государственных служащих.

Веряскин И.Г.

студент 3 курса

экономический факультет

«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»

Россия, г. Саранск

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРОЙ

Для оценки эффективности управления организационной культурой учреждения нами было проведено исследование на основе анкетирования.

В исследовании было выделено 2 этапа:

1) анкетирование сотрудников по методикам С. Ханди, А. В. Батрашева.

2) анализ и обобщение результатов исследования, формирование выводов.

Всего в исследовании приняло участие 30 человек, из них – 12 человек мужского пола, остальные 18 – женского. Возрастной состав испытуемых 24 – 50 лет.

В качестве основы для диагностики организационной культуры были использованы: методика на определение типа организационной культуры С. Ханди и методика определения удовлетворённости трудом А. В. Батрашева.

Методика С. Ханди, построенная на основе классификации Харрисона включает следующие четыре типа культуры:

1. Культура власти: существует центральный источник

власти, который производит контроль; мало правил и процедур, атмосфера конкурентная, ориентированная на власть и политику.

2. Культура роли: работа контролируется процедурами и правилами, а роль, или должностные обязанности, представляют для людей большее значение, чем человек, который ее исполняет. Власть ассоциируется с должностью, а не с человеком.

3. Культура задачи: целью является объяснение необходимых для решения задачи людей и создание им условий для совместной работы. Влияние основывается больше на экспертной власти, чем на должности или личной власти. Здесь культура адаптивна, а важность командной работы возрастает.

4. Культура личности: центральное место отводится человеку. Организации существуют только для обслуживания при помощи людям в их работе.

Методика на определение удовлетворенности трудом А. В. Батрашева направлена на выявление уровня:

- интереса к выполняемой работе,
- удовлетворенности достижениями в профессиональной деятельности,
- удовлетворенности взаимоотношениями с коллегами и руководством
- удовлетворенности условиями труда,
- предпочтения выполняемой работы высокому заработку,
- профессиональной ответственности работника.

Все испытуемые – 30 человек прошли тестирование в установленном порядке. Для более удобного описания, данные об испытуемых были занесены в таблицу 1.

Таблица 1 - Данные об испытуемых сотрудниках УФНС по РМ

№	Пол	Возраст	Образование
1.	Мужской	24	Высшее экономическое
2.	Мужской	34	Среднее специальное
3.	Женский	45	Среднее специальное
4.	Мужской	33	Среднее специальное
5.	Женский	35	Высшее экономическое
6.	Мужской	28	Высшее юридическое
7.	Мужской	31	Высшее экономическое
8.	Мужской	39	Среднее специальное
9.	Мужской	26	Высшее экономическое
10.	Женский	41	Высшее
11.	Женский	50	Высшее
12.	Женский	45	Высшее
13.	Женский	42	Среднее специальное
14.	Женский	34	Высшее

15.	Мужской	26	Среднее специальное
16.	Женский	46	Высшее
17.	Женский	34	Высшее
18.	Женский	29	Среднее специальное
19.	Женский	46	Высшее
20.	Женский	30	Высшее
21.	Мужской	32	Высшее
22.	Мужской	45	Высшее
23.	Женский	36	Высшее
24.	Женский	38	Высшее
25.	Мужской	49	Среднее специальное
26.	Женский	31	Высшее
27.	Женский	27	Высшее
28.	Женский	40	Среднее специальное
29.	Женский	42	Среднее специальное
30.	Мужской	25	Высшее

В результате исследования, проведённого по выявлению типа организационной культуры в организации УФНС по РМ по методике Ханди были получены следующие результаты:

Респонденты определили следующие типы культуры

Культура власти – 10 чел. (42%)

Культура роли – 12 чел. (45%)

Культура задачи – 5 чел. (8%)

Культура личности 3 чел (5%)

В процентном соотношении результаты представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Результаты опроса (вид организационной культуры)

На основе проведенного анкетирования, можно отметить, что 42 %

специалистов характеризуют, что власть в налоговой службе принадлежит начальнику, который контролирует почти все процессы работы в организации. Он является очень компетентным специалистом в данной отрасли. Очень часто он является намного более знающим и умелым в делах, чем его подчиненные. Основное достоинство данной культуры заключается в быстрой реакции на внешние изменения и четким исполнением принятия решений.

Другие 45 % респондентов поддерживают культуру роли в организации, обращая внимание на то, что у них типичная бюрократическая культура, власть в которой принадлежит законам и инструкциям. Культура роли в качестве базовых ценностей имеет многоступенчатую систему, упорядочивающую отношения между работниками, а также власть внутренних правил и процедур, которые позволяют управлять многими сотнями людей, сводя их деятельность к четкому выполнению формальных функций. Организации с такой структурой эффективно функционируют в стабильной, предсказуемой внешней среде.

Культуру задачи определяют в организации 8 % респондентов, ссылаясь на то, что у них в отделении власть принадлежит компетентным руководителям и экспертам. Они утверждают, что данный тип культуры символизирует высший этап развития организации. Культура задачи как никакая другая гарантирует организацию от кризисов, так как способна не только организовывать труд большого количества людей, но и адекватно реагировать на изменения внешней среды.

И 5 % специалистов выделяют культуру личности. В основе создания организации в данном случае лежат амбиции отдельных личностей. Организация создавалась не для решения некоторых глобальных задач, а для того, чтобы входящие в нее люди могли добиться своих личных целей, более полно удовлетворить свои потребности.

В результате проведенного исследования по методике А. В. Батрашева на выявление определения удовлетворенности трудом были получены следующие результаты:

- интерес к работе - 30 чел.(100%);
- удовлетворенность достижениями в работе - 19 чел. (57%);
- удовлетворенность взаимоотношениями с коллегами - 29 чел. (96,6 %);
- удовлетворенность взаимоотношениями с руководителем - 30 чел. (100 %);
- уровень притязаний в профессиональной деятельности - 25 чел. (83%);
- предпочтение работы высокому заработку – 27 чел. (90 %);
- удовлетворенность условиями труда - 30 чел. (100%);
- профессиональная ответственность - 30 чел. (100%).

Порядка 30 респондентов выделили следующие главные составляющие удовлетворённости трудом:

Интерес к работе - (100%). Все опрошенные считают, что, проявляя интерес к своей работе это основной путь к стабильности организации. Когда разум и душа (цели организации) созвучны то и дело спорится. Все руководители хотят, чтобы их подчиненные не только гордились бы самим фактом работы в своей организации, но и были готовы самоотверженно трудиться ради ее процветания. Решают эту задачу высокие зарплаты, премии и другие формы материального стимулирования. Конечно, все зависит от человека, но обычно само по себе материальное стимулирование не будет достаточно эффективным, пока условия, в которых работают люди, не будут побуждать работника трудиться как можно лучше. Интерес к работе складывается у них из трех составляющих: гордость за принадлежность к высшему учебному заведению; стремление сделать больше, чем от тебя ожидают или требуют; лояльность к организации - готовность всегда отстаивать ее интересы.

Другие 57% специалистов ответили, что они удовлетворены своими достижениями в работе, но показатели в данной сфере оставляют желать лучшего.

Удовлетворены взаимоотношениями с коллегами 96%. Многие считают, что у них сплочённый коллектив, именно чувство командного духа позволяет им функционировать. Укреплению взаимоотношений в коллективе способствуют корпоративные мероприятия, направленные на достижение одной цели, так считают многие опрошенные, что можно добиться с помощью туристических выездов и общих праздников.

Все служащие, это 100% разделяют ценности руководителя и удовлетворены взаимоотношениями с руководителем. Работать с единомышленниками, разделяющие твои взгляды на жизнь – самая большая ценность для руководителя. Хороший сотрудник в этой компании это тот, в котором преобладают инициативность и мотивированность на результат.

Все респонденты (т. е 100%) которые были опрошены, удовлетворены условиями труда в организации, где созданы все условия для высокопроизводительного и интенсивного труда.

Согласно исследованию по методике А. В. Батрашева можно сделать следующий вывод, что 90,8% опрошенных удовлетворены трудом, и лишь 9,2% не в полном объёме удовлетворены трудом в данной государственной организации.

В процентном соотношении результаты представлены на рисунке 2.

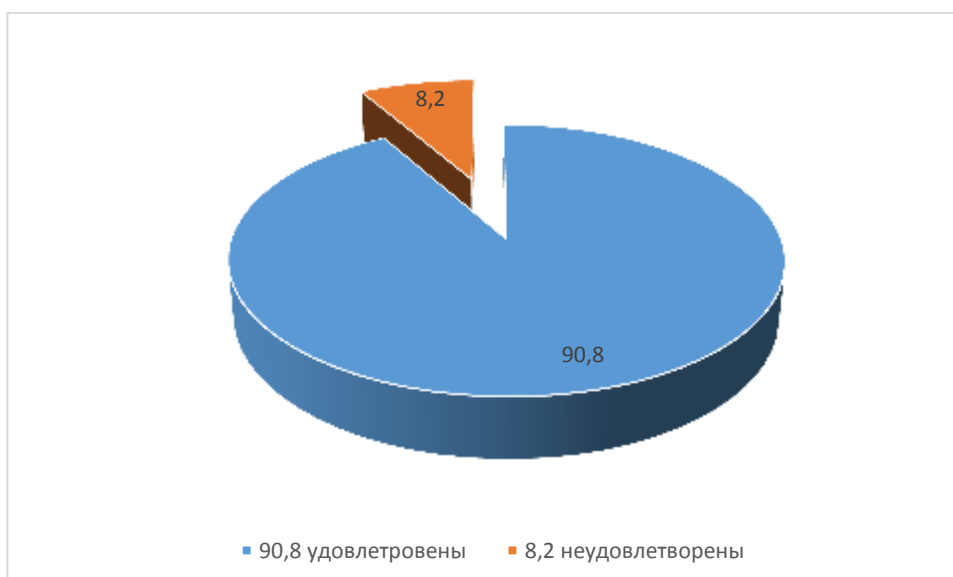


Рисунок 2 – Результаты опроса (удовлетворенность организационной культурой)

Также было проведено исследование, все вопросы которого можно разделить на несколько групп связанные с удовлетворенностью взаимоотношениями внутри коллектива, с отношением к руководству, с содержанием деятельности, выполняемыми задачами, с профессиональным развитием, с удовлетворенностью системой оплаты труда, с лояльностью к компании.

Удовлетворенность респондентов исследовалась по 7-балльной системе: очень высокая степень удовлетворенности (1); высокая степень удовлетворенности (2); выше среднего степень удовлетворенности (3); средняя степень удовлетворенности (4); ниже среднего степень удовлетворенности (5); низкая степень удовлетворенности (6); очень низкая степень удовлетворенности (7).

Удовлетворенность взаимоотношениями внутри коллектива в процентном соотношении представлена на рисунке 3. Так, 95% служащих, принявших участие в исследовании, в основном удовлетворены взаимоотношениями, сложившимися с коллегами. Они, как правило, оценивают своих партнеров, сплоченных (80%), приятных в общении (90%), симпатичных (85%) людей. Кроме того, все работающие в налоговой службе сотрудники (100%) уверены в том, что при необходимости те, кто работают рядом, всегда придут на помощь. Лишь 5% опрошенных испытывают определенный дискомфорт в коллективе. Для них окружающие ленивы (15%), часто ссорятся между собой (5%), живут по принципу «каждый сам по себе» (20%) (рисунок 2.12).

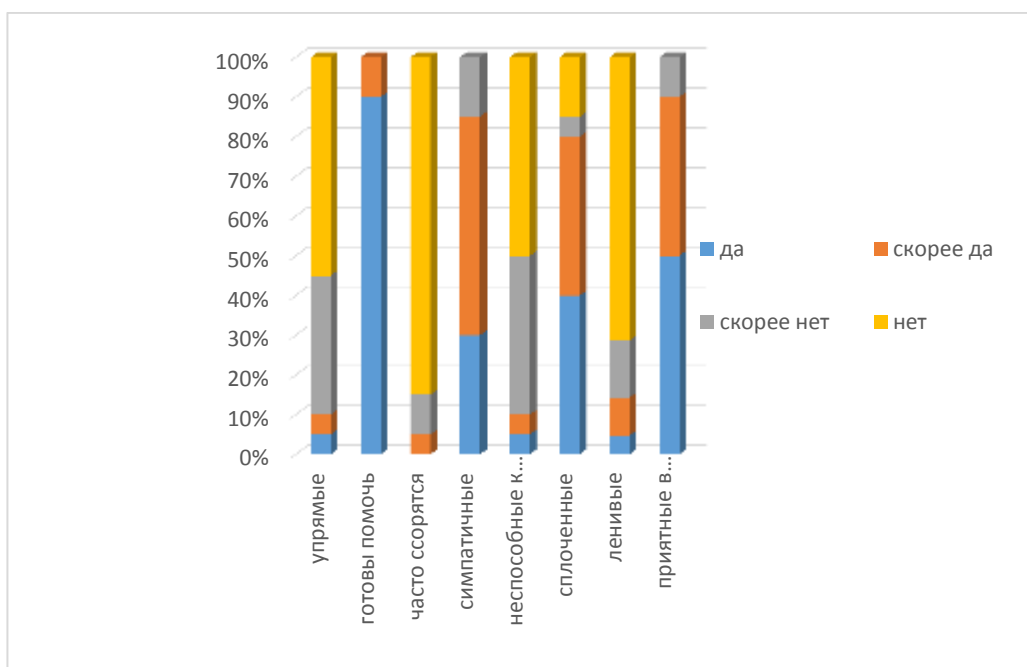


Рисунок 3 – Взаимоотношение с коллегами

Несмотря на конфликты, микроклимат в коллективе можно оценить как комфортный для подавляющего большинства опрошенных (рисунок 4)

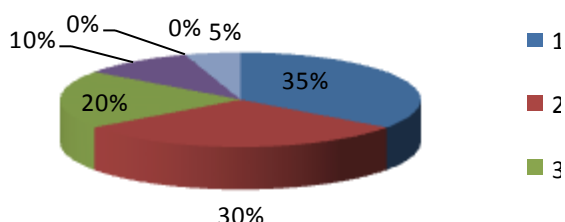


Рисунок 4 – Взаимоотношения внутри коллектива

В ходе проведенного исследования работникам было предложено оценить два уровня взаимоотношений руководитель-подчиненный: с непосредственным начальником, дающим распоряжения и контролирующим выполненную работу, и с высшим руководством, олицетворяющим собой для рядовых сотрудников и организацию в целом по 7-ми бальной шкале (Рисунки 5, 6).

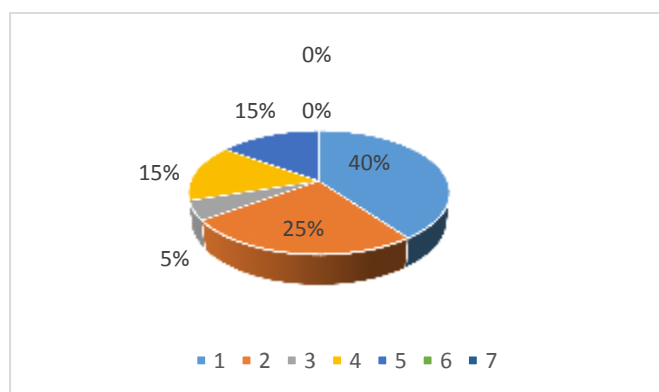


Рисунок 5 – Удовлетворенность взаимоотношениями с начальником

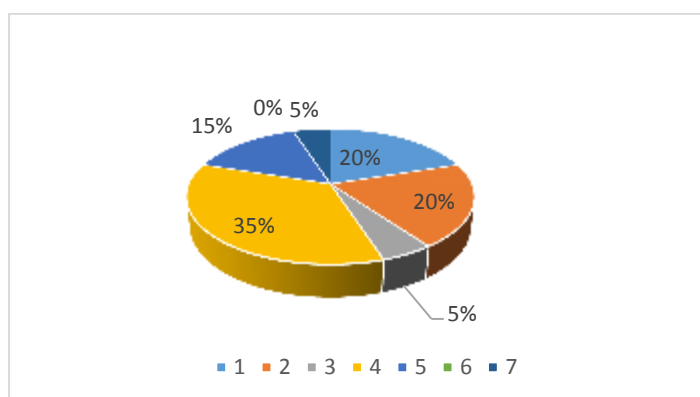


Рисунок 6 – Удовлетворенность организацией и высшим руководством

Характерно, что 70% работников в основном удовлетворены взаимоотношениями с непосредственным руководством. Вместе с тем, количество людей, очень высоко, высоко и выше среднего оценивающих удовлетворенность организацией и высшим руководством почти на треть меньше – 45%. Одна треть опрошенных фактически затрудняется выразить свое мнение в оценке предписаний, правил, планирования и информирования, исходящих из высшего руководящего звена.

Гораздо менее лояльно служащие относятся к высшему руководству, олицетворяющему собой организацию в целом, 52% работников считают высшее руководство и организацию в целом недостаточно продуктивными и эффективными, так как не учитываются в полной мере их интересы. Одновременно с этим, не всегда учитывается мнение сотрудников при решении значимых вопросов (52%), 68% не могут принимать участие в обсуждении злободневных проблем. По некоторым вопросам дается недостаточно информации (37%), временами возникает неразбериха (32%), недостаточно эффективно осуществляется планирование (37%) (рисунок 7).

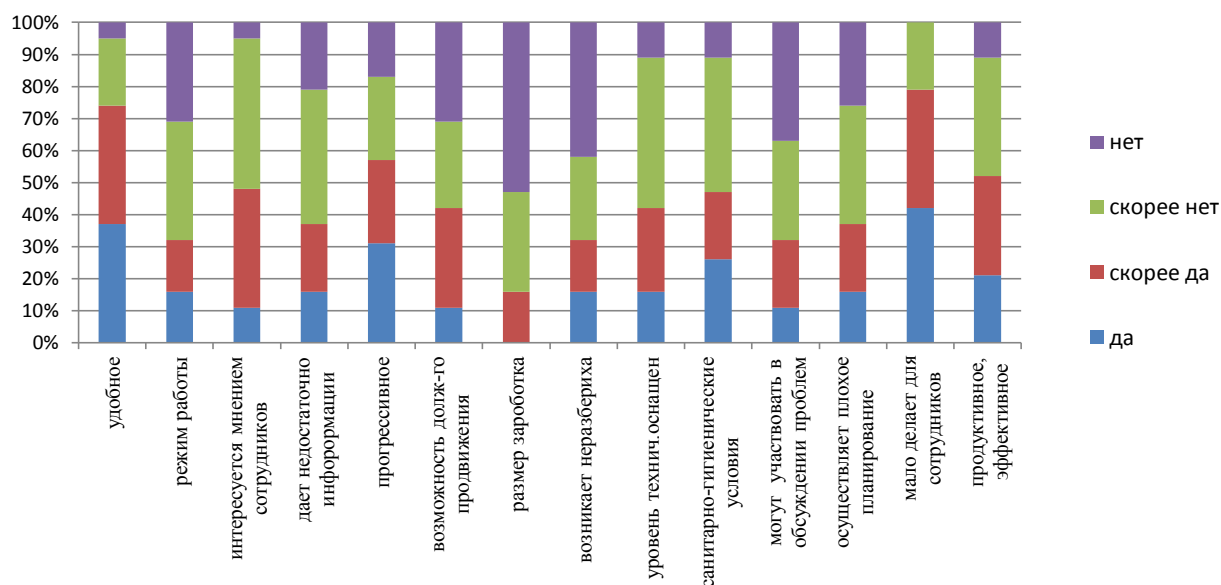


Рисунок 7 – Организация и руководство

В то же время, несмотря на отдельные сложности, 74% считает высшее руководство удобным, 57% - прогрессивным, 52% - продуктивным и эффективным. 60% опрошенных не удовлетворены уровнем технической оснащенности, 42 % не довольны санитарно-гигиеническими условиями.

Возможно, данные «противоречия» сложились из-за недостаточной информированности рядовых сотрудников о работе службы в целом, о целях, приоритетах развития, а также из-за определенной «дистантности» во взаимоотношениях между «верхами» и «низами».

Как показало проведенное анкетирование 70% служащих в большинстве своем удовлетворены содержанием деятельности и осуществляемыми на рабочем месте задачами (рисунок 8).

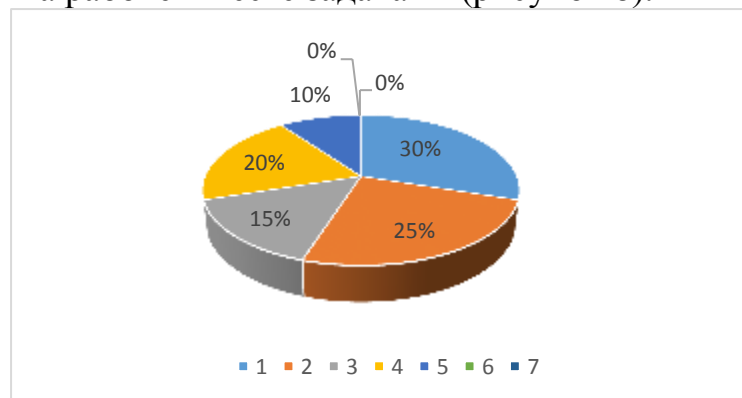


Рисунок 8 – Удовлетворенность деятельностью

Выполняемая работа приносит сотрудникам удовлетворение (85%), позволяет применить свои способности (58%), связана с высокой степенью ответственности (100%), вызывает уважение окружающих (55%), полезна

для людей (95%).

В то же время чуть более 1/3 работников считают свою деятельность абсолютно бесперспективной, 45% - несамостоятельной, 42% - ниже своих способностей; 55% - не приносящей видимых результатов; 75% - не позволяющей осуществлять свои идеи.

На момент опроса 2/3 работников в основном удовлетворены возможностями, имеющимися в фирме для профессионального роста, повышения квалификации. Это в определенной степени согласуется и с оценкой 58% своей деятельности, как «позволяющей применить способности». Они считают, что возможности, предоставляемые фирмой для развития, достаточно хорошие (65%), соответствуют их способностям (70%), дают стимул к дальнейшей работе (50%) (рисунок 9).

Учитывая, что средний возраст участников исследования находится в диапазоне 31-50 лет, необходимо в дальнейшем продумать систему возможного профессионального развития сотрудников.

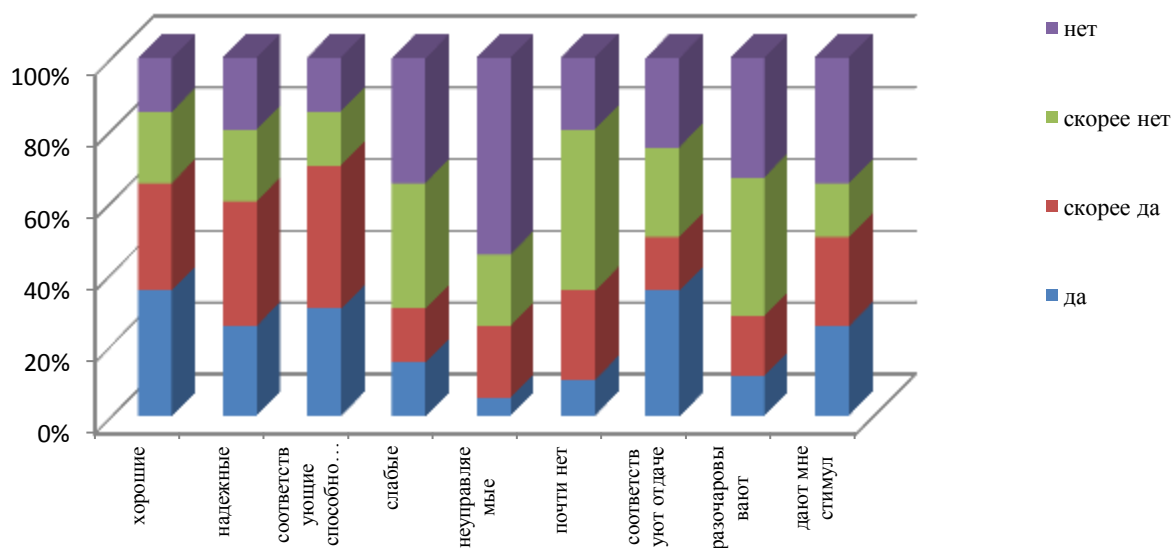


Рисунок 9 – Возможности профессионального развития

В настоящее время удовлетворены работой в целом, все же показательным остается тот факт, что лишь 60% боятся потерять свое рабочее место. В число тех, кто дорожит работой, входят в основном сотрудники, чей возраст превышает 40 лет, женатые, недостаточно, по их мнению, материально обеспеченные. Из них 1/4 - молодые люди в возрасте 21-30 лет, материально стесненные, не имеющие семьи. То есть, значительная часть тех, кто способен наиболее продуктивно работать и эффективно развиваться (мужчины в возрасте 25-45 лет) будут стремиться к «поиску себя» вне налоговой службы.

Таким образом, результаты проведенного исследования показали, что большинство сотрудников в настоящее время в основном удовлетворены взаимоотношениями, сложившимися внутри коллектива. Более того, в иерархии ведущих мотивов деятельности они поставили связи с коллегами на первое место. Очевидно, именно в общении с равными себе по должности они получают недостающее им признание, помощь и поддержку в личных делах.

Лояльность сотрудников к руководству и к организации в целом во многом определяются тем, насколько полно учитываются интересы и мнения работников при решении текущих задач, насколько часто руководитель проявляет внимание и заботу к их непосредственным нуждам. По мнению части коллектива, руководство (особенно вышестоящее) не учитывает (либо учитывает не в полной мере) в своей деятельности интересы непосредственных исполнителей. Для снижения актуальности этой проблемы желательно как можно чаще и подробнее информировать людей о происходящем в налоговой службе, по возможности выясняя их мнение по поводу предстоящих действий и предоставляя возможность влиять на принимаемые решения. Кроме того, должна работать система признания результатов и достижений сотрудника со стороны руководства. Каждый сотрудник должен видеть и ощущать конечный результат своей работы не только через собственную оценку, либо оценку коллег, но и через одобрение, похвалу, иногда финансовое поощрение руководства. Важным источником укрепления доверия к руководству может стать забота о местах питания и отдыха персонала, максимальном удобстве рабочего места и т.п.

Веряскин И.Г.

студент 3 курса

экономический факультет

«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»

Россия, г. Саранск

СУЩНОСТЬ И ТИПЫ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

Согласно философскому энциклопедическому словарю, культура – это специфический способ организации и развития человеческой жизнедеятельности, представленный в продуктах материального и духовного труда, в системе социальных норм и учреждений, в духовных ценностях, в совокупности отношения людей к природе, между собой, к самим себе.

Советский энциклопедический словарь определяет культуру как исторически определенный уровень развития общества, творческих сил и способностей человека, выраженный в типах и формах организации жизни и деятельности людей, а также в создаваемых ими материальных и духовных ценностях.

Рассматривая основные случаи и контексты употребления термина «культура», мы сталкиваемся с современным пониманием культуры как

культуры исторической эпохи, национальной культуры, культуры специфических сфер деятельности человека.

Культура включает в себя материальные (машины, здания и сооружения и т.д.) и нематериальные (знания, умения, навыки, мировоззрение, нравственные и эстетические уровни развития и т.д.) результаты деятельности людей.

Культура – понятие коллективное, то есть культура представляет собой нечто общее для какой-либо группы людей, связанных определенной социальной организацией. Необходимым условием возникновения культуры является общение членов группы между собой. И, если проецировать широкое понятие культуры на какую-либо организацию, пробовать выяснить, что же такое «организационная культура», можно утверждать, что это идеология управления и организации социально-экономической системы.

На данный момент не существует общепринятого определения организационной культуры, существует только множество взглядов на этот счет, самые авторитетные из которых представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Разнообразие точек зрения на определение «организационной культуры»

Автор	Определение
Э. Шейн	Организационная культура – комплекс базовых предположений, изобретенный, обнаруженный или разработанный группой для того, чтобы научиться справляться с проблемами внешней адаптации внутренней интеграции, функционирующий достаточно долго, чтобы подтвердить свою состоятельность, и передаваемый новым членам организации как единственно правильный
Э. Джакус	Организационная культура – вошедший в привычку, ставший традицией образ мышления и способ действия, который в большей или меньшей степени разделяют все работники предприятия и который должен быть усвоен и хотя бы частично принят новичками, чтобы новые члены коллектива стали «своими»
Х. Шварц, С. Дэвис	Организационная культура – комплекс убеждений и ожиданий, разделяемый членами организации, эти убеждения и ожидания формируют нормы, которые в значительной степени определяют поведение в организации отдельных личностей и групп
С. Мишон, П. Штерн	Организационная культура – система отношений, действий и артефактов, которая выдерживает испытание временем и формирует у членов данного культурного общества довольно уникальную общую для них психологию
П. Б. Вейл	Организационная культура – совокупность уникальных характеристик воспринимаемых особенностей организации, то, что отличает ее от всех других в отрасли
Г. Морган	Организационная культура – один из способов осуществления организационной деятельности посредством использования языка, фольклора, традиций и других средств передачи основных ценностей, убеждений, идеологии, которые направляют деятельность предприятия в нужное русло

Несмотря на то, что мнения ученых на счет определения организационной культуры различны, можно утверждать, что феномен организационной культуры всегда направлен на повышение трудового потенциала системы и выражает основные ценности организации.

Схематично организационная культура может быть представлена в виде укрупненной модели, основанной на взаимосвязи состава организационной культуры, ее носителей, типов внешнего проявления, а также способов восприятия и усвоения работниками организации



Рисунок 1 – Укрупненная модель организационной культуры

Таким образом, структурными составляющими организационной культуры являются: ценности организации, знания организации, внутренние и внешние коммуникации и связи, цели организации, культура трудового, производственного и др. материальных процессов.

Организационная культура тесно связана с такими понятиями, как корпоративная культура, деловая этика, философия бизнеса, организационное поведение. Организационная культура присутствует во всех сферах деятельности человека в организации, и ее функции должны быть реализованы во всех функциональных блоках системы управления фирмой

Организационная культура, воздействуя на каждый функциональный блок системы управления, отражает идеологию управления данной организацией. Так, система управления персоналом, одна из наиболее близких к организационной культуре, подразумевает управление трудовыми процессами и трудовыми ресурсами; система связей с общественностью - управление связями с внешней средой. Организационная культура создает фундамент процесса управления – его идеологию.

В целом, организационная культура имеет многоцелевую направленность: устанавливает и усиливает взаимосвязь, взаимодействие между работниками организации и подразделениями; формирует благоприятный психологический климат в организации; предоставляет ценностные ориентиры для деятельности работников (например, какие поступки и действия допускаются в организации, а какие недопустимы) и др.

Однако главной целью организационной культуры является обеспечение самоорганизации социально-экономической системы посредством персонала. Организационная культура имеет собственные предмет, объект и методы исследования, отражающие ее специфику.

Предметом организационной культуры является формирование взаимоотношений и взаимосвязей между элементами системы (людьми или/и подразделениями, индивидами в организации и с внешней средой), обеспечивающих самоорганизацию социально-экономической системы, а также процесс формирования основных ценностей организации.

Объектом организационной культуры является любая социально-экономическая система, поддающаяся управлению.

Методами, используемыми при формировании и развитии организационной культуры, являются:

- Эмпирический метод (наблюдение, восприятие, сбор информации);
- Методы системного анализа, в том числе системный подход, синергетический подход и методы теории организации;
- Методы математического и экономического моделирования (метод линейного программирования, метод приоритетов и др.).

В зависимости от характера влияния корпоративной культуры на общую результативность деятельности предприятия выделяют «положительную» (в некоторых источниках «позитивную») и «отрицательную» («негативную») культуры. Культура организации положительна, если она способствует эффективному решению проблем и росту производительности, стимулирует результативность деятельности предприятия и/или его развитие, является источником принятия грамотных

управленческих решений. Отрицательная культура — источник сопротивления и общего хаоса, может препятствовать эффективному процессу принятия решений, общему функционированию предприятия и его развитию.

Критерии разделения культур на положительные и отрицательные складываются из нескольких составляющих (на основании классификации, предложенной С. Г. Абрамовой и И. А. Костенчук):

По степени взаимоадекватности доминирующей иерархии ценностей и преобладающих способов их реализации выделяют «стабильные» (высокая степень) и «нестабильные» (низкая степень) культуры. Стабильная культура характеризуется четко заданными нормами поведения и традициями. Нестабильная — отсутствием четких представлений об оптимальном, допустимом и недопустимом поведении, а также «колебаниями» социально-психологического статуса работников.

По степени соответствия иерархии личных ценностей каждого из сотрудников и иерархической системы внутригрупповых ценностей выделяются «интегративная» (высокая степень) и «дезинтегративная» (низкая степень) культуры. Интегративная культура характеризуется единством общественного мнения и внутригрупповой сплоченностью. Дезинтегративная — отсутствием единого общественного мнения, разобщенностью и конфликтностью.

По содержанию доминирующих в организации ценностей выделяются «лично-ориентированные» и «функционально-ориентированные» культуры. Первая фиксирует ценности самореализации и саморазвития личности сотрудника в процессе и посредством осуществления его профессионально-трудовой деятельности. Для второй основная ценность заключается в реализации функционально заданных алгоритмов осуществления профессионально-трудовой деятельности и статусно-определённых моделей поведения.

По мнению С. Г. Абрамовой и И. А. Костенчук, характер организационной культуры проявляется через систему отношений:

- Отношение работников к своей профессионально-трудовой деятельности;
- Отношение работников к предприятию;
- Функциональные и межличностные отношения сотрудников.

Позитивная культура фиксирует ценность профессионально-трудовой деятельности как способа реализации ценности саморазвития, а также ценность предприятия как условия реализации саморазвития. Негативная — отражает ситуацию, когда деятельность на конкретном предприятии в различной степени выгодна сотруднику, но не ценна с точки зрения его саморазвития и самореализации.

Исследования «отрицательных» культур выявили, что в этих фирмах преобладают следующие отношения: равнодушие, обезличивание проблем, слепое подчинение, консерватизм, изоляционизм, антипатия. По мнению

специалистов в области управления человеческими ресурсами, в компаниях с «негативной» культурой отмечается ряд проблем: наличие слухов и сплетен, подрывающих авторитет предприятия у его работников, общественности и партнеров; недоверие к руководителям всех уровней; высокая текучесть кадров; «умственная» текучесть кадров, то есть работники присутствуют физически, но интеллектуально и эмоционально «отсутствуют», работают в течение дня несколько часов, выполняют лишь самое необходимое, работают недостаточно качественно, искусственно растягивают время выполнения задания, а остальное время уходит на перекуры, чаепитие, непроизводительные разговоры и т. д.

Организационная культура в рамках организаций-объектов представляет собой иерархическое понятие, то есть мы можем говорить о том или ином уровне организационной культуры.

При формировании организационной культуры необходимо, чтобы цели нижних уровней организационной культуры работали на достижение целей верхнего уровня, и таким образом, – всей организационной культуры.

Первый уровень организационной культуры обуславливается тем, что организационная культура формируется в сознании человека, индивида.

В любой организации образуются формальные и неформальные группы. Но выделять культуру группы в самостоятельный уровень иерархии организационной культуры нецелесообразно. Это связано с тем, что формальная группа, по сути – это структурное подразделение организации, так как создается и регламентируется руководством организации и официальными правилами, то есть культура формальной группы и культура подразделения тождественны. Неформальные группы создаются на основании личных пристрастий, интересов и симпатий, и могут быть очень многообразны и разнообразны, выходить за рамки организации, поэтому сложно регламентировать культуру такой группы. Руководителям организаций следует иметь в виду существование культуры неформальных групп, но для процесса управления организационной культурой данный уровень иерархии не выделяется.

Ядро организационной культуры составляют философия и идеология организации – основополагающие принципы, идеи и допущения, задающие смысл существования организации, отражающие суть отношения к сотрудникам и клиентам и являющиеся глубинным мотивом поведения сотрудников по отношению друг к другу, клиентам, конкурентам, партнерам.

Часто этот компонент организационной культуры называют «корпоративной религией». Частично философия и идеология выражаются в миссии организации, частично – в словах и действиях людей, но большей частью они укоренены в сознании и подсознании сотрудников настолько глубоко, что они часто даже не могут объяснить, почему так поступают и принимают такие решения.

Известный американский ученый, признанный специалист в области организационной культуры Э. Шейн имеет своё понимание иерархии организационной культуры и выделяет в ней 3 уровня – артефакты (самый поверхностный уровень, внешние проявления организационной культуры – архитектура зданий, язык, манера одеваться и общаться и т.п.); провозглашаемые ценности (стратегии, цели, философии); и базовые представления (самый глубинный уровень организационной культуры – убеждения, верования).

1. Артефакты – это видимые организационные структуры и процессы. Артефакты можно увидеть, услышать, пощупать. Как следствие, объекты этого уровня легко можно описать. К артефактам относятся форма одежды, речевые обороты, архитектура и планировка здания, символика, обряды и ритуалы организации. Обычно артефакты возникают не на пустом месте. Они вытекают из более глубоких уровней культуры, являются выражением ценностей, которые установились в организации за время ее становления, были привнесены основателем и последующими руководителями и сотрудниками.

Артефакты составляют внешний, видимый слой организационной культуры. Это доступные наблюдению внешние выражения и предметы культуры, фетиши и т.д. Несмотря на то, что это наблюдаемые элементы организационной культуры, часто бывает, что их трудно расшифровать и понять смысл, особенно стороннему человеку. В каждой организации один и тот же артефакт может иметь свое значение. Тем не менее, анализ всей совокупности артефактов может достаточно много сказать о культуре данной организации. Важно отметить, что по артефактам не стоит судить о том, насколько хороша или плоха организационная культура. Ее вообще нельзя оценивать только такими терминами.

Выделяют три группы артефактов.

1.1. Физические артефакты

Физические артефакты – это наиболее «видимые» и легко оцениваемые артефакты – конкретные объекты и предметы.

– Здание, обстановка, дизайн интерьера (интерьер, выдержанный в стиле Людовика XIV или в стиле хай-тек могут создать довольно сильное впечатление о культурных предпочтениях и, в какой-то степени, о ценностях компании или, по крайней мере, ее руководства).

– Одежда сотрудников (единая форма, или «кто во что горазд»).

– Знаки отличия, награды (имеются в виду фирменные значки, шевроны, погоны; тип наиболее часто используемых наград – грамоты, призы и т.д.).

– Логотипы, герб, эмблемы, бланки.

– Расположение подразделений (на каком этаже кабинет руководителя, как сгруппированы отделы, как сидят сотрудники – в отдельных кабинетах или в большой секции).

1.2. Поведенческие артефакты

Поведенческие артефакты – это типичные для организации образцы и модели поведения в стандартных ситуациях. Эти артефакты более сложны по структуре и труднее поддаются «расшифровке» сторонними людьми.

– Церемонии и ритуалы – это выверенные действия, создающие или отражающие какое-то событие. Р. Дафт выделяет 4 типа ритуалов: ритуалы перехода, облегчающие социализацию и адаптацию работника, ритуалы усиления, проводимые для укрепления статуса и социальной идентичности работника, ритуалы обновления, демонстрирующие динамику развития организации и напоминаящие миру о ее успешном функционировании, ритуалы интеграции, развивающие чувство причастности и преданности организации.

– Традиции и привычки.

– Способы одобрения и наказания. Речь идет не о формализованных способах (например, КЗоТ РФ содержит исчерпывающий перечень возможных наказаний работников). Неодобрение можно выразить криком на подчиненного, а можно и просто нахмурить брови.

– Герои и злодеи (отцы-основатели, ситуационные герои, «перебежчики», воры и т.д.). В любой достаточно долго существующей организации есть галерея героев и злодеев – тех, кто, соответственно, сделал что-то выдающееся (спас фирму в кризисной ситуации) или, наоборот, совершил ужасный поступок (ушел к конкурентам, уведя с собой самых преданных клиентов).

– Тональность взаимодействия. Как сотрудники общаются друг с другом (например, неприязненно или радостно), с руководством (льстиво или достойно), подчиненными (фамильярно, по-дружески, на равных или свысока).

1.3. Вербальные (словесные) артефакты

Вербальные (словесные) артефакты – это, фигурально выражаясь, «слышимые» элементы организационной культуры.

– Истории, мифы, легенды (о создателях и времени создания компании, о преодоленных трудностях и ситуациях и др.). Истории – это рассказы о реальных событиях, которые часто повторяются сотрудниками и используются для того, чтобы ознакомить новых работников с тем, что представляет собой организация. Легенды – это рассказы о событиях, которые, хотя и имели место, но обросли вымышленными подробностями. Мифы – это истории, которые, хотя и отражают идеологию и философию организации, но не подкреплены реальными фактами.

– Жаргон, названия, клички – важный элемент культуры, помогающий выразить как отношение сотрудников к организации, ее руководству и своим коллегам, так и создать некий ореол вокруг своей организации или деятельности.

– Анекдоты, шутки. С одной стороны, это те же истории, мифы и легенды, облеченные в максимально лаконичную и юмористическую форму,

а с другой – опять же средство выражения своего отношения к работе, руководству и коллегам.

– Способы формулирования и метафоры – это то, с чем сотрудники ассоциируют свою организацию, руководителей и коллег. Одно дело сказать: «Я работаю в шикарной фирме...» и совсем другое: «Я тут вкалываю в одной шарашке». Или, например, руководитель говорит: «Моя фирма, мои работники, мои подчиненные» или: «Наша фирма, мои коллеги».

2. Под провозглашаемыми ценностями понимаются высказывания и действия членов организации, которые отражают общие ценности и убеждения. Провозглашаемые ценности задаются руководством компании как часть стратегии или по каким-либо другим причинам. Сотрудникам известно об этих ценностях, и они сами делают выбор, принимать эти ценности, сделать вид и адаптироваться к ситуации или отвергнуть. Если руководство в своем стремлении утвердить определенные ценности достаточно упорно, если появляются артефакты, отражающие значимость этих ценностей для организации, тогда ценности проходят проверку. Через определенный промежуток времени становится ясно, к победам или поражениям в бизнесе приводит приверженность к провозглашаемым ценностям.

В первом варианте, если организация не добьется успеха, в ней сменится лидер или же прежний лидер пересмотрит стратегию и политику. И тогда провозглашаемые ценности отойдут, будут изменены. Во втором варианте, если организация достигнет своих целей, сотрудники обретут уверенность в том, что идут по правильной дороге. Соответственно, и отношение к провозглашаемым ценностям компании станет другим. Эти ценности перейдут на более глубокий уровень – уровень базовых представлений.

3. Базовые представления – это основа культуры организации, которую ее члены могут не осознавать и считать непреложной. Именно эта основа определяет поведение людей в организации, принятие тех или иных решений.

Базовые представления, или предположения, – «глубинный» уровень культуры организации. Они открыто не выражаются в артефактах и, что еще более важно, не могут быть описаны даже участниками организации. Эти представления находятся на подсознательном уровне сотрудников, являются для них само собой разумеющимися. Вероятнее всего, эти представления обладают такой силой, поскольку привели компанию к успеху. Если найденное решение проблемы оправдывает себя раз за разом, оно начинает восприниматься как нечто должное. То, что было некогда гипотезой, принимаемой только интуитивно или условно, постепенно превращается в реальность. Базовые представления кажутся членам группы настолько очевидными, что варьирование поведения в рамках данной культурной единицы сводится к минимуму. На деле, если группа придерживается

какого-то базового представления, то поведение, которое зиждется на любых иных представлениях, будет казаться участникам группы непонятным.

Базовые представления имеют отношение к фундаментальным аспектам существования, которыми могут быть: природа времени и пространства; природа человека и человеческой активности; природа истины и способы ее обретения; правильные взаимоотношения индивида и группы; относительная важность работы, семьи и саморазвития; обретение мужчинами и женщинами своей истинной роли и природа семьи. Мы не заручаемся новыми представлениями в каждой из этих областей, попадая в новую группу или организацию. Каждый член новой группы привносит свой культурный «багаж», приобретенный им в предыдущих группах; когда же у новой группы возникает собственная история, она может изменить частично либо целиком эти представления, связанные с важнейшими областями ее опыта. Из этих-то новых представлений и складывается культура данной конкретной группы. Сотрудники, не следующие базовым представлениям, рано или поздно окажутся «в опале», поскольку между ними и их коллегами возникнет «культурный барьер».

*Ветрова Л.Н., к.э.н.
доцент*

*Шеверяева А.Ю.
студент 5 курса*

*Симонова А.А.
студент 5 курса
ФГБОУ ВПО ОрелГАУ
Россия, г. Орел*

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ АПК В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В статье раскрыты состояние и перспективы развития перерабатывающей отрасли в России и Орловской области, представлена сравнительная характеристика производства пищевых продуктов по России и Орловской области, рассмотрены показатели по отдельным видам продуктов пищевой промышленности за несколько лет по России и Орловской области.

Ключевые слова: Агропромышленный комплекс, отрасль, пищевая промышленность, перерабатывающая промышленность, перспективы развития, государственная программа.

Агропромышленный комплекс (АПК) — это межотраслевой комплекс, который объединяет несколько отраслей экономики, направленных на производство, переработку сельскохозяйственного сырья и получения из него продукции, доводимой до конечного потребителя.

Одно из наиболее важных мест в агропромышленном секторе принадлежит перерабатывающим предприятиям, которые составляют основу стратегического комплекса страны, оказывают непосредственное влияние на

малый бизнес и обеспечивают основные отрасли экономики новыми материалами, способствующими расширению производства.

В связи с вступлением России в ВТО, первостепенной проблемой, которая требует принятия мер, является доведение состояния пищевой и перерабатывающей промышленности до мирового уровня.

На современном этапе развития рыночных отношений отечественная перерабатывающая промышленность не может обеспечить решение этих сложных проблем в полной мере ввиду действия различных факторов и существующих барьеров, ограничивающих производственно-экономический потенциал предприятий перерабатывающих отраслей. За период проведения рыночных реформ производство продукции агропромышленного комплекса значительно сократилось.

Пищевая и перерабатывающая промышленность в России включает в себя более 30 отраслей, объединяющих 43000 действующих организаций, на которых занято около 1,3 млн. человек [1].

Инновационное развитие пищевой и перерабатывающей промышленности в 2013 - 2020 годах предполагается осуществить в 2 этапа, обусловленных развитием агропромышленного комплекса и возможностью привлечения инвестиций в модернизацию промышленности, а также выделения бюджетных средств на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы [3].

Переработкой сельскохозяйственной продукции в Орловской области занимаются 314 хозяйствующих субъектов.

За 8 месяцев 2012 г. объем отгруженных товаров собственного производства в действующих ценах по крупным, средним и малым организациям отрасли составил 13,7 млн руб., что на 17,7% превышает показатели предыдущего года.

По сравнению с 2011 г. предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности в два раза увеличили производство растительного масла, спирта, сахара, на 56,5% – производство муки, на 30,2% – сыров, на 14% – мяса, на 50,8% – крупы.

Пищевая и перерабатывающая промышленность занимает одно из ведущих мест в промышленном комплексе Орловской области, оказывает значительное влияние на состояние экономики.

В регионе производятся практически все необходимые для населения продукты питания: продукция мукомольно-крупяной отрасли, хлеб, хлебобулочные, кондитерские изделия, молочная и мясная продукция, сахар, растительное масло, мясные и плодоовощные консервы, этиловый спирт, алкогольная продукция и напитки, пивоваренный солод. Это служит гарантом продовольственной безопасности Орловской области, позитивно отражается на демографической ситуации и здоровье граждан [4].

По площади сельскохозяйственных угодий, приходящихся на душу населения, Орловская область является одной из ведущих областей европейской части России. Сельскохозяйственные угодья занимают 1,9 млн.

га, что составляет 77,1% от общей земельной площади области, причем свыше 61,2% - пашня.

Рассмотрим показатели по производству основных видов пищевых продуктов в Орловской области (Таблица 1).

Таблица 1 – Производство основных видов пищевых продуктов в Орловской области, включая напитки, и табака за 2010-2013г.г.

Показатели	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.
Мясо и субпродукты пищевые убойных животных, тыс. тонн	6,0	8,7	9,6	16,8
Мясо и субпродукты пищевые домашней птицы, тыс. тонн	10,1	11,6	14,0	12,4
Изделия колбасные, тыс. тонн	3,6	3,7	3,4	3,5
Полуфабрикаты мясные (мясосодержащие) охлажденные, подмороженные и замороженные, тыс. тонн	2,2	2,1	5,9	6,0
Рыба и продукты рыбные переработанные и консервированные, тонн	618	329	226	263
Фруктоовощные консервы, тыс. усл. банок	4953	6153	5431	10031
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), тыс. тонн	122,9	97,8	67,2	66,0
Творог, тыс. тонн	1,7	1,2	1,5	1,3
Масло сливочное и пасты масляные, тонн	1129	576	543	600
Сыры и продукты сырные, тонн	1041	1064	1468	959
Йогурт и прочие виды молока или сливок, ферментированных или сквашенных, тыс. тонн	12,9	12,0	8,9	6,3
Мука из зерновых и зернобобовых культур, тыс. тонн	87,7	92,4	124,2	104,9
Крупа, тыс. тонн	17,2	15,2	17,1	17,5
Крахмалы, кроме модифицированных, тыс. тонн	14,0	13,3	16,8	13,9
Комбикорма, тыс. тонн	199,7	202,4	209,7	227,5
Сахар белый свекловичный в твердом состоянии, тыс. тонн	148,9	211,8	295,2	260,5
Спирт этиловый ректификованный из пищевого сырья, тыс. дкл	551,3	405,1	-	-
Безалкогольные напитки, тыс. дкл	13765	10795	10871	-

Таким образом, оборот организаций в Орловской области, занимающихся производством основных видов пищевых продуктов, включая напитки и табак, в основном сократился.

Количество мяса и пищевых субпродуктов убойных животных в 2013 году по сравнению с 2010 годом возросло в 2,8 раза или на 10,8 тыс. тонн. Что касается рыбы и продуктов ее переработки, в 2013 году по сравнению с 2010 годом количество снизилось на 57,4 %. Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко) в 2013 году снизилась на 46,3%. Переработка муки из зерновых и зернобобовых культур в 2013 году сократилась на 19,6%.

Организаций, занимающихся производством этилового спирта в Орловской области в 2012-2013 годах нет.



Рисунок 1 – Динамика производства мяса и субпродуктов пищевых убойных животных по Орловской области

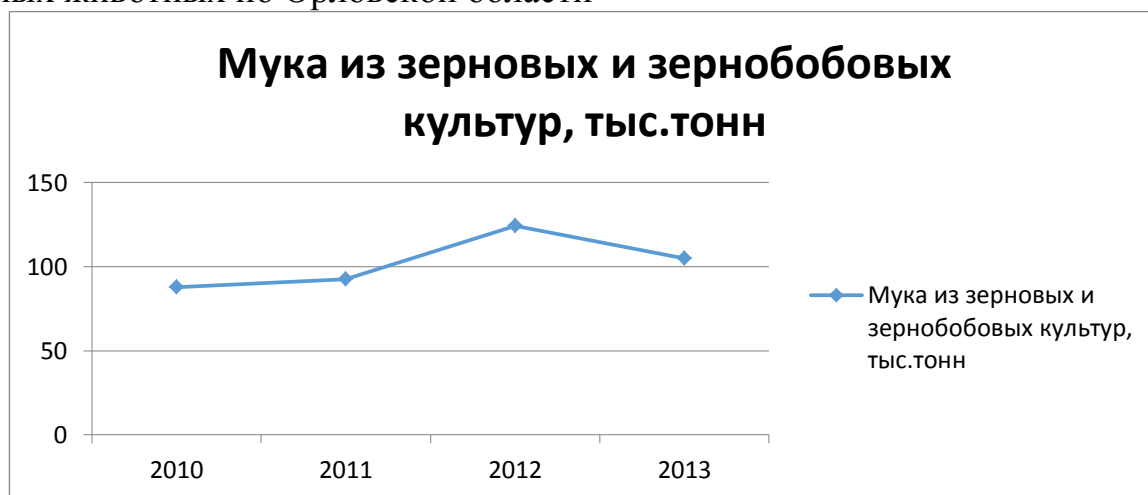


Рисунок 2 – Динамика производства муки из зерновых и зернобобовых культур по Орловской области

Проанализируем показатели по производству пищевых продуктов, включая напитки, и табак по России за 2010-2011 годы (Таблица 2).

Таблица 2 – Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака по России за 2010-2011 г.г.

Показатели	2010г	2011г
Мясо и субпродукты пищевые убойных животных, тыс. т	1159	1212
Мясо парное, остывшее, охлажденное и субпродукты пищевые домашней птицы, тыс. т	1668	1775
Мясо подмороженное, замороженное, глубокой заморозки и размороженное и субпродукты пищевые домашней птицы, тыс. т	1061	1241
Изделия колбасные, в том числе фаршированные	1543	1579
Изделия колбасные из термически обработанных ингредиентов	66,7	73,6
Изделия колбасные кровяные	1,8	1,5

Изделия колбасные копченые	629	655
Полуфабрикаты мясные (мясосодержащие) охлажденные ²⁾ , тыс. т	536	631
Полуфабрикаты мясные (мясосодержащие) подмороженные и замороженные ²⁾ , тыс. т	1078	1296
Консервы мясные (мясосодержащие), млн. условных банок	553	546
Консервы мясорастительные, млн. условных банок	98,3	105
Рыба и продукты рыбные переработанные и консервированные, тыс. т	3461	3628
Картофель переработанный и консервированный, тыс. т	114	133
Фруктово-овощная продукция замороженная, тыс. т	24,0	37,6
Соки фруктовые и овощные, млн. условных банок	3044	2668
Овощи и грибы, консервированные без уксуса или уксусной кислоты, млн. условных банок	645	782
Овощи и грибы, консервированные с уксусом или уксусной кислотой, млн. условных банок	289	367
Нектары и другие напитки фруктовые, млн. условных банок	2279	2746
Масла растительные нерафинированные ³⁾ , тыс. т	3070	3080
Продукция маргариновая, тыс. т	437	433
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), млн. т	10,9	10,7
Молоко и сливки в твердых формах, тыс. т	109	134
Масло сливочное и пасты масляные, тыс. т	208	220
Сыры и продукты сырные, тыс. т	435	432
Мука из зерновых культур, овощных и других растительных культур; смеси из них, млн. т	9,8	10,0
Крупа; мука грубого помола; гранулы из пшеницы, тыс. т	142	150
Крупа, мука грубого помола и гранулы из зерновых культур, не включенные в другие группировки, тыс. т	1093	1027
Сахар белый свекловичный в твердом состоянии, тыс. т	2782	4753
Сахар белый тростниковый в твердом состоянии, тыс. т	1969	2371
Изделия макаронные без начинки, не подвергнутые тепловой обработке или не приготовленные каким-либо другим способом, тыс. т	1053	1042
Алкогольная продукция, млн. дкл	216	201
из нее:		
спиртные напитки – всего	137	128
Пиво, кроме отходов пивоварения, млн. дкл	983	994
Воды минеральные и газированные неподслащенные и неароматизированные, млн. полулитров	9290	9498
Воды газированные, содержащие добавки сахара или других подслащивающих или вкусо-ароматических веществ, млн. дкл	349	330
Напитки безалкогольные, не включенные в другие группировки, прочие, млн. дкл	223	201
Папиросы и сигареты, млрд. шт.	404	395
в том числе сигареты	402	393

Таким образом, оборот организаций по России, занимающихся производством пищевых продуктов, включая напитки и табак, за 2010-2011 годы увеличился.

Количество мяса и субпродуктов пищевых убойных животных в 2011 году возросло по сравнению с 2010 в 4,5% или на 53 тыс.т. Количество мяса замороженного и пищевых субпродуктов домашней птицы в 2011 году возросло на 17% или на 180 тыс.т. Колбасные изделия в 2011 году увеличились на 2,3% или на 36 тыс.т. Производство рыбы и ее переработка увеличилась в 4,8% или на 167 тыс.т. Плодоовощная замороженная продукция возросла в 56,7% или на 13,6 тыс.т. Производство нектаров и других фруктовых напитков возросло в 20,5% или на 467 млн. условных банок. Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко) по России снизилась в 2011 году в 1,8%. Продукция муки из зерновых культур, овощных и других растительных культур увеличилась на 2%. Производство алкогольной продукции снизилось на 6,9%. Продукция газированной воды, содержащей сахар или другие вкусо-ароматические вещества, снизилась на 5,4% или на 19 млн.дкл. Производство продукции табака в России снизилась на 2,2%.

В таблице 3 представлен сравнительный анализ производства пищевой промышленности по России и Орловской области за 2011 год.

Таблица 3 – Сравнение показателей по производству пищевых продуктов, включая напитки, и табака по России и Орловской области за 2011 год

Показатели	Россия	Орловская область	Доля региона по России в целом, %
Мясо и субпродукты пищевые убойных животных, тыс. тонн	1212	8,7	0,72
Изделия колбасные - всего, тыс. тонн	2309,1	3,7	0,16
Полуфабрикаты мясные (мясосодержащие) охлажденные, замороженные и подмороженные, тыс. тонн	1842	2,1	0,11
Рыба и продукты рыбные переработанные и консервированные, т	3628000	329	0,009
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), тыс. т	10000,7	97,8	0,98
Масло сливочное и пасты масляные, тонн	220000	576	0,26
Сыры и продукты сырные, т	432000	1064	0,25
Мука из зерновых и зернобобовых культур, тыс. тонн	10000	92,4	0,92
Крупа, тыс. тонн	1177	15,2	0,01
Сахар белый свекловичный в твердом состоянии, тыс. тонн	4753	211,8	4,5
Безалкогольные напитки, тыс. дкл	201000	10795	5,4

Таким образом, проведя сравнение, выяснилось, что объем производства пищевой продукции по Орловской области, составляет лишь малую долю от объема продукции, производимого по России в целом.

Объем продукции мяса и пищевых субпродуктов убойных животных по Орловской области составляет 0,72%, от объема по России, это говорит о том, что отрасль животноводства в регионе развита слабо. Продукция рыбы и её переработка по Орловской области составляет 0,009%, это свидетельствует о том, что рыбоводство в Орловской области практически не развито. Доля цельномолочной продукции (в пересчете на молоко) в регионе составляет 0,98%. Наиболее развитой отраслью является растениеводство, так, продукция муки из зерновых и зернобобовых культур в регионе составляет 15,7% от общего объема по России. Объем продукции безалкогольных напитков в регионе составил 5,4%.

Для дальнейшего развития перерабатывающей отрасли АПК в Орловской области используют Долгосрочную областную целевую программу «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Орловской области на 2013–2020 годы» [2].

В рамках осуществления мероприятия предусматривается обеспечение объемов и доступности приобретения элитных семян и пород животных.

Реализация Программы рассчитана на период 2013–2020 годов, в течение которого:

1) Благодаря росту урожайности сельскохозяйственных культур планируется увеличить объем производства и переработки продукции растениеводства к 2020 году:

зерновых и зернобобовых - до 2500,0 тыс. тонн;

сахарной свеклы – до 1726,0 тыс. тонн;

картофеля – до 491,65 тыс. тонн;

масличных культур – до 176,32 тыс. тонн; из них:

подсолнечника – до 61,69 тыс. тонн;

рапса – до 85,0 тыс. тонн;

сои – до 29,63 тыс. тонн;

плодово-ягодной продукции – до 40,0 тыс. тонн;

муки – до 93 тыс. тонн;

крупы – до 25,0 тыс. тонн;

масла подсолнечного нерафинированного – до 18,5 тыс. тонн;

сахара – до 246 тыс. тонн;

плодоовощных консервов – до 7,0 млн условных банок;

2) Благодаря росту продуктивности животных, увеличить объем производства и переработки продукции животноводства к 2020 году:

- скота и птицы на убой в хозяйствах всех категорий (в живом весе) до 140 тыс. тонн;

- молока в хозяйствах всех категорий – до 281 тыс. тонн;

- сыров и сырных продуктов – до 1,4 тыс. тонн;
- масла сливочного – до 0,8 тыс. тонн;

3) Обеспечить рост применения биологических средств защиты растений и микробиологических удобрений в растениеводстве в 2020 году по отношению к показателям 2010 года на 32,2 %;

4) Довести к 2020 году удельный вес отходов сельскохозяйственного производства, переработанных методами биотехнологии, до 11,5 % [2].

Таким образом, в перспективе Орловской области, в рамках государственных программ планируется увеличение производства и переработки предприятий отрасли АПК.

Использованные источники:

1. «Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года» (утверждена Правительством РФ от 17.04.2012 г. № 559-р).
2. Закон Орловской области от 29.04.2009 г. № 512-З «О Стратегии социально-экономического развития Орловской области на период до 2020 года».
3. Яковлев А.С. Кто планирует инвестиции несмотря на кризис и что им мешает?// А.С. Яковлев // Вопросы экономики. – 2009. - №12. – С.42-57.
4. Пищевая и перерабатывающая промышленность в Орловской области [Электронный ресурс]: – URL: http://specagro.ru/news/?region=13&r10_id=10921 (Дата обращения: 15.09.2014)
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области [Электронный ресурс]: – URL: <http://orel.gks.ru/> (Дата обращения: 15.09.2014)
6. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]: – URL: <http://www.gks.ru> (Дата Обращения: 15.09.2014)

*Вехорева А.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра Бухгалтерского учета и аудита
Высшая школа экономики и управления
Северный (Арктический) федеральный университет
Россия, г. Архангельск*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО И ПРИКЛАДНОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ СУДОХОДСТВА АРКТИЧЕСКОГО РЕГИОНА

Аннотация. В статье рассмотрен инструментарий анализа степени устойчивости и конкурентоспособности судоходных компаний, особая роль рейтинговой оценки при выборе компании в условиях активизации морского транспортного флота в период развития инфраструктуры Арктической зоны России.

Ключевые слова: совершенствование инструментария анализа, выбор системы показателей, степень устойчивости, судоходная компания, инфраструктура, Арктика.

Каждый регион стремится к продолжительному устойчивому развитию, которое гарантирует производственную и финансовую свободу, а также финансовую безопасность. Любая организация, как обособленный экономический субъект и первичная единица бизнеса, действует в открытой многокомпонентной социально-экономической системе как часть единого хозяйственного комплекса. Основная цель деятельности - продолжение процесса функционирования, сбалансированное и устойчивое развитие организации, вне зависимости от окружающих условий и современной действительности.

Глобализация экономического пространства, кризисные ситуации в национальной экономике и, в частности, в деятельности судоходных компаний приводят к увеличению реальных и потенциальных угроз в виде

- нестабильности финансовых рынков, снижающих активизацию платежного баланса;
- асинхронности в движении денежных потоков и отсутствия изыскания внутренних источников (собственных средств) на строительство судов;
- аномальных вариаций цен и тарифов, ужесточающих конкуренцию на Мировом фрахтовом рынке;
- отказа от квотирования внешнеторговых перевозок и не предоставления национальным судовладельцам-перевозчикам грузовых преференций, уменьшающих грузовую базу – основу экономической устойчивости любой судоходной компании.

Морской транспорт, являясь особым звеном единой транспортной системы, обеспечивает базовые условия жизнедеятельности общества наряду с другими инфраструктурными отраслями.

Морской транспорт Северо-Западного региона России – уникальный вид транспорта, выполняющий важные функции в развитии его экономики за счет коммуникации коренных народов Севера, перевозки народно-хозяйственных грузов на Чукотку и добываемых ископаемых из отдаленных арктических зон, обеспечения погранзастав и метеостанций, доставки продукции отечественных предприятий в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, что способствует укреплению международных и межрегиональных социально-экономических связей.

Учитывая специфику морского и речного транспорта, государство, осуществляя морскую политику, должно взять национальное судоходство под свою правовую защиту, исходя из задач Программы возрождения торгового флота России, Концепции судоходной политики, Положений Морской доктрины на период до 2020 года, Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020.

Основной коммуникационной инфраструктурой Арктической зоны РФ является Северный морской путь, интеграция которого в мировую транспортную магистраль в качестве самостоятельного Евроазиатского коридора означает для России укрепление положения во всемирной хозяйственной системе. Роль Арктического региона в современной бизнес-среде неумолимо возрастает, поэтому необходимо создать условия для модернизации арктического флота, его устойчивого и сбалансированного развития. Решение задач по освоению Арктики немыслимо без участия судов под российским флагом, в том числе судов Северного морского пароходства – старейшей транспортной компании, отметившей 140-летний юбилей в 2010 году. Для работы на Северном морском пути необходимы специализированные суда ледового класса, которыми располагает флот Северного морского пароходства, что позволяет судовладельческой компании успешно работать в зимних условиях в арктических морях.

В целях активизации функционирования морского транспортного флота в условиях развития Арктического морского судоходства требуется специфический подход к комплексной оценке устойчивости развития судоходных компаний, поэтому особо актуальным становится совершенствование методологического и прикладного инструментария исследования на основе сбалансированной системы финансовых показателей с учетом отраслевой специфики.

Исследование и обобщение достижений отечественной и зарубежной теории, методологии и практики финансового анализа подтверждают недостаточную степень раскрытия проблемы устойчивости развития отечественных предприятий, в том числе судоходных компаний, в современных условиях хозяйствования.

Углубленный анализ и систематизация существующих теоретических и практических исследований дают основание сделать вывод о том, что устойчивость – комплексное понятие и на него влияет множество факторов и причин. Устойчивость можно подразделить на несколько видов: внутренняя, внешняя, общая, унаследованная и финансовая, которая является главным компонентом общей устойчивости организации и характерным индикатором стабильно образующего превышения доходов над расходами. Определение границ устойчивости относится к числу наиболее важных экономических проблем.

Для оценки устойчивости развития судоходных компаний требуется проведение анализа совокупности показателей, которые должны быть системой и отражать действительное положение организации. При выборе показателей оценки устойчивости была учтена их повторяемость (дублирование); функциональная связь между ними; пространственно-временная мультиколлинеарность; «встречаемость» у разных авторов; содержательность (информативность), отраслевая специфика.

Система показателей для каждого хозяйствующего субъекта индивидуальна и зависит от отрасли, размера компании, этапа развития

организации, стратегии, текущих и долгосрочных целей. Однако необходимо выявить базовые показатели, определение которых должно учитывать обширную аудиторию. Раскрытие системы сбалансированных показателей в конкретных условиях, учитывающих организационно-экономические особенности деятельности судоходных компаний, требует детального изучения и решения этой сложной многоаспектной проблемы.

Проведенный анализ результатов исследований и собственный практический опыт позволили остановить свой выбор на оценочных показателях, наиболее полно характеризующих степень устойчивости судоходных компаний, разбив их на три группы, отражающие определенную грань деятельности:

- *показатели имущественного положения и платежеспособности;*
- *показатели структуры капитала и обеспеченности собственными оборотными средствами;*
- *показатели результативности деятельности компании (показатели оборачиваемости и рентабельности).*

Кроме этого, необходимо провести комплексную оценку степени устойчивости компании способом многомерного анализа на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности по следующим рейтинговым группам:

- абсолютно устойчивое финансовое состояние – отличное;
- относительно устойчивое финансовое состояние – хорошее;
- относительно неустойчивое финансовое состояние – удовлетворительное;
- абсолютно неустойчивое финансовое состояние – неудовлетворительное.

Для рейтинговой оценки выбрана система показателей из 11 финансовых коэффициентов, рассчитываемых по итогам года:

- коэффициенты абсолютной, критической и текущей ликвидности;
- доля оборотных активов в имуществе;
- коэффициенты автономии (независимости, собственности), финансовой устойчивости, обеспеченности собственными оборотными средствами, привлечения долгосрочного заемного капитала;
- коэффициенты оборачиваемости инвестированного капитала и оборотных активов;
- рентабельность продаж (работ, услуг).

Применение предложенной системы базовых показателей позволяет вести целенаправленную работу по финансовому анализу деятельности

судоходных компаний и осуществлению поиска неиспользованных возможностей (резервов) повышения устойчивости развития.

Полученные аналитические данные согласно применению разработанной методики, являющейся инструментарием исследования устойчивости развития организации, свидетельствуют о том, что за период с 2009г. по 2013г. для ОАО «Северное морское пароходство» характерно

а) относительно неустойчивое финансовое положение – удовлетворительное (2009-2010г.г.);

б) относительно устойчивое финансовое состояние – хорошее (2011-2013г.г.).

При надлежащем регулировании работы и ресурсных возможностях адаптационный механизм пароходства способен обеспечить устойчивость в целом. Судоходная компания является конкурентоспособной и может участвовать в развитии Северного морского пути, что значимо в период модернизации транспортной системы Арктической зоны РФ и создания инновационной инфраструктуры.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 21.04.2014 № 366 «Об утверждении государственной программы «Социально- экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года».
2. А.А. Вехорева. Инфраструктура морского транспорта: от модернизации – к инновационному развитию, с. 308-309 // Социально-экономическая и финансовая политика России в процессе перехода на инновационный путь развития: Материалы международной научно-практической конференции 22-23 апреля 2008г. Заседания секций. В 2-х .т. Том 2.- М.: ВЗФЭИ, 2009. – 316 с.
3. А.А. Вехорева, А.М. Брынцев. Необходимость совершенствования процедур комплексной оценки степени устойчивости и инвестиционной привлекательности ОАО «Северное морское пароходство» в условиях модернизации Арктической транспортной системы, с. 29-34 // Модели устойчивого развития: территориальные аспекты: международная научно-практическая конференция: сборник статей / ФГБОУ ВПО «Финансовый уни-т при Правительстве РФ» (Финуниверситет), Арханг. фил.; - Архангельск: КИРА, 2012. – 367 с.
4. Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. – СПб.: Питер, 2003.-256с.: ил.

Вишнякова А.А.
студент группы БТД (МК) – 402
Макиенко Д.С.
студент группы БТД (МК) – 402
Морякова А.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ РОССИИ: ВЗГЛЯД ЭКСПЕРТОВ

Ключевые слова: экономика, бизнес, экономические санкции, импорт, экспорт

Аннотация

В данной статье рассмотрена современная экономическая ситуация России, именно влияние сложившихся отношений между Россией и Западом на экономику в целом; представлены взгляды экспертов на существующее положение страны и прогноз изменения ситуации в будущем году.

Ситуация на Украине, приведшая к угрозам Запада о введении санкций против России, затронула важный вопрос чувствительности России к экономическим санкциям и их влияние на российскую экономику и российский бизнес.

В условиях глобальной экономики представить себе государство, не встроенное в систему мировых хозяйственных связей, невозможно. Однако степень взаимосвязи может быть разной. Для России подобная зависимость от мира может отразиться на ряде сфер. Одной из таких сфер является обеспеченность страны стратегически важными товарами (продовольствие, лекарства, технологии, комплектующие для машин).

В торговом балансе страны главными партнерами остаются страны ЕС (42,2% импорта и 53,8% всего экспорта), АТЭС (34,3% импорта и 18,9 % экспорта) и СНГ (13% импорта и 14% экспорта). Крупнейшими из них являются Китай и Германия (рис. 1) [3].

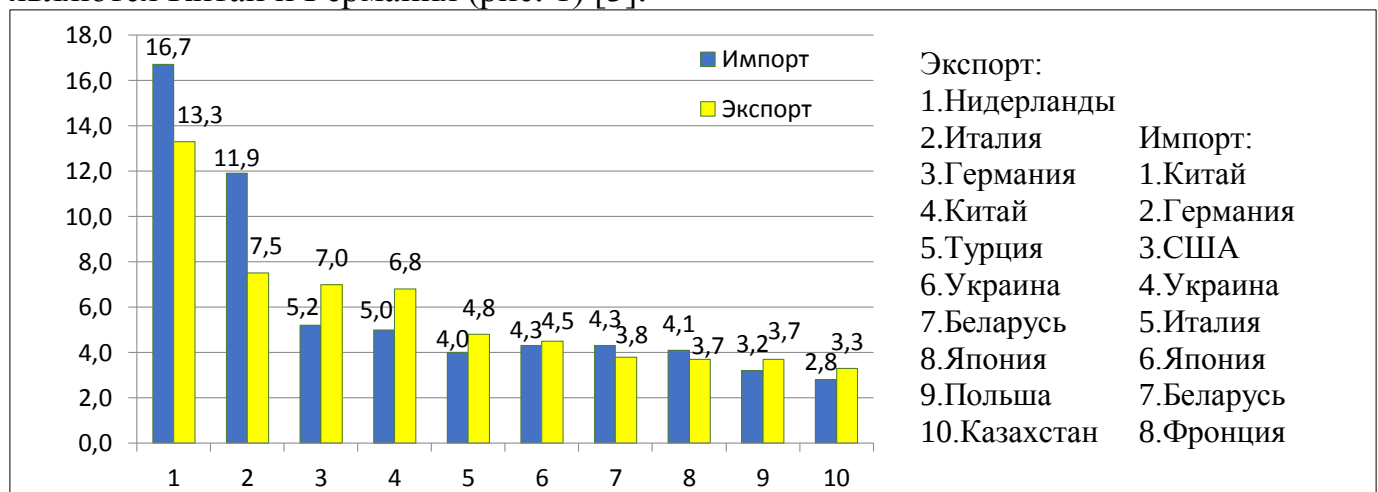


Рис.1. Крупнейшие торговые партнеры России, в % к общему импорту и экспорту.

Россия находится в прямой зависимости от взаимоотношений со странами Европы, а из-за санкций складывается затруднительная ситуация. На данный момент санкции не коснулись таких сфер как продовольствие, лекарства, технологии, комплектующие для машин, но дальнейшее развитие событий неизвестно. Основными поставщиками фармацевтической продукции для России являются страны Европы (на крупнейших европейских поставщиков приходится 71,8% , на США – 4,7% и на Индию – 6,1%). Доля импортной продукции составляет 82,5% лекарственного российского рынка (рис 2). [5]

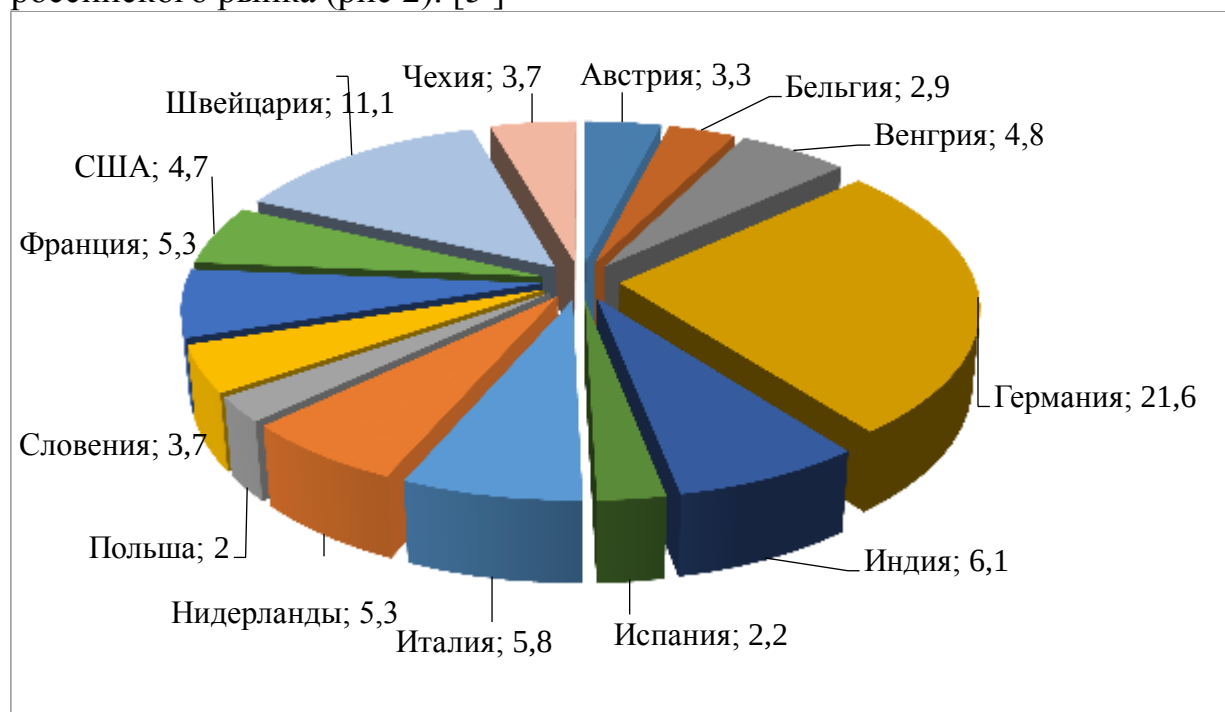


Рис.2. Крупнейшие поставщики фармацевтической продукции в Россию, в % к общему объему импорта лекарственных средств.

Лекарственные средства – это стратегически важная продукция и обойтись без нее в течение длительного времени страна не сможет. Проблема заключается в неспособности России самостоятельно обеспечить собственные потребности в лекарственных средствах.

Для того чтобы начать производить собственную лекарственную продукцию необходимо огромное количество ресурсов как материальных, так и интеллектуальных. Следует технологически оснащать данную сферу, выделять средства из государственного бюджета для разработки и производства отечественной лекарственной продукции. Тоже самое касается детского питания, военной техники, пассажирских самолетов, нефти. По причине ограничений на поставку электронной компонентной базы из США пострадала российская космическая отрасль. В частности, сроки изготовления российских спутников были увеличены на 8-10 месяцев, а для ряда компонентов пришлось искать аналоги.

30 июля в связи с санкциями приостановила свою работу российская авиакомпания-лоукостер «Добролёт», дочернее предприятие «Аэрофлота». Санкции Евросоюза против «Добролёта» объяснялись тем, что, осуществляя полёты в Симферополь, лоукостер «облегчал интеграцию Крыма в РФ». Основной проблемой стал отказ ирландской компании SMBC Aviation Capital предоставить в лизинг самолёты Boeing 737-800NG, которые должны были стать основой авиапарка «Добролёта». Одновременно немецкая Lufthansa Technik отказалась осуществлять техническое обслуживание самолётов. Возникли проблемы и со страхованием авиарисков[1].

Нефтяная компания «Лукойл» из-за санкций была вынуждена сократить инвестиционную программу. Нефтяная компания «Роснефть» попросила государство оказать финансовую помощь в размере 1,5 трлн руб в связи с американскими санкциями для поддержания ликвидности.

Газовая компания «Газпром» из-за санкций была вынуждена прибегнуть к оптимизации ценовой политики и географической диверсификации рынков сбыта. Компания также пострадала от запрета на поставки технологий, которые ей нужны для добычи на арктическом шельфе.

Компания «НОВАТЭК» в связи с санкциями обратилась за финансовой помощью к российским властям. По заявлению министра финансов России, компании будут выделены средства из Фонда национального благосостояния РФ.

Московский метрополитен в связи с санкциями со стороны Украины был вынужден сменить украинского поставщика тубингов, которые используются в конструкции тоннелей метро, на российского, что потребует полгода на их освоение для завершения строительства Люблинско-Дмитровской линии.

Российские банки из-за введенных ограничений были вынуждены повысить процентные ставки по вкладам.

На данный момент наблюдается тенденция прироста курса доллара по отношению к российскому рублю. Падение курса российского рубля к доллару стало значительной проблемой для всей России. Отток капитала из РФ в первом полугодии 2014 г. был оценен экспертами в 75 миллиардов долларов [4].

Российские компании до конца 2015 г. должны вернуть иностранные займы на 190 миллиардов долларов, что в условиях санкций и ограничения доступа к капиталам может негативно сказаться на валютных резервах России.

В целом в 2015 г. вместо ожидавшегося ранее роста на 0,6% ЕБРР ожидает сокращение российского ВВП на 0,2%. Возобновиться рост, как отмечается экспертами, может только после завершения геополитического кризиса и отмены санкций.

Ситуация в стране кризисная. Согласно прогнозам на 2015 г. ожидается спад российской экономики. В настоящее время данный спад в

России проявляется через повышение цен и отсутствие некоторых привычных товаров. В перспективе экономические проблемы могут оказаться более серьезными, чем кажется на первый взгляд.

Некоторые эксперты видят перспективы развития российской экономики и бизнеса в связи с введением санкций со стороны Европы и США [2]. Существует мнение, что продовольственное эмбарго может положительно сказаться на агропромышленном комплексе России благодаря вытеснению зарубежных конкурентов и расширению рынка сбыта. Так, несмотря на прогнозы экономистов о стагнации в сентябре 2014 г. промышленное производство в России выросло на 2,8%. Развитие отраслей сыра и мяса стало результатом введения эмбарго в отношении соответствующих продуктов из ЕС.

По оценке ряда российских экспертов, санкции Запада способны стать стимулом для развития российской экономики, прежде всего для аграрного сектора. Многие бизнесмены уже ощутили на себе увеличение прибыли и приток денежных средств для развития их бизнеса [5]. На продукцию российских предпринимателей обратили внимание не только покупатели, но и государство.

Санкции Запада переориентировали Россию на рынки Азии и Латинской Америки, что тоже является определённым преимуществом.

Однако, западные санкции и санкции США носят временный характер и вероятно через определённый промежуток времени они будут отменены. Данная ситуация показала, что Россия при всём своем потенциале, огромной территории и безграничных ресурсах тесно связана с экономикой Запада.

Россия поставила себя под угрозу, когда перестала поддерживать обрабатывающую промышленность, перешла на потребление импортной продукции вместо того, чтобы развивать свое собственное производство. Положительной стороной этой ситуации является то, что правительство РФ начало активно оказывать поддержку российским предпринимателям и способствовать развитию в стране отрасли собственного производства сырья и товаров.

Использованные источники:

1. BBC Русская служба [Электронный ресурс]: Пресса России: "Добролет" как свидетельство силы санкций / Режим доступа: http://www.bbc.co.uk/russian/russia/2014/08/140804_rus_press.shtml
2. Голос Америки [Электронный ресурс]: Крымские последствия для российской экономики / Режим доступа : <http://www.golos-ameriki.ru/content/russian-economy-decrease/1896359.html>
3. Кравченко, Л. Центр научной политической мысли и идеологии (Центр Сулакшина) [Электронный ресурс]: Экономические санкции против России: вызовы и угрозы, Л. Кравченко / Режим доступа: <http://rusrand.ru/events/ekonomicheskie-sanktsii-protiv-rossii-vyzovy-i-ugrozy>
4. Мк 95 лет [Электронный ресурс]: Эксперты предрекают обвал российской экономики из-за дешевой нефти / Режим доступа : <http://>

[www.mk.ru/economics /2014/ 11/04/eksperty-predrekayut-obval-rossiyskoy-ekonomiki-izza-deshevoy-nefti.html](http://www.mk.ru/economics/2014/11/04/eksperty-predrekayut-obval-rossiyskoy-ekonomiki-izza-deshevoy-nefti.html)

5. Reguly, E. The globe and mail [Электронный ресурс]: Grounding of Russian airline first corporate casualty of EU sanctions, E. Reguly / Режим доступа: <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/international-business/grounding-of-russian-airline-first-corporate-casualty-of-eu-sanctions/article19909362/>

Власов М.М.

аспирант

**кафедра экономики предприятия
и производственного менеджмента**

**Санкт-Петербургский государственный
экономический университет**

Россия, г. Санкт-Петербург

ИСТОЧНИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

Источники привлечения инвестиций представляют собой денежные средства, используемые в качестве инвестиционных ресурсов. Их подразделяют на внутренние (собственный капитал) и внешние (привлеченный и заемный капитал). В рамках данного исследования нас интересуют исключительно внешние источники привлечения инвестиций.

Внешнее финансирование предусматривает использование внешних источников: средств финансовых институтов, нефинансовых компаний, населения, государства, иностранных инвесторов, а также дополнительных вкладов денежных ресурсов учредителей предприятия. Оно осуществляется путем мобилизации привлеченных (долевое финансирование) и заемных (кредитное финансирование) средств.[2]

Для малого и среднего бизнеса в Российской Федерации выбор источников финансирования ограничен институциональной конъюнктурой отечественной экономики и возможностями предприятий этого сегмента. Среди возможных способов привлечь внешние ресурсы можно выделить:

- кредитное финансирование (за исключением облигационных займов);
- финансовая аренда (лизинг);
- бюджетное финансирование;
- венчурные инвестиции.

Каждый из используемых источников финансирования обладает определенными достоинствами и недостатками. Поэтому привлечение инвестиций предполагает обоснование стратегии финансирования, анализ альтернативных методов и источников финансирования, тщательную разработку схемы финансирования.

Принятая схема финансирования должна обеспечить:

- достаточный объем инвестиций для реализации инвестиционного проекта в целом и на каждом шаге расчетного периода;
- оптимизацию структуры источников финансирования инвестиций;
- снижение капитальных затрат и риска.

Кредитное финансирование

Основной формой кредитного финансирования выступают кредиты банков. При этом банковское кредитование можно подразделить на инвестиционное и пополнение оборотных средств.

Банковский кредит – это денежная сумма, предоставляемая банком на условиях возвратности, срочности и платности.

Инвестиционное кредитование означает возможность получения долгосрочных банковских кредитов на приемлемых условиях для финансирования капиталовложений в основной капитал предприятия.

Инвестиционные кредиты банков выступают как одна из наиболее эффективных форм внешнего финансирования инвестиционных проектов в тех случаях, когда компании не могут обеспечить их реализацию за счет собственных средств. Привлекательность данной формы объясняется, прежде всего:

- возможностью разработки гибкой схемы финансирования;
- использованием эффекта финансового рычага, позволяющего увеличить рентабельность собственного капитала в зависимости от соотношения собственного и заемного капитала в структуре инвестируемых средств и стоимости заемных средств;
- уменьшения налогооблагаемой прибыли за счет отнесения процентных выплат на затраты, включаемые в себестоимость.[3]

Инвестиционные кредиты являются, как правило, средне- и долгосрочными. При этом инвестиционный кредит может предусматривать наличие льготного периода, то есть периода отсрочки погашения основного долга. Такое условие облегчает обслуживание кредита, но увеличивает его стоимость, так как процент начисляется с непогашенной суммы долга. Инвестиционные кредиты в российской практике оформляются, как правило, в виде срочной ссуды со сроком погашения в интервале от трех до пяти лет на основе составления соответствующего кредитного соглашения (договора). В ряде случаев на этот срок банк открывает заемщику кредитную линию.

Однако в случае привлечения банковских кредитов целесообразно поддерживать оптимальное для заемщиков соотношение между собственным и заемным капиталом. Поэтому рекомендуют тщательно оценивать последствия для предприятия различных способов

финансирования каждого проекта. Как собственные, так и заемные инвестиционные ресурсы должны обеспечивать инвестору экономическую отдачу (норму прибыли на вложенный капитал), превышающую стоимость их привлечения с финансового рынка.

Долгосрочным кредитованием капиталовложений способны сейчас заниматься крупные коммерческие банки, располагающие достаточным объемом кредитных ресурсов, и то при условии предоставления им весомых гарантий по возврату кредитов со стороны заемщиков. Одной из разновидностей срочных ссуд, используемых для финансирования инвестиционных проектов, является ссуда под залог недвижимости (ипотечная ссуда).

Второй вид кредитования – на пополнение оборотных средств – является на сегодняшний день наиболее популярной формой привлечения финансирования (65,1%) по причине высокого спроса на него со стороны предприятий (62,4% спроса), а также за счет предложения банками таких продуктов, как овердрафт (кредитование расчетного счета заемщика) и кредитная линия (заключение соглашения / договора, на основании которого клиент - заемщик приобретает право на получение и использование в течение обусловленного срока денежных средств).[4]

Таблица 1. Структура кредитования МСБ, 2013 год[9]

Вид кредита	Спрос предприятий на кредиты (поданные заявки)	Выданные кредиты
Всего	13 440 025	5 231 617
Инвестиционные кредиты	5 048 073	1 825 834
Пополнение оборотных средств	8 391 951	3 405 783

Представленная в таблице информация основана на данных ежегодного исследования рынка банковского кредитования, проводимого независимой компанией-консультантом. Данные, находящиеся в таблице, были любезно предоставлены Банком N для настоящего исследования.

Диаграмма 1. Спрос МСБ на банковское кредитование, 2013 год[9]

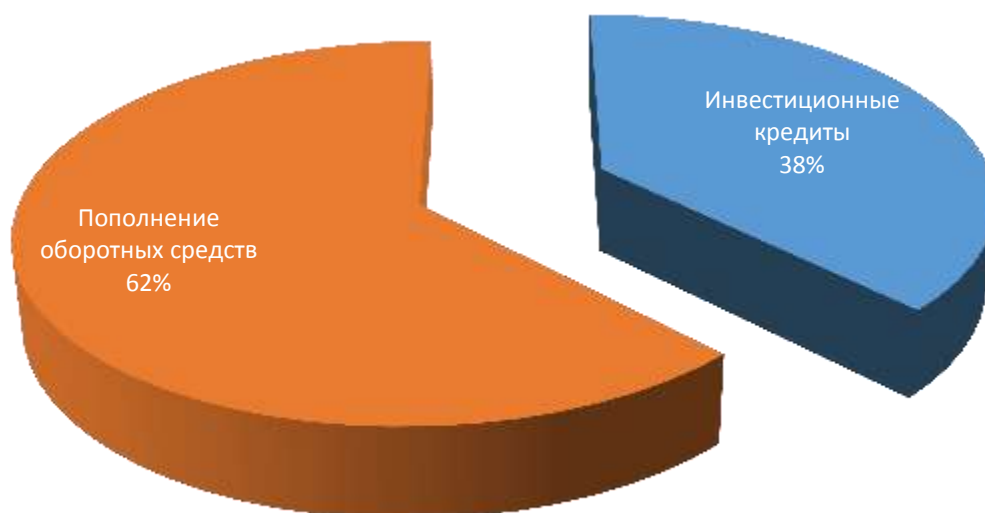
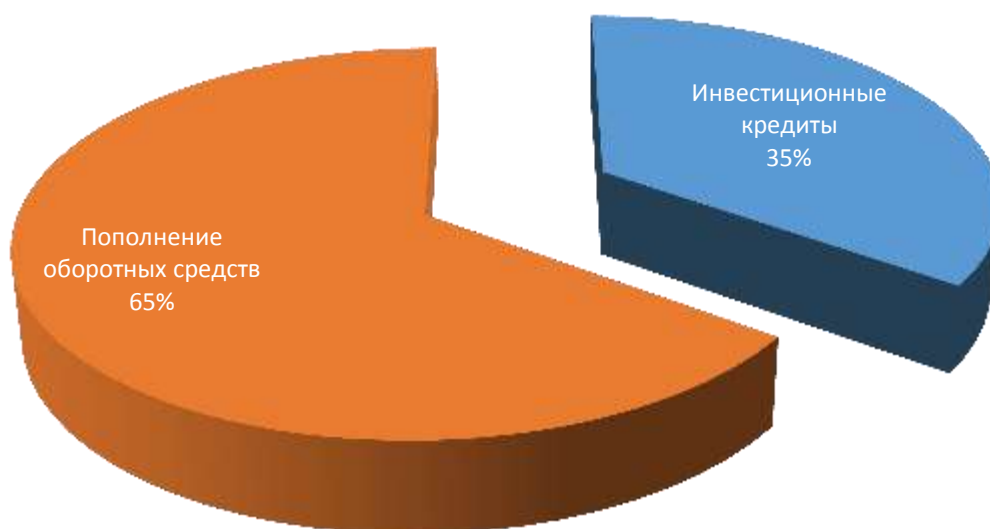


Диаграмма 2. Структура кредитования МСБ, 2013 год[9]



Соотношение спроса и факта кредитования говорит о высокой степени недофинансированности сегмента МСБ. Но к этому вопросу автор предлагается вернуться после рассмотрения виды банковских кредитов.

Банковские кредиты, помимо деления на инвестиционные и выданные на пополнение оборотных средств, классифицируются по ряду других признаков:

1. По сроку погашения:
 - краткосрочные (до 1 года);

- среднесрочные (1-3 года);
 - долгосрочные (3-5 лет).
2. По способу погашения:
- погашаемые одной суммой в конце срока;
 - погашаемые равными долями через равные промежутки времени (этот вариант предполагает согласование графика погашения основной суммы долга и процентов с указанием конкретных дат и сумм);
 - с аннуитетным платежом (сумма платежа, включающая и проценты, и сумму основного долга, остается неизменной);
 - погашаемые неравными долями через различные промежутки времени;
 - сложный кредит (с выплатой от 20 до 50 % суммы кредита в конце срока);
 - прогрессивный кредит (с прогрессивно нарастающими к концу срока действия кредитного договора выплатами);
 - сезонный кредит (кредит для сезонных производств с выплатами только в те месяцы, на которые приходятся максимальные суммы выручки).
3. По наличию обеспечения:
- доверительные (необеспеченные) ссуды;
 - обеспеченные ссуды
4. По целевому назначению:
- связанные (целевые) ссуды (на приобретение основных средств, недвижимости, т.п.);
 - ссуды общего характера, т.е. нецелевые, несвязанные (на пополнение оборотных средств, например).
5. По форме предоставления кредита:
- ссуды в безналичной форме;
 - кредитование с использованием векселей банка;
 - в смешанной форме (сочетание 2-х предыдущих вариантов);
 - ссуды в налично-денежной форме (как правило, физическим лицам, хотя существуют программы кредитования предпринимателей, подразумевающие выдачу наличных кредитов)
6. По технике предоставления кредита:
- одной суммой;
 - в виде овердрафта;

- в виде кредитной линии:
 - ✓ простая (невозобновляемая) кредитная линия;
 - ✓ возобновляемая (револьверная) кредитная линия.
- 7. По способу предоставления кредита:
 - индивидуальный кредит (предоставляемый заёмщику одним банком);
 - синдицированный

Для классификации кредитов могут использоваться и другие критерии, однако для описания всей совокупности доступных малому и среднему бизнесу видов кредитования представленной классификации достаточно.

Финансовая аренда (лизинг)

Финансовую аренду (лизинг) используют при недостатке собственных средств для реальных инвестиций, а также при капиталовложениях в объекты со сравнительно небольшим периодом эксплуатации или с высокой степенью изменяемости технологии. [7]

Лизинг — это комплекс имущественных отношений, возникающих при передаче объекта лизинга (движимого и недвижимого имущества) во временное пользование на основе его приобретения и сдачу в долгосрочную аренду. Лизинг является видом инвестиционной деятельности, при котором арендодатель (лизингодатель) по договору финансовой аренды (лизинга) обязуется приобрести в собственность имущество у определенного продавца и предоставить его арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование.

Особенности лизинговых операций по сравнению с традиционной арендой заключаются в следующем:

- объект сделки выбирается лизингополучателем, а не лизингодателем, который приобретает оборудование за свой счет;
- срок лизинга, как правило, меньше срока физического износа оборудования;
- по окончании действия контракта лизингополучатель может продолжить аренду по льготной ставке или приобрести арендуемое имущество по остаточной стоимости;
- в роли лизингодателя обычно выступает кредитно-финансовый институт — лизинговая компания, банк. [5]

Лизинг имеет признаки и производственного инвестирования, и кредита. Его двойственная природа заключается в том, что, с одной стороны, он является своеобразной инвестицией капитала, поскольку предполагает вложение средств в материальное имущество в целях получения дохода, а с другой стороны — сохраняет черты кредита (предоставляется на началах платности, срочности, возвратности).

Выступая как разновидность кредита в основной капитал, лизинг вместе с тем отличается от традиционного кредитования. Обычно лизинг рассматривают как форму кредитования приобретения (пользования) движимого и недвижимого имущества, альтернативную банковскому кредиту.

В силу своих преимуществ лизинг получил широкое распространение в экономике различных стран. Так, доля лизинга в общем объеме источников финансирования инвестиций составляет: в США около 30%, в Германии — 15,7, во Франции, Великобритании, Японии — около 9, в России — 7,1%.

Лизинг - перспективный метод привлечения денежных ресурсов для обновления активной части основного капитала предприятий. Благодаря лизингу лизингополучатель быстро приобретает необходимое ему оборудование, не отвлекая одновременно из своего оборота значительные инвестиционные ресурсы. Необходимым условием широкого развития лизинговых отношений в России является стабилизация денежно-кредитной и финансовой системы, преодоление высокой инфляции, поддержание на необходимом уровне курса национальной валюты.

На сегодняшний день для МСБ в РФ лизинг, по сути, тождественен банковскому кредитованию. Во-первых, лизинговая сделка в 100% случаев проходит с участием банка.



Рис. 1. Схема лизинговой сделки

1. Лизингополучатель выбирает имущество;
2. Заключается договор лизинга;
3. Выплата аванса (если в схеме используется аванс (здаток));
4. Заключаются кредитный и страховой договора;
5. Осуществляется оплата имущества;
6. Производится поставка имущества;
7. Лизингополучатель выплачивает лизинговые платежи;

8. Осуществляются страховые взносы и плата за кредит.

Банки осуществляют финансирование лизинговых операций, и для них этот кредит по набору требований ничем не отличается от обыкновенного банковского кредита. Соответственно, для лизингополучателя процедура оформления будет также во многом идентична получению банковского кредита.

Во-вторых, для малых и средних предприятий лизинговые программы предлагается именно банками, сами лизинговые компании рассматривают сегмент МСБ как высоко рискованный и не осуществляют лизинговых операций. Для МСБ и части крупного бизнеса коммерческие банки в своей статистике даже не разделяют понятия кредитования и предоставления лизинга, поскольку он в основной своей массе предоставляется либо самим банком, либо его дочерней лизинговой компанией.

В данном исследовании, учитывая описанные особенности отечественного лизинга, банковское кредитование будет рассматриваться как вся совокупность форм и методов кредитования малого и среднего бизнеса, включая лизинг.

Бюджетное финансирование

Бюджетное финансирование проводится посредством финансирования в рамках целевых программ и финансовой поддержки. Оно предусматривает использование бюджетных средств в следующих основных формах: инвестиций в уставные капиталы действующих или вновь создаваемых предприятий, бюджетных кредитов (в том числе инвестиционного налогового кредита), предоставления гарантий и субсидий. [8]

В России финансирование инвестиционных проектов в рамках целевых программ связано с осуществлением федеральных инвестиционных программ (Федеральная адресная инвестиционная программа, федеральные целевые программы), ведомственных, региональных и муниципальных целевых инвестиционных программ.

Однако в РФ в последних отчетах Федеральной службы государственной статистики отсутствует такой раздел, как бюджетное финансирование малого и среднего предпринимательства. Из чего можно сделать вывод о либо полном отсутствии такого источника для МСБ в сегодняшней российской экономике, либо о его ничтожно малых объемах.

Венчурные инвестиции

Венчурные инвестиции (англ. venture — рискованное предприятие) — это долгосрочные высокорисковые инвестиции в предприятия вновь создаваемых малых высокотехнологичных компаний, производящих технические и технологические новшества, научные достижения, ещё не используемые на практике, для их развития и расширения, с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств.[10]

В РФ институционально этот источник инвестиций представлен венчурными фондами и частными инвесторами («бизнес-ангелами»).

Венчурный фонд – инвестиционный фонд, ориентированный на работу с инновационными предприятиями и проектами (стартапами). Венчурные фонды осуществляют инвестиции в ценные бумаги или доли предприятий с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли.[1]

Бизнес-ангел (англ. business angel, informal investor, angel investor) — частный инвестор, вкладывающий деньги в инновационные проекты (стартапы) на этапе создания предприятия в обмен на возврат вложений и долю в капитале (обычно блокирующий пакет, а не контрольный).

«Ангелы», как правило, вкладывают свои собственные средства в отличие от венчурных капиталистов, которые управляют деньгами третьих лиц, объединёнными в венчурные фонды. Небольшое, но растущее число бизнес-ангелов образуют сети, или группы, чтобы совместно участвовать в поиске объектов инвестиций и для объединения капиталов. [11]

Классификация:

- корпоративные «ангелы» — частные инвесторы этого типа используют для предпринимательских инвестиций свои пособия по уходу с должности руководителя крупной корпорации. Обычно, в инвестиции они ищут новую работу руководителя, инвестируют в одно дело за раз;
- предпринимательские «ангелы» — самые активные «ангельские» инвесторы. Часто сами являются успешными предпринимателями, желающими расширить свой портфель или дело, а не найти новую работу;
- «ангелы-энтузиасты» менее профессиональны, чем предпринимательские коллеги. Инвестиции для этих ангелов скорее хобби на склоне лет. Они не всегда активно участвуют в своих инвестициях;
- микроуправляющие «ангелы» предпочитают контролировать свои инвестиции, занимаясь микроуправлением через должность в совете компании, но не посредством активного участия в ее повседневной деятельности;
- профессиональные «ангелы» предпочитают инвестировать средства в соответствующие своему опыту фирмы совместно с коллегами. Для них характерна профессиональная карьера инвесторов (врачи, юристы, бухгалтеры).[6]

Для российской экономики венчурный капитал является сравнительно молодым и занимающим крайне малую долю источником привлечения. Т.к. практически все стартапы соответствуют принятым для данной работы критериями малого и среднего бизнеса, можно предположить, что весь венчурный капитал в РФ инвестируется в сегмент МСБ.

Объем венчурных инвестиций за 2013 год составил около 52,8 млрд. руб. Для сравнения: объем банковского кредитования малого и среднего бизнеса за тот же период составил более 5,2 трлн. руб.

Привлечение венчурных инвестиций представляет собой неоднозначный и несистемный процесс. По своей сути, инвесторы вкладываются в проекты, опираясь на экспертные мнения, экономические оценки и собственное мнение, в связи с чем, создание инструкции привлечения венчурного капитала невозможно.

Данный источник привлечения капитала ввиду его неоднозначности и несистемности, а также учитывая его ничтожно малую долю в общем объеме инвестиций в МСБ, не будет предметом настоящего исследования.

Институциональное наполнение данного источника инвестиций в российской экономике представлено в Приложении.

Структура внешних инвестиций в МСБ

Весьма странным представляется факт отсутствия официальной статистики, показывающей структуру источников инвестиций в различные сегменты экономики.

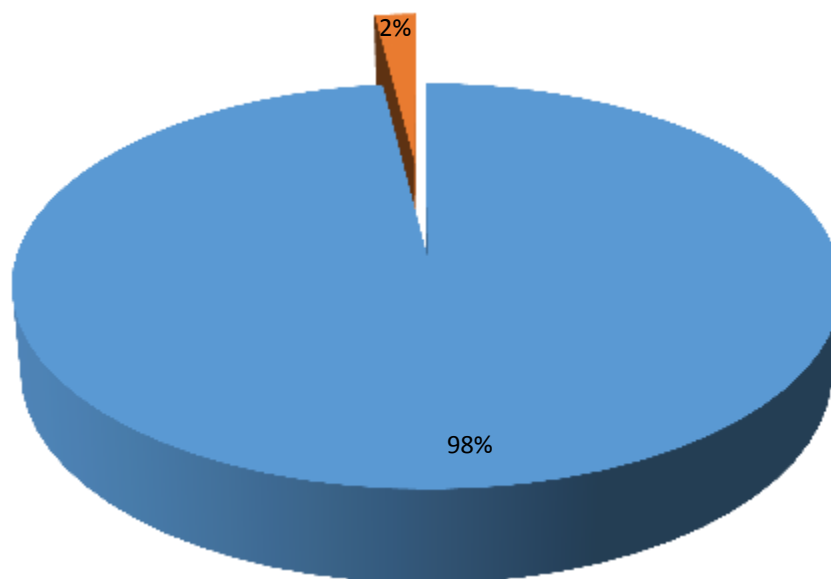
В связи с чем автор предлагает обратиться к неофициальной банковской статистике по целевому сегменту настоящего исследования – малому и среднему бизнесу.

Коммерческие банки самостоятельно ведут статистику по финансированию различных секторов экономики с целью выявления трендов развития банковской отрасли. Данные, полученные от одного из банков, попавших в спектр исследования, позволяют сделать как весьма предсказуемые, так и довольно шокирующие выводы.

В представленном далее анализе учитывались данные по объемам кредитования и лизинга со стороны всего банковского сектора, осуществляющего кредитование малого и среднего бизнеса. При этом ограничение по декларируемой годовой выручке составило 3 млрд. руб., что соответствует определению МСБ для настоящей работы.

Диаграмма 3. Структура источников внешних ресурсов в МСБ. 2013 год[9]

■ Банковский сектор (вкл. лизинг) ■ Прочие источники



Представленная структура внешних ресурсов, привлеченных малым и средним бизнесом, позволяет сделать вывод об абсолютной монополии банковского сектора в предоставлении финансирования МСБ. При этом данная структура сохраняется уже более 5 лет.

Диаграмма 4. Динамика структуры внешних ресурсов МСБ[9]

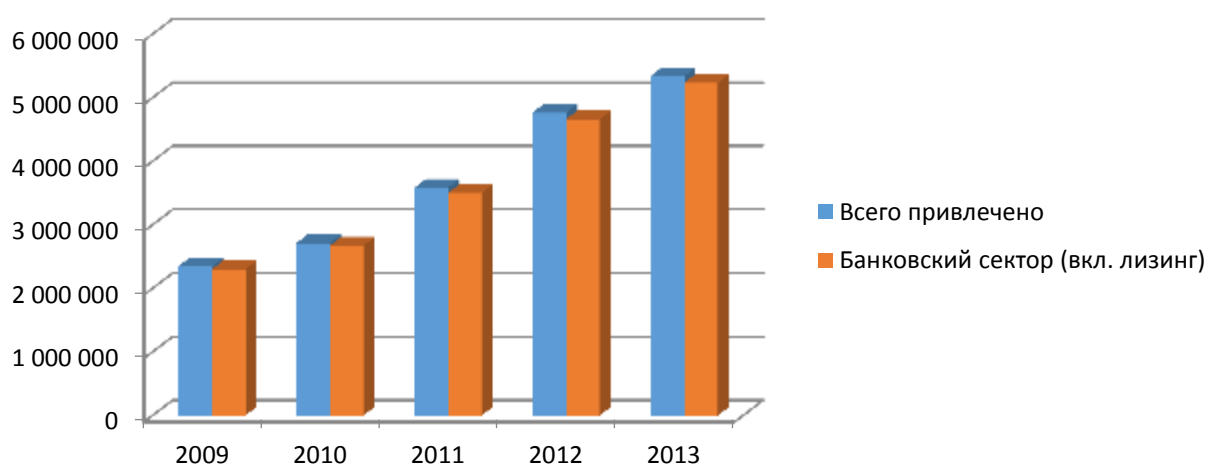
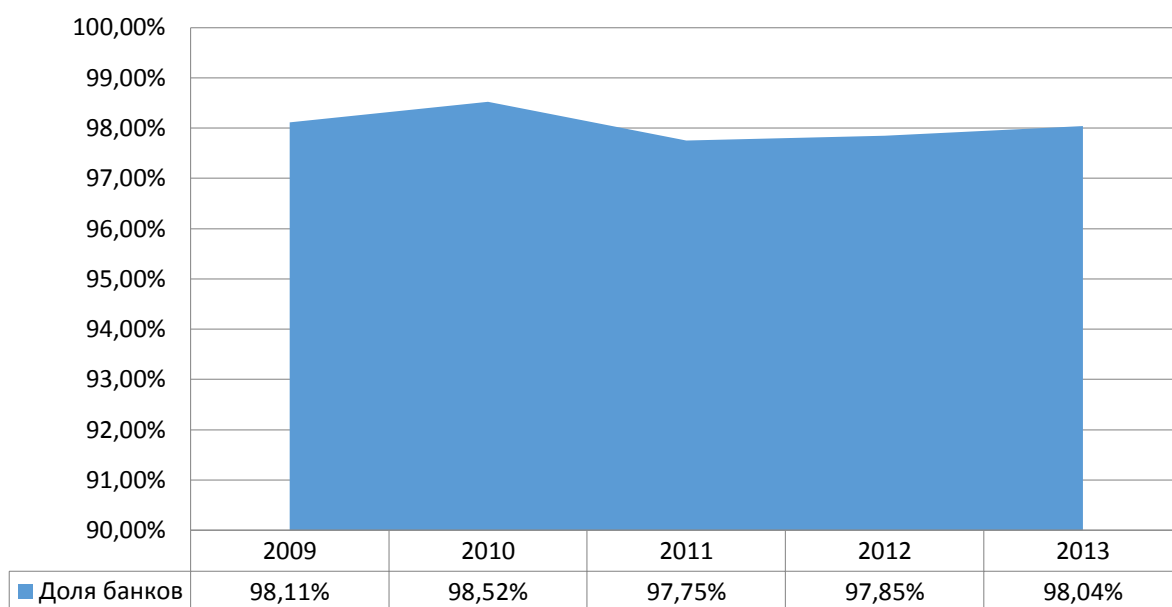


Диаграмма 5. Доля банковского сектора в финансировании МСБ[9]



Из представленных диаграмм следует вывод о постоянном и достаточно быстром темпе роста привлечения финансирования малым и средний бизнесом, при этом доля банковского сектора в этом финансировании за последние пять лет не снижалась ниже уровня в 97,75%, что подтверждает долгосрочный характер данной структуры источников внешних ресурсов.

Таблица 2. Динамика и структура финансирования МСБ[9]

	2009	2010	2011	2012	2013
Всего привлечено	2 341 669	2 709 463	3 579 671	4 761 515	5 336 250
Банковский сектор (вкл. лизинг)	2 297 479	2 669 422	3 499 189	4 659 017	5 231 617
Прочие источники	44 190	40 041	80 481	102 498	104 632
Доля банков	98,11%	98,52%	97,75%	97,85%	98,04%
Темп роста финансирования	-	15,71%	32,12%	33,02%	12,07%
Темп роста кредитования	-	16,19%	31,08%	33,15%	12,29%

Однако, несмотря на высокие темпы роста финансирования и кредитования в частности, малый и средний бизнес по-прежнему ощущает острую нехватку финансовых ресурсов. Определить ее степень можно приблизительно, сравнив объем поданных заявок на кредитование с объемом выданных кредитов (Таблица 2).

Диаграмма 6. Структура исполненных и отказанных заявок на кредитование МСБ, 2013 год



Таким образом, спрос на финансирование со стороны предприятий МСБ кратно (в 2,5 раза) превышает фактический объем кредитования, что делает несомненным тезис о существенном недофинансировании сегмента.

При этом единственным фактическим источником инвестиций в малый и средний бизнес выступает банковский сектор. Банковское кредитование занимает в данном сегменте долю в 98%, что позволяет в вопросе поиска малыми и средними предприятиями РФ внешнего финансирования перейти от понятия инвестиционной привлекательности к определению «кредитной привлекательности».

Использованные источники:

1. Герасименко А. Финансовый менеджмент - это просто: Базовый курс для руководителей и начинающих специалистов. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 532 с
2. Мишин, В. М. Инвестиции: Учебное пособие для вузов. М.: Юнити-Дана, 2006. 451 с.;
3. Соловьев, А. К. Инвестиционная стратегия в России. М.: Финансы и статистика, 2006. 480 с.
4. Положение Банка России № 54-П от 31 августа 1998 г. «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)»
5. Национальная экономика: Учебник. Под общей редакцией Шульги В.А. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2002. 592 с.
6. Отчет «О банковском кредитовании малого и среднего бизнеса в РФ», Банк N, 2013 год
7. Виды бизнес-ангелов. Sk. internetā 10.01.2008 http://www.icsti.su/rus_ten3/1000ventures/a/venture_financing/business_angels.html

8. Методы финансирования инвестиционного проекта. Режим доступа: cfm/investor/finance_meths.shtml
9. Проблемы взаимоотношений участников инвестиционной деятельности в свете новых законов [Электронный ресурс]. Режим доступа: stroymeta/articles/3/16
10. <http://www.incomepoint.tv/venchurnye-investicii>
11. Aernoudt, R. Executive Forum: Seven Ways to Stimulate Business Angels' Investments. Sk. SAGE datu bāzē 20.01.2008

Власов М.М.
аспирант
кафедра экономики предприятия и производственного
менеджмента
Санкт-Петербургский государственный экономический
университет
Россия, г. Санкт-Петербург

МАЛАЯ И СРЕДНЯЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В РФ: В ПОИСКАХ ИНВЕСТИЦИЙ

Данное исследование посвящено анализу поиска внешних финансовых ресурсов в сегменте малого и среднего бизнеса отрасли промышленности.

Как показывают исследования, проводимые «Эксперт-РА», малый и средний бизнес в отечественной экономике испытывает самый сильный инвестиционный голод. [1] Другое исследование, проведенное этим же рейтинговым агентством, показывает сильнейший инвестиционный голод в отрасли промышленности.

Таким образом, напрашивается вывод о том, что максимальный недостаток в инвестиционных ресурсах испытывают малые и средние предприятия промышленного сегмента.

Докажем это с помощью банковской статистики.

ТОП-30 крупнейших банков по уровню капитализации в 2013 году увеличили объем кредитования малого и среднего бизнеса до 4,3 трлн. руб. При этом финансовые ресурсы распределились по следующим отраслям:

- 44,3% - торговля (оптовая, розничная, в специализированных магазинах, пр.);
- 27,2% - услуги (транспортные, медицинские, пр.);
- 12,8% - рестораны, кафе;
- 7,1% - недвижимость;
- 8,6% - прочие отрасли. [2]

Отрасли промышленности в общей совокупности выданных кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса по разным оценкам отдают от 2 до 4%.

Причина такого невысокого показателя кроется как в малой доле промышленных предприятий в сегменте малого и среднего бизнеса (всего

около 14% от общего количества и 19% от объема генерируемого малым бизнесом ВВП) [3], так и в высоком проценте отказов в кредитовании представителям данной отрасли.

По результатам авторского исследования, проведенного среди трех ведущих банков в сфере кредитования малого и среднего бизнеса, доля отказов предприятиям промышленности достигает 84% (согласно проведенному анализу за 2013 год по Санкт-Петербургским подразделениям банков).

Таблица 1. Одобренные обращения промышленных предприятий МСБ

Заявки	Банк 1	Банк 2	Банк 3
Поступившие	1619	1226	1411
Отказанные	1457	979	1139
Одобренные	162	247	272

Причины отказа варьируются:

- 34% предприятий не прошли проверку банковской службы безопасности, рассматривающей репутационную характеристику предприятий и их руководства (судебные процессы, кредитная история, неурегулированная задолженность, уголовная и административная судимость и пр.);
- 38% предприятий не соответствовали требуемым финансовым параметрам;
- 19% предприятий не получили финансирования по причине высокого риска отрасли и региона вложения средств;
- 5% предприятий не смогли представить достаточное обеспечение;
- 4% предприятий получили одобрение, но отказались от предложенных им условий финансирования, т.к. они значительно расходились с требованиями, обеспечивающими окупаемость инвестиций.

При этом по всему сегменту малого и среднего бизнеса эта статистика выглядит следующим образом:

Таблица 2. Одобренные обращения предприятий МСБ

Заявки	Банк 1	Банк 2	Банк 3
Поступившие	11213	9788	10799
Отказанные	5694	5915	4332
Одобренные	5519	3873	6467

Причины отказов:

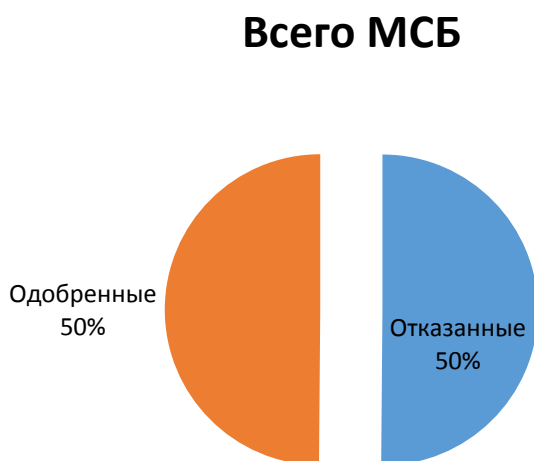
- 31% предприятий не прошли проверку банковской службы безопасности;
- 21% предприятий не соответствовали требуемым финансовым параметрам;

- 10% предприятий не получили финансирования по причине высокого риска отрасли и региона вложения средств;
- 27% предприятий не смогли представить достаточное обеспечение;
- 11% предприятий получили одобрение, но отказались от предложенных им условий финансирования, т.к. они значительно расходились с требованиями, обеспечивающими окупаемость инвестиций.

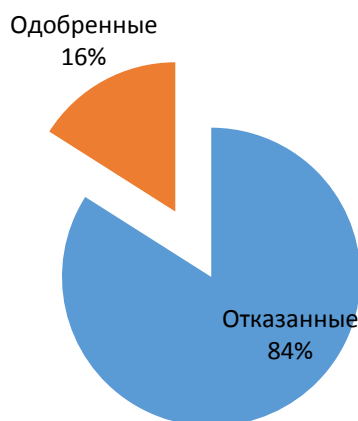
По итогам анализа представленных данных можно утверждать, что у промышленных предприятий малого и среднего бизнеса приблизительно средний по сегменту процент прохождения проверки банковской службой безопасности. Преимуществом отрасли промышленности является наличие залогового обеспечения, как правило, достаточного для покрытия привлекаемого финансирования. Среди слабых сторон можно выделить работу в регионах, не пользующихся популярностью среди банковского сектора при выборе кредитования, а также более негативное по отношению к среднему предприятию сегмента финансовое состояние.

При этом разница в проценте одобренных заявок, а именно, в финансировании предприятий МСБ в целом и промышленной отрасли данного сегмента выглядит следующим образом (Диаграмма 1)

Диаграмма 1. Сравнение долей одобренных обращений



Промышленные МСП



Результаты сравнения лишний раз подтверждают, что наибольшие трудности с привлечением финансирования в российской экономике наблюдаются среди промышленных предприятий сегмента малого и среднего бизнеса. Именно по этой причине практическая часть настоящего исследования посвящена управлению кредитной привлекательностью малого промышленного предприятия.

Согласно результатам исследования, можно определить ключевые факторы, обеспечивающие привлекательность предприятий малого и среднего бизнеса для их основного инвестора – банковского сектора:

- факторы, определяющие финансовое состояние;
- факторы, определяющие репутацию компании (кредитная история, репутация собственников и пр.);
- факторы, определяющие инвестиционную привлекательность страны, отрасли, региона, в котором действует компания.

Данная группировка факторов, основанная на деятельности отечественного банковского сектора в области кредитования малого бизнеса, дает возможность построения модели оценки кредитной привлекательности, базирующейся на существующей практике, а, следовательно, позволяющей получать практические выводы и принимать управленческие решения в сфере управления кредитной привлекательностью фирмы. Более того, т.к. данная классификация отражает все используемые при оценке кредитной привлекательности группы факторов, модель, построенная на ее основе, будет в достаточно степени комплексной и позволит полноценно отразить видение коммерческими банками каждого анализируемого предприятия.

Малый и средний бизнес должен понимать, что коммерческий банк, в отличие от частного инвестора, является заложником правил системы, устанавливаемых Банком России, на основе которых он формирует свою кредитную политику в отношении каждого сегмента. Эта политика, конечно, максимально подстраивается под российские реалии, но остается

объективным и неизменным условием привлечения финансирования. Малому и среднему бизнесу нужно это принять, понять, каким образом банки определяют кредитоспособность предприятия, и суметь подвести свои показатели под их стандарты.

Использованные источники:

1. http://raexpert.ru/researches/year_report/2012/
2. <http://www.taminfo.ru/federal-news/economika/25322-obem-vydannyh-kreditov-malomu-i-srednemu-biznesu-krupnymi-bankami-v-2013-godu-vozros-na-218.html>
3. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/#

Власов М.М.
аспирант
кафедра экономики предприятия и производственного
менеджмента
Санкт-Петербургский государственный экономический
университет
Россия, г. Санкт-Петербург

РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Малый и средний бизнес играет разную роль и имеет разное значение в экономиках различных стран. Как правило, в развитых странах доля малого и среднего бизнеса в ВВП достигает 50 и более процентов (см. таблицу 1). [5]

Таблица 1. Вклад малых и средних предприятий в ВВП по странам

Страна	Доля МСБ в ВВП в 2012 году
Великобритания	50-55%
Германия	50-53%
Италия	55-60%
Франция	55-62%
США	50-55%
Япония	52-55%
Китай	58-60%
Россия	15-20%

В данном исследовании в качестве малых и средних предприятий были приняты хозяйствующие субъекты с выручкой в эквиваленте до 100 млн. долларов США, что вполне соответствует пониманию сегмента МСБ, принятому для данного исследования.

Необходимо обратить внимание, что даже в таких крупных экономиках, как США, доля малого и среднего предпринимательства превышает 50% ВВП. В Российской Федерации доля МСБ в общем объеме ВВП по самым оптимистичным оценкам едва достигает 20%. Причины этого кроются, в основном, в истории развития отечественной экономики. На

протяжении XX века в СССР лишь два периода способствовали развитию малого предпринимательства – начало 20-х годов (период «Новой Экономической Политики») и конец 80-х годов (период «перестройки»). В Российской Федерации начала 1990-х годов развитие малого и среднего предпринимательства государством не ограничивалось, но и не поддерживалось. Экономическая система была сосредоточена на проведении приватизации и государственных облигациях.

В 1995-1998 гг. малый бизнес и кооперативное движение становятся движущим фактором экономического роста. Для повышения бюджетной эффективности предпринимательства малому бизнесу был открыт доступ к государственным ресурсам (через приватизацию, государственные заказы, отказ от государственной монополии на пользование природными ресурсами).

В посткризисный период 1998-2000 гг. сектор малого и среднего предпринимательства укрепился и стабильно развивался за счет государственных региональных программ по поддержке малого бизнеса и постепенной адаптации экономической системы к либерализации цен и рыночному регулированию. Были приняты меры по снижению налогового бремени: федеральные законы «О едином налоге на вмененный доход», «О лицензировании отдельных видов деятельности», «О лизинге».

В 2008 году были определены четкие критерии разграничения малого, среднего и крупного бизнеса. В соответствии со статьей 4 Федерального Закона от 24.07.2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ » в стране определены категории субъектов малого и среднего предпринимательства, выделены категории микро-, малых и средних предприятий по ключевым критериям: доле участия Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований, юридических лиц и граждан в уставном капитале; численности персонала предприятий; выручки от реализации товаров (услуг) или балансовой стоимости активов.

Таким образом, лишь в конце XX – начале XXI века отечественный малый и средний бизнес стал объектом повышенного интереса со стороны государства. В 2008 г. была создана специальная комиссия при Правительстве России, аналогичные органы стали создаваться в регионах. Для сравнения: аналогичные программы поддержки в развитых странах были запущены на 30-50 лет раньше.

Как уже было упомянуто выше, в развитых странах деятельность предприятий МСБ обеспечивает более 50% валового внутреннего продукта. Очевидно, что в таких условиях малое и среднее предпринимательство оказывает существенное влияние на развитие национальной экономики, решение социальных проблем, увеличение показателей демографии и занятости. По численности работающих, по объему производимых и реализуемых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг субъекты малого предпринимательства в отдельных странах занимают ведущее место, дополняя экономические функции крупного бизнеса. [3]

Таблица 2. Показатели, характеризующие значение малых и средних предприятий в экономиках отдельных стран, 2012 г. [5]

Страны	Количество МСП (в тыс.)	Доля работающих в общей численности занятых, %
Великобритания	4730	79,0
Германия	4490	76,0
Италия	5920	83,0
Франция	3280	64,0
Страны ЕС	25790	82,0
США	29300	74,0
Япония	10450	84,0
Россия	4645,7	49,6

Как видно из таблицы, на сегодняшний день роль малого и среднего бизнеса в экономике России в разы ниже, чем в экономиках развитых стран. Вместе с этим, по ряду причин многие экономисты выделяют развитие малого и среднего предпринимательства в качестве основного двигателя роста российской экономики.

Сегодня проблемам отечественного малого и среднего бизнеса уделяется немало исследований, созданы даже специализированные институты, проводящие анализ и толкование статистики по субъектам МСБ в разрезе по регионам и динамике, а также ведущие работу по формированию комфортной среды для развития данного сегмента предпринимательства.

Малый и средний бизнес в России обладает некоторыми отличающимися его МСБ большинства зарубежных стран особенностями. Это совмещение в рамках одного предприятия нескольких видов деятельности, невозможность в большинстве случаев ориентироваться на однопродуктовую модель развития, стремление к максимальной самостоятельности, в то время как значительная доля зарубежных МСП работает на условиях субподряда, общий низкий технический уровень и низкая технологическая оснащенность в сочетании с инновационным потенциалом.

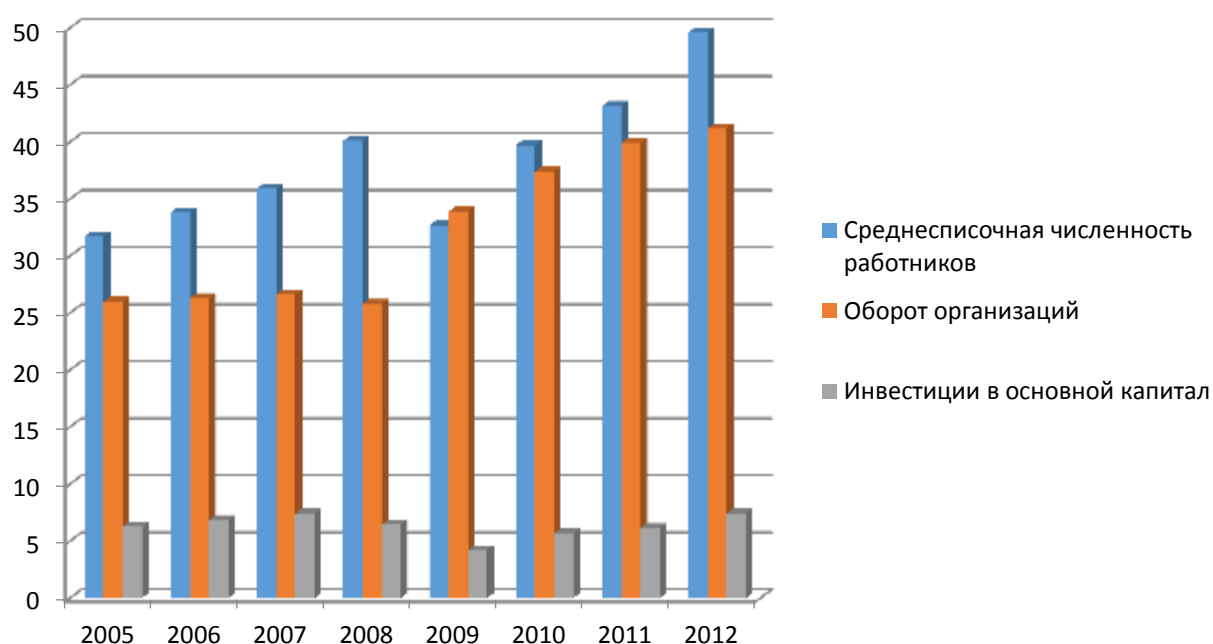
Малое и среднее предпринимательство в развитых странах представляет до 80% рабочих мест, а доля его участия в ВВП оценивается в 50 и более процентов. В России за 2012 год вклад МСБ в ВВП страны вырос по разным оценкам до 15-20%, доля занятых на малых и средних предприятиях в общей численности занятых в экономике составила около 50%.[1] Численность малых предприятий составляет свыше 2000 тыс., индивидуальных предпринимателей - около 2,6 млн.[3]

Приведенные цифры свидетельствуют, с одной стороны, о большом экономическом потенциале малого бизнеса, с другой – о необходимости создания благоприятных условий для развития малых предприятий, выражающихся в создании соответствующей правовой, налоговой и административной среды, а также благоприятных условий привлечения финансовых ресурсов.

Таблица 3. Удельный вес МСБ в основных экономических показателях (в процентах)[4]

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Среднесписочная численность работников	31,73	33,82	35,91	40,09	32,68	39,7	43,15	49,6
Оборот организаций	26,0	26,3	26,6	25,8	33,9	37,4	39,9	41,2
Инвестиции в основной капитал	6,27	6,84	7,41	6,46	4,18	5,69	6,15	7,43

Диаграмма 4. Динамика удельного веса МСБ[4]



Приведенная статистика показывает рост удельного веса малых и средних предприятий в России, рост их обороты, численности занятых и общего веса в экономике. При этом темп роста инвестиций в основной капитал значительно отстает от роста других показателей, что характеризует неудовлетворенную потребность МСБ в инвестиционных ресурсах.

Малому и среднему бизнесу не удастся полностью реализовать имеющийся потенциал из-за наличия ряда проблем, особое место среди которых занимает проблема финансирования, обусловленная недостаточностью начального капитала и собственных оборотных средств, а также труднодоступностью банковского кредитования. Современные тенденции экономического развития выявляют ограниченность ликвидных средств для обновления и расширения производства в данном сегменте экономики.

Малый и средний бизнес как таковой играет важную роль в экономиках развитых стран, при этом выполняя социально-экономические функции, напрямую влияющие на их темпы развития.

Таблица 5. Функции малого и среднего бизнеса в экономике[3]

Функции малого и среднего бизнеса	
Экономические	Социальные
Мобилизация финансовых и материальных ресурсов	Социальная защита населения
Обеспечение налоговых поступлений, в том числе, в местный бюджет	Обеспечение занятости населения
Формирование конкурентного рынка	Развитие интеллектуального потенциала: навыков предпринимательской деятельности
Создание рабочих мест с низкими капитальными затратами	Выравнивание доходов разных социальных групп
Насыщение рынка товарами и услугами	Рост доходов населения
Поддержка депрессивных территорий	Рост сбережений и капитальных вложений населения
Развитие инноваций	

Анализируя зарубежный и отечественный опыт развития малого предпринимательства (Басарева В.Г., Бурцев Ю.А., Друкер П.Ф., Кузеванова А.Л.), можно указать на следующие положительные результаты развития малого и среднего бизнеса:

- увеличение числа собственников, а значит, формирование среднего класса – гаранта политической стабильности в демократическом обществе;
- рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии социальных групп;
- отбор наиболее энергичных индивидов, для которых малый бизнес становится начальным этапом самореализации;
- создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере обслуживания;
- трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения (инвалидов, молодежи);
- подготовка кадров за счет использования работников с ограниченным формальным образованием, которые приобретают свою квалификацию на месте работы;
- разработка и внедрение технологических, технических и организационных новшеств (стремясь выжить в конкурентной борьбе, малые формы чаще склонны идти на риск и осуществлять новые проекты);

- косвенная стимуляция эффективности производства крупных компаний путем освоения малоемких новых рынков;
- ликвидация монополии производителей, создание конкурентной среды;
- мобилизация невостребованных ранее материальных, финансовых и природных ресурсов, а также более эффективное их использование;
- снижение фондовооруженности и капиталоемкости при выпуске более трудоемкой продукции, быстрая окупаемость вложений;
- улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики;

Кроме всего указанного выше, собственники малых предприятий более склонны к сбережениям и инвестированию, у них всегда высокий уровень личной мотивации в достижении успеха, что положительно сказывается в целом на деятельности предприятия. Сектор малого предпринимательства образует самую разветвленную сеть предприятий, действующих в основном на местных рынках и непосредственно связанных с массовым потребителем товаров и услуг. В совокупности с небольшими размерами малых предприятий, их технологической, производственной и управленческой гибкостью это позволяет чутко и своевременно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка.

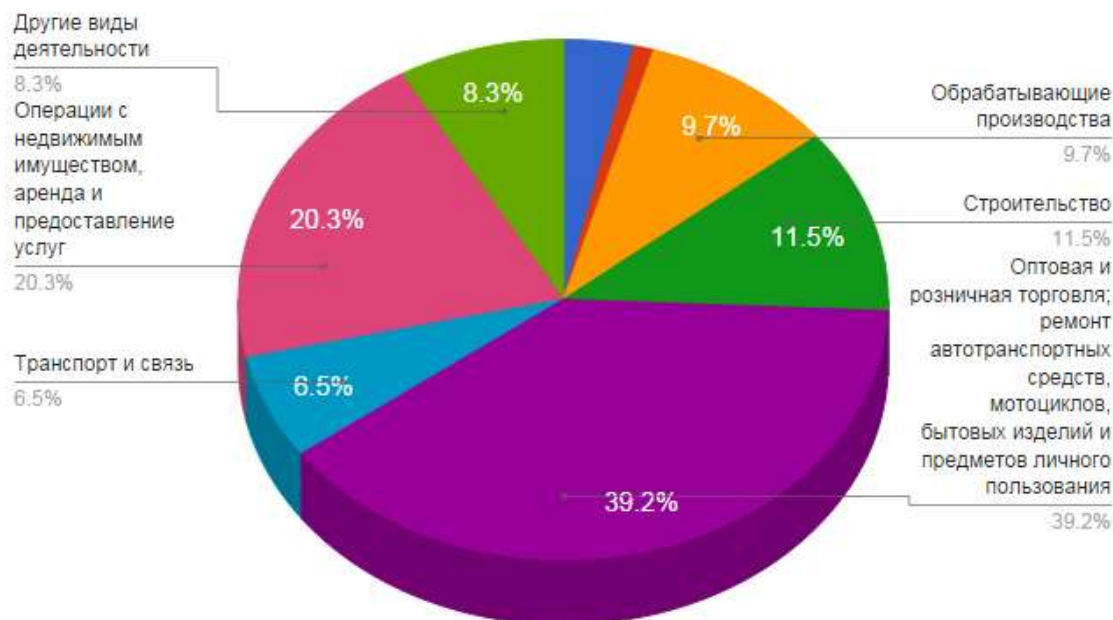
Помимо прочего, развитие конкурентного малого и среднего бизнеса становится основой для формирования «антихрупкой» экономической системы (Н.Н. Талеб), получающей выгоду от влияния внутренних и внешних стрессоров, вызванных различного рода колебаниями рыночной инфраструктуры. Механизмы естественного отбора формируют такую рыночную систему, которая самостоятельно «залатывает дыры» и подстраивается под изменения окружающей среды, делая колебания основных показателей постоянными, в то же время, сводя их амплитуду к минимуму и обеспечивая пусть не резкий, но стабильный рост.

Таким образом, малый и средний бизнес представляет собой особую модель бизнеса, ограниченную такими условиями, как численность занятых, размеры капитала, масштаб производства. Функционирование предприятия МСБ на локальном рынке, быстрое реагирование на изменение конъюнктуры этого рынка, активное взаимодействие с потребителем, узкая специализация производства, низкая капиталоемкость бизнеса – данные преимущества повышают устойчивость на внутреннем рынке. Однако быстрое реагирование малых и средних предприятий на изменения условий функционирования делает его, с одной стороны, более мобильным и приспособляемым, с другой – каждое отдельное предприятие является более зависимым от конъюнктуры рынка, динамики внешних социально-экономических и политических условий. Небольшой капитал сужает рамки

производства, ограничивает возможность привлечения дополнительных научно-технических, финансовых, производственных, трудовых ресурсов.

Отраслевая структура малого и среднего предпринимательства в России выглядит следующим образом:

Диаграмма 1. Структура МСБ РФ, 01.01.2013[3]



Представленная отраслевая структура как нельзя лучше характеризует ориентированность малого и среднего предпринимательства в современных условиях на быструю окупаемость. Ведение деятельности, требующей долгосрочного вложения средств, такой, например, как промышленность, пользуется среди предпринимателей минимальным спросом ввиду низкого уровня доверия к стабильности отечественной экономической и политической системы. Что в современных условиях упадка промышленной отрасли в РФ является еще одним усугубляющим фактом.

В настоящий момент малый и средний бизнес, по разным оценкам, обеспечивает рабочими местами примерно половину населения страны, составляя основу социальной стабильности общества. Развитие малого и среднего бизнеса может обеспечить значительное расширение среднего класса, который является социальной опорой современного общества. Кроме того, развитие малого и среднего бизнеса, особенно в научно-исследовательской и внедренческой сфере, как показывает международный опыт, является залогом успешного инновационного развития экономики.

Многие учёные и экономисты полагают, что российская экономика, выходя из кризиса, должна делать акцент на развитии малого и среднего бизнеса, создавая уверенную прослойку в российской экономике между крупным бизнесом и индивидуальными предпринимателями, которая в настоящий момент практически отсутствует.

Таким образом, стратегическая значимость развития малого и среднего предпринимательства для российской экономики не вызывает сомнений. Создание новых рабочих мест, повышение благосостояния населения, и, как следствие, повышение внутреннего платежеспособного спроса на производимые товары и услуги является обязательным условием стабильного роста и развития российской экономики.

Частным обязательным условием укрепления отечественной экономической системы становится развитие и укрепление малой и средней промышленности, действующей в условиях рыночной экономики, как сегмента, позволяющего:

- сделать экономику менее импортозависимой;
- сделать экономическую систему более устойчивой к изменениям мировой рыночной конъюнктуры за счет реализации механизмов естественного отбора;
- создать конкурентную среду, обеспечивающую качество производимой продукции;
- получить притоки инвестиционного капитала в страну.

Основными же условиями развития отечественного сегмента МСБ являются привлечение инвестиций и государственная поддержка.

Использованные источники:

1. Басарева В. Г. Малый бизнес: региональные аспекты механизмов государственного регулирования. //Региональная экономика: теория и практика.– N11 . - 2013. - с.55-62
2. Кузеванова А. Л. Бизнес, бизнес-деятельность, предпринимательство: теоретические проблемы определения понятий // Актуал. пробл. совр. науки. - 2010. - №6. - с. 128-133
3. Marketguide: SME dynamics research, marketguide.com
4. Nassim Nicholas Taleb, Antifragile. Thing that gain from disorder. Random House LLC, 2012
5. Сайт Ресурсного центра малого предпринимательства: www.rcsme.ru
6. Сайт Росстата: www.gks.ru

*Власова О.В., к.э.н.
доцент
кафедра инновационной деятельности
и управления бизнесом*

*Некрасова Е.И.
аспирант
кафедра инновационной деятельности и управления бизнесом
ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный
аграрный университет имени Н.И. Вавилова
Россия, г. Саратов*

РОЛЬ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Аннотация: В современной экономике необходимо рассматривать развитый человеческий капитал в первую очередь в качестве главного фактора эффективного управления государством. Среди различных инвестиций в человеческий капитал требует особого внимания проблема финансирования образования и науки.

Ключевые слова: современная экономика, человеческий капитал, развитие, инвестиции, управление, система образования, высшее образование, вуз, аграрный сектор.

В настоящее время во всем мире растет интерес к новым возможностям управления и в этой связи в современной экономике усиливается акцент на человеческий потенциал и человеческий капитал. В постиндустриальном мире экономика знаний считается высшим этапом инновационной экономики, при этом совершенствование человеческого капитала становится приоритетом в развитии общества.

Одним из первых, кто стоял у истоков экономической мысли в направлении человеческого капитала был Уильям Петти (1623-1687), который пытался подсчитать человеческую составляющую национального богатства Англии. Затем, на протяжении почти трех столетий, темы человека и его роли в экономике так или иначе - в разной степени - касались такие ученые как А.Смит, Ф.Лист, К.Маркс, Г.Маркузе, Э.Фромм, У.Тейлора, Э.Мейо и многие другие.

Одним из первых обозначил роль человеческого капитала в его сегодняшнем понимании Т. Шульц – нобелевский лауреат по экономике в 1979 г. Его последователем стал Г. Беккер, удостоенный нобелевской премии в 1992г. и продолживший исследования Т. Шульца. Одним из главных трудов Г.Беккера является «Человеческий капитал» - в нем автор определяет человеческий капитал как «совокупность навыков, знаний и умений человека»². Из этого определения мы видим, что образование играет ключевую роль в формировании человеческого капитала – ведь современные знания и умения, навыки приобретаются человеком в первую очередь в

² Becker, Gary S. Human Capital. — N.Y.: Columbia University Press, 1964.

процессе образования. Далее полученные теоретические знания, некоторые умения и навыки совершенствуются на практике – на рабочем месте, но именно благодаря базовому образованию становится возможным дальнейшее совершенствование человеческого капитала.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года предполагает, что человеческий капитал будет играть особую роль и приобретет статус одного из основных факторов экономического развития страны. Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) в РФ будет сохранять динамику роста, если должным образом на уровне государства вкладывать в отечественный человеческий капитал и стремиться к тому же уровню, на котором делают такие вклады развитые страны. В настоящий момент финансирование образования в нашей стране нуждается в кардинальных изменениях.

Увеличение затрат на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы с 0,3% от всех инвестиций в нефинансовые активы в 2005 г. до 0,6 % в 2012 г. не должно вводить в заблуждение: такие показатели демонстрируют крайне низкий уровень финансирования. Причем инвестиции в объекты интеллектуальной собственности сократились по сравнению с 2000 г. в 3 раза (от 1,5% в 2000 г. до 0,5% в 2012г.) Таким образом, одной из серьезнейших проблем является проблема финансирования науки³.

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ В НЕФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ¹⁾ (в процентах к итогу)

	2000	2005	2010	2011	2012
Инвестиции в нефинансовые активы - всего	100	100	100	100	100
из них:					
инвестиции в основной капитал	98,4	98,2	98,7	98,4	98,2
инвестиции в объекты интеллектуальной собственности	1,5	0,8	0,4	0,5	0,5
инвестиции в другие нефинансовые активы	0,1	0,7	0,5	0,7	0,7
затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы	-	0,3	0,4	0,4	0,6

¹⁾ Без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами.

³ Сайт Росстат url: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_56/Main.htm дата обращения 24.10.2014г.

Из всех видов инвестиций в человеческий капитал (сюда относятся, помимо прочих, вложения в образование, в здравоохранение, в жилищные условия, в качественное питание и др.) хотелось бы обратить внимание на инвестиции в образование. Важным моментом является то, что инвестиции в образование – это затраты ресурсов, которые предполагают повышение производительности труда в будущем, через достаточно продолжительное время. Справедливо утверждение: «..накопление физического капитала длится, как правило, 1—5 лет, а процесс накопления в человеческий капитал — 12—20 лет».⁴

Общее и специальное образование – это база для дальнейшего повышения уровня работника и важный стартовый уровень для начала профессиональной деятельности. Вложение государства в такую базу является гарантией получения качественного человеческого капитала в стране на будущий период. Логично предположить, что недостаточный уровень знаний на этапе общего образования сложно компенсировать в последующие годы обучения, потому что следующий уровень обычно построен на фундаменте предыдущей учебы. Когда ослабевает уровень базовых знаний - образовательная система высшей школы испытывает серьезные трудности в реализации даже самых совершенных программ. Все элементы системы образования «дошкольная подготовка – школа – вуз» имеют значение и не могут финансироваться отдельно без учета друг друга.

Во многих вузах преподаватели отмечают снижение общего уровня знаний студентов за последние годы реформ образования в РФ. Иногда по свидетельству экспертов программа с трудом реализуется в силу неготовности студентов овладеть ею – они не могут выполнить те задачи, которые для их предшественников были нормой, а учить их заново – вместо школы вуз не может. В результате потраченное в школе время на обучение не дает той эффективности, которая необходима для получения хорошей базы знаний абитуриентами. Так же экспертами отмечается падение уровня грамотности населения, особенно школьного и студенческого возраста.

При этом сохранился потенциал в системе образования и при условии достойного обеспечения Россия уверенно завоюет достойные позиции в мировых рейтингах. Даже сейчас, по материалам информационно-аналитического агентства «Центр гуманитарных технологий» - Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова входит в список лучших 200 вузов мира, правда при этом расположился на 196 месте (глобальный рейтинг составлен по методике британского издания Times Higher Education (THE)). В данном рейтинге вузов со всего мира оказались в этом году еще несколько учебных заведений: Новосибирский

⁴ Журнал «Кадры предприятия» Человеческий капитал как фактор экономического роста современного предприятия Т.И. Овчинникова О.В. Гончарова М.Г. Хорева, 2005, №10

государственный университет и Московский государственный инженерно-физический институт.⁵

Одной из самых важных задач в свете последних международных событий является подъем аграрного сектора экономики, который позволит решить ряд вопросов, включая проблему обеспечения населения РФ продуктами питания. Аграрные образовательные учреждения необходимо дополнительно финансировать, чтобы получать специалистов готовых для инновационного развития сельского хозяйства, способных на высоком профессиональном уровне решить поставленные перед ними задачи.

Использованные источники:

1. Becker, Gary S. Human Capital. — N.Y.: Columbia University Press, 1964.
2. Журнал «Кадры предприятия» Человеческий капитал как фактор экономического роста современного предприятия Т.И. Овчинникова О.В. Гончарова М.Г. Хорева, 2005, №10
3. Сайт Росстат url: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_56/Main.htm дата обращения 24.10.2014г
4. Сайт Росстат Url: <http://gtmarket.ru/news/2014/10/02/6910> Дата обращения: 24.10.2014 г.

Власова А.Ю.
студент 3 курса
направление подготовки «Государственное
и муниципальное управление»
«МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

В статье исследованы современные тенденции инновационного развития Республики Мордовия, выявлены факторы, сдерживающие инновационное развитие и условия обеспечения инновационного лидерства региона. Рекомендованы предложения по стимулированию инновационного развития Республики Мордовия в условиях формирования и развития регионально ориентированных компонентов единого инновационного пространства Российской Федерации.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационные кластеры, инновационная активность, инновационный портрет региона, экономика региона, Республика Мордовия, инновационное финансирование.

В современных условиях Республика Мордовия ставит целью достижение высоких темпов регионального социально-экономического роста с привлечением имеющегося интеллектуального потенциала научных учреждений, высокотехнологичного производства, учебных заведений, малого и среднего бизнеса к развитию инновационной составляющей

⁵ Url: <http://gtmarket.ru/news/2014/10/02/6910> Дата обращения: 24.10.2014 г.

экономики региона. Стратегия социально-экономического развития Республики Мордовия до 2025 года основной целью развития Республики Мордовия определяет повышение конкурентоспособности региона за счет инновационного сектора экономики и повышения качества жизни населения.

По итогам 2014 года, в рейтинге инновационного развития регионов России, составленном «Высшей школой экономики», Республика Мордовия занимает 18 место и индексом инновационного развития в 0,4263, учитывая довольно низкие показатели 2010 года, когда данный индикатор был равен 0,3385 [10].

На современном этапе экономика Республики Мордовия и её дальнейшее развитие определены тремя составляющими:

- производственные локомотивы;
- производственные кластеры;
- инновационные кластеры.

Каждый из данных сегментов представлен совокупностью различных секторов развития экономики региона. Если производственные локомотивы включают в себя индустрию строительных материалов и транспортное машиностроение, производственные кластеры – все сектора агропромышленного комплекса, то составляющими инновационных кластеров является энерго- и светотехника.

Необходимо отметить, что инновационные кластеры имеют существенное отличие от двух вышеперечисленных сегментов, которое заключается в возможности постановки элемента производства новой (не массовой) продукции. К основным направлениям развития данных кластеров относятся:

- производство новой продукции (развитие инновационной инфраструктуры, поддержка инновационно-активных предприятий и т.д.);
- выход на новые товарные и географические рынки;
- проведение технологической модернизации предприятий и привлечение инвесторов;
- развитие корпоративной структуры кластера и кооперации между предприятиями.

Основными целями развития электротехнического кластера (включая светотехнический) являются:

- удержание позиций на традиционных рынках (силовая электроника, традиционные источники света и т.д.);
- выход и закрепление на новых рынках инновационной продукции (например, светодиодных источников света и светильников, производство оптоволокна);
- развитие структуры кластера [2].

Республика Мордовия имеет потенциал в долгосрочной перспективе стать одним из инновационных центров развития электротехники (в том числе светотехники), а также инициатором формирования электротехнического кластера, который имеет федеральное значение.

Прежде всего, возможность формирования такого центра связана:

- с концентрацией предприятий данных секторов как в самой республике, так и в соседних регионах;
- с динамичным развитием данных секторов;
- с наличием на территории региона образовательной инфраструктуры [1].

Все показатели, наиболее часто используемые для характеристики инновационного развития региона, разбиты на 2 группы: развитие-изменение и развитие-рост. Показатели развития-изменения характеризуют степень качественного изменения экономической системы, вызванного использованием новых производственных функции; переход от экстенсивных факторов производства к интенсивным; необратимые структурные изменения экономического объекта, вследствие которых формируется новое качественное состояние. Показатели развитие-рост показывают увеличение объема инновационных товаров, работ и услуг, а также используемых факторов производства (см. таблицу 1)[6,7].

Таблица 1 – Основные показатели инновационного развития РМ

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Доля населения страны	0,59	0,58	0,58	0,57	-
Площадь территории, % от РФ	0,0025				
ВРП на душу населения, тыс. руб.	107903,3	125975,5	152932,1	-	-
Объем капитальных инвестиций в РМ, млн. руб.	31968,4	40778,2	48672,9	49491,2	-
Денежные доходы на душу населения, руб.	9522,2	11294,2	11948,0	12912,2	-
Инвестиции в экономику РМ, тыс. долларов США	59683,6	67435,2	154131,0	150590,3	-
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки	14	14	13	16	15

Затраты на выполнение научных исследований и разработок	549,3	780,4	545,3	628,6	741,5

Целесообразно отметить, что в РМ прослеживается существенный стабильный рост показателей инновационного развития, несмотря на сокращение численности населения и сохранения площади субъекта. Об этом, в первую очередь свидетельствуют такие значимые показатели, как число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, инвестиции в экономику РМ, а также затраты на выполнение научных исследований и разработок.

На наш взгляд, роль региона в обеспечении условий инновационного лидерства в настоящее время должна быть сосредоточена на трех важнейших направлениях:

- организация инновационного финансирования;
- регулирование финансирования инновационной деятельности;
- обеспечение стимулирования взаимодействия в сфере финансирования.

К основным факторам, сдерживающим инновационное развитие РМ можно отнести нижеследующие. (см. рисунок 1) [4].

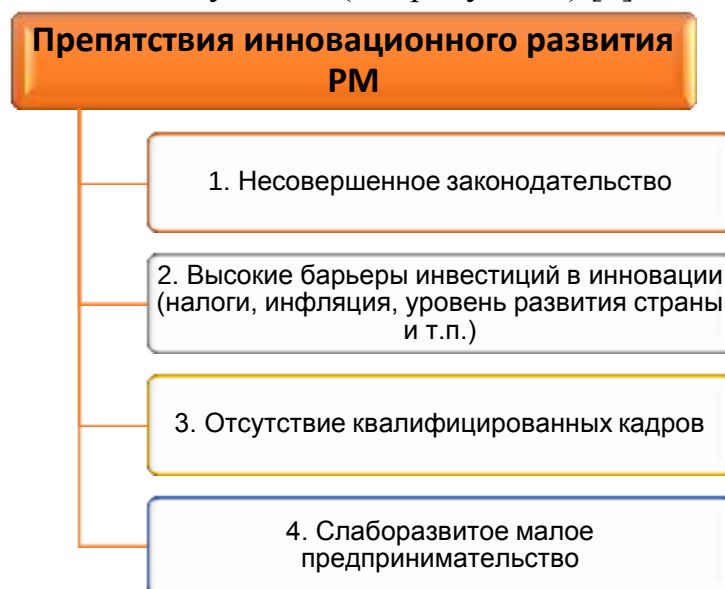


Рисунок 1 – Препятствия инновационного развития Республики Мордовия

В рамках регионально ориентированной федеральной инновационной политики усилия федеральных органов государственного управления необходимо сконцентрировать на следующих важнейших составляющих. Прежде всего, это формирование и развитие регионально ориентированных компонентов единого инновационного пространства Российской Федерации. Для этого требуется создание сбалансированной

законодательной системы, обеспечивающей нормативную правовую базу развития инновационной деятельности в регионах.

К основным путям повышения инновационного развития Мордовии следует отнести:

- организацию инновационной деятельности (в том числе научно-промышленного сотрудничества) и экономические механизмы ее стимулирования;

- обеспечение научно-технической информацией (в плане ее полноты, актуальности, физической и ценовой доступности), сохранение, развитие и использование научно-технического потенциала;

- развитие малого и среднего наукоемкого предпринимательства (в том числе технопарков);

- подготовка высококвалифицированных кадров, в том числе, управленческих, ориентированных на решение стратегических региональных проблем.

Ключевым аспектом научно-технической политики региона должно стать установление и периодическое уточнение долгосрочных и среднесрочных приоритетов научно-технического развития субъекта, вытекающих из социально-экономической политики республики и отражающих актуальные и прогнозируемые проблемы его социально-экономического развития, сложившуюся и перспективную экономическую и научно-техническую специализацию региона, особенности его ресурсного, производственного, социально-демографического и научно-технического потенциалов.

На основе всего вышеизложенного можно говорить о том, что в Мордовии сформирован благоприятный климат для привлечения инвестиций и введения инноваций, осуществляется активная государственная поддержка инновационной деятельности, возрастают объемы реализуемых на предприятиях инновационных проектов. Республика имеет все возможности продвижения вверх по «лестнице» инновационного развития регионов, и она не боится использовать и притворять эти возможности в жизнь.

Использованные источники:

1. Закон РМ «О стратегии социально-экономического развития республики Мордовия до 2025 года / Принят Государственным Собранием Республики Мордовия 25 сентября 2008 года // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

2. Мордовия: Стат. ежегодник./Мордовиястат. - Саранск, 2006. - 408 с.

3. Мордовия: Стат. ежегодник./Мордовиястат. - Саранск, 2013. - 465 с.

4. Еремина, О.И. Современное состояние и тенденции развития инновационной деятельности в РМ. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://yandex.ru/clck/jsredir>

5. Инновационный портрет Республики Мордовия. Сайт АИРР [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.i-regions.org/regions/mordovia/innovative/>

6. Инновационное развитие регионов России. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://ris.extech.ru/regions/region_info.php?id=13
7. Кормишкина Л.А. Формирование инновационных кластеров и перспективы регионального развития (на примере Республики Мордовия) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.uecs.ru/marketing/item/2531-2013-11-15-07-37-25>
8. Официальный сайт Министерства экономики РМ [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://mineco.e-mordovia.ru>
9. Официальный сайт Министерства финансов РМ [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://minfinrm.ru>
10. Рейтинг инновационного развития регионов [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://1tmn.ru/ratings/russia/opublikovan-rejting-innovacionnogo-4124528.html>
11. Официальный сайт Технопарк – Мордовия [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.technopark-mordovia.ru/>

*Власова Е.В., к.э.н.
доцент*

кафедра «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет

Веселов В.В.

магистрант

Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО РИСКА

Аннотация: В статье рассмотрены факторы, оказывающие непосредственное влияние на формирование кредитного риска. Определена проблематика оценки кредитного портфеля.

Ключевые слова: коммерческий банк, управление рисками, коммерческий банк, кредитный риск, структурный анализ, риск-менеджмент.

На данном этапе развития кредитно-финансовая система составляет важную часть инфраструктуры финансовых отношений. Поэтому в современном финансовом мире, стабильная деятельность кредитных организаций приобретает огромное значение.

Для проведения оценки кредитного риска используем структурный анализ баланса банка.

Основу активов банка составляет кредитный портфель, который показал годовой прирост в размере 15%. Структура портфеля в рамках рассматриваемого периода претерпела некоторые изменения. Несмотря на то, что корпоративный кредитный портфель остается доминирующей статьей активов, наблюдается рост доли розничного кредитования, что согласуется с заявленной банком стратегией. За год розничный портфель вырос на 36%.

Распределение корпоративных клиентов банка по отраслям деятельности отражено на рисунке 1.

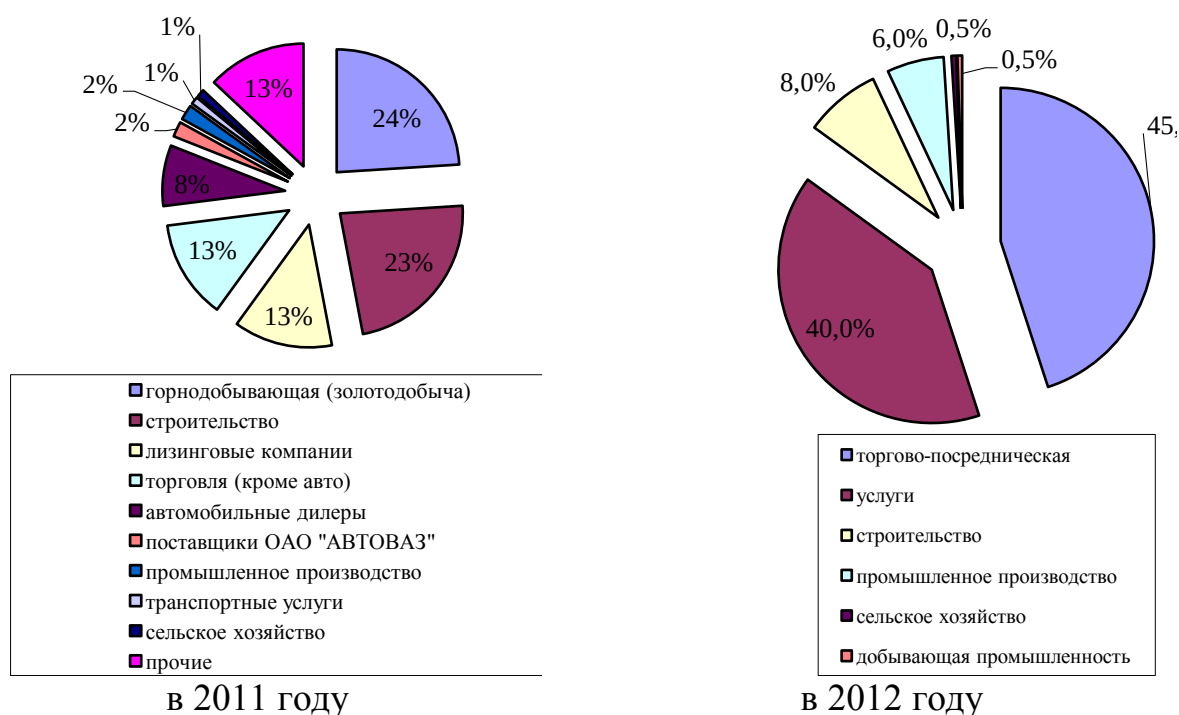


Рисунок 2- Структура корпоративных клиентов банка по отраслям

Основными задачами банка в работе с корпоративными клиентами является повышение объема и качества кредитного портфеля, расширение круга надежных и финансово-устойчивых клиентов для построения с ними долгосрочных отношений, обеспечение оптимальных и взаимовыгодных вариантов сотрудничества, активное внедрение новых кредитных продуктов и услуг с применением новых технологий [2].

За 2012 год кредитный портфель банка возрос на 9,38% [3].

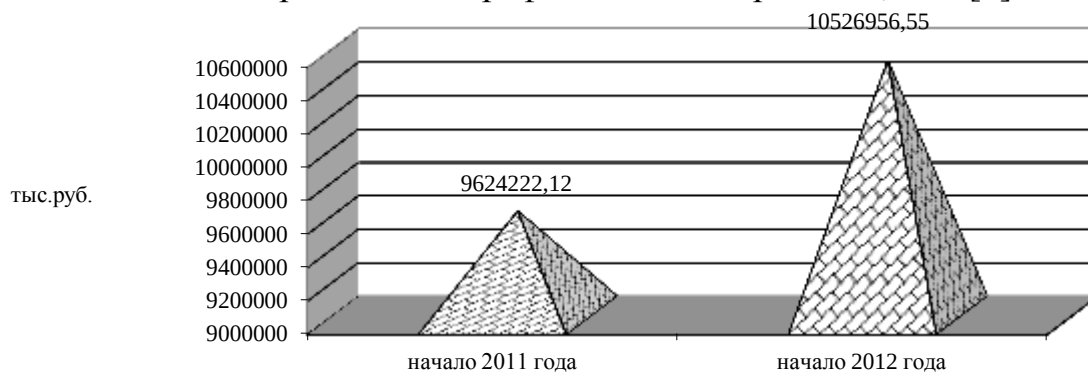


Рисунок 3 - Динамика кредитного портфеля

Основное увеличение портфеля произошло за счет роста ссудной задолженности предприятиям среднего и малого бизнеса, прирост составил 8% [1].

Произошло улучшение качества кредитного портфеля: увеличилась доля ссуд клиентам с хорошим финансовым положением и хорошим

обслуживанием долга (ссуды первой категории качества), уменьшилось число проблемных ссуд (4 и 5 категории качества).

В части обслуживания физических лиц ЗАО "ФИА-БАНК" придерживается принципа универсального банка, предлагая физическим лицам широкую линейку банковских продуктов и услуг.

На сегодняшний день усилия Банка в области кредитования физических лиц направлены на повышение качества кредитного портфеля и на уменьшение доли просроченных платежей в нем.

Структура портфеля физических лиц отражена на рисунке 4.
в 2010 году в 2011 году

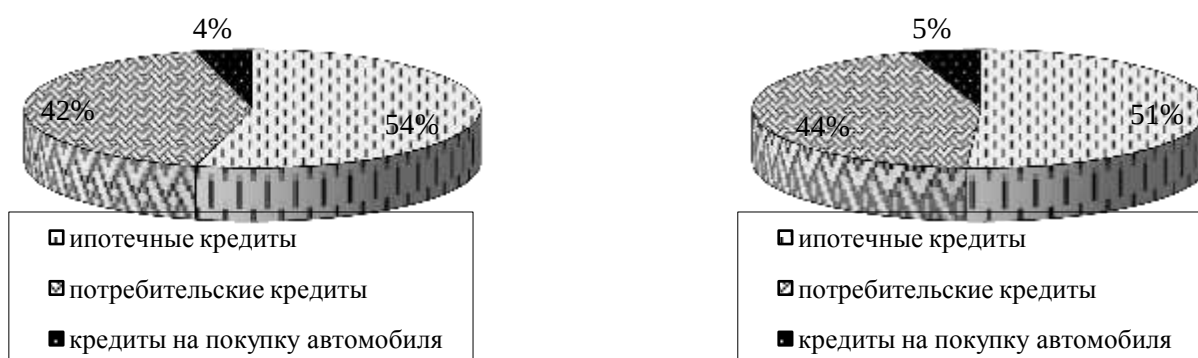


Рисунок 4 - Структура кредитного портфеля физических лиц

В структуре кредитного портфеля физических лиц преобладают жилищные ипотечные кредиты и потребительские кредиты на неотложные нужды.

Доля просроченной задолженности в ЗАО "ФИА-БАНК" минимальна и сформирована в основном кредитами кризисного периода. Удельный вес просроченной задолженности на 01.01.2012 года составил 3,05% от общего объема кредитного портфеля [3].

В 2014 году развитие розничного направления ЗАО "ФИА-БАНК" получило новый импульс. Активный рост продемонстрировали кредитный и депозитный портфели физических лиц, а также комиссионные операции, связанные с денежными переводами с использованием систем денежных переводов и приемом платежей клиентов через устройства самообслуживания и через кассы Банка.

Традиционно высокий уровень доверия населения, гибкая процентная политика, постоянное совершенствование и расширение ассортимента розничных услуг позволили Банку в 2013 году сохранить высокий темп привлечения средств на счета по вкладам.

Традиционно высоким доверием пользуются пенсионные банковские продукты. Их доля в депозитном портфеле занимает более 50%.

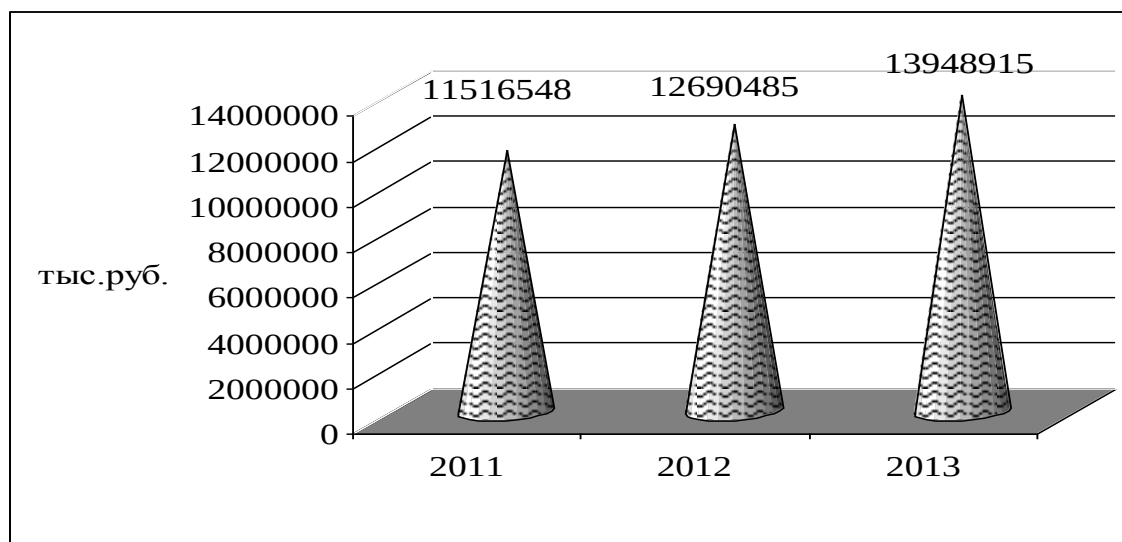


Рисунок 5 - Динамика вкладов физических лиц ЗАО "ФИА-БАНК" на 1 января за 2011-2013 гг.

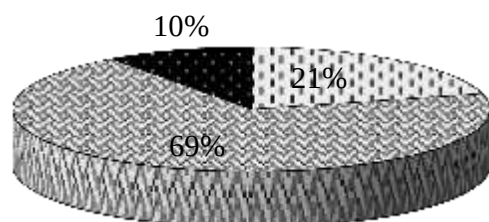
Вклады физических лиц Банк рассматривает в качестве основного источника ресурсов. Тем не менее задачей Банка на 2012–2014 гг. является сокращение их доли за счет увеличения доли ресурсов, сформированных за счет средств юридических лиц и публичных заимствований [3].

Одной из операций, приносящей доход банку, являются денежные переводы. В ЗАО «ФИА-БАНК» данная услуга представлена следующими системами переводов: WesternUnion, «Золотая Корона – денежные переводы», «Лидер», MoneyGram. В 2011 году через системы денежных переводов было переведено 42402 переводов, в рублях было переведено 526,6 млн, в долларах США – 18,5 млн, в евро – 0,130 млн. В Банк для выплаты клиентам в 2011 году поступило более 29036 переводов, в рублях было выплачено 368,4 млн, в долларах США – 3,7 млн, в евро – 0,187 млн.

ЗАО "ФИА-БАНК" является участником платежных систем NCC-UnionCard, VISA International, MasterCard, Worldwide, China Union Pay и «Золотая Корона». Это позволяет удачно сочетать преимущества и возможности каждой из систем, предоставляя своим клиентам широкий выбор услуг как с использованием банковских карт, так и без них.

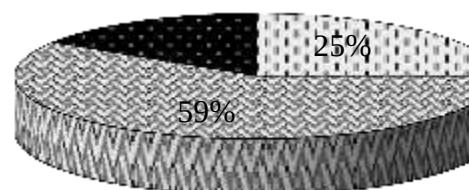
В течение анализируемого периода Банк обеспечивал гибкую тарифную политику, ориентируясь на потребности клиентов и условия, диктуемые конкурентной средой. [4].

Доля карт по платежным системам отражена на рисунке 2.7.
в 2010 году



■ Золотая Корона ■ NCC
■ Visa, MasterCard

в 2011 году



■ Золотая Корона ■ NCC
■ Visa, MasterCard

Рисунок 6 - Доля действующих карт по платежным системам

За анализируемый период произошли изменения в структуре эмиссии банковских карт. Доля международных карт в общей эмиссии выросла на 6%. На 01.01.2012 года количество действующих карт международных систем VISA International и MasterCard Worldwide увеличилось на 44%. Выросла и эмиссия карт «Золотая Корона», прирост составил 12%.

ЗАО "ФИА-БАНК" является активным оператором рынка межбанковских кредитов (МБК). На рублевом рынке МБК за 2011 год объемы размещения денежных средств выросли по сравнению с 2010 годом на 76,8%. Объемы привлечения денежных средств снизились на 83,58%.

На межбанковском валютном рынке партнерами Банка на рынке FOREX выступали как российские, так и зарубежные банки. Объем конверсионных операций составил более 198 млн. долларов США.

Использованные источники:

1. Положение ЦБР «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» от 16 декабря 2003 № 242-П // Вестник Банка России. - № 7. – 2004. – 04.02.
2. Власова Е.В., Камалетдинова Л.Ш. Экономические риски и их роль в трансформационном процессе // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4(15). С.17-18.
3. Власова Е.В., Викторова О.А. Порядок управления налоговыми рисками в кредитной организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. №2(13). С.20-22.
4. <http://www.banki.ru/> - (Дата обращения 25.11.2014)

*Водопетов С.В.
аспирант
Казаков М.А., доктор политических наук
профессор
ННГУ им. Н.И. Лобачевского
РФ, г. Нижний Новгород
Vodopetov Sergey Vyacheslavovich
PhD, Nizhny Novgorod State University
in the name of N.I. Lobachevsky,
Russia, Nizhny Novgorod
Kazakov Michael Anatolevich,
doctor of political sciences, professor,
Nizhny Novgorod State University in the name of N.I. Lobachevsky,
Russia, Nizhny Novgorod*

**УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РФ: ПОИСК
ЭФФЕКТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ИНСТРУМЕНТАРИЯ ЭЛИТ
АННОТАЦИЯ**

В статье показано, что в обстановке углубления национальной идентичности и замещения идеи политической модернизации крупными идеологическими и экономическими проектами государства, элиты страны получают характерные импульсы инновационных изменений. Их осуществление с целью прояснения контуров ландшафта завтрашнего дня ускоряет овладение субъектами политики новых форм социального взаимодействия, требует переоценки методов, механизмов, решений, употребляемых ими в различающихся фазах их производства, управления, образующих в инновационном процессе единое комплексное целое.

ABSTRACT

The report shows that in an environment of deepening national identity and substitution ideas of political modernization major ideological and economic projects of the state, elites gain characteristic impulses of innovative changes. Their implementation in order to clarify the contours of the landscape of tomorrow accelerates mastery of the subjects of politics of new forms of social interaction, requires a re-evaluation of methods, tools, solutions, uses them in different stages of their production, management, forming in the innovation process a single integrated whole.

Ключевые слова: комплексный подход, институционализация, инновационный процесс, инструментарий, политическая элита, социальное партнерство, экспертиза

Keywords: complex approach institutionalization, innovation process, the tools, the political elite, social partnership, examination

Процесс управления инновационным развитием в качестве обязательных включает такие задачи, как прогнозирование и проектирование, планирование и регулирование ресурсов, *решение* которых

(как самостоятельная задача и способность элит), находит концентрированное выражение в феномене руководства общественной жизнью. Частично на вопрос: «как это делается?» – отвечает профессиональный инструментарий элит, состояние и анализ развития которого составляет предмет статьи.

Благосостояние большинства граждан страны помимо их трудовой деятельности зависит от того, являются ли принимаемые элитой решения компетентными, и главное, выражают ли они их интересы или выгодны лишь руководящей иерархии. В таком ракурсе политические и иные элиты занимают ключевое место в политологическом дискурсе, подтверждающем свое значение средствами, ресурсами и возможностями их деятельности. Их анализ в нашем случае требует различения собственно средств и технологий – инструментов (техник, процедур) как *сравнительно ограниченного набора выработанных в культуре и существующих вне зависимости от человека, предметных или идеальных (пред)конструкций для взаимодействия с обществом и его преобразования.*

Научный интерес к роли элит и ее инструментам актуален и потому, что действия, предпринимаемые людьми, образующими костяк элитных групп, вполне наблюдаемы, подлежат *анализу и верификации*, т.к. закреплены в соглашениях, законах, правилах, знаниях. Но для того, чтобы эти составные стали ресурсом инновационной экономики, а затем и политики, они должны быть представлены не в теоретической форме, а в инструментальном (технологическом) виде. Смена «оптики» объясняет востребованность *комплексного подхода*. В отличие от системного в нем, могут объединяться функциональные единицы, занятые различными типами деятельности. Это порождает ряд проблем в *проявлении и воспроизводстве элит* как собственно политического субъекта, умеющего соотносить содержание своей деятельности с востребованной временем позицией, ценностями и уместными инструментами рефлексии и реализации.

Политические элиты и социальные инновации как явления, представленные реальными людьми, играющими определенные роли и выполняющими конкретные функции, имеют высокую, но разную степень *институционализации*. Ее проблемы, которыми реально занимается узкий круг ученых и ведомств, становятся, условно, первыми, на пути формирования нового инструментария элит в условиях глобализации как катализатора модернизационных процессов. В общем виде, институционализация определяет особый тип связей личности, общества и государства, что можно объединить во властных отношениях, каковые мыслятся на основе различных моделей в зависимости от места, которое политика занимает в обществе и по отношению к рядовым гражданам.

В этом смысле роль элиты как института проявляется в выработке и трансляции в общество определенных систем знаний и правил, в рамках которых проведение и управление инновациями осуществляется в соответствии с национальной культурой и сопряженного с ней

институционального порядка. В «особенном», – все гораздо сложнее.

Структурирование политики, в большей степени опирается на внутреннюю организацию деятельности элит, имеющей в качестве предконструкции нормы и правила, образы и представления, паттерны и примеры взаимодействия из арсенала социального неравенства. Именно они определяют позицию элит к требуемым обществом изменениям, которые в силу опосредующей их *нецелостности* понимаются и отражаются в их поведении не одинаково, а соответственно имеющейся у субъектов культур(ы). Ее содержание обуславливает появление различий в оценках и практиках преобразований.

Изучение их исторических и современных примеров свидетельствует, что социальные преобразования, происходящие в обществе, зависят, прежде всего, от деятельности правящей группы, в другом случае – от активности одной из элитарных групп, наконец, в ряде других – от удачной или неудачной попытки представителей контрэлиты занять ключевые позиции в государстве, используя недовольство масс. Трансформация структуры политической элиты, изменение ее ценностных, культурных и идеологических приоритетов, развитие социальной циркуляции, механизмов отбора и участия новых членов задают не только контуры политического пространства, но и определяют характер проявления и функционирования общественных институтов.

Более того, в обстановке углубления национальной идентичности и замещения идеи политической модернизации крупными идеологическими и экономическими проектами государства, элиты страны получают характерные импульсы инновационных изменений. Их осуществление с целью прояснения контуров ландшафта завтрашнего дня ускоряет овладение субъектами политики новых форм социального взаимодействия – партнерства, требует переоценки методов, механизмов, решений, употребляемых ими в различающихся фазах их производства, управления, образующих в инновационном процессе (ИП) единое комплексное целое.

Результаты авторских исследований в рамках уже не «нового институционализма» и не модной транзитологии [1] подчеркивают продуктивность *тенденции синтеза* методов политической и социологической науки на базе дифференциации разного рода теорий, включая вновь актуальных национальных интересов. Она пытается снять антагонизм ценностей и интересов, субъектов и институтов, не по принципу «или-или», а на пути взаимодействия научных дисциплин и их акторов в объяснении сложных явлений. Среди них социальное партнерство как таковое, но важнее в конкретике принципов, черт и акций, т.е. как государственно-частное партнерство (ГЧП) есть и объект исследования, и инструмент интеграции субъектов с различными целями в разных сферах общества.

В силу чего в поиске ответов на разрывы в теории и практиках подобных явлений наряду с утилитаристскими совершенствуются и методы,

способные вложить в *«цель деятельности»* смысл, групповые ценности и приоритеты, отразив тем самым большее число человеческих свойств социального взаимодействия. Его динамика не укладывается ныне лишь в эволюцию институтов власти, и становится точкой отсчета для анализа более широкой группы факторов и эффектов, выявляемых как на базе рационально-позитивной, так и критической методологии. В ней важное место отводится институциональному строительству «государства развития» (партнера) и умеренно оптимистичному взгляду на будущее «общества модерна» при условии закрепления указанной ориентации элитой.

Социально-историческая миссия элит состоит в том, что только она, с точки зрения основателей их теории, способна организовать и упорядочить систему общественного взаимодействия. Творческая деятельность элиты выстраивает фундамент социальной интеграции, противопоставляет разрушительному произволу или апатии масс свою волю и рациональность. Уместно напомнить и то, что функциональная роль понятия «элиты» в социальных и политических науках заключается в том, чтобы ввести представление о движущих силах развития тогда, когда другие источники инновационного процесса (естественные и институциональные) оказываются в силу разных обстоятельств неопределенными. На смену иерархическому подходу в исследовании элит (О. Крыштановская) приходит их понимание как социальных групп, «которые связаны с представлением самых актуальных, востребованных хозяйственных и публичных услуг, ... и оказывают преобладающее влияние на развитие России как интегрированной и при этом открытой, современной и конкурентоспособной нации» [2].

Но как только дискурс о них выходит за рамки коллективных ожиданий и переходит в разряд категорий, подлежащих операционализации и эмпирической проверке, встает ряд вопросов, лежащих как плоскости институционализации элит, проявлении их феномена, так и состава, функций, ресурсов, механизмов отбора и принятия решений, а значит, критериев признания обществом их деятельности. В первом их блоке ключевое значение имеют конкретные основы социального порядка [3]. Держится ли он на индивидуальных заслугах и достижениях, признаваемых автономными структурами социального действия, т.е. институтами (среди которых и партнерство как среда). Или, как в российском варианте, он задан характером власти в обществе и реализуется посредством государственного регулирования с заложенными в нем преимуществами.

Во втором блоке, с учетом того, что, и глобализация, и модернизация способны влиять на элиты, заставляя их (даже в целях самосохранения) следовать духу современных трендов, на первый план выходит отбор *комплексных решений* как предлагаемых, так и существующих в виде вызовов для политической элиты. Они в свою очередь осложнены тем, что есть острая необходимость в выработке *инновационного решения*. Оно требует сделать выбор при отсутствии очевидных альтернатив и представляет собой результат умственно-психологической и творческой

деятельности, который приводит к выбору определенной альтернативы действий относительно освоения новейших сфер деятельности, реализации неиспользованного потенциала, внедрения и задействования новых, нестандартных методик и техник, что содействуют развитию и повышению эффективности функционирования объектов, которые их употребляют.

Таким образом, *ставится вопрос о возможности создания технологии (как схемы деятельности) позволяющей выработать инновационное решение* в рамках преобладающего у политических элит институционального подхода при принятии политических решений. Она сразу требует замера способностей действующих элитных групп как ключевых акторов модернизации. В верхней планке их индексов – готовность выступать в роли модернизационных элит в режиме партнерства. И комплекс обеспечивающих ее умений: а) входить в существующие и строить новые профессиональные общности, субъективироваться в них и вырабатывать собственную позицию; б) подходить к ней не с точки зрения функций монополиста или лоббиста, а посредством перевода разного рода межуровневых, межведомственных несоответствий в состояние сотрудничества; в) выявлять опасности слабых мест не столько на практике, сколько в ходе проектной деятельности, моделирования и прогнозирования [4].

В любом варианте как качественные характеристики или как элементы новой технологии это условия успешного профессионального и инновационного развития элит, недостаток которых на практике следует из оценки результатов запуска и работы инновационных проектов, программ, механизмов, их ограничений, выделяющих *предваряющие процедуры к выработке инновационного решения*. После сопоставления имеющихся данных [5], приходится фиксировать и факт того, что, несмотря на наличие структуры институтов, возросшего «в разы» – целевого финансирования систем управления ИП разного уровня, числа «элит» общественных (якобы контролирующих) организаций, намеченные цели инновационного процесса в РФ не достигнуты.

В таблице 1 сравниваются фактические значения индикаторов инновационного развития со значениями, прописанными в двух государственных программах-стратегиях. Цифры свидетельствуют, что намеченных рубежей достичь не удалось и, что по таким индикаторам, как индекс инновационной активности, удельный вес инновационной продукции в общем объеме продаж в промышленности, доля ВВП на исследования к 2020 г. требует удвоения-утроения имеющихся значений. См. Таблицу 1 [Цит. по 6].

Индикатор инновационного развития	2010 г.	Стратегия до 2015 г.**		Факт	Стратегия до 2020 г.*	
		инерц.	позитив.		2013 г.	2020 г.
		2012 г.				
Удельный вес инновационной продукции в общем объеме продаж промышленной продукции, %	4,8	8,5	16,2	7,8	7,2	25,0
Удельный вес предприятий, осуществлявших технологические инновации, в их общем числе, %	9,3	14,4	17,0	10,3	9,6	25,0
Внутренние затраты на исследования и разработки в ВВП, %	1,3	1,70	2,2	1,12	1,5	3,0
Коэффициент изобретательской активности (число патентных заявок на изобретения, поданных российскими заявителями в стране, в расчете на 10 тыс. населения)	2,0	1,96	4,7	3,1	2,1	2,8
Удельный вес используемых передовых производственных технологий, включающих объекты интеллектуальной собственности, в общем их числе, %	–	4,9	6,2	3,2	–	–
Удельный вес исследователей в возрасте до 39 лет в общей численности исследователей, %	32,8	28,4	35,4	38,6	33,1	35,0
<i>Источники:</i> Федеральная служба государственной статистики РФ. - www.gks.ru ; *Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Расп. Правительства РФ № 2227-р от 08.01.2011 г.; **Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. Утв. Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15.02.2006 №1).						

Предшествующая информация свидетельствует о том, что в стране достаточно механизмов для запуска и контроля инновационных процессов, имеются соответствующие структуры управления, опирающиеся на ряд устоявшихся систем (стратегия, тактика, техника, финансирование). Решающих сдвигов, тем не менее, за последние 5-7 лет не произошло. Созданный в 2009 г. инновационный центр «Сколково» пока только выходит на проектную мощность, другие институты развития тоже не презентовали возможности революционного подхода к модернизации экономики. Если говорить о причинах в рамках существующей системы управления, то необходимо указать на сложность задачи и поиска скоординированного по всем отраслям решения, а также *отсутствие эффективного инструмента разработки элементов инновационной стратегии и тактических управленческих решений в ее рамках.*

В этом контексте возникает вопрос не столько о критериях, индексах и параметрах действенности принятых стратегий, что не маловажно. Сколько о *недооснащенности* самого инструментария как некоего комплекса

инструментов, обеспечивающих проработку исходных положений национальной стратегии инновационного развития, которая, в свою очередь, уже «рекомендует местным властям стимулировать развитие региональной инновационной инфраструктуры, в том числе и венчурных фондов». Поэтому из регионов и идут предложения, направленные на разрешение проблем развития инновационных структур не только местного, но и федерального уровня [7]. Что само по себе полезно и позволяет рассматривать эту коммуникацию в качестве эффективного *элемента достройки* требуемого инструментария.

С другой стороны, мотивация местных элит к инновациям будем тем выше, чем больше предлагаемые центром нововведения будут отвечать их неотложным нуждам. Пока же принятые стратегии больше реализуются в виде, ранее – создания, ныне преимущественного финансирования нескольких структур – Агентства стратегических инициатив, названного Сколково, Российская Венчурная компания и др., которые должны были стать локомотивами процесса и генерировать инновации. Стратегия развития этих элементов инновационной инфраструктуры РФ между тем, в значительной степени, сопряжена с политическими элитами, что нивелирует те возможности, которые они предоставляют как внешние, деполитизированные структуры.

Отсутствие согласованности «по всему фронту» будет приводить и далее к оторванному от стратегических задач государства инвестированию, с другой стороны – учет мнения политических элит обнажает очевидные границы для диффузии и развития инноваций, поскольку любой их представитель ограничен существующими во власти процессами и регламентами. Вот почему, наряду с индивидуальными исследованиями этих аспектов необходимо всячески стимулировать коллективные (междисциплинарные, межвузовские, межрегиональные, международные) *экспертные проекты*, благодаря которым обеспечивается не только систематизация, но и прогресс знаний. «Их производству, трансферу и практическому приложению ведущими университетами отводится первостепенная роль в процессах экономической переориентации и дальнейшего социального и экономического развития» [8].

Отсутствие четкого инструмента согласования стратегических задач с механизмом экспертизы, дающей заключение (рекомендации) для механизма «овеществления знаний», их преломление в процессе принятия политического решения можно считать одной из причин низких темпов роста инновационного процесса. Менеджмент структур данного типа пользуется традиционным инструментарием экспертных оценок, методом Дельфи, данными опросов, мониторинга органов статистики, мнений научного и бизнес-сообществ, но результат говорит, что этого недостаточно. Все эти методы по-своему ограничены, к примеру, технические и научные эксперты в состоянии разработать новое предложение/решение, но не способны объективно оценить процесс его реализации в условиях

трансформирующейся экономики и политической системы в целом.

Кроме того, даже при наличии нескольких консолидированных экспертных мнений и предложений уже на этапе подготовки решения начинают активно работать отраслевые, ведомственные и региональные интересы, отражающие, как правило, характер основных трендов, но в «свою пользу». Эти же интересы могут «сработать» и при отборе экспертов (для того же метода Дельфи), обеспечивая «нужный результат». Такие факторы не перекрывают эволюцию инновационных сегментов, но значительно снижают работу их механизмов, действующих в рамках определенных структур. По этой причине «личный состав» президентских и министерских комиссий и советов, комитетов в Госдуме и далее по «вертикали», действия, в общем, на благо, так или иначе (с учетом степени зависимости) ориентируется на интересы органа власти, к которому он «приписан».

В регионах возникновение и действия института научной экспертизы (как центра обеспечения инновационной деятельности с дифференциацией по профилю и уровням) имеет свою предысторию, связанную с процессом формирования зоны публичного анализа на пересечении двух сфер профессиональной деятельности, каждая из которых, в принципе, может существовать в автономном режиме. Это: а) академические исследования и б) политическое планирование в рамках структур государственной и муниципальной власти. Именно наложение друг на друга этих двух различных, но потенциально взаимодополняющих сфер и дает эффект в виде феномена публичной экспертизы, в лице индивидуумов и групп экспертов, организационных структур и профессиональных ассоциаций, участвующих в инновационном процессе. Динамика этого участия, отражая изменения последних лет, сопряжена с ограничением экспертного сообщества в качестве источника выработки инновационных стандартов. Изменить ситуацию в центре и на местах мог бы новый инструмент содействия выработки политических решений в сфере инноваций.

Каким он видится? Кроме указанных аспектов, он, во-первых, должен быть *надведомственным*, иначе неизбежно лоббирование групповых интересов. В связи с этим, выработка инновационных предложений, как для общей стратегии, так и отдельных направлений и даже по конкретным проблемам должна обеспечиваться не только законодательно прописанным участием представителей бизнеса, науки и производства в ГЧП, но и по сетевому принципу. Такое условие необходимо, поскольку вероятность появления принципиально новых идей в штатных комиссиях и комитетах сравнительно мала. Они чаще в состоянии *фильтровать* уже имеющиеся нововведения (причем и на параметры фильтров оказывает влияние борьба отмеченных интересов), чем продвигать отличные от несущественных изменений инновации. В свою очередь, *сетевая экспертная группа* это масштабный ресурс для развития всей структуры науки и технологий в России.

Другим важным элементом нового инструментария должна стать

профессиональная *модерация*. Ее работа не должна подчиняться исполнительной власти, в отношении принципов это может быть Общественная Палата, но только в области технологических и других инноваций. Модерация должна контролировать развитие обсуждения, нацеливать его на достижение практического результата, гарантируя при этом паритет участников. Важно понимать, что основным оппонентом инновационного развития является административно-политическая часть элиты. С одной стороны, следуя из термина – административная машина будет сопротивляться введению/выполнению дополнительных и нерегламентированных усилий инновационного развития, с другой – политически противостоять формированию модернизационной и инновационной элиты. Поэтому, ключевой задачей диалога, консолидированная позиция которого учитывается в решении проблем инновационного развития, является факт того, чтобы процесс обсуждения мог противостоять политическому (аппаратному) весу его участников.

Предположительно, что механизм в виде предварительной дискуссии, где акторы четко отобраны по ролям, участие каждого согласовано с вышестоящей инстанцией, ход дискуссии жестко модерируется согласно установленному плану, все участники имеют конкретный пул информации, а результатом форума всегда является конкретное решение – стал бы серьезным подспорьем инновационному развитию России. И управлению им со стороны элит, участие в котором позитивно меняет их профессиональное пространство.

Такой механизм, будучи площадкой разностороннего и публичного обсуждения, сможет обеспечить селекцию и аккумуляцию идей, выбор оптимально-поступательных вариантов движения, служить дополнительным элементом обратной связи в ходе их реализации. В этом случае и при благоприятствующей пока законодательной базе реально появление ярких отечественных концепций, учитывающих особенности новых форм управления на партнерских методах социального взаимодействия, публичных механизмов, оснащающих элиты государства и гражданского общества соответствующими компетенциями к инновационному решению, развивающему потенциал государственно-частного партнерства.

Использованные источники:

1. Казаков М.А. Институционализация российских элит – актуальная тема современной истории и политологии // Война. Общество. Человек: Сборник статей Международной научно-практической конференции «Война. Общество. Человек», 21 февраля 2014 г. – Н. Новгород: НФ УРАО, 2014. – С. 109-118; Казаков М.А., Савельева И.В. Институционализация региональных элит в процессе реализации национальных интересов современной России // Вестник Тамбовского университета: Сер. Гуманитарные науки. – Тамбов, 2014. – Вып. 2 (130). – С. 182-187; Казаков М.А. Постсоветский транзит региональной элиты в современном политическом процессе России: автореф. дис. ... док. полит. наук: 23.00.02. – Н. Новгород, 2005. – 48 с.

2. Крыштановская О.В. Анатомия российской элиты. – М.: Захаров, 2005. – 384 с.; Афанасьев М. Н. Российские элиты развития: запрос на новый курс. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2009. – 132 с.
3. Гудков Л., Дубин Б. Иллюзия модернизации: российская бюрократия в роли «элиты» // Pro et Contra, 2007. – Том 11. – № 3 (37). – С. 73-97.
4. Тощенко Ж.Т. Прогнозирование, проектирование и планирование в социальном управлении // Социология власти, 2005. – № 5. – С. 29-30.
5. Водопетов С.В. Развитие инструментария политических элит для национального инновационного развития // Инновации и инвестиции, 2014. – № 8. – С.
6. Трифонов В.А., Бунин М.Н. Венчурные фонды как действенный инструмент поддержки и развития реального сектора экономики (на примере Сибирского федерального округа) // Вестник Кемеровского государственного университета. – № 1 (57). – Т.1. – Кемерово: Изд-во «КемГУ», 2014. – С. 230-236.
7. Грудзинский А.О., Бедный А.Б. Инноватор – целевая модель выпускника ведущего университета // Гуманитарии в XXI веке / Под. общ. ред. проф. З.Х. Саралиевой: В 2 т. Т.1. – Н. Новгород: Изд-во НИСОЦ, 2013. С. 236-240.
8. См.: Статистика инноваций в России // Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/ind_2020/pril3.pdf (дата обращения: 28.03.2014 г.); Сборник «Индикаторы инновационной деятельности» 2014г. // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» URL: <http://www.hse.ru/primarydata/ii2014> (дата обращения: 29.04.2014 г.).

*Волков А.Ю., д.э.н.
доцент, профессор
кафедра БУЭАФ
Ярославский филиал*

*Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)
Российская Федерация, г. Ярославль*

ПОДХОДЫ К ПЕРИОДИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Одними из важнейших проблем финансового контроля, несомненно подлежащих детальному исследованию являются проблемы становления и развития, и связанная с ними периодизация финансового контроля. Отдельные вопросы и проблемы финансового контроля на современном этапе его существования уже затронуты нами [1, 2, 3, 4] и теперь возникает необходимость исследовать подходы к периодизации финансового контроля.

Рассмотрение эволюции финансового контроля на территории современной России осуществлялось в трудах многих отечественных специалистов-практиков и ученых, например, В.Д. Андреева, Д.А. Аллахвердяна, Н.Д. Бровкиной, В.В. Бурцева, Э.А. Белобжецкого, Н.Г.

Гаджиева, Н.С. Малеина, А.Д. Ларионова, А.С. Наринского, В.П. Суйца, Г.А. Соловьева, Я.В. Соколова, А.А. Терехова и многих других. Они обосновывали и применяли разнообразные подходы к периодизации становления и развития финансового контроля в нашем государстве.

Если подходить к исследованию эволюции финансового контроля с точки зрения общего порядка и организации финансового контроля государством, то достаточно показательна точка зрения О.Ю. Куприянова, предлагающего ряд концепций финансового контроля:

либеральная концепция, основанная на децентрализации финансового контроля, делегировании контрольных функций нижестоящим звеньям управления, характеризуется не жестким финансовым контролем (представители: Е.Ф. Канкрин, Б.Д. Бруцкус, Б.Б. Кампенгаузен, П.Б. Струве, А.А. Абаз и др.);

концепция централизованной организации финансового контроля характеризуется максимальной централизацией финансового контроля, как наиболее яркий пример приводится система государственного финансового контроля выстроенная в период СССР (представители: М.М. Сперанский, В.А. Татионов, И.В. Сталин, В.И. Ленин и др.);

центристская концепция, объединяющая в себе подходы к организации финансового контроля как представителей концепции централизованной организации государственного финансового контроля, так и представителей либеральной концепции (представители С.В. Степашин, А.Д. Билимович и др.) [5, с. 14 – 16].

Гораздо чаще формирование и эволюцию финансового контроля в государстве как системы рассматривают в историческом аспекте через развитие общества в целом, его экономики и финансов в частности, придерживаясь формационного подхода к развитию цивилизации. Развитие финансового контроля как системы на территории России в зависимости от смены общественно-экономических формаций исследовали С.Д. Бахишев [6, с. 26], В.М. Родионова, В.И. Шлейников [7, с. 103 – 155], кроме того, существует множество ученых исследовавших развитие финансового контроля в отдельных сферах и отраслях деятельности, например, Н.П. Шелепугин [8], В.В. Тиванов [8, 9], Е.Д. Просветкин [10], Ю.И. Федчишин [11, 12] и др. рассматривали эволюцию финансового контроля в Вооруженных силах.

Кроме того, ряд авторов подходит к исследованию развития финансового контроля с точки зрения личности и ее влияния на эволюцию контрольной деятельности, знаковых событий в сфере финансового контроля. Так, К.К. Арабян в монографии «Теория и методология финансового контроля» проводит «анализ формирования и развития системы финансового контроля в России» в Приложении [13].

Представленная в приложении к монографии информация раскрывает скорее не формирование и развитие финансового контроля, а анализ деятельности отдельных личностей и событий на трансформацию

отношений финансового контроля. Рассматриваются влияние реформы М.М. Сперанского на систему финансового контроля, реформа первого государственного контролера В.А. Татаринова и ее влияние на систему финансового контроля, представлена периодизация становления и развития финансового контроля в советский период [13].

Возможно рассматривать эволюцию финансового контроля и через призму цивилизационного подхода к общественно-историческому развитию, исследуя его становление и развитие на основе стадий экономического развития общества, и именно этот подход, на наш взгляд должен быть основным, с использованием вышеприведенных подходов в случае необходимости.

Для периода традиционной экономики в Российском государстве (с середины XVII века по середину XIX века) характерно развитие финансового контроля как функции государственного управления, как государственного контроля, в эпоху непрерывной смены самодержцев, неустойчивого положения в стране и на ее рубежах, с ориентацией на имеющийся опыт зарубежных стран. К середине XIX века была выстроена более-менее стройная система государственного контроля, включавшая нормативно-правовую базу, субъекты и объекты контроля, формы, виды и методы государственного контроля, и имевшая ряд недостатков, влиявших на выполнение органами финансового контроля своих задач и функций, в частности отсутствовал единый законодательный акт, регламентирующий государственный контроль, контроль распространялся не на все государственные органы и учреждения, слабая нормативно-правовая регламентация документального контроля.

Для периода индустриального капитализма в России (с 1861 года по 1917 год) характерно усиление государственного, в том числе ведомственного и внутреннего контроля, первоначально связанное с проведением значительных преобразований в финансовой сфере Российского государства под руководством В.А. Татаринова, так, например, при нем законодательно, как основной вид финансового контроля был закреплен последующий документальный контроль с правом осуществления проверок кассовых операций и фактических ревизий чиновниками Государственного контроля. В дальнейшем, в законе 1892 года «Учреждения государственного контроля» контрольная деятельность государства была системно урегулирована, в том числе были определены ревизионная, административная и бюджетная функции государственного контроля с выделением ревизионной функции как основной, а также сформирована организационная структура государственного контроля. Как главное направление развития государственного контроля было выделено совершенствование методов осуществления последующей документальной ревизии. К окончанию периода индустриального капитализма государственный финансовый контроль как функция государственного управления был организационно и законодательно урегулирован с

наделением государственного контроля определенной независимостью и значительными полномочиями.

Период командной (централизованной, плановой) экономики длился с 1917 года по 90-е годы XX века. Развитие финансового контроля в этот период характеризовалось жесткой его централизацией, значительным вниманием к совершенствованию форм и методов финансового контроля в условиях планового ведения хозяйства. О серьезности отношения к финансовому контролю в период командной экономики говорит то, что декрет об образовании Народного Комиссариата Государственного контроля был одним из первых опубликованных в 1917 году декретов молодого Советского государства.

С момента создания Советского государства вся сложившаяся ранее система государственного контроля подвергалась основательному преобразованию, по причине изменения самой сущности государства, основ его организации и экономического базиса. Так, в интересах ужесточения борьбы со злоупотреблениями и бесхозяйственностью в конце 1918 года были утверждены правила осуществления предварительной и фактической ревизии хозяйственно-финансовой деятельности предприятий, было проведено преобразование главного органа финансового контроля в Народный Комиссариат рабоче-крестьянской инспекции (Рабкрин). В дальнейшем, в процессе борьбы за повышение эффективности финансового контроля в систему государственного финансового контроля вносились неоднократные изменения, и к 1937 году в СССР окончательно сложилась сложная система государственного финансового контроля, включавшая в себя: контроль в лице органов государственной власти, народный контроль, контроль финансово-кредитных органов, ведомственный финансовый контроль. Данная система государственного финансового контроля была отлажена в период Великой Отечественной Войны и просуществовала с незначительными изменениями до 90-х годов XX века.

Период современной нам смешанной рыночной экономики начался с 90-х годов XX века. Первоначально основой государственного финансового контроля являлась централизованная система государственного финансового контроля времен плановой экономики, но достаточно быстро такие ее составные части как народный контроль, контроль финансово-кредитных органов по объективным причинам перестали функционировать, а ведомственный финансовый контроль, первоначально претерпев заметное усиление со временем, был значительно ослаблен. Помимо контроля органов государственной власти (исполнительных) в этот период была создана система органов государственного финансового контроля, независимая от органов исполнительной власти – Счетная палата Российской Федерации и система государственных и муниципальных контрольно-счетных органов. Кроме того, составной частью финансового контроля в современной России является президентский контроль, который осуществляется Главным

контрольным управлением Президента Российской Федерации, входящим в состав Администрации Президента Российской Федерации.

Подводя итог можно констатировать, что без учета эволюции и фактов исторического развития нельзя подвергать рассмотрению становление и развитие финансового контроля и его изменения. Рассматриваемые подходы к периодизации финансового контроля в совокупности позволяют осознать причины и основные направления трансформации нормативно-правового регулирования финансового контроля и в связи с этим – изменения финансового контроля, его видов, форм и методов, органов финансового контроля.

Использованные источники:

1. Волков А.Ю., Волков М.А. Проблемы государственного финансового контроля // Экономика современного общества: актуальные вопросы антикризисного развития. Материалы III международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 12-14.
3. Волков А.Ю., Волков М.А. Финансовый контроль как функция управления // Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества. Материалы III международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 30-31.
4. Волков А.Ю., Волков М.А. Об изменениях в государственном финансовом контроле// Современное общество, образование и наука. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 9 частях. 2014. С. 32-33.
5. Куприянов О.Ю. История государственного надведомственного финансового контроля в Российском государстве (1654-1928 гг.): Дис... канд. экон. наук. - СПб., 2003. - 245с.
6. Бахишев С.Д. Финансовый контроль в системе управления государственным сектором экономики: Дис... канд. экон. наук. - СПб., 2003. - 149с.
7. Родионова В.М., Шлейников В.И. Финансовый контроль: учебник. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. - 320с.
8. Тиванов В.В., Шелепугин Н.П. Развитие финансов Вооруженных Сил после Великой Отечественной войны. - М.: ВФЭФ, 1995. - 194с.
9. Тиванов В.В. Финансы русской армии (XVIII век - начало XX века). - М.: Типография ВФЭФ, 1993. - 254с.
10. Просветкин Е.Д. Финансовая деятельность в соединении Советской армии. - М.: ВФ при МФИ, 1958. - 152с.
11. Федчишин Ю.И. Организация финансового обеспечения в Вооруженных Силах Российской Федерации: проблемы теории и практики: Монография. - Ярославль. - 2004. - 356с.
12. Федчишин Ю.И. Становление, развитие и совершенствование системы финансового обеспечения войск (1918 1945 гг.). - Ярославль: ЯВВФУ, 1986. - 96с.
13. Арабян К.К. Теория и методология финансового контроля: Монография.

– М.: МЭСИ, 2012. – 115с.

14. Волков А.Ю., Волков М.А. О регулировании финансового контроля // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». - 2014. - № 2 (11). Сайт: <http://www.iupr.ru>. Режим доступа: http://www.iupr.ruhttp://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_may/Volkov%20A.Yu.%20Volkov%20M.A.pdf

Волов М.А.

доцент

кафедра Экономической теории

Институт права, экономики и финансов

Волова А. Р.

преподаватель

Текуева М.Т.

преподаватель

Колледж информационных технологий и экономики

Кабардино-Балкарский государственный

университет им. Х.М. Бербекова

Россия, г. Нальчик

РОЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

В современном производстве функционирует не только рабочая сила в классическом ее понимании, т.е. совокупность физических и духовных способностей, знаний и навыков (умений), свойственных определенной профессии, специальности; для новой экономики важны многие личностные качества человека: преданность делу, которым занимается, добросовестность и честность, сознательное, творческое отношение к труду, заинтересованность в общем успехе, взаимопомощь и доброжелательность в отношениях с коллегами по работе и многое другое. Фактором экономического развития становится человек труда со всеми своими личностными качествами. Среди них важное место занимают инновационные способности, которые носят ярко выраженный личностный характер.

Подобная трансформация личного фактора производства ведет к изменениям в стиле и методах управления персоналом. Содержание этих изменений можно сформулировать как трансформацию управления персоналом в систему управления человеческими ресурсами

Следующая ступень восхождения по пути инноваций - это разработка и внедрение новых технологий, новых видов продукции (услуг), соответствующие качественные изменения в рабочей силе. В значительной мере они сначала осуществляются в специальных научных и проектных институтах, наукоградах. Иногда их деятельность может привести к революционным изменениям в производстве. Но в данной работе мы подчеркиваем роль и функции первичного звена экономики, т.е.

предприятий (организаций), где реально начинают функционировать новые техника и технологии.

Отдельные предприятия представляют собой научно-производственный комплекс, они сами ведут прикладные исследования, опытно-конструкторские разработки, а затем их внедряют в производство. В других же нет исследовательских подразделений, у них есть возможность использовать уже разработанные в других организациях проекты, приспособив их к специфике своего производства. В связи с этим целесообразно формирование временных творческих коллективов - инновационных команд. На ряде предприятий предпочитают вести инновационную деятельность на базе постоянных структурных подразделений; в этом случае возрастает значение умелой координации деятельности этих подразделений, велика ответственность руководителей предприятия и его подразделений.

Исследование характерных тенденций в коллективах предприятий России и СНГ в 1991-1995 гг. позволило Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцеву и Р.М. Качалову выделить пять типов трудовых коллективов: «стадо», «стая», «автобус», «семья», «улей», которые обладают различной способностью к осуществлению инновационной деятельности. [2]

Для стимулирования инновационной деятельности наиболее оптимальными типами трудовых коллективов являются «семья» и «улей». В трудовых коллективах, сформированных по типу «стадо» и «стая», инновационная деятельность в принципе не может получить должного развития. Серединное положение между ними занимают трудовые коллективы, сформированные по типу «автобус», в которых достаточно успешно могут быть реализованы отдельные инновационные проекты и бизнес идеи.

Российская практика свидетельствует о доминировании трудовых коллективов, сформированных по типу «стадо», что отрицательно влияет на инновационную деятельность в различных коллективах, организациях. Однако в последние годы возрастает число предприятий, в которых доминирует единство интересов руководителя и коллектива в целом («семья») и определение места каждого работника в соответствии с его трудовой активностью («улей»).

Выделяют следующие принципы стратегии кадрового обеспечения инновационной сферы, трансформации управления персоналом: [1]

- обеспечение свободного потока информации, который позволяет тем, кто работает над нововведениями, находить новые идеи в самых неожиданных местах и приспособлять их к целям и задачам организации;
- частый и близкий контакт между подразделениями, усиление горизонтальной, а также вертикальной связи, что обеспечивает необходимые ресурсы, информацию и поддержку;
- традиции работать командами и высокий уровень доверия в коллективе;

- наличие руководителей, которые верят в нововведения и делают все, чтобы были доступны необходимые ресурсы и реализованы потенциальные возможности.

В исследовании проблем управления инновационными процессами в экономике, формирования национальной инновационной системы как в научных трудах, так и в официальных правительственных документах на первый план выдвигаются вопросы разработки федеральных целевых программ, создания соответствующей инфраструктуры, в том числе технопарков, инновационно-технологических центров, венчурных фондов и инвестиционных банков, научно-образовательных комплексов для подготовки и переподготовки кадров, создание нормативно-правовых условий и т.п. Подчеркивается необходимость повышения роли ведущих научно-исследовательских и проектных институтов, наукоградов и т.п. Все это имеет огромное значение для решения крупных задач технической перестройки экономики страны, перевода ее на рельсы информационного общества, научно-технического обновления промышленности и других отраслей народного хозяйства. Поэтому понятно, что в научных исследованиях и в официальных документах эти проблемы занимают основное место.

Инновации возможны там, где есть не только экономический расчет, необходимое финансирование, квалифицированные кадры, умелое управление; без них невозможно материализовать новые идеи, открытия. Но, кроме того, важным фактором инновационного развития является творческая энергия, мастерство, целеустремленность простых исполнителей, их непосредственная заинтересованность во внедрении новаций в реальное производство.

Творческое отношение работников к труду исследовалось преимущественно в советской экономической науке, но почти предано забвению в современной отечественной науке, как будто экономический подъем возможен лишь усилиями предпринимателей и топ-менеджеров. [1] Между тем опыт наиболее развитых стран показывает крупные изменения в положении наемных работников, связанных с активизацией их роли в деятельности компаний, трансформацией управления персоналом в управление человеческими ресурсами. Это означает, что в качестве факторов экономического развития рассматривается не «рабочая сила» в классическом понимании этого термина, а «человеческие ресурсы», включающие в себя множество личностных характеристик работника, его человеческих способностей.

С другой стороны, особую роль играют руководящие работники предприятия (организации), характер их взаимоотношений с трудовым коллективом. Само поведение руководителя может стать примером инновационного подхода в управлении персоналом. Большую роль в инновационном развитии предприятий могут сыграть инновационные команды - группы из работников, которые получают выгоду от

преобразований и которые сами способны к осуществлению преобразований. Основная задача инновационной команды – это разработка эффективной инновационной идеи и ее первичная апробация в одном или нескольких подразделениях организации.

Учитывая особенность функционирования инновационной команды, в ее состав должны быть включены представители различных профессий. В общем виде структура инновационной команды может быть представлена следующим образом: руководитель-инноватор, экономист, конструктор, технолог, финансист-бухгалтер, программист, психолог, другие специалисты и квалифицированные рабочие. Представители всех специальностей должны иметь высшую квалификацию, достаточно продолжительный опыт работы на данном или аналогичных предприятиях и, что не менее важно, быть психологически совместимыми друг с другом.

Использованные источники:

1. Горелик С. Инновации - отказ от иллюзий. [Электронный ресурс] – Электрон. журнал Теория и практика инновационного развития. - М., 2010. - Режим доступа: <http://www.bigc.ru/theory/innovations/innovations.php>
2. Исмаилов Т.А. Инновационная экономика - стратегическое направление развития России в XXI веке. [Электронный ресурс] – Электрон. журнал Инновации. – М., 2003. Режим доступа: <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/2275>

*Волоскова Л.Е.
преподаватель
кафедра гражданского права и процесса
Караваев Н.В., к.ю.н.
доцент
кафедра гражданского права и процесса
Волго-Вятский институт (филиал)
университет им. О.Е. Кутафина
Россия, г. Киров*

К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

Федеральным законом от 30.12.2012 N 302-ФЗ "О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации", вступившим в силу с 1 марта 2013 года, была отменена государственная регистрация сделок с недвижимым имуществом, содержащиеся в статьях 558, 560, 574, 584, 609, 651, 658 Гражданского кодекса Российской Федерации, если договоры были заключены после дня вступления в силу Федерального закона (т.е. со 2 марта 2013 г.).

Позднее, Федеральным законом от 04.03.2013 N 21-ФЗ с 4 марта 2013 г. была возвращена обязательная государственная регистрация в отношении следующих договоров аренды:

- договора аренды недвижимого имущества (ст. 609 ГК РФ);

- договора аренды здания или сооружения, заключенный на срок не менее года (ст. 651 ГК РФ);
- договора аренды предприятия (ст. 658 ГК РФ).

Таким образом, в отношении указанных договоров аренды, заключенных 2 и 3 марта 2013 г. возникла неопределенность в части необходимости их государственной регистрации.

В отношении данной проблемы существуют две официальные позиции. Первая позиция в пользу государственной регистрации принадлежит Комитету по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству ГД ФС РФ. В Письме от 22.01.2013 N 3.3-6/94 «О государственной регистрации сделок с недвижимым имуществом в связи с вступлением в силу с 1 марта 2013 года Федерального закона от 30.12.2012 N 302-ФЗ "О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой приводятся следующие аргументы:

- в связи с вступлением в силу Федерального закона от 30 декабря 2012 года N 302-ФЗ "О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации", с 1 марта 2013 года устраняется смешение различных видов регистрации и создаются необходимые правовые условия для перехода только на систему регистрации прав. Таким образом, требования об обязательной регистрации сделок впредь не подлежат применению;

- пункта 1 вводимой в действие с 1 марта 2013 года статьи 8.1 ГК РФ, согласно которому ограничения прав и обременения имущества подлежат государственной регистрации в случаях, предусмотренных федеральным законом. В соответствии с пунктом 2 указанной статьи, подлежащие государственной регистрации права на имущество, охватывающие в своем содержании ограничения (обременения), возникают, изменяются и прекращаются с момента внесения соответствующей записи в государственный реестр, если иное не установлено федеральным законом. Договор аренды влечет для собственника имущества, сдающего имущество в аренду (арендодателя), невозможность самостоятельного использования переданного в аренду имущества, следовательно, является обременением недвижимого имущества и, соответственно, выступает основанием для государственной регистрации такого обременения;

- в действующем законодательстве отсутствуют какие бы то ни было положения, исключающие возможность государственной регистрации аренды недвижимого имущества в качестве обременения.

Таким образом, делается вывод о том, что «и с 1 марта 2013 году будут продолжать сохранять силу правовые основания для государственной регистрации обременения недвижимости в виде аренды на основании договора аренды, заключенного сторонами в простой письменной форме».

При этом в литературе совершенно справедливо отмечают, что вывод, вытекающий из позиции Комитета ГД ФС РФ противоречит ст. 651 ГК РФ: «если аренда как обременение вещных прав на недвижимое имущество

подлежит государственной регистрации независимо от того, подлежит или нет государственной регистрации сам договор аренды, то аренда должна регистрироваться даже в том случае, если возникает на основании краткосрочных (до одного года) договоров аренды, то есть договоров, которые по действующему законодательству большей частью не подлежат государственной регистрации» [1].

Очевидно, что как и в случае с принятием Федерального закона от 30.12.2012 N302-ФЗ полностью отменившего государственную регистрацию договоров аренды недвижимого имущества, при отсутствии государственной регистрации аренды как обременения вещных прав на недвижимое имущество имеет место нарушение юридической техники, в результате чего возникает риск дестабилизации существующего правового режима публичности аренды недвижимости.

Противоположную позицию занял Высший Арбитражный Суд РФ, подкрепляя ее следующими аргументами.

Во-первых, положения ГК не предусматривают обязательной регистрации права аренды недвижимого имущества. Поэтому регистрация порожденного договором аренды недвижимого имущества обременения вещных прав арендодателя на недвижимое имущество правами арендатора производится на основании статьи 26 Закона о государственной регистрации только при регистрации самого договора аренды недвижимого имущества (п. 6 Информационного письма от 16.02.2001 N 59 "Обзор практики разрешения споров, связанных с применением Федерального закона "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним").

Во-вторых, «в случае если стороны достигли соглашения в требуемой форме по всем существенным условиям договора аренды, который в соответствии с названным положением подлежит государственной регистрации, но не был зарегистрирован, то при рассмотрении споров между ними судам надлежит исходить из следующего. Если судами будет установлено, что собственник передал имущество в пользование, а другое лицо приняло его без каких-либо замечаний, соглашение о размере платы за пользование имуществом и по иным условиям пользования было достигнуто сторонами и исполнялось ими, то в таком случае следует иметь в виду, что оно связало их обязательством, которое не может быть произвольно изменено одной из сторон (статья 310 ГК РФ), и оснований для применения судом положений статей 1102, 1105 этого Кодекса не имеется. В силу статьи 309 ГК РФ пользование имуществом должно осуществляться и оплачиваться в соответствии с принятыми на себя стороной такого соглашения обязательствами...

В то же время в силу статьи 308 ГК РФ права, предоставленные лицу, пользующемуся имуществом по договору аренды, не прошедшему государственную регистрацию, не могут быть противопоставлены им третьим лицам. В частности, такое лицо не имеет преимущественного права на заключение договора на новый срок (пункт 1 статьи 621 ГК РФ), а к

отношениям пользователя и третьего лица, приобретшего на основании договора переданную в пользование недвижимую вещь, не применяется пункт 1 статьи 617 ГК РФ» (См.: п. 14 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 17.11.2011 N 73 "Об отдельных вопросах практики применения правил Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре аренды" с учетом Постановления Пленума ВАС РФ от 25.12.2013 N 98 "О внесении дополнения в постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 17.11.2011 N 73 "Об отдельных вопросах практики применения правил Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре аренды").

В дальнейшем, позиция Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации нашла дальнейшее закрепление в Информационном письме Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 N 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными», где был сделан вывод о том, что сторона договора, не прошедшего необходимую государственную регистрацию, не вправе на этом основании ссылаться на его незаключенность. Аргументация, изложенная в информационном письме ВАС РФ, заслуживает того, чтобы привести ее полностью.

«По смыслу статей 164, 165, пункта 3 статьи 433, пункта 2 статьи 651 ГК РФ государственная регистрация договора осуществляется в целях создания возможности для заинтересованных третьих лиц знать о долгосрочной аренде. Поскольку спорный договор не прошел необходимую государственную регистрацию, он не порождает тех последствий (статья 617 ГК РФ, пункт 1 статьи 621 ГК РФ), которые могут оказать влияние на права и интересы третьих лиц, не знавших о факте заключения договора аренды и о содержании его условий. Вместе с тем, предоставив конкретное помещение в пользование ответчика на условиях подписанного сторонами договора, истец принял на себя обязательство (статья 310 ГК РФ), которое должно надлежаще исполняться. К такому обязательству в отношении сторон должны применяться правила гражданского законодательства о договоре аренды. Поэтому, если это не затронет прав указанных третьих лиц, до окончания определенного соглашением срока пользования ответчик вправе занимать помещение, внося за него плату, установленную соглашением сторон. Истец вправе требовать возврата помещения лишь по истечении названного срока пользования или в иных случаях, когда обязательства сторон друг перед другом будут прекращены в общем порядке (статья 450 ГК РФ).

Иное толкование правил гражданского законодательства о государственной регистрации договора аренды способствует недобросовестному поведению сторон договора, который не прошел необходимую регистрацию, но исполняется ими».

Первый вывод, с точки зрения Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации договоры аренды недвижимого имущества на срок

не менее одного года, заключенные 2 и 3 марта 2013 года и не прошедшие государственную регистрацию, порождают между сторонами обязательственные правоотношения, кроме преимущественных, тех которые связаны с правом следования при изменении арендодателя и др.

Второй вывод, все договоры аренды зданий и сооружений, заключенные на срок не менее года и не прошедшие государственную регистрацию являются, тем не менее заключенными и порождают правоотношения между сторонами договора, но не влияют на права третьих лиц.

И первый и второй выводы вызывают один и тот же вопрос. Как незарегистрированный договор аренды недвижимости может считаться заключенным (для сторон) и незаключенным (для государства и общества) одновременно? Откуда такое выборочное воздействие на общественные отношения?

Если обратиться к нормам ГК РФ, то императивные нормы в отношении установления последствий государственной регистрации и момента заключения договора звучат однозначно:

- в случаях, если законом предусмотрена государственная регистрация сделок, правовые последствия сделки наступают после ее регистрации. (ст. 164)

- договор, подлежащий государственной регистрации, считается заключенным с момента его регистрации, если иное не установлено законом (ст. 433)

- договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения (ст. 425) .

- договор аренды здания или сооружения, заключенный на срок не менее года, подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации (ст. 651) .

Итак, ГК РФ дает однозначный ответ, если договор подлежит государственной регистрации, то он считается заключенным с момента такой регистрации, и следовательно вступает в силу и становится обязательным для сторон договора.

Статья 2 Федерального закона от 21.07.1997 N 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" определяет, что «государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним - юридический акт признания и подтверждения государством возникновения, ограничения (обременения), перехода или прекращения прав на недвижимое имущество в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Государственная регистрация является единственным доказательством существования зарегистрированного права». Следовательно, являясь юридическим актом государственная регистрация:

- с одной стороны, порождает права и обязанности у сторон договора;

- с другой стороны, подтверждает факт наличия возникших между сторонами договора правоотношений и информирует о данном факте государство и общество в целом.

Таким образом, вряд ли можно признать правомерной позицию Высшего Арбитражного Суда РФ в отношении последствий отсутствия государственной регистрации договоров аренды недвижимости, изложенную в Постановлении Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 17.11.2011 N 73 "Об отдельных вопросах практики применения правил Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре аренды" и в Информационном письме Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 N 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными».

Как отмечали авторы Супрун В.В. и Майдаровский Д.В., «сказанное позволяет сделать вывод, что попытки правоприменителя сформировать практику признания действия условий договора аренды, заключенного на срок более года, с момента достижения соглашения сторон по всем существенным условиям и передачи вещи будут всякий раз сталкиваться с необходимостью признавать отсутствие титула у арендатора-владельца, что дестабилизирует гражданский оборот и ограничит применение вещно-правовых способов защиты» [2].

В этой связи заслуживают внимание решения Высшего Арбитражного Суда РФ принятые ранее и содержащие вывод о факте незаключенности договора аренды недвижимого имущества при отсутствии его государственной регистрации (См.: п. 7. Информационного письма Президиума ВАС РФ от 16.02.2001 N 59 "Обзор практики разрешения споров, связанных с применением Федерального закона "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним", Постановление Президиума ВАС РФ от 15.01.2008 N 11694/07.). В частности, в Постановлении Президиума ВАС РФ от 15.01.2008 N 11694/07, представлены следующие аргументы. «В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации договор, подлежащий государственной регистрации, считается заключенным с момента его регистрации, если иное не установлено законом (пункт 3 статьи 433); договор аренды здания или сооружения, заключенный на срок не менее года, подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации (пункт 2 статьи 651). Неприменение судом кассационной инстанции при рассмотрении спора нормы пункта 3 статьи 433, пункта 2 статьи 651 Гражданского кодекса Российской Федерации, неправильное применение положений статьи 168 Кодекса свидетельствуют о нарушении единообразия в толковании и применении арбитражными судами норм материального права, в связи с чем оспариваемое постановление на основании пункта 1 статьи 304 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации подлежит отмене».

При этом, однако, не дан ответ на вопрос, на каком основании осуществляет свои действия арендатор с момента фактической передачи ему недвижимого имущества до момента государственной регистрации договора аренды? Между тем, как отмечалось в литературе: «"голая" фактическая передача имущества не способна стабилизировать имущественный оборот, поскольку многие аспекты (например, момент возникновения обязанности по уплате арендных платежей, бремя содержания имущества и т.п.) остаются за пределами правовой определенности. Кроме того, владение недвижимой вещью - понятие в значительной степени условное. Фактическое господство здесь заменяется юридическим (посредством регистрации), а наличие права аренды недвижимости - записью о государственной регистрации права. Соответственно, факт существования подписанного сторонами акта приема-передачи устраняет необходимость доказывать приобретение владения» [3].

Возвращаясь к проблеме необходимости государственной регистрации договоров аренды, заключенных 2 и 3 марта 2013 г., предлагается руководствоваться Федеральным законом от 21.07.1997 N 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним". Согласно ст. 2 данного закона «государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним - юридический акт признания и подтверждения государством возникновения, ограничения (обременения), перехода или прекращения прав на недвижимое имущество в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации». Поскольку Федеральный закон от 30.12.2012 N 302-ФЗ "О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации" в своей первоначальной редакции п. 8. ст. 2 однозначно указал, что «правила о государственной регистрации сделок с недвижимым имуществом, содержащиеся в статьях 558, 560, 574, 584, 609, 651, 658 Гражданского кодекса Российской Федерации, не подлежат применению к договорам, заключаемым после дня вступления в силу настоящего Федерального закона», то договоры аренды недвижимости, заключенные 2 и 3 марта 2013 г. следует считать заключенными без их государственной регистрации по причине отмены таковой.

Использованные источники:

1. Ермакова А. Публичность аренды утрачивается // СПС КонсультантПлюс.
2. Супрун В.В., Майдаровский Д.В. Современные проблемы правового регулирования арендных отношений // СПС КонсультантПлюс.
3. Практика применения Гражданского кодекса РФ (частей второй и третьей) / Под общ. ред. В.А. Белова. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2011. С. 233 (п. 172) // СПС КонсультантПлюс.

*Воронин Р.Р., доктор медицинских наук
профессор*

*Ковачев О.В., к.п.н.
доцент*

*кафедра психологии профессиональной
деятельности Академия ФСИН России
Россия, г. Рязань*

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ БОЛЬНЫХ ОСУЖДЕННЫХ

Аннотация: в статье показаны особенности больных осужденных.

Ключевые слова: осужденные, исправительные колонии.

Реформы, происходящие в России, высветили ряд острых социальных проблем. Особенно ярко эти проблемы проявляются в деятельности исправительных учреждений ФСИН России [1, 2, 3, 4]. Как видно из анализа деятельности исправительных учреждений, проблема профилактики заболеваний и лечения осужденных стоит очень остро [5, 6, 7, 8, 9]. Наша работа посвящена рассмотрению криминологических и психологических особенностей больных осужденных [11, 12, 13, 14, 15, 26, 34]. Как и в большинстве других работ, нами были изучены социально-демографические и уголовно-исполнительные показатели этой категории осужденных [10, 17, 18, 19, 20, 21].

Вместе с тем можно отметить, что многие личностные особенности больных осужденных обусловлены их образом жизни до лишения свободы [22, 23, 24]. Больной отличается от здорового тем, что у него наряду с изменениями функционирования внутренних органов и самочувствия качественно меняется психическое состояние [16, 25, 31, 32, 33].

Перед администрацией исправительных учреждений, где отбывают наказание больные, стоит задача повышения воспитательного воздействия на них, с учетом изучения их личностных особенностей [27, 28, 29, 30].

Использованные источники:

1. Воронин Р.М. Основные направления медицинской психологии в исправительных учреждениях // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 112-117.
2. Воронин Р.М. Организационно-правовые аспекты охраны здоровья осужденных, содержащихся в учреждениях уголовно-исполнительной системы // Уголовно-исполнительное право. 2012. № 2. С. 113-115.
3. Воронин Р.М. Психологические особенности ВИЧ-инфицированных осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 3 (6). С. 68-75.
4. Воронин Р.М., Датий А.В. Медико-социальная работа с мужчинами-инвалидами, содержащимися в исправительных колониях общего режима // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 67-74.

- 5.Воронин Р.М., Датий А.В., Трубецкой В.Ф. Некоторые характеристики осужденных, больных наркоманией // Человек: преступление и наказание. 2012. № 3. С. 118-121.
- 6.Воронин Р.М., Датий А.В., Юсуфов Р.Ш. Уголовно-исполнительная характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных женщин // Уголовно-исполнительное право. 2012. № 2. С. 79-80.
- 7.Датий А.В. Научно-методическое сопровождение эксперимента по совершенствованию медико-санитарного обеспечения осужденных // Ведомости уголовно-исполнительной системы. 2012. № 9. С. 16-21.
- 8.Датий А.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 100-107.
- 9.Датий А.В. Характеристика женщин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 3. С. 68-75.
- 10.Датий А.В. Характеристика мужчин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 126-133.
- 11.Датий А.В., Воронин Р.М. Некоторые особенности характеристик женщин инвалидов, содержащихся в местах лишения свободы // Человек: преступление и наказание. 2013. № 4. С. 61-63.
- 12.Датий А.В., Воронин Р.М. Проблемы организации медицинского обеспечения осужденных и сотрудников ФСИН России // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 155-156.
- 13.Датий А.В., Ганишина И.С. Характеристика больных наркоманией осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Кузбасского института. 2014. № 2 (19). С. 68-76.
- 14.Датий А.В., Ганишина И.С., Кузнецова А.С. Характеристика больных наркоманией осужденных мужчин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Пермского института. 2014. № 2 (13). С. 21-25.
15. Датий А.В., Данилин Е.М., Федосеев А.А. Характеристика осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях // Вестник института: преступление, наказание, исправление. 2011. № 16. С. 24-28.
16. Датий А.В., Дикопольцев Д.Е., Федосеев А.А. Некоторые характеристики осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях в 2011 году // Прикладная юридическая психология. 2011. № 4. С. 121-124.
- 17.Датий А.В., Казберов П.Н. Рецензия на словарь по пенитенциарной психологии «Преступление и наказание от «А» до «Я» (под общей редакцией доктора психологических наук Д.В. Сочивко) // Прикладная юридическая психология. 2010. № 3. С. 193.
18. Датий А.В., Кармовский В.В., Макаревич З.Б. Уголовно-исполнительная характеристика осужденных женщин, отбывающих наказание в исправительных учреждениях // Уголовно-исполнительное право. 2011. № 1. С. 43-45.

- 19.Датий А.В., Ковачев О.В. Криминологические и психологические особенности ВИЧ-инфицированных осужденных // Прикладная юридическая психология. 2014. № 3. С. 126-130.
- 20.Датий А.В., Ковачев О.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных мужчин в колониях общего режима // Вестник Пермского института. 2014. № 3 (14). С. 11-15.
- 21.Датий А.В., Ковачев О.В., Федосеев А.А. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных женщин в колониях общего режима // Вестник Кузбасского института. 2014. № 3 (20). С. 66-74.
22. Датий А.В., Ковачев О.В., Федосеев А.А. Характеристика осужденных с социально значимыми заболеваниями // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. № 3. С. 21-32.
- 23.Датий А.В., Павленко А.А. К вопросу о совершенствовании действующего законодательства в области пенитенциарной медицины // Человек: преступление и наказание. 2011. № 1. С. 58-61.
- 24.Датий А.В., Селиванов С.Б., Панфилов Н.В. Опыт создания информационно-аналитической базы социально-гигиенического мониторинга в системе Минюста России // Гигиена и санитария. 2004. № 5. С. 23.
25. Датий А., Тенета Е. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 12. С. 40-41.
- 26.Датий А.В., Федосеев А.А. Криминологические и психологические особенности больных социально значимыми заболеваниями осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 2 (5). С. 69-79.
- 27.Датий А.В., Федосеев А.А. Характеристика больных туберкулезом осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. № 1. С. 16-27.
- 28.Датий А.В., Федосеев А.А. Характеристика больных туберкулезом осужденных мужчин, обратившихся за психологической помощью // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. № 2. С. 35-45.
- 29.Датий А.В., Федосеев А.А., Дикопольцев Д.Е. Характеристика осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях ФСИН России // Вестник Кузбасского института. 2011. № 5 (8). С. 42-46.
30. Датий А., Хохлов И. Проблема оказания противотуберкулезной помощи осужденным в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 11. С. 23-24.
- 31.Датий А.В., Юсуфов Р.Ш., Ермолаева Т.В. Роль клинико-диагностических лабораторных исследований в диагностике туберкулеза // Клиническая лабораторная диагностика. 2010. № 9. С. 35.
32. Дьяченко А.П., Датий А.В., Митропольская К.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных мужчин, отбывающих наказание в

исправительных учреждениях ФСИН России // Уголовно-исполнительное право. 2010. № 1. С. 71-74.

33. Смирнов Д.А., Селиванов Б.С., Датий А.В. Некоторые аспекты медико-санитарного обеспечения осужденных в колониях-поселениях // Уголовно-исполнительная система: право, экономика, управление. 2008. № 1. С. 20-21.

34.Тенета Е.Л., Датий А.В., Некоторые аспекты характеристики ВИЧ-инфицированных осужденных в учреждениях ФСИН России // Уголовно-исполнительная система: право, экономика, управление. 2007. № 2. С. 32-34.

*Востриков Д.А.
студент 3 курса
заочная форма обучения
федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Тюменский государственный университет»
Институт государства и права
Россия, г. Тюмень*

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ

Военная служба представляет собой достаточно сложное социальное и правовое явление, которое формирует основу деятельности и функционирования части государственной системы безопасности от внешних и внутренних угроз.

К военной службе имеют отношение (прямо или косвенно) миллионы россиян. Ее прохождение связано с противостоянием агрессии, защиты территориальной целостности и суверенитета государства, борьбой с преступностью, поддержанием общественного спокойствия, законности и правопорядка, решением ряда иных специфических задач, обусловленных особенностями условий их возникновения, и требует четких, скоординированных действий и особой психологической готовности исполнителей.

Согласно п.1 ст.2 Федерального закона от 28 марта 1998 г. №53-ФЗ «О воинской обязанности и военной службе» военная служба это особый вид федеральной государственной службы, исполняемой гражданами, не имеющими гражданства (подданства) иностранного государства, в Вооруженных Силах и во внутренних войсках МВД, в инженерно-технических, дорожно-строительных воинских формированиях при федеральных органах исполнительной власти и в спасательных воинских формированиях федерального органа исполнительной власти, уполномоченного на решение задач в области гражданской обороны, Службе внешней разведки, органах федеральной службы безопасности, органах государственной охраны и федеральном органе обеспечения мобилизационной подготовки органов государственной власти РФ, воинских подразделениях федеральной противопожарной службы и создаваемых на

военное время специальных формирований, а гражданами, имеющими гражданство (подданство) иностранного государства, и иностранными гражданами - в Вооруженных Силах и воинских формированиях.

Специфика служебной деятельности военнослужащих обуславливает безоговорочное решение возложенных на них задач в любых условиях, в том числе связанных с риском для жизни. Именно в этой связи, а также принимая во внимание обширный контингент населения Российской Федерации, включенного в сферу действия военно-служебного законодательства, имело место необходимость формирования отдельного целевого направления государственной политики в области оказания социальной помощи указанной категории граждан.

Обязательное государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих осуществляется, на основании Федерального закона от 28 марта 1998 г. №52-ФЗ «Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел российской федерации, государственной противопожарной службы, органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы» (с изменениями и дополнениями от: 21 июля 1998 г., 25 июля 2002 г., 30 июня, 7 июля 2003 г., 21 июня 2004 г., 2 февраля 2006 г., 11 июня 2008 г., 21 апреля, 11 июля, 8 ноября 2011 г., 2, 23 июля 2013 г., 4 июня 2014 г.).

Данный закон является унифицированным нормативным правовым актом, определяющим основные направления государственной политики в области обязательного страхования военнослужащих и приравненных к ним лиц, порядок и условия его осуществления, тем самым распространяя свое действие на отношения, ограниченные по объекту и субъекту правового регулирования.

Согласно ст. 1 данного Федерального закона объектами обязательного государственного страхования являются жизнь и здоровье военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц.

Страховыми случаями при осуществлении обязательного государственного страхования являются: гибель (смерть) застрахованного лица в период прохождения военной службы, службы, военных сборов; смерть застрахованного лица до истечения одного года после увольнения с военной службы, со службы, после отчисления с военных сборов или окончания военных сборов вследствие увечья (ранения, травмы, контузии) или заболевания, полученных в период прохождения военной службы, службы, военных сборов; установление застрахованному лицу инвалидности в период прохождения военной службы, службы, военных сборов;

- установление застрахованному лицу инвалидности до истечения одного года после увольнения с военной службы, со службы, после отчисления с военных сборов или окончания военных

сборов вследствие увечья (ранения, травмы, контузии) или заболевания, полученных в период прохождения военной службы, службы, военных сборов;

- получение застрахованным лицом в период прохождения военной службы, службы, военных сборов увечья (ранения, травмы, контузии);

- увольнение военнослужащего, проходящего военную службу по призыву, с военной службы, отчисление гражданина, призванного на военные сборы на воинскую должность, для которой штатом воинской части предусмотрено воинское звание до старшины (главного корабельного старшины) включительно, с военных сборов в связи с признанием их военно-врачебной комиссией не годными к военной службе или ограниченно годными к военной службе вследствие увечья (ранения, травмы, контузии) или заболевания, полученных в период прохождения военной службы, военных сборов.

Если страхователь не осуществил обязательное государственное страхование или заключил договор страхования на условиях, ухудшающих положение выгодоприобретателя, то при наступлении страхового случая он несет ответственность перед выгодоприобретателем на тех же условиях, на каких должна быть выплачена страховая сумма при надлежащем страховании.

Выгодоприобретателями в соответствии с законом являются: 1) сами застрахованные лица; 2) в случае гибели (смерти) застрахованного лица следующие лица: - супруга (супруг), состоявшая (состоявший) на день гибели (смерти) застрахованного лица в зарегистрированном браке с ним; - родители (усыновители) застрахованного лица; - дедушка и (или) бабушка застрахованного лица при условии, что они воспитывали и (или) содержали его не менее трех лет в связи с отсутствием у него родителей; - отчим и (или) мачеха застрахованного лица при условии, что они воспитывали и (или) содержали его не менее пяти лет; - несовершеннолетние дети застрахованного лица, дети застрахованного лица старше 18 лет, ставшие инвалидами до достижения ими возраста 18 лет, его дети в возрасте до 23 лет, обучающиеся в образовательных организациях; - подопечные застрахованного лица.

Размер страховых выплат установлен в ст. 5 Федерального закона и ежегодно с учетом уровня инфляции увеличивается (индексируется) соответствующими постановлениями Правительства Российской Федерации. В 2014 году, в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 17 июня 2014 г. №554, индексация страховых сумм осуществляется с применением коэффициента 1,05 проиндексированных ранее страховых сумм (в 2013 году коэффициент составлял 1,055).

Названные страховые суммы выплачиваются в размерах, установленных на день выплаты страховой суммы.

Страховые суммы при наступлении страховых случаев выплачиваются в следующих размерах:

1) в случае гибели (смерти) застрахованного лица в период прохождения военной службы, службы или военных сборов либо до истечения одного года после увольнения с военной службы, со службы, после отчисления с военных сборов или окончания военных сборов вследствие увечья (ранения, травмы, контузии) или заболевания, полученных в период прохождения военной службы, службы или военных сборов, - 2 000 000 руб. (в 2014 году – 2215500 руб.) выгодоприобретателям в равных долях;

2) в случае установления застрахованному лицу инвалидности в период прохождения военной службы, службы или военных сборов либо до истечения одного года после увольнения с военной службы, со службы, после отчисления с военных сборов или окончания военных сборов вследствие увечья (ранения, травмы, контузии) или заболевания, полученных в период прохождения военной службы, службы или военных сборов:

- инвалиду I группы - 1 500 000 руб. (в 2014 году – 1661625 руб.);
- инвалиду II группы - 1 000 000 руб. (в 2014 году – 1107750 руб.);
- инвалиду III группы - 500 000 руб. (в 2014 году – 553875 руб.);

3) в случае получения застрахованным лицом в период прохождения военной службы, службы или военных сборов:

- тяжелого увечья (ранения, травмы, контузии) - 200 000 руб. (в 2014 году – 221550 руб.);
- легкого увечья (ранения, травмы, контузии) - 50 000 руб. (в 2014 году – 55387 руб. 50 коп.);

4) в случае увольнения военнослужащего, проходящего военную службу по призыву, с военной службы, отчисления гражданина, призванного на военные сборы на воинскую должность, для которой штатом воинской части предусмотрено воинское звание до старшины (главного корабельного старшины) включительно, с военных сборов в связи с признанием их военно-врачебной комиссией не годными к военной службе или ограниченно годными к военной службе вследствие увечья (ранения, травмы, контузии) либо заболевания, полученных в период прохождения военной службы или военных сборов, - 50 000 руб. (в 2014 году – 55387 руб. 50 коп.).

Следует обратить внимание, что если в период прохождения военной службы, службы или военных сборов либо до истечения одного года после увольнения с военной службы, со службы, после отчисления с военных сборов или окончания военных сборов застрахованному лицу при переосвидетельствовании в федеральном учреждении медико-социальной экспертизы вследствие указанных в п.2 ст.5 Федерального закона причин будет повышена группа инвалидности, то размер страховой суммы увеличивается на сумму, составляющую разницу между страховой суммой,

причитающейся по вновь установленной группе инвалидности, и страховой суммой, причитающейся по прежней группе инвалидности.

Страховые суммы включают в себя компенсации материального и морального вреда без определения их соотношения (половина - для компенсации материального вреда, половина - для компенсации морального вреда; большую часть суммы составляет компенсация материального вреда либо большая часть - для компенсации морального вреда). Но поскольку иные выплаты, причитающиеся пострадавшему в связи с полученным повреждением здоровья, не засчитываются в счет возмещения вреда, то нанесенный вред будет возмещаться полностью вне зависимости от выплаченной страховой суммы.

Условия выплаты страховой суммы по обязательному государственному страхованию не предполагают установления ни одного из фактов, определяющих общие условия компенсации морального вреда. По всей видимости, в страховую сумму по данному виду страхования включается и причиненный моральный вред, когда получение военным повреждение здоровья происходит действительно при наличии неправомерного действия (бездействия) причинителя вреда, причинной связи между неправомерным действием и моральным вредом и вины причинителя вреда (либо тех условий, когда компенсация морального вреда осуществляется независимо от вины причинителя вреда). Но все эти обстоятельства устанавливаются вне страховых правоотношений. Таким образом, не все страховые суммы по обязательному государственному страхованию содержат денежную составляющую, предназначенную для компенсации морального вреда, а только те, которые выплачиваются по страховым случаям, наступившим при наличии условий компенсации морального вреда.

Новшеством в ст. 5 Федерального закона является п. 3, в котором сказано, что размер страховой суммы, применяемой страховщиком для расчета страховой премии, вычисляется в соответствии с п. 2 ст. 9 данного закона. Размер страховой суммы, применяемой для расчета страховой премии, определяется как произведение размера страховой суммы, предусмотренного абз. 2 п. 2 ст. 5 данного закона с учетом требований абз. 9 п. 2 ст. 5 того же закона, и количества застрахованных лиц. Это значит, что размер страховой суммы в 2014 году = 2215500 руб. x количество застрахованных лиц.

Основания освобождения страховщика от выплаты страховой суммы предусмотрены в ст. 10 Федерального закона.

Так страховщик освобождается от выплаты страховой суммы, если страховой случай:

- наступил вследствие совершения застрахованным лицом деяния, признанного в установленном судом порядке общественно опасным;

- находится в установленной судом прямой причинной связи с алкогольным, наркотическим или токсическим опьянением застрахованного лица;
- является результатом доказанного судом умышленного причинения застрахованным лицом вреда своему здоровью.

Но при этом страховщик не освобождается от выплаты страховой суммы в случае смерти застрахованного лица, если смерть последнего наступила вследствие самоубийства, независимо от срока нахождения застрахованного лица на военной службе, службе, военных сборах.

Выплата страховых сумм производится страховщиком на основании документов, подтверждающих наступление страхового случая.

Перечень документов, необходимых для принятия решения о выплате страховой суммы, устанавливается Правительством Российской Федерации (в настоящее время - постановлением Правительства Российской Федерации от 29.07.1998 г. №855).

Степень тяжести увечий (ранений, травм, контузий) застрахованных лиц определяется соответствующими медицинскими организациями федеральных органов исполнительной власти, в которых законодательством предусмотрены военная служба, служба.

При этом перечень увечий (ранений, травм, контузий), относящихся к тяжелым или легким, также устанавливается постановлением Правительства Российской Федерации от 29.07.1998 г. №855.

Выплата страховых сумм производится страховщиком в 15-дневный срок со дня получения документов, необходимых для принятия решения об указанной выплате. В случае необоснованной задержки страховщиком выплаты страховых сумм страховщик из собственных средств выплачивает выгодоприобретателю неустойку в размере 1% страховой суммы за каждый день просрочки. Ранее был предусмотрен штраф. Данная выплата производится выгодоприобретателю независимо от места его жительства, места прохождения им военной службы, службы, военных сборов страховщиком на территории Российской Федерации в российских рублях способами, предусмотренными договором страхования.

Названная выплата осуществляется независимо от сумм, причитающихся выгодоприобретателям по другим видам договоров страхования, за исключением установленных случаев (если жизнь и здоровье застрахованных лиц подлежат обязательному государственному страхованию также в соответствии с другими федеральными законами и (или) иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, то страховые суммы выплачиваются выгодоприобретателям по их выбору только по одному основанию).

Также можно отметить, что финансирование расходов на обязательное государственное страхование осталось прежним.

В заключении можно отметить, что страхование военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц

является частью единой государственной системы социальной защиты населения, спецификой которой является осуществляемое в соответствии с федеральным законом страхование указанных категорий граждан от возможного изменения материального и (или) социального положения, в том числе по не зависящим от них обстоятельствам. Мы имеем дело не просто с разновидностью общественно-полезной деятельности, в ходе которой граждане, организации, публичные образования могут заранее обезопасить себя от наступления неблагоприятных последствий в сфере их имущественных интересов и личных нематериальных благ. Законодатель представляет систему страхования военнослужащих и приравненных к ним лиц в виде системы экономических мер, предусматривающих реализацию их прав, льгот, гарантий и компенсаций органами государственной власти, органами военного управления и органами местного самоуправления; совершенствование механизмов и институтов социальной защиты указанных лиц; охрану их жизни и здоровья, а также иные меры, направленные на создание условий жизни и деятельности, соответствующих характеру службы и ее роли в обществе.

Принципиальное различие между обязательным государственным страхованием жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним лиц и страхованием иных категорий трудоспособных граждан состоит в том, что занятый в различных гражданских структурах гражданин работает на себя, в то время как военнослужащий (приравненные к ним лица), исполняя государственные функции, отчуждает себя в профессии, реализуя прежде всего волю государства, а не свою собственную. Указанные обстоятельства позволяют сделать вывод о том, что государственное страхование жизни военнослужащих и приравненных к ним лиц направлено в первую очередь на создание превентивных условий по нейтрализации факторов, препятствующих эффективной служебной деятельности конкретного военнослужащего.

Вымятина Е.

ЭБ-133

Шутько Л.Г., к.э.н.

научный руководитель, доцент

РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кемеровский институт (филиал)

Россия, г. Кемерово

УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ. СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В СТРАНАХ ЕВРОПЫ

Проблеме безработицы в России в последнее время стало уделяться значительное внимание. Эффективная государственная политика в борьбе с безработицей, вовремя принятые меры по снижению уровня безработицы привели к тому, что тенденция развития безработицы снизилась (рис.1).



Рисунок 1. Уровень безработицы по методологии МОТ в 2011-2013 гг.

За последние три года самый высокий уровень безработицы наблюдался в январе 2011 года – 7,6 %. По сравнению с январем 2010 года численность безработных сократилась на 16,4 %. Затем темпы уровня безработицы пошли на спад и уже через год, в январе 2012 года, уровень безработицы составлял 6,6 %, а в 2013 году – 6 %.

В мае 2013 года численность экономически активного населения страны в возрасте от 15 до 72 лет составила около 53 % от общей численности населения страны, что составило 75,6 млн. человек. Из них 3,9 млн. человек зафиксированы как безработные и 71,7 млн. как занятые экономической деятельностью.

В мае 2013 года уровень безработицы составил 5,2 %, а уровень занятости поднялся до 65 %. По сравнению с апрелем численность безработных уменьшилась на 6,6 %, или на 277 тысяч человек.

Самый низкий уровень безработицы, который соответствует критериям Международной организации труда по федеральным округам, отмечается

В Центральном федеральном округе. В Северо-Кавказском федеральном округе самый высокий (рис. 2). Тенденция изменения уровня безработицы в субъектах Российской Федерации представлена в Приложении А.

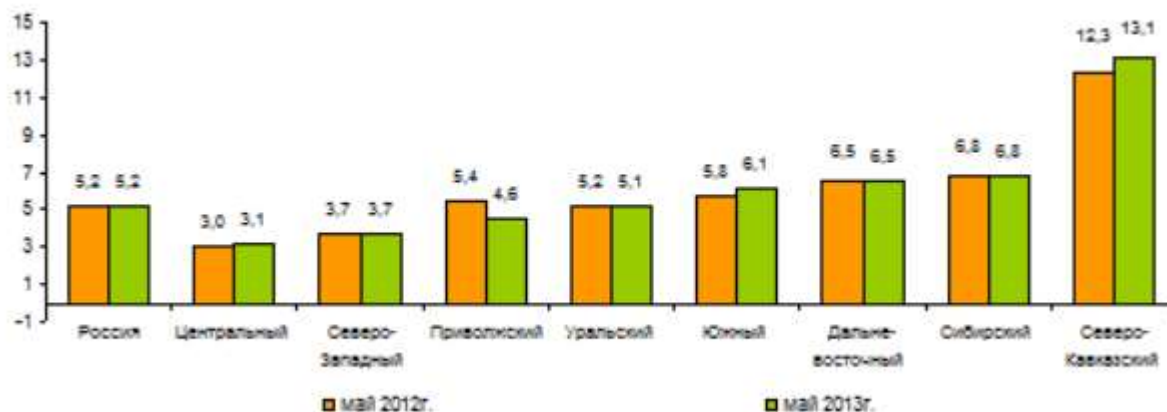


Рисунок 2. Уровень безработицы в РФ по методологии МОТ по федеральным округам в мае 2012 и 2013 гг.

Несмотря на снижение уровня безработицы в стране, нельзя переоценивать низкий уровень безработицы. Проанализировав динамику безработицы в России, можно сделать вывод о том, что невысокий уровень безработицы является исходом низкой производительности труда, следствием неэффективного и непродуманного использования трудовых ресурсов, а также их низкой организации. Например, в США в 2010 году 1 человек работал как 4 человека в Российской Федерации. Виной такому отставанию в России послужило устаревшее техническое оснащение. В странах с развитой рыночной экономикой быть безработным гораздо выгоднее, чем в России, т. к. средний размер выплат по безработице в РФ составляет \$ 140, в то время как в США – \$1000, а в Японии – \$ 2400. В советское время тунеядство каралось, и потому на сегодняшний день в России быть безработным стыдно, тогда как в более развитых странах это считается нормальным явлением. Большая часть работников потерю работы воспринимают как трагедию.

Европейские страны иногда обеспечивают граждан работой, прибегая к нетрадиционным способам. Например, в Японии, где уровень безработицы в мае 2013 года составлял 4,1 %. Правительство организует бесплатный автобусный тур для официально зарегистрированных безработных. Участники тура в течение нескольких дней посещают семь компаний с различными сферами деятельности. Нуждающиеся в месте работы знакомятся с работой и могут предложить свою рабочую силу.

Правительство шведского городка Сёдерхамн, в котором уровень безработицы превышает 25 %, нашли весьма оригинальный способ обеспечения граждан рабочими местами. Оно организовало для молодых специалистов программу, которая носит название «Путешествие за работой». Власти оплачивают молодым жителям билет и месяц проживания в хостеле в Осло, столице Норвегии, где уровень безработицы составляет 2,8 %. Шведы, ставшие участниками данной программы и сумевшие найти

работу, остались очень довольными. Огромную помощь молодым работникам оказывает государственная власть Франции, которая взяла на себя обязанность выплачивать 75 % заработной платы молодым специалистам местных компаний. Теперь работодатели, нанявшие на работу граждан в возрасте 16-25 лет на срок не менее года, должны выплачивать им только ¼ от заработной платы. Подобным образом французскими властями планируется создать около 150 тысяч рабочих мест.

Использованные источники:

1. Николаева И. П. Экономическая теория: Учебник / Николаева И.П. – М.: «Дашков и К», 2013. – 328 с.;
2. Климова О. С. Безработица в России и в мире: Анализ основных тенденций [Электронный ресурс] / О. С. Климова, А. Е. Егорова // Общество: политика, экономика, право. – 2014. – URL: <http://elibrary.ru/download/49224984.pdf>;
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Трудовые ресурсы. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages

*Высоков Д.А.
студент 3 курса
Кредитно-экономический факультет
Бураков Д.В., к.э.н.
научный руководитель, ассистент
кафедры «Денежно-кредитные отношения
и монетарная политика»
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация

В статье проводится анализ теоретических основ и текущего опыта применения режима инфляционного таргетирования в России. Выделяются основные проблемы и обосновывается авторский взгляд на перспективы развития данного режима в России.

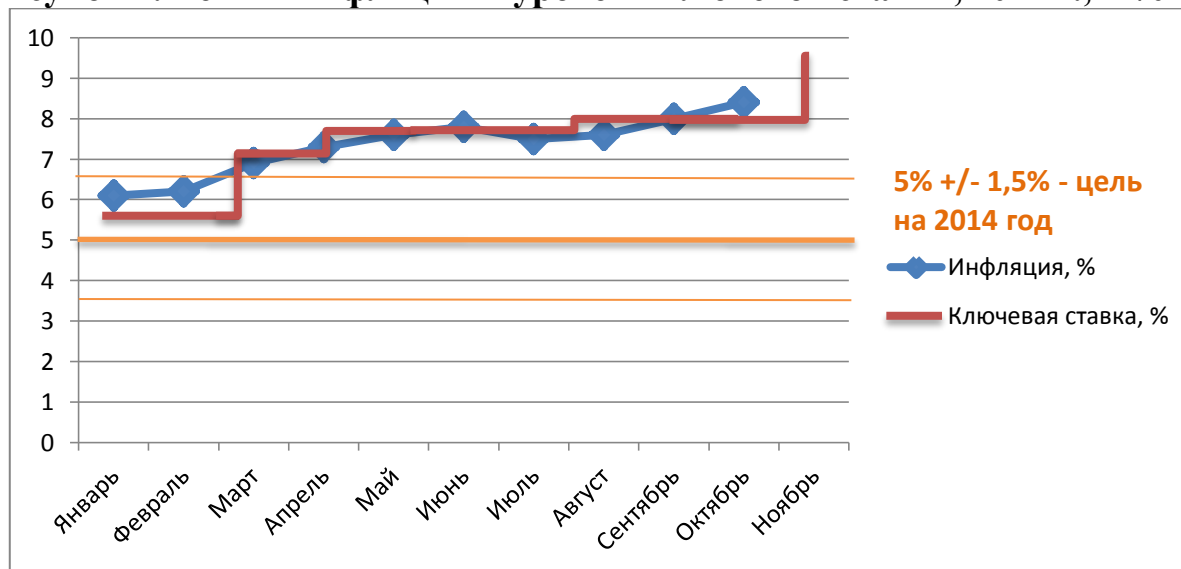
Ключевые слова: банковская система, монетарная политика, таргетирование инфляции.

В условиях перехода к политике инфляционного таргетирования Центральный банк отказался от неограниченных интервенций на валютном рынке для поддержания курса рубля, установив дневное ограничение в 350 млн. долларов США. Основным элементом денежно-кредитной политики становится годовое целевое значение инфляции, достижение которого Банк России ставит своей главной задачей. На данный момент, целевым ориентиром по инфляции на 2015 год является 4,5% +/-1,5%. В качестве

основного инструмента для достижения установленного уровня. Центральный банк использует изменение ключевой ставки для контроля курса рубля. Установление целевых ориентиров инфляции и обеспечение соответствия им реальной инфляции создает благоприятную среду благодаря стабильности и предсказуемости цен, курса национальной валюты. В то же время, существует ряд противоречий, связанных с данной политикой, особенно усугубляющихся текущей экономической ситуацией в России и внешнеполитическими факторами. Во-первых, инфляционное третирование основано на доверии к регулятору, на позитивных ожиданиях экономических агентов, что Центральный банк выполнит свои обещания по установленной инфляционной цели. В противном случае политика не будет иметь желаемого эффекта, так как будет происходить рост цен на основании инфляционных ожиданий.

В 2014 году, как мы видим на Рисунке 1, наблюдается значительное отклонение инфляции от ориентира в 5%. В связи с текущим падением курса рубля и цен на нефть, в условиях санкций складываются весьма негативные экономические ожидания, и соответственно под сомнение ставится способность Банка России привести инфляцию к установленному ориентиру на 2015 год после столь значительного отклонения в 2014 году. Таким образом, эффективность данной политики по контролю инфляции будет значительно снижена из-за возросших инфляционных ожиданий и ослабления доверия к Центральному банку.

Рисунок 1. Темпы инфляции и уровень ключевой ставки, 2014 г., в %

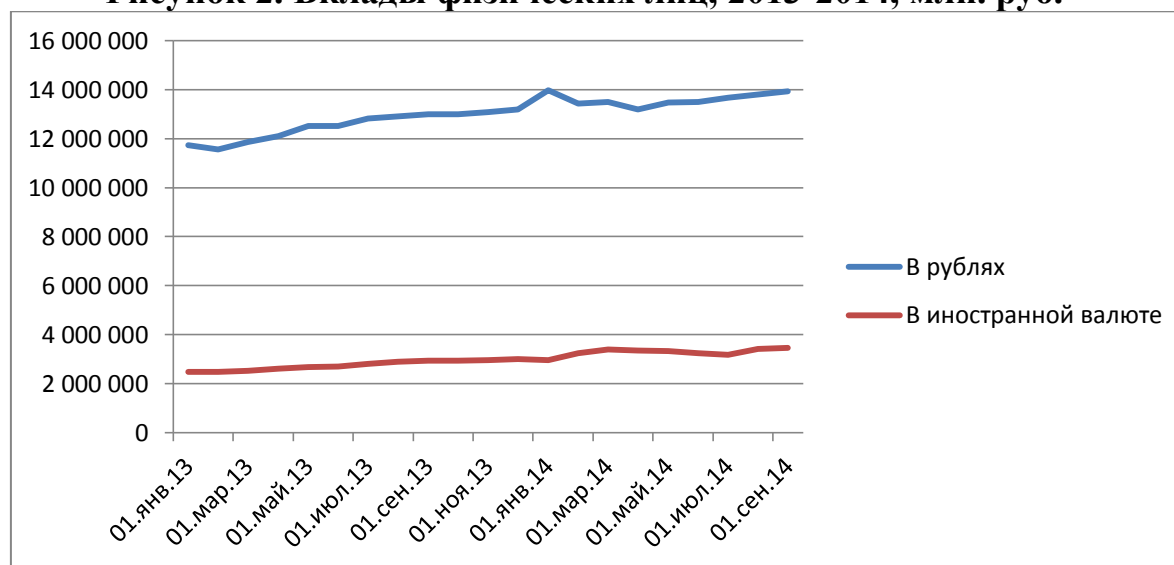


Источник: расчеты автора по данным Банка России.

В то же время повышение ключевой ставки как основной способ борьбы с инфляцией вызывает замедленное экономическое роста в связи с удорожанием кредита. На рост инфляции, по данным Банка России влияют в основном три фактора: ослабление рубля, ограничения на импорт продовольствия, а также рост инфляционных ожиданий населения. Так как это немонетарные факторы, влияние ключевой ставки на темпы инфляции

ограничено. В то же время, наряду с ограничением притока иностранных ресурсов в связи с внешнеполитической обстановкой происходит уменьшение и удорожание доступных банкам ресурсов. Несмотря на то, что увеличение ключевой ставки должно было привести к росту ставок по депозитам и соответственно частично компенсировать уменьшение ресурсов, как видно на Рисунке 2 значительного роста розничных вкладов по сравнению с 2013 годом не наблюдается, что вызвано негативными экономическими ожиданиями населения.

Рисунок 2. Вклады физических лиц, 2013-2014, млн. руб.

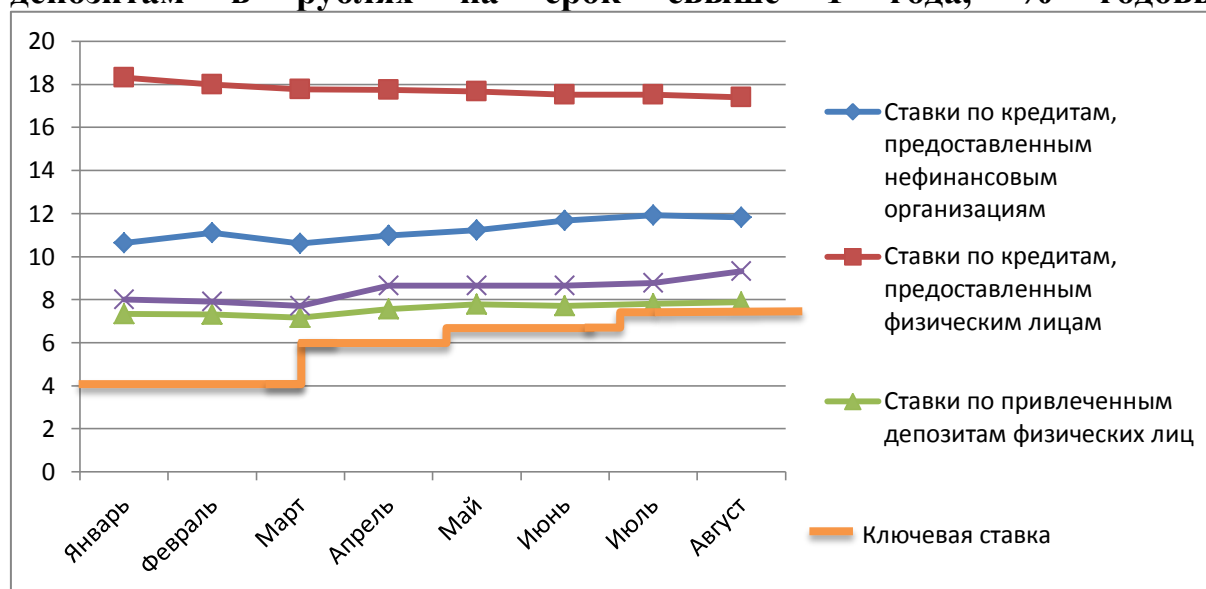


Источник: расчеты автора по данным Банка России.

Учитывая общее удорожание ликвидности, вызванное закрытием доступа к зарубежным кредитам, повышение ключевой ставки ускоряет снижение темпов экономического роста, что в свою очередь вызывает дальнейшее ухудшение прогнозов.

На Рисунке 3 приведено сравнение средневзвешенных ставок по кредитам и депозитам на срок свыше 1 года. Ставки по кредитам для нефинансовых организаций выросли на 1,2 п.п., что составило рост на 11,2% по сравнению с началом года, ставки по депозитам – на 1,3 п.п. и 16,2% соответственно. Ставки по депозитам физических лиц выросли на 0,56 п.п., что составило рост на 7,6% с начала года, по кредитам – сократились на 0,92 п.п, что соответствует сокращению на 5%. Ключевая ставка с начала года и до августа выросла на 2,5 п.п.

Рисунок 3. Средневзвешенные процентные ставки по кредитам и депозитам в рублях на срок свыше 1 года, % годовых.



Источник: расчеты автора по данным Банка России.

Рост ставок по депозитам показывает нехватку средств у кредитных организаций, но при этом он отстает от роста ключевой ставки. Это связано с уменьшением маржи банков и вызвано ухудшением экономической ситуации и соответственно уменьшением розничного кредитования и ухудшением качества кредитов.

В данной ситуации АРБ предлагает Банку России осуществлять противоположную политику, аналогичную политике количественного смягчения для насыщения рынка ликвидными ресурсами, так как уже указывалось, инфляция в России носит не полностью монетарный характер и, следовательно, такая политика не увеличила бы инфляционные риски, а дополнительные ресурсы позволили бы вывести экономику из стагнации.

Здесь имеет смысл заметить, что такой ход событий маловероятен, так как при сохранении высокой ключевой ставки ресурсы все равно будут дорогими, а политика количественного смягчения наиболее эффективна при процентных ставках близких к нулю. При усиливающемся падении курса рубля поступающие в банки ресурсы весьма вероятно трансформировались бы в валюту либо самими банками, либо организациями, которые за счет полученных дешевых кредитов запасались бы валютой, что только ускорило бы падение курса рубля. Но, несмотря на данные факторы, позиция банковского сообщества ясна: Центральный банк не анонсировал подробной долгосрочной денежно-кредитной политики, и поэтому сохраняется неопределенность и несогласованность деятельности регулятора и кредитных организаций.

Возможным выходом из сложившейся ситуации является повышение ясности и прозрачности тех оснований, которыми руководствуется Центральный банк при осуществлении денежно-кредитной политики. В ряде

стран, осуществляющих инфляционное таргетирование применяется так называемое монетарное правило, связывающее ключевую ставку и основные макроэкономические показатели, при этом учитывающее отклонение экономического роста от прогнозных значений, в том числе в результате шоков. Это позволило бы прогнозировать ключевую ставку и соответственно в большей степени выполняло бы цель инфляционного таргетирования. При этом необходимо обеспечить гибкость данной политики таким образом, чтобы инфляционные факторы учитывались наравне с факторами экономического роста, а не преобладали при осуществлении данной политики. Оценивая текущую ситуацию, можно сделать вывод о решающей роли в ее негативном развитии внешних факторов, усиливающих нерешенными структурными проблемами в долгосрочном плане (структура экспорта, низкая привлекательность экономики для инвестиций, рост задолженности по кредитам, немонетарные факторы инфляции, ориентированность доходной части бюджета на доходы от экспорта и т.д.). До тех пор, пока не ослабнет действие внешних факторов (смягчение или отмена санкций, повышение цен на нефть и т.д.) экономика будет находиться либо в состоянии высокой инфляции, либо при умеренной инфляции и низких темпах роста.

Второй вариант является наиболее реалистичным и предпочтительным, т.к. в условиях негативных экономических ожиданий дополнительные вливания средств Банка России приведут не к росту кредитования реального сектора, а к росту инфляции.

В условиях потери возможности внешнего финансирования, повышение открытости и предсказуемости деятельности Банка России позволит перейти к модели развития, ориентированной на внутренние финансовые ресурсы за счет снижения рисков и формирования позитивных экономических ожиданий. Это также является основным способом влияния на долгосрочные процентные ставки, которые в меньшем объеме зависят от ключевой ставки.

Использованные источники:

1. Burakov, D.V. Limited Liability Problem, Bank Capital and Credit Cycles: A Behavioral Economic Approach. Middle East Journal of Scientific Research. – 2014. – 21(1). – p. 28.
2. Басс, А.Б. Финансирование инвестиций в основной капитал промышленности: источники и перспективы развития. – М.: Современная экономика и право. – 2008. – 351 с;
3. Бураков, Д.В. Корпоративное кредитование в условиях институциональной ловушки на примере России / Д.В. Бураков // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. - № 25-2. – с. 58;
4. Бураков, Д.В. Корпоративное кредитование: модель «заложники-захватчики» / Д.В. Бураков // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. - № 25-2. – с. 73;

5. Бураков, Д.В. Несовершенные кредитные рынки: историческая ретроспектива / Д.В. Бураков // Финансовый бизнес. – 2014. - № 1(168). – с. 70;
6. Бураков, Д.В. Одержимые поиском ренты: межстрановой анализ кредитных рынков / Д.В. Бураков // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. - № 25-2. – с. 84;
7. Голощапова И. Как регулировать регулятора // Эксперт. — 2014. — №45. С.38
8. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н. Банковское дело: современная система кредитования. Учебное пособие для студентов ВУЗов, 2-е издание. М.: КНОРУС, 2006. – 256 с.
9. Информационный портал <http://www.finam.ru/>
10. Официальный сайт Банка России <http://www.cbr.ru/>

*Высоков Д.А.
студент 3 курса
Кредитно-экономический факультет
Бураков Д.В., к.э.н.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Денежно-кредитные отношения
и монетарная политика»
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Аннотация

В статье проводится анализ современного состояния российской банковской системы. Выделяется тенденции к усилению концентрации банковского сектора, в том числе в территориальном разрезе. Учитывая существующие диспропорции в развитии банковского сектора обосновывается необходимость развитие региональной банковской системы в целях усиления экономического роста и развития регионов России.

Ключевые слова: банковская система, региональный банк, развитие, концентрация.

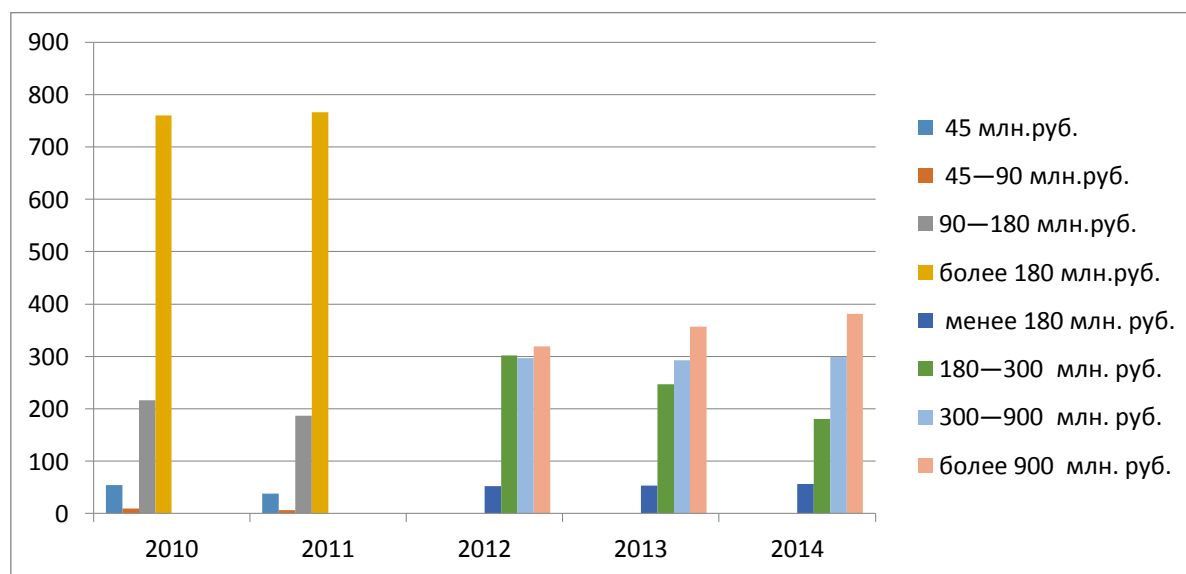
Анализ статистических данных по коммерческим банкам России за период с 2008 по 2014 год позволяет выявить основные особенности и закономерности, присущие структуре банковского сектора России. В первую очередь к ним относится тенденция уменьшения количества банков: с 1136 в начале 2008 года до 869 по данным на первое сентября 2014 года. Данная тенденция носит как объективный характер укрупнения, слияния и ухода с рынка банков пред лицом значительной конкуренции, в том числе и со стороны крупнейших банков, так и отображает политику Центрального Банка России.

Так, некоторые авторы трактуют тренд на усиление концентрации банковского сектора России, как источник обеспечения стабильности кредитной сферы России. [1] Другие считают, что избыточная концентрация в банковском секторе России является следствием проблем институционального толка; проблем, порожденных несовершенством кредитного рынка, низким качеством рыночных институтов, неконкурентными преимуществами банков с государственным участием в капитале. [2-4] В ряде работ также предполагается, что такого рода концентрация носит нерыночный характер, но создается искусственно в целях использования кредитной сферы для поддержания экономической модели извлечения ренты. [5,6]

Как бы то ни было, можно согласиться с идеей о том, что малые банки действительно обладают меньшей надежностью и чаще бывают связаны с незаконной деятельностью, чем крупные банки. Поэтому ЦБ принял ряд мер, направленных на сокращение числа банков посредством увеличения требований к минимальному размеру собственного капитала для действующих банков с 1 января 2015 г. до 300 млн. руб. и установления минимальной суммы уставного капитала для вновь создаваемых банков – 300 млн. руб.

Рисунок 1. Группировка действующих кредитных организаций РФ по величине собственного капитала, 2010-2014гг.

Источник: расчеты автора по данным Банка России.



Как мы видим на Рисунке 1, количество кредитных организаций с собственным капиталом ниже, чем 300 млн. руб., уменьшается, что свидетельствует о действиях банков, направленных на доведение собственного капитала до необходимого уровня.

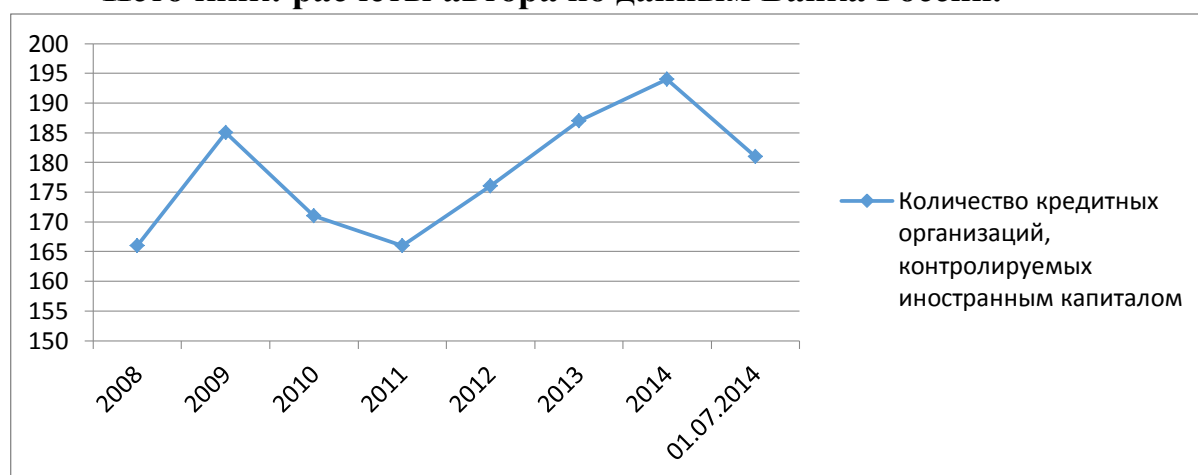
Сокращение и укрупнение банков должно способствовать оздоровлению банковской системы, устранению проблемных банков, безопасности интересов вкладчиков, повышению надежности кредитной системы банков в глазах своих клиентов

Укрупнение капитала банков позволяет им эффективней оказывать услуги населению и осуществлять инвестиционную деятельность, а ЦБ получает возможность лучше контролировать меньшее количество банков. Однако отзыв лицензии у Мастер-банка показал, что занятие незаконной деятельностью не сводится лишь к мелким банкам, а, следовательно, меры по оздоровлению и контролю должны применяться вне зависимости от размеров банка.

Также обращает на себя внимание тот факт, что количество кредитных организаций с участием нерезидентов в уставном капитале вопреки общей тенденции растет: с 200 в 2008 году до 251 в начале 2014 года. Однако к июлю их количество снизилось до 238. В основном это связано с внешнеполитической ситуацией.

Рисунок 2. Количество кредитных организаций в РФ, контролируемых иностранным капиталом, 2008-2014гг.

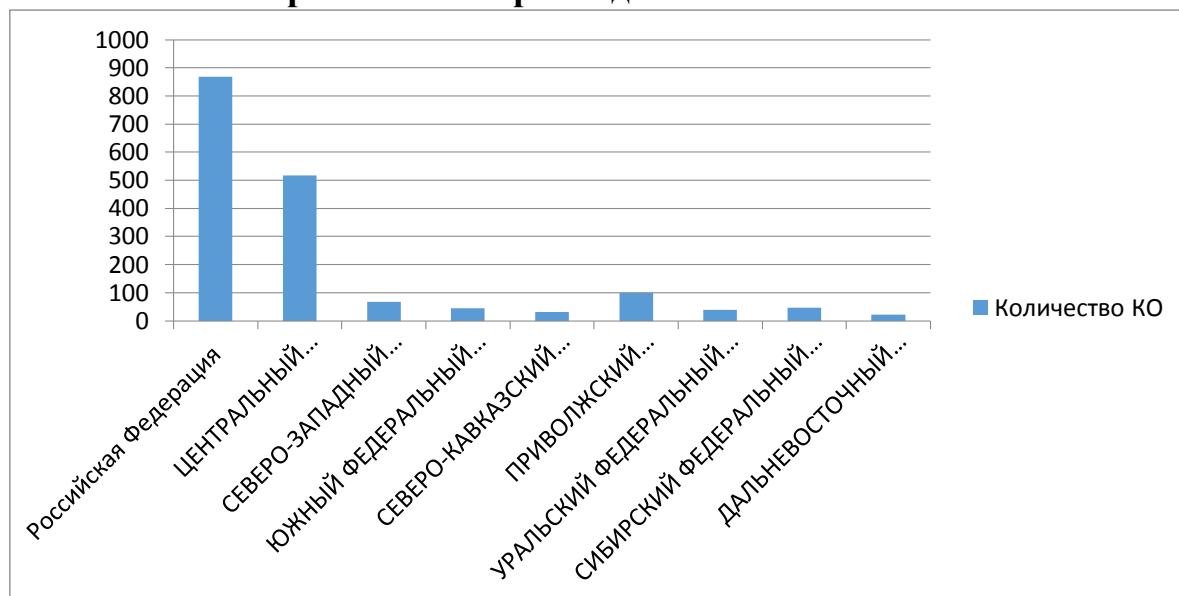
Источник: расчеты автора по данным Банка России.



Другая тенденция, наблюдаемая в структуре банковской системы России – территориальная диспропорциональность. В соответствии с группировкой действующих кредитных организаций по величине зарегистрированного уставного капитала в территориальном разрезе по состоянию на 01.07.2014, 525 из 884 кредитных организаций зарегистрированы в Центральном федеральном округе, что составляет 59,4% всех кредитных организаций.

Рисунок 3. Количество действующих кредитных организаций в РФ в территориальном разрезе

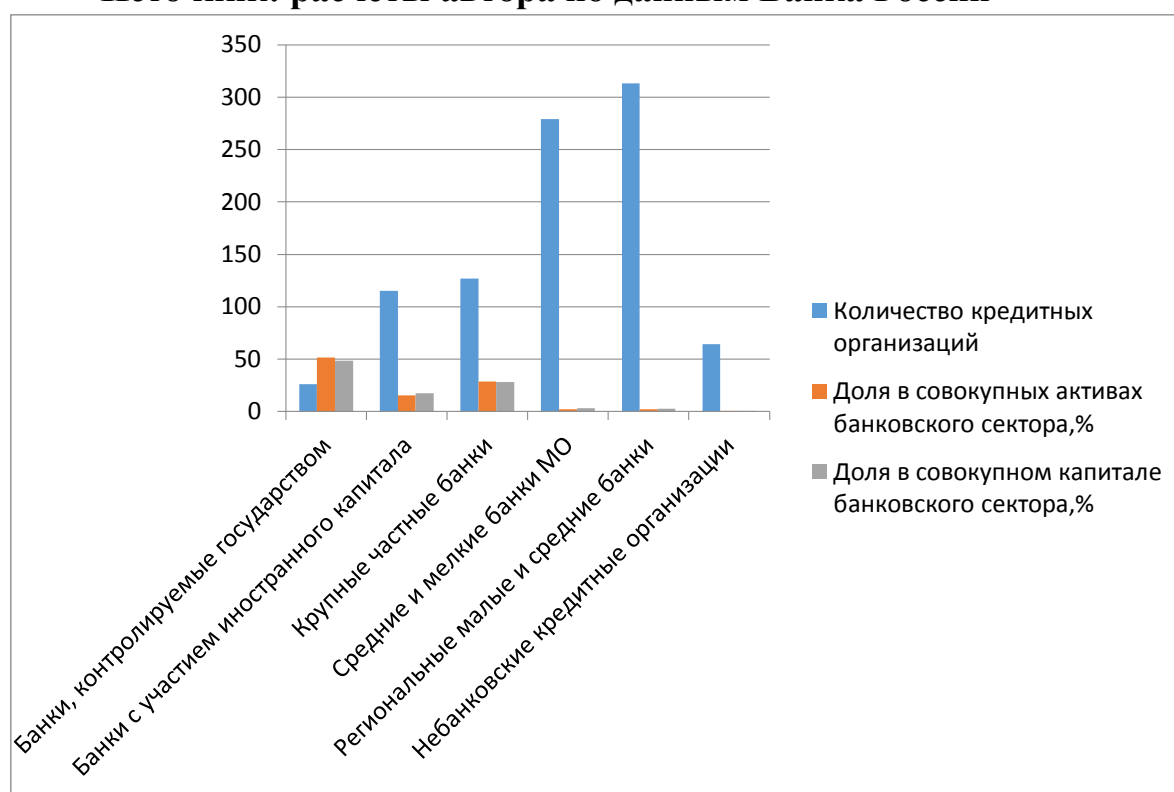
Источник: расчеты автора по данным Банка России



Также наблюдается и диспропорция в размере капитала банков: 26 банков, контролируемых государством, в совокупности составляют 50% активов и капитала всего банковского сектора. В то же время доля региональных банков в совокупных активах с 2013 года снизилась с 2,4% до 2%, а в совокупном капитале – с 3% до 2,6%.

Преобладание крупных банков, контролируемых государством с одной стороны обеспечивает стабильность банковской системы и возможность концентрации значительных ресурсов для инвестиций, но с другой стороны снижает конкуренцию в банковском секторе.

Рисунок 4. Показатели отдельных групп кредитных организаций РФ
Источник: расчеты автора по данным Банка России



Большие федеральные банки предпочитают инвестировать в крупный бизнес и добывающие отрасли экономики, в то время как региональный бизнес является менее привлекательным из-за более высоких рисков, меньшей информированности банков об особенностях региона и отсутствия филиалов.

Таким образом, для осуществления инвестиций и экономического развития требуется эффективная сеть региональных банков. Они имеют те преимущества, которыми не обладают гораздо более крупные федеральные банки, а именно: близость к клиентам, знание местной конъюнктуры, гибкость и оперативность принятия решений, отсутствие необходимости в консультациях с головным офисом, расположенным в столице, в условиях кризиса меньше вероятность вывода денег из регион, а также региональные банки ориентированы на работу с малым и средним предпринимательством. Развитие данного направления особенно важно теперь, в условиях ограниченного поступления финансовых ресурсов из других стран.

Основываясь на проведенном анализе, можно сделать вывод о том, что в структуре банковского сектора России необходимо увеличивать долю региональных банков. Учитывая их малый удельный вес в совокупных активах и совокупном капитале и преобладание несопоставимых по масштабам крупных федеральных банков, у мелких и средних банков практически отсутствует возможность конкурировать с крупными федеральными банками. Но в то же время, учитывая преимущества региональных банков, необходимо осуществление мер, которые

способствовали бы увеличению их капитализации. К ним относится более широкий доступ к ресурсам Центрального банка, расширение программ Российского Банка поддержки малого и среднего предпринимательства, который в свою очередь имеет возможность выделять средства региональным банкам.

Таким образом, поддержка малых и средних региональных банков предотвращение дальнейшего снижения их доли в совокупных активах и капитале, является, по нашему мнению, важным направлением совершенствования банковской структуры России.

Однако в то же время высказывается и идея о том, что региональные банки могут представлять собой лишь «навес» в банковском секторе, неспособный конкурировать с гигантами из Топ-10. [7,8]

Такая амбивалентность взглядов порождает необходимость дальнейшего изучения вопроса, т.к. сравнительная эффективность региональной банковской системы, равно как необходимость и возможность её существования определяются большим количеством факторов: от особенностей рыночного равновесия в регионах до институциональной инфраструктуры.

Использованные источники:

1. Басс, А.Б. Финансирование инвестиций в основной капитал промышленности: источники и перспективы развития. – М.: Современная экономика и право. – 2008. – 351 с;
2. Бураков, Д.В. Корпоративное кредитование в условиях институциональной ловушки на примере России / Д.В. Бураков // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. - № 25-2. – с. 58;
3. Бураков, Д.В. Одержимые поиском ренты: межстрановой анализ кредитных рынков / Д.В. Бураков // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. - № 25-2. – с. 84;
4. Burakov, D.V. Limited Liability Problem, Bank Capital and Credit Cycles: A Behavioral Economic Approach. Middle East Journal of Scientific Research. – 2014. – 21(1). – p. 28.
5. Бураков, Д.В. Корпоративное кредитование: модель «заложники-захватчики» / Д.В. Бураков // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. - № 25-2. – с. 73;
6. Бураков, Д.В. Несовершенные кредитные рынки: историческая ретроспектива / Д.В. Бураков // Финансовый бизнес. – 2014. - № 1(168). – с. 70;
7. Валенцева, Н.И., Поморина, М.А. Нужны ли российской экономике региональные банки? / Н.И. Валенцева, М.А.Поморина // Банковское дело. – 2011. - № 2. – с.21;
8. Валенцева, Н.И., Поморина, М.А. Нужны ли российской экономике региональные банки? (окончание) / Н.И. Валенцева, М.А.Поморина // Банковское дело. – 2011. - № 3. – с.42.

*Высоцкая О.А.
старший преподаватель
кафедры рекламы и связей с общественностью
АлтГТУ им. И.И. Ползунова
Россия, г. Барнаул*

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В ПАРАДИГМЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА (НА ПРИМЕРЕ СЫРОДЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы формирования системы маркетинговых коммуникаций на рынке сыров Алтайского края в контексте теории территориального маркетинга. Дано определение системы маркетинговых коммуникаций с позиций территориального маркетинга, проанализированы основные компоненты системы, выявлены проблемные аспекты организации маркетинговых коммуникаций на региональном рынке продукции сыроделия, предложены пути их преодоления.

Ключевые слова: система маркетинговых коммуникаций, субъекты системы маркетинговых коммуникаций, территориальный маркетинг, интеграция, «брендовый» продукт региона.

Современный маркетинг требует не только производства высококачественной продукции и выбора эффективных каналов сбыта, но и эффективной системы маркетинговых коммуникаций для продвижения этой продукции на рынок. Данное положение приобретает еще большую значимость в контексте маркетинга территорий, который предполагает использование местных, локальных продуктов для усиления имиджа региона, повышения уровня его инвестиционной привлекательности. Продвижение продукции местных товаропроизводителей является стратегической задачей для региональных властных и бизнес-структур, поскольку повышение степени известности торговых марок и продуктов региона формирует основу его воспроизводственной структуры [2,3] и становится прочным базисом для его долгосрочного устойчивого развития.

Алтайский край в настоящее время является одним из лидирующих регионов в производстве сыра в России. Сыр признан «брендовым продуктом» края, формирующим привлекательный имидж территории. Основную долю сырной продукции составляют полутвердые сыры. Ежегодно наращивается объем производства, так, если в 2001 году в крае было произведено 23192 тонн сыра, то в 2012 — 67211 тонн. Кроме того, край входит в первую группу рейтинга регионов, инвестиционно привлекательных по производству сыров. Тем не менее, опрос, проведенный «АиФ-Алтай» в 2012 году на платформе LiveInternet.ru среди 2667 человек, показал, что слово Алтай только у 0,6% опрошенных ассоциируется с сыром (это самый низкий показатель среди всех представленных вариантов ответа). Это свидетельствует, среди прочих факторов, также и о недостаточно

эффективной деятельности по продвижению алтайского сыра как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Что касается общероссийских тенденций, то, по признанию экспертов, российский рынок сыра находится на стадии становления. Это касается разных аспектов функционирования рынка, в том числе и такого, как система маркетинговых коммуникаций.

В теории маркетинга существуют разные подходы к определению системы маркетинговых коммуникаций. Так, она рассматривается как «совокупность субъектов, средств, каналов, прямых и обратных связей в процессе взаимодействия маркетинговой системы с внешней средой» [1, с. 547] , как «целостная совокупность управляемых коммуникационных элементов, манипулируя которыми организация имеет возможность представить товар или услугу в привлекательном свете для целевых аудиторий» [5, с.6]. Понятие системы предполагает наличие управляющей и управляемой подсистем, которые в условиях регионального рынка представляют, с одной стороны, совокупность субъектов маркетинговых коммуникаций и управляемого ими процесса планирования, организации и контроля маркетинговых коммуникаций, а, с другой, совокупность элементов маркетинговых коммуникаций как средств и методов воздействия организации на внешнюю среду, на целевые аудитории с целью повышения эффективности деятельности на рынке.

Продвижение продукта региона с позиций территориального маркетинга предполагает создание и развитие такой системы маркетинговых коммуникаций, которая бы формировала предпосылки для устойчивой идентификации продукта с той территорией, на которой он производится, охватывала бы разные уровни субъектов маркетинговых коммуникаций, имеющих отношение к производству и сбыту данного продукта. Таким образом, в контексте продвижения локального продукта в парадигме территориального маркетинга система маркетинговых коммуникаций - это совокупность взаимодействующих друг с другом субъектов коммуникационного воздействия, управленческих и маркетинговых мер и инструментов по формированию устойчивого положительного имиджа продукта и идентификации его с территорией, на которой данный продукт произведен, в долгосрочной перспективе с целью увеличению объема сбыта данного продукта на внутреннем и внешнем рынках и получения прибыли.

Система маркетинговых коммуникаций региональных производителей сырной продукции должна решать следующие задачи:

- 1) способствовать формированию узнаваемого образа продукта у потребителей и повышению объемов продаж ,
- 2) формировать общую культуру потребления сырной продукции как на рынке Алтайского края, так и за его пределами,
- 3) способствовать формированию имиджа региона как территории, на которой производятся качественные, полезные для здоровья продукты, что

будет вести к повышению его инвестиционной и туристической привлекательности.

В этой связи следует подчеркнуть, что инициатива по формированию системы маркетинговых коммуникаций на рынке сыра как «брендового» продукта Алтайского края должна исходить не только от товаропроизводителей, эта система должна интегрировать все субъекты, тем или иным образом имеющие отношение к формированию и укреплению имиджа региона. Поэтому к субъектам маркетинговых коммуникаций для продвижения сыродельной продукции края необходимо отнести производителей, торговые предприятия, а также компании, отраслевые ассоциации и союзы, органы региональной власти, как непосредственно связанные с производством сыров, так и косвенно имеющие отношение к данной отрасли. К последним относятся, прежде всего предприятия туризма и индустрии гостеприимства края, органы управления туризмом, также учебные заведения всех уровней, органы управления сферой образования и т.п. В целом, система маркетинговых коммуникаций с позиций входящих в нее субъектов представляет собой совокупность четырех взаимодействующих подструктур, включающих в себя различные элементы. Первая подструктура — это производители сыра. Их роль в системе маркетинговых коммуникаций — производить конкурентоспособный продукт и создавать локальные бренды сыра, разрабатывать стратегию их продвижения. Во вторую входят торговые предприятия, а также предприятия питания, размещения туристов, детские сады, школы, ссузы и вузы. Задача этих организаций — являться своего рода коммуникационной площадкой для продвижения и пропаганды продукции местных производителей сыра. Третьей подструктурой, безусловно, являются отраслевые ассоциации и союзы (Ассоциация алтайских сыроделов, Алтайская региональная ассоциация «Алтайское гостеприимство» и др.), на этом уровне необходимо активизировать работу по координации усилий, связанных с продвижением алтайских сыров на внутреннем и внешнем рынках, начать вести межотраслевой диалог, разрабатывать совместные акции по продвижению. Четвертый уровень представляют отраслевые комитеты и управления при администрациях разных уровней (управление Алтайского края по пищевой, перерабатывающей, фармацевтической промышленности и биотехнологиям, главное управление экономики и инвестиций Алтайского края, управление Алтайского края по развитию туристско-рекреационного и санаторно-курортного комплексов, главное управление образования и молодежной политики Алтайского края и т.п.). На данном уровне разрабатываются целевые программы, принимаются решения об организации крупных форумов, выставок, масштабных кампаний по пропаганде здорового питания и др.

Что касается каналов и методов коммуникаций, в Алтайском крае уже имеется положительный опыт проведения событийных мероприятий, которые имеют не только отраслевую направленность, но и отражают

процесс межотраслевого взаимодействия. Так, ежегодно проводится праздник сыра в столице Алтайского края г. Барнауле, который представляет собой также и мероприятие для привлечения туристов в регион. В 2012 году его посетили более 9500 человек (в 2011 – около 8000 человек) из Барнаула и Алтайского края, Новосибирска, Кемерово, Омска, Томска, Челябинска, Магадана, Воронежа, Волгограда, Ярославля, Киргизии, Ставрополя, Москвы и Санкт-Петербурга, среди иностранных гостей были представители Украины, Казахстана, Франции. Почти 30% посетителей «Праздника сыра» – специалисты, занятые в сфере молокопереработки, представители оптовой и розничной торговли, общественного питания, а также продавцы и производители оборудования, упаковки, ингредиентов для молочной промышленности, научные работники и др. В рамках «сырного» тура фестиваль посетили около 400 туристов. В октябре 2014 года впервые состоялось масштабное мероприятие — форум «АлтайПродМаркет», целью которого стало привлечение потенциальных партнеров по сбыту алтайской продукции на рынки других регионов. Эти мероприятия проходят при поддержке администрации Алтайского края. Что касается продвижения алтайских сыров на местах продаж, на предприятиях индустрии гостеприимства, в учебных заведениях, а также посредством проведения рекламных кампаний самими производителями, то эти сферы остаются достаточно проблемными.

При формировании системы маркетинговых коммуникаций на региональном рынке сыродельной продукции необходимо учитывать такие факторы как: специфика спроса на сырные продукты, уровень благосостояния потребителей в регионе, уровень развития производственных мощностей и возможности их совершенствования, общий уровень культуры потребления сыра на рынке и др. Следует отметить, что спрос на сыры отличается высокой эластичностью, подвержен колебаниям в зависимости от уровня платежеспособного спроса населения. Так, в 2009 году с наступлением кризиса в экономике РФ, уровень спроса на сырную продукцию в целом по стране снизился на 8 процентов по сравнению с 2008 годом, а в 2010 году, в связи с восстановлением покупательной способности населения, объем спроса увеличился на 20 процентов. Это означает, что система продвижения должна быть направлена на нивелирование высокой степени эластичности спроса на сырные продукты, учитывать региональную специфику производства и культуры потребления данного продукта.

Несовершенство существующей системы маркетинговых коммуникаций обусловлено рядом причин, в том числе, и вышеперечисленными факторами:

- недостаточной степенью скоординированности усилий вышеперечисленных субъектов маркетинговых коммуникаций по формированию комплексной программы продвижения сыра как «брендового» продукта Алтайского края,

- фактическим отсутствием маркетинговой активности местных производителей сыра, отсутствием четкого позиционирования алтайского сыра,

- социально-экономической обстановкой в регионе, который эксперты и сами производители сыра относят к регионам с низким платежеспособным спросом, что означает необходимость разработки кампаний по продвижению за пределы региона, что существенно увеличивает расходы на данные мероприятия,

- дефицитом профессиональных и компетентных специалистов по разработке брендов и маркетинговых коммуникационных кампаний [4].

Таким образом, основными направлениями при формировании системы маркетинговых коммуникаций на рынке сырной продукции Алтайского края необходимо признать: активизацию деятельности по интеграции всех субъектов этой системы, по повышению общей культуры потребления сыра, в том числе и в рамках реализации мероприятий целевых программ, по привлечению к разработке программ продвижения более квалифицированных специалистов, включая меры по подготовке таких специалистов, а также более активное вовлечение предприятий в процесс позиционирования собственной продукции и разработки маркетинговых стратегий продвижения.

Использованные источники:

1. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг: Учебник для вузов. 4-е изд. Стандарт третьего поколения. - СПб.: Питер, 2012. - 560 с.
2. Беляев В.И. Локальные рынки: их роль, место и значение в развитии воспроизводственных процессов в регионах // Известия Алтайского государственного университета. – 2012. – № 2/1. – С. 247 – 252.
3. Беляев В.И., Беляев В.В., Игнатьева Д.В., Сурай Н.М., Чернышева Е.В. Локальные рынки в глобальной экономике: диалектика глобального и локального в региональном воспроизводстве // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. - 2013. - №7 (105). - С. 128-133.
4. Павлова Н.Г. Некоторые проблемы профессионального образования в сфере рекламы // Профессиональное образование в современном мире. - 2014. - №2 (13). - С.161-167.
5. Синяева И.М. Маркетинговые коммуникации. - М.: Дашков и К, 2005. - 304 с.

*Вьюшков Э.С.
студент, 2 курс
Бады-Сагаан Р.А.
студент, 2 курс
Пичугина Т.В.
студент, 2 курс
Кондратьева К.С., кандидат наук
доцент
кафедра гражданского и предпринимательского права
Социально-гуманитарный факультет
Пермский филиал
НИУ «Высшая школа экономики»
Россия, г. Пермь*

МЕДИАЦИЯ В СИСТЕМЕ УРЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫХ КОНФЛИКТОВ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЭКСТРЕМИЗМУ

В статье нами была рассмотрена проблема перерастания межнационального конфликта в экстремизм. Исследование помогло наглядно изучить причины возникновения экстремизма. Анализ курса новой государственной политики в сфере национальных отношений позволил выявить современные тенденции решения споров и конфликтов, которые помогут помешать возникновению экстремизма. По мнению авторов, альтернативной процедурой урегулирования межнациональных споров, с участием посредника, может стать межнациональная медиация. Далее в статье медиация была рассмотрена более подробно с точки зрения процедуры её проведения и воплощения новой технологии в жизнь.

Межэтнический и межконфессиональный мир являются основой для существования целостного и хорошо функционирующего государства. Российская Федерация всегда была и остается многонациональной и многоконфессиональной державой, но в условиях сосуществования на одной территории народов с разной культурой и вероисповеданием, возникает угроза появления ксенофобии и экстремизма как в целом по стране, так и в отдельных её регионах.

Проблема перерастания межнационального конфликта в экстремизм, является одной из актуальных проблем современности. Как известно, экстремизм, как выражение крайних взглядов и установок, обладает способностью проникать во все сферы общественной жизни. В основе этого явления лежит конфликт между социальными общностями людей, разделенных на «наших» и «чужих». Возникновение недопонимания между этими группами и их разрешение с помощью насилия, по своей сути и есть первые проявлениями экстремизма.

Перерождение межнационального конфликта в такое явление, как экстремизм обосновывается рядом причин. Чаще всего стороны конфликта начинают реагировать друг на друга, основываясь на культурных и

национальных домыслах, стереотипах и предрассудках каждой из конфликтующих сторон. Такое состояние взаимных претензий, имеет тенденцию к нарастанию и противостоянию, вплоть до вооруженных столкновений.

Так же фактором роста напряженности, в условиях недостаточно эффективной государственной политики, можно считать, изменение численного соотношения этнических групп в региональном социуме. Не регулируемая миграция ведет к росту преступности, вытеснению местного населения из ряда сфер деятельности, что, в свою очередь, вызывает негативную реакцию⁶.

Еще одной немало важной причиной возникновения экстремизма, является проблема «титulyных этносов», их представительства в политических, государственных и общественных структурах. Термин «титulyный этнос» означает некоторые преимущественные права народа или требование таких прав народом, давшим название государству или республике перед другими нациями, проживающими на данной территории. Перевес в пользу национального большинства в регионах может дать толчок для разжигания конфликтов, особенно в ряде республик, где титulyными являются два этноса, один из которых находится в ущемленном положении.

Если говорить о религии, то по закону, в нашей стране реализуются принципы свободы совести и вероисповедания⁷. Однако эти принципы привели к тому, что в национальной и религиозной сфере практикуется использование различных учений, некоторые из которых преследуют негативные цели, в свою очередь, порождая тем самым социальные явления, связанные с экстремизмом.

Помимо того, что экстремизм обладает способностью проникать во все сферы общественной жизни, он так же имеет тенденцию затрагивать лишь определенные возрастные категории граждан. Наиболее уязвимой социально-возрастной группой, которая больше всего подвержена влиянию экстремизма и ксенофобии, является молодежь. Очень часто молодые люди, включаясь в общественную жизнь, стремятся влиться в какую-либо социальную группу и обрести в ней определённый статус. Некоторые из таких групп носят довольно недвусмысленный характер и существуют в форме движения – субкультуры. Борясь и вступая в конфликт с ценностями традиционной культуры, субкультуры могут носить агрессивный и иногда даже экстремистский характер. Кроме того, большой размах приобрела ориентация молодежи на атрибуты массовой, в основном западной культуры за счет снижения культурных, духовных и национальных ценностей, характерных для российского менталитета.

⁶ Рейтинг межэтнической напряженности в регионах России. Официальный сайт «Гроздь гнева». URL: <http://club-rf.ru/thegrapesofwrath/01/> (дата обращения: 15.12.2014).

⁷ Конституция Российской Федерации: офиц. текст. М., 2014.

Необходимо осознать, что проблема перерождения межнационального конфликта в экстремизм приобрела актуальность не как следствие, каких-либо событий, а вместе с проблемой самоопределения народов. Идея сохранения своей самобытности в большей степени начинает перерастать в идею объединения. В этом аспекте объединение должно нести характер не «объединение против других убеждений», а «объединение, как самоопределение своих убеждений».

Курс новой политики в таком случае придерживается направленности в сторону гармонизации межнациональных отношений, укрепления единства многонационального народа Российской Федерации и снижения уровня социальной напряженности на этнической почве. Согласно Указу Президента РФ от 19 декабря 2012 г. № 1666 «О Стратегии государственной национальной политики Российской Федерации на период до 2025 года»⁸, основным принципом государственной национальной политики Российской Федерации является: государственная целостность, национальная безопасность Российской Федерации, единство системы государственной власти, который в свою очередь предполагает: равенство прав и свобод человека и гражданина независимо от расы, национальности, языка, происхождения, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям, а также других обстоятельств; предотвращение и искоренение любых форм дискриминации по признакам социальной, расовой, национальной, языковой или религиозной принадлежности; уважение национального достоинства граждан, предотвращение и пресечение попыток разжигания расовой, национальной и религиозной розни, ненависти либо вражды.

Во многих случаях межнациональные конфликты вместо решения доходят либо до полиции и суда, либо подавляются, замалчиваются, что увеличивает риск сильных вспышек ненависти и демонстрации силы. Для того чтобы обычное недопонимание между людьми не переросло в экстремизм, желательно уже на первом этапе такого проявления искать способы мирного урегулирования и предотвращения конфликтов. В этом случае медиация является наиболее удобной формой альтернативного разрешения конфликтов, осуществляющей в свою очередь профилактику экстремизма.

Согласно п. 3 ст. 15 Федерального закона Российской Федерации от 27 июля 2010 г. № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» деятельность медиатора не является предпринимательской деятельностью. Она может осуществляться как на профессиональной, так и на непрофессиональной основе. Пунктом 2 ст. 15 Закона о медиации устанавливаются следующие требования к непрофессиональному медиатору: достижение 18-летнего

⁸ Указ Президента РФ от 19 декабря 2012 г. № 1666 «О Стратегии государственной национальной политики Российской Федерации на период до 2025 года» // СПС «Консультант Плюс».

возраста, наличие полной дееспособности, отсутствие судимости. Требования к профессиональному медиатору установлены в п. 1 ст. 16 Закона о медиации: достижение 25-летнего возраста, наличие высшего профессионального образования, прохождение курса обучения по программе подготовки медиаторов, утвержденной в порядке, установленном Правительством РФ. Поэтому можно сделать вывод о том, что, не имея специальной подготовки, заниматься медиацией на непрофессиональной основе может любой гражданин Российской Федерации на общественных началах⁹.

Организации, осуществляющие деятельность по обеспечению проведения процедуры медиации, могут создавать объединения в форме ассоциаций (союзов) и в иных предусмотренных законодательством Российской Федерации формах, так же указанные организации могут быть членами саморегулируемых организаций медиаторов.

Деятельность по проведению процедуры медиации осуществляется медиатором (гражданином) как на платной, так и на бесплатной основе. В том случае, если урегулированием споров занимается организация, то услуги проведение процедуры медиации предоставляются на платной основе.

Во время процедуры медиации стороны, участвующие в конфликте, самостоятельно приходят к взаимовыгодному решению, опираясь на опыт, знания и умения медиатора. Медиатор – не занимает чью-либо позицию, не имеет личной заинтересованности в разрешении конфликта, не дает советов и не навязывает конфликтующим сторонам свое или чужое мнение. Он, направляя беседу в нужное русло, помогает договориться, дает возможность высказаться, услышать друг друга и выяснить все обстоятельства, так или иначе спровоцировавшие конфликт. Его задача – сделать так, чтобы позиция и стоящие за ней чувства, пожелания, интересы, потребности каждой из сторон были сформулированы, озвучены, услышаны и поняты всеми. И самое главное, чтобы спорщики в ходе беседы пришли к самостоятельному решению, удовлетворяющему всех.

Зачастую лидерам и активистам национально-культурных объединений не хватает знаний в вопросах национальных отношений, предотвращения и разрешения межнациональных конфликтов. Работа медиаторов позволит получить базовые знания тем людям, которые участвуют в реализации Стратегии государственной национальной политики, для использования их в своей работе по сохранению уважение национального достоинства граждан, предотвращение и пресечение попыток разжигания расовой, национальной и религиозной розни.

Если брать в пример конфликт, который основывается на культурных и национальных стереотипах и предрассудках, то тут медиация попытается примерить людей на основе формального договора, который сможет

⁹ Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 г. № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» // СПС «Консультант Плюс».

удовлетворить обе стороны, но уже после того, как все домыслы, не имеющие под собой оснований, будут развеяны и приведены к обычным реалиям жизни общества.

В том случае, если дело касается сферы труда, и начинают затрагивать интересы мигрантов или лиц, не относящихся к «титульной нации», работодателю стоит обратить на это внимание и прибегнуть к помощи специалистов по межнациональной медиации, поскольку, обычная ксенофобия между сослуживцами должна подавляться уже на стадии недопонимания. Конфликты, которые приводят в дальнейшем к штрафам, административным наказаниям и приводам в полицию не упрощают работодателю жизнь. В лучшем случае разбирательство станет замалчиваться, в худшем, стороны просто останутся при своем мнении и дело может дойти до столкновений и выйти за рамки рабочего процесса.

Таким образом, можно констатировать, что необходимость поиска новых подходов для разработки методов диагностики межнациональных конфликтов, исследования и мониторинга проявлений экстремизма в обществе – актуальна, как никогда. В современных условиях развития общества, для решения проблем в сфере сохранения межэтнического и межконфессионального мира на территории Российской Федерации, требуется совершенствование социально-психологических методов и коммуникационных технологий. Говорить об эффективности идеи медиации в сфере межнациональных и межкультурных отношений пока рано. Ассамблея народов России планирует начать работу над данным проектом лишь с декабря 2014 г., после цикла окружных обучающих семинаров, и кто знает, может быть именно этот способ, урегулирования межнациональных конфликтов, поспособствует решению и искоренению ряда причин, порождающих ксенофобию и экстремизм.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации: офиц. текст. – М.: Маркетинг. – 2014. – 70 с.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 г. № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» // СПС «Консультант Плюс».
3. Указ Президента РФ от 19 декабря 2012 г. № 1666 «О Стратегии государственной национальной политики Российской Федерации на период до 2025 года» // СПС «Консультант Плюс».
4. Рейтинг межэтнической напряженности в регионах России. Официальный сайт «Гроздья гнева». URL: <http://club-rf.ru/thegrapesofwrath/01/> (дата обращения: 15.12.2014).
5. Медиация в межнациональных отношениях. Официальный сайт «Национальный акцент». URL: <http://nazaccent.ru/column/51/> (дата обращения: 15.12.2014).

Габараева Ж.Ф.
ассистент
кафедра экономической теории
СКГМИ (ГТУ)
Россия, г. Владикавказ

ДИСКРЕЦИОННАЯ И НЕДИСКРЕЦИОННАЯ ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Фрикционная политика-так принято называть область экономики, непосредственно связанную с взаимодействием государственных органов и всех остальных субъектов хозяйственной деятельности. Это взаимодействие достигается через систему государственных заказов, налогообложения и трансфертных платежей. Поскольку осуществление государственных расходов означает использование средств государственного бюджета, а налоги являются основными источниками его пополнения.

Фискальная политика- политика правительства в области налогообложения, государственных расходов. государственного бюджета, направленная на обеспечение занятости населения и предотвращение , подавление инфляционных процессов.

Существуют прямые и косвенные финансовые методы регулирования экономики. К прямым относятся способы бюджетного регулирования. Средствами государственного бюджета финансируются: затраты на расширенное воспроизводство; непроизводительные расходы государства; развитие инфраструктуры, научных исследований и др.; проведение структурной политики; содержание военно- промышленного комплекса и др..

С помощью косвенных методов государство воздействует на финансовые возможности производителей товаров и услуг и на размеры потребительского спроса. Важную роль играет система налогообложения, изменяя ставки налогов на различные виды доходов, предоставляя налоговые льготы, снижая необлагаемый минимум доходов и др., государство стремится добиться возможно более устойчивых темпов экономического роста избежать разных взлетов и падений производства. К важным косвенным методам относится политика ускоренной амортизации, государство освобождает предпринимателей от уплаты налогов с части прибыли, искусственно перераспределяемой в амортизационный фонд. Ускоренная амортизация расширяет финансовые возможности бизнесменов, то одновременно она ухудшает условия реализации продукции и сокращает покупательную способность населения.

В зависимости от характера использования прямых и косвенных финансовых методов различают два вида фискальной политики государства: дискреционную и недискреционную.

Дискреционная политика- действующая по своему усмотрению, это гибкая политика, ориентирующая в большей мере на изменяющуюся

экономическую ситуацию, чем на решение законодательных и исполнительных органов, это сознательное манипулирование правительственными расходами и налогами с целью изменения реального объема национального производства и занятости, контроля над инфляцией и ускорения экономического роста.

-с ростом государственных расходов увеличивается и совокупный спрос (потребление и инвестиции), исходя из этого растет выпуск продукции и занятость населения;

-увеличение суммы налогов уменьшает личный располагаемый доход домашних хозяйств, здесь сокращается спрос и объем выпуска продукции и занятость рабочей силы, и наоборот : снижение налогов ведет к возрастанию покупательных расходов, выпуска продукции и занятости.

Недискреционная политика - недостаточно гибкая экономическая политика , следование жесткому , заранее заданному курсу, отсутствие воли и желания руководителей принимать собственные решения, это политика автоматических (встроенных) стабилизаторов. Автоматический стабилизатор экономический механизм, который без содействия государства устраняет неблагоприятное положение на разных фазах делового цикла. Основными встроенными стабилизаторами являются налоговые поступления и социальные выплаты, осуществляемые государством.

Цель фискальной политики состоит в том, чтобы ликвидировать безработицу или инфляцию. Наиболее значительными инструментами фискального воздействия являются налоги и государственные закупки. В зависимости от цели проводится стимулирующая или сдерживающая фискальная политика. В период спада производства необходимо увеличивать государственные расходы, снижать налоги или делать и то и другое, т.е. проводить стимулирующую политику. В краткосрочном периоде она смягчает экономический цикл, в долгосрочном – снижение налогов может привести стимулированию экономического роста. В целях снижения темпов инфляции используют сдерживающую фискальную политику. Она заключается в сокращении государственных расходов, увеличении налогов или в сочетании тех и других мер. В краткосрочном периоде сдерживающая политика позволяет сократить совокупный спрос и тем самым помогает снижению инфляции спроса. В долгосрочном периоде она может привести к спаду производства и росту безработицы.

Чтобы выяснить, правильна ли проводимая правительством фискальная политика, необходимо оценить ее результаты. Наиболее часто в этих целях используют состояние государственного бюджета, так как осуществление фискальной политики сопровождается ростом или сокращением бюджетных дефицитов или излишков. Но судить по этим показателям о действительности проводимой дискреционной политики сложно.

Существует два различных способа, которыми федеральное правительство может финансировать дефицит : за счет займов у населения

или за счет выпуск новых денег его кредитам. Воздействие на совокупные расходы будет в каждом случае различно.

1) заимствования. Если правительство выходит на денежный рынок и размещает здесь свои займы, оно вступает в конкуренцию с частными предпринимателями за финансовые средства.

2) создание денег. Если государственные расходы дефицитного бюджета финансируются за счет выпуска новых денег, вытеснения частных инвестиций можно избежать. Федеральные расходы могут увеличиваться, не оказывая плохого воздействия на инвестиции или потребление.

Вызванная избыточным спросом инфляция требует со стороны правительства фискальных действий, которые могли бы сформировать бюджетный излишек. Однако антиинфляционный эффект такого излишка зависит от того, как правительство будет использовать его. Имеется два способа:

- погашение долга, поскольку федеральное правительство имеет накопленную задолженность, логично, что правительство может использовать дополнительные средства для погашения долга. Эта мера может несколько снизить антиинфляционное воздействие бюджетного излишка.

- изъятие из обращения, правительство не может добиться большего антиинфляционного воздействия своего бюджетного избытка просто за счет изъятия избыточных сумм, приостановить любое их последующее использование. Изъятие избытка означает, что правительство изымает покупательную способность некоторых размеров из общего потока доходов и расходов и удерживает ее.

Дискреционная фискальная политика предполагает существование постоянного налога, который обеспечивает изъятие одинаковой налоговой суммы при различных величинах чистого национального продукта. При недискреционной фискальной политике встроенная, или автоматическая, стабильность возникает в связи с тем, что в реальности налоговая система обеспечивает изъятие такого чистого налога, который изменяется пропорционально величине чистого национального продукта. Чистый налог равен общей величине налога за вычетом трансфертных платежей и субсидий.

К недостаткам фискальной политики относятся:

- эффект вытеснения;
- наличие внутреннего лага - это период времени между возникновением необходимости изменения политики и принятия решения о изменении.
- неопределенность;
- дефицит бюджета, она является одним из макроэкономических проблем.

Дискреционная и недискреционная фискальная политика применяются в комплексе, в зависимости от текущей динамики ВВП.

*Габараева Ж.Ф.
ассистент
кафедры экономической теории
СКГМИ (ГТУ)
Россия, г. Владикавказ*

ИНТЕРЕСЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ ЛИЧНОСТИ, ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА

Интерес это понятие которое определяется как выгода, корысть ,прибыль. Это понятие сугубо экономическое. Рассматриваемые в качестве побудительных стимулов ,которые определяются содержанием любых действий людей, интересы находят свое наиболее явное проявление именно в экономической сфере.

Любой экономический интерес всегда целенаправлен. При этом желательно, чтобы цель, соответствующая данному интересу, была бы ясной и реально достижимой.

Национальные экономические интересы всегда направлены на достижение национальных экономических целей, которые, хотя и представляют собой консолидированное выражение экономических целей личности, общества и государства, на практике чаще всего ассоциируются именно с экономическими целями государства.

Формирование экономических интересов личности, общества и государства осуществляется на следующих принципах: объективности их возникновения и содержания; субъективности формы проявления; осознанности; постепенности ;обусловленности ;целенаправленности.

Механизм формирования экономических интересов в качестве своих структурных элементов объединяет объекты, субъекты, среды и средства формирования, в качестве функциональных элементов – ценности, доминирующие в обществе, потребности, знания, методы и принципы формирования, а также профессионализм людей, участвующих в формировании этих интересов. Экономические интересы подразделяются на маловажные, важные и жизненно важные.

Жизненно важные экономические интерес(ЖВЭИ) –это такие экономические интересы, удовлетворение которых способно надежно обеспечить само существование и возможности прогрессивного развития личности, общества и государства причем обеспечить во всех сферах.

Маловажные экономические интересы преимущественно не выходят за рамки выполнения каких- то повседневных хозяйственных задач.

ЖВЭИ, как и другие экономические интересы, можно классифицировать по длительности их действия на кратковременные, долговременные и постоянные, а по основным субъектам их формирования – на ЖВЭИ личности, ЖВЭИ-общества и ЖВЭИ государства. ЖВЭИ

общества и государства выступают преимущественно в качестве долговременных и постоянных интересов, являющихся для субъектов их формирования более важными, чем кратковременные интересы.

ЖВЭИ личности весьма разно- и своеобразны, но в самом общем виде они заключаются в:

- обеспечении достойных материальных условий жизни для себя и своей семьи при сохранении тенденции к их улучшению;
- обеспечении права на труд с возможностью выбора профессии и получении интересной и достойно оплачиваемой работы;
- соблюдение права личности и частной собственности, предотвращении преступных посягательств на эту собственность, возможности передать ее своим потомкам.

ЖВЭИ общества складываются из ЖВЭИ входящих в него социальных слоев, групп и иных общностей людей. Это интересы состоят в:

- материальном обеспечении духовного, нравственного и культурного развития общества в целом и всех его составных частей на началах социально ориентированной рыночной экономики;
- повышение легального признания экономической активности каждой личности;
- достижении и поддержании гармоничного баланса ЖВЭИ различных социальных групп и слоев;
- эффективном контроле за экономической деятельностью государства.

У государства, представляющего собой совокупность властных институтов общества, тем не менее, имеются свои, отличные от общественных. Они сводятся к:

- обеспечению экономической стабильности в обществе и государстве на основе устойчивого и позитивного развития национальной экономики;
- регулировании в общенациональных интересах развития народнохозяйственного комплекса и поддержке, в случае необходимости, различных его отраслей;
- проведение эффективной национально ориентированной внешнеэкономической политики и обеспечению выгодного для своей страны участия в международном разделении труда и экономическом сотрудничестве;
- ликвидации коррупции, экономических преступлений и иной противоправной деятельности в экономической сфере.

Разнообразие и своеобразие ЖВЭИ личности, общества и государства представляет собой основную причину их разнонаправленности, которая в свою очередь, может вызвать как их совпадение, так и несовпадение, то есть возникновение параллельных и расходящихся интересов. В результате взаимодействия расходящихся интересов превращается в источник противоречий между ними, в источник появления противостоящих, взаимно направленных ЖВЭИ. Превращение несовпадающих (расходящихся). ЖВЭИ

в противостоящие неизбежно переводит возможные противоречия между ними в категорию реальных.

Противостояния ЖВЭИ можно назвать часто встречающееся в различных странах противостоящие ЖВЭИ центральных и местных властей при дележе налоговых поступлений, являющееся зачастую причиной появления и обострения в этих странах сепаратистских тенденций.

Противоречия, возникающие в экономической сфере по причине противостояния ЖВЭИ различных субъектов их формирования, нуждаются в устранении. В противном случае, все более обостряясь, они грозят не только ввергнуть экономику страны в тяжелейший кризис и подорвать ее способность к устойчивому позитивному развитию, но и уничтожить патриотическое единение всех слоев общества, привести к распаду государства.

Формирование и поддержание баланса противостоящих интересов проявляется прежде всего, в восздании и запуске механизма их неконфронтационной реализации. Следствием этого становится полная ликвидация или существенное ослабление не только многих уже существующих противоречий в экономической сфере, но и возможностей их последующего возобновления. Противостоящие интересы превращаются в сбалансированные.

По своей направленности интересы следует подразделить на внешние и внутренние. Внутренние не простираются далее экономического пространства данной нации и реализуются в пределах этого пространства. Внешним НЭИ является то, что они реализуются на национальных экономических пространствах других наций. Защищенность внешних обуславливает обеспечение внешней экономической безопасности данной нации, ее международный авторитет и влияние в мире.

В современной России из-за наличия в ее народнохозяйственном комплексе многочисленных проблем, напротив, определяющей становится реализация внутренних интересов.

Актуальными внутренними интересами нашей страны в настоящее время является всемирное повышение уровня и качества жизни населения, обеспечение функционирования российской экономики в режиме расширенного воспроизводства при сохранении контроля над ресурсами страны; последовательное отстранение интересов отечественных интересов; вложения в высокотехнологические сектора, развитие и совершенствование оборонных отраслей промышленности; поддержание научного потенциала.

Внешние НЭИ России направлены, прежде всего на формирование внутри страны и на мировом рынке таких условий, которые бы способствовали повышению конкурентоспособности отечественной продукции; на рост объемов внешней торговли и всемирное расширение других форм экономического сотрудничества нашей страны с другими странами; на прекращение утечки российских капиталов за границу и их скорейший возврат в Россию.

Габараева Ж.Ф.
ассистент
кафедра экономической теории
СКГМИ (ГТУ)
Россия, г. Владикавказ

ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ИХ ОСОБЕННОСТИ

В современном хозяйстве кредит остается существенным источником экономического развития. Его активно используют как отдельные предприятия и граждане, так и страна. Во всем мире широко распространены внутренние и внешние займы. Доля кредита как инструмента осуществления затрат находится на довольно высоком уровне.

Кредит развивается вместе с ростом масштабов производства и товарооборота. Такова закономерность его движения, так как является порождением материальных процессов: увеличение материальных потоков и услуг неизбежно вызывает необходимость использования дополнительных источников финансирования затрат. Таким источником объективно становятся заемные средства.

Развиваясь вместе с ростом богатства страны и народов, кредит демонстрирует неравномерность этого движения. В период экономического подъема кредит развивается. Именно в этот период возрастает деловая активность, снижаются экономические риски. Более явственными становятся «приливы» и «отливы» средств, их излишек или недостаток у различных субъектов и в разных экономических регионах. Необходимость и возможность перераспределения ресурсов посредством кредитования делается более благоприятной.

В период спада объемы кредитования уменьшаются, отражая проблемы, появляющиеся в сфере материального производства и сфере обращения. Спрос на кредит существенно возрастает, но ресурсы реже высвобождаются, предложение свободных ресурсов сокращается, вызывая их недостаток на денежном рынке. Заметнее становится противоречие между спросом на кредит и его предложением, более частными и объемными делаются неплатежи по долгам, убытки от кредитных операций.

При продолжающемся росте объемов производства размер кредитов может уменьшиться. Наиболее заметно это проявляется на микроуровне. Когда кредитор (банк) прогнозирует существенные затруднения, оказывает в предоставлении кредита заемщику, наращивающему масштабы деятельности.

Главной формой кредита является банковский кредит. Прежде всего на денежном рынке появились транснациональные банки, в результате раздвинулись национальные границы, расширились масштабы движения ссудных капиталов. Тенденция к укрупнению кредитора действует и в настоящее время. Слияние банков происходит все чаще. Оно наблюдается во всех развитых странах. Внутри страны осуществляется укрупнение кредита-

развитие его синдицированной формы, когда несколько банковобъединяются для кредитованияособенно крупныхобъектов, финансирование которых силами капитала только одного банка становится невозможным как из-за недостаточности размера отдельного капитала, так и вследствие существующих правил действия в определении размера крупного кредита.

Изменяется и характер заемщика. Кредиторами являются не только предприятия, но и население. Кредитные вложения в секторах уравниваются. Наиболее успешно при этом развивается ипотечное кредитование, вызывая спрос на строительные материалы, увеличение масштабов строительной индустрии и рост объемов ее финансирования.

Продолжает увеличиваться число объектовкредитования. Кредитуются не только материальные ценности и затраты, но и такой «экзотический» объект, как интеллектуальная собственность. Под ее стоимость, определяемую особым образом, банки выдают кредиты, принимая в обеспечение цену патентов, изобретений и др..

Виды кредитов стали более разнообразными. Ссуды выдаются как богатым клиентам, так и бедным слоям населения. Учитывая общую тенденцию к старению банковских клиентов, кредиты предоставляются как молодым гражданам, включая студентов, так и пожилых людей.

Одна из тенденциirazвития кредитных отношений- все более сильное проявление их тесной взаимосвязи с финансовыми рынками. Развитие рынка кредитных облигаций неизбежно приводит к увеличению числа видов обеспечения.

Ценные бумаги, финансовые инструменты стали неизбежными спутниками современной системы кредитования, порождая рост объемов кредитования и большие кредитные риски. Использование банками на чалах возвратности средств, аккумулированных у населения и предприятий, ля покупки акции облигаций с повышенным риском. Превалирование этих средств в активах снижает надежность кредитования, приводя к крупным убыткам и банкротству кредитных учреждений.

В деятельности современных банков все в большей степени реализуются аналитические функции. Всилу возрастания рисков , что само по себе также можно назвать тенденцией в развитии кредитных и других операций, банки стали относиться особеннотщательно к оценке как объектов. Так и субъектов кредитования. Помимо общих принципов, общих правил кредитования банки разрабатывают различного рода модели оценкикредитоспособностисвоих заемщиков с учетом их юридического статуса, правовой формы, возраста и профессии, если речь идет о физическом лице, места его работы, образования, трудового стажа и др.

Заметной тенденцией современной практики функционирования кредитаявляется его сочетание со страхованием. Не случайно в настоящеевремя происходит не толькообъединение банков со страховыми

компаниями, но и слияние страховых компании с банками, где главным акционером выступает страховая организация.

Сочетание кредитного и страхового бизнеса позволяет повысить надежность кредитной деятельности, уменьшить убытки от кредитных операций.

Национальные требования к системе кредитования клиентов все чаще сверяются с международными нормами, повышается ответственность банков за чистоту деятельности заемщика. Борьба с отмыванием денег стала международной проблемой. Международные организации рекомендуют банкам усилить анализ рисков взаимодействия как с новыми, так и с существующими клиентами, вскрывать нарушения общепринятых требований и при их обнаружении досрочно отзываться кредит, взыскивая высокий процент за нарушение международных правил.

«Экологизация» кредита означает расширение кредитования мероприятий по охране окружающей среды, предотвращение загрязнения местности.

Заметной тенденцией современной кредитной практики стала интеграционализация кредита.

Национальная система кредитования, построенная на рыночных принципах, при ведении банковских операций все в большей степени учитывает международные рекомендации и стандарты.

Наиболее распространенной формой кредитования – целевые ссуды кредитные отношения в нашей стране развивались в условиях сильной инфляции. Развитие кредитных отношений сдерживалось и высокими экономическими рисками. Это было в 90-х годах. Постепенно увеличивается производство восстанавливается банковская система. В настоящее время происходит ускорение производства это дает основание полагать, что объемы рефинансирования будут возрастать, а процентная ставка по кредитам в порядке рефинансирования будет снижаться.

От развития денежно-кредитных отношений зависит развитие кредита предоставляемого коммерческими банками организациям и населению. Развитию кредита в России препятствуют значительные риски, отсутствие доверия между экономическими субъектами, слабая ресурсная база коммерческих банков.

Сдерживает рост кредита недоработанность законодательной базы, защищающей права кредитора и заемщика, также снижает развитие слабая кредитная инфраструктура коммерческих банков.

Необходимо создать стройную систему кредитных отношений, способствующую дальнейшему экономическому и социальному развитию России.

*Габбасова Э.Ф.
научный руководитель, старший преподаватель
Кагарманова А.И.
студент 4го курс
специальность бухгалтерский учет, анализ и аудит
Стерлитамакский филиал
Бакирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак*

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ЕЕ УРОВЕНЬ

В статье изучены трактовки понятия «финансовая устойчивость» отечественных авторов и рассмотрены факторы, оказывающие влияние на ее уровень.

Понятие «финансовая устойчивость» содержательно достаточно широкое, поскольку включает оценку разных сторон деятельности компании и служит комплексным индикатором ее успешного функционирования. Финансовая устойчивость – это стабильность деятельности компании, один из факторов ее застрахованности от возможного банкротства. [1, с. 109]

Если абстрагироваться от экономической сущности этого понятия, то устойчивость соотносится с такими понятиями, как стойкость, твердость, непоколебимость. Теория систем определяет любую систему как устойчивую в том случае, если последняя способна сохранять свои качества в условиях динамичной внешней среды или под воздействием внутренних изменений.

Компания, считается финансово-устойчивой, если она способна отвечать по всем своим долгам за счет наиболее ликвидной части своих активов (денежных средств) и кредитоспособности. Иными словами, если есть возможность с минимальными рисками привлекать заемные средства.

Существуют множество работ посвященных анализу данного предмета исследования. Рассмотрим трактовки понятия «финансовая устойчивость», которые отражены в таблице:

Автор	Трактовка понятия
Ковалев В.В.	Финансовая устойчивость – стабильное ведение деятельности компании в свете долгосрочной перспективы, которое характеризуется соотношением собственных и заемных средств.
Савицкая Г.В.	Финансовая устойчивость – это внутреннее проявление состояния ресурсов компании, в основе которого лежит сбалансированность всех активов и пассивов в границах допустимого риска, обеспечивающих платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе.
Шерemet А.Д., Сайфулин Р.С. и Негашев Е.В.	Выделяют две основные задачи определения финансовой устойчивости: анализ достаточности собственного капитала и анализ наличия и достаточности источников формирования запасов. За исходный показатель устойчивости финансового

	состояния организации принимают разницу реального собственного и заемного капитала.
Грачев А.В.	Автор делит имущество компании по форме (на денежное и неденежное) и по содержанию (на собственное и заемное), что позволяет объединить активы и капитал. Таким образом, активы делятся на собственные и заемные, а капитал приобретает денежную и неденежную форму. Финансовая устойчивость определяется достаточностью собственного капитала в денежной форме для покрытия заемного капитала в неденежной форме.

Рассмотрев таблицу можно сказать, что более подробное определение дает Савицкая Г.В. Здесь акцент делается на гибкость структуры капитала, которая должна обеспечить превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности. Ковалев В.В. говорит о стабильности деятельности компании на долгосрочную перспективу. Шеремет А.Д. выделяет анализ достаточности собственного капитала и источников формирования запасов. По мнению Грачев А.В., именно структура активов является фактором, сдерживающим рост собственного капитала без обеспечения условия платежеспособности. [1, с. 111]

Финансовое состояние компании может быть абсолютно устойчивым, устойчивым, неустойчивым, предкризисным. Об устойчивом финансовом состоянии свидетельствует способность компании своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения без существенной утраты платежеспособности.

Таким образом, финансовая устойчивость может быть определена как возможность обеспечения роста деловой активности компании при сохранении платёжеспособности в условиях допустимого уровня финансового риска.

На финансовую устойчивость организации оказывает влияние множество факторов. В.М. Родионова и М.А. Федотова в основу их классификации положили следующие признаки (рис. 1).



Рис. 1. Факторы, оказывающие влияние на уровень финансовой устойчивости

По месту возникновения различают внешние и внутренние факторы:

– внешние факторы связаны с общим состоянием макроэкономической обстановки в стране. К внешним факторам относятся: прежде всего, экономические (рост цен, кризис неплатежей, банкротство должников), политические (несовершенство законодательства в области хозяйственного права, включая налогообложение, условия экспорта и импорта), а также уровень развития науки и техники (старение технологии, неудовлетворительный ход конвейера, недостаточность капитальных вложений в наукоемкое производство).

– внутренние факторы зависят от организации работы самого предприятия. К этим факторам относятся: состав и структура реализуемых товаров и оказываемых услуг, общая величина расходов на реализацию и их структура, а также соотношение постоянных и переменных затрат, оптимальный состав и структура активов организации и др.

Состав и структура финансовых ресурсов, правильный выбор управления ими также являются важнейшими факторами, влияющими на финансовую устойчивость организации. Чем больше у нее собственных и оборотных средств, тем финансово устойчивой является организация.

Общее заключение о финансовой устойчивости организации *должно* базироваться на результатах всестороннего глубокого анализа как положительных, так и отрицательных факторов, самые из которых представлены в таблице 1. [2, с. 230 – 231]

Таблица 1.

Основные факторы, влияющие на уровень финансовой устойчивости

Положительные	Отрицательные
Отсутствие просроченной задолженности по денежным обязательствам	Высокие темпа роста отвлечения денежной массы в формирование внеоборотных активов при отсутствии устойчивых источников
Высокая оборачиваемость оборотных активов	Наличие просроченной дебиторской задолженности
Ускорение периода инкассирования дебиторской задолженности	Неблагоприятное соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностью
Рост чистого денежного потока по текущей деятельности	Низкий уровень собственного капитала
Положительная динамика прибыли от продаж	Низкий уровень платежеспособности, обусловленный снижением доли высоколиквидных оборотных активов
Рост рентабельности продаж	Замедление оборачиваемости оборотных средств
Высокий уровень вес собственных источников средств	Снижение объемов продаж

Значение финансовой устойчивости отдельных хозяйствующих субъектов для экономики и общества в целом складывается из его значения для каждого отдельного элемента этой системы:

- для государства – своевременная и полная уплата организацией всех налогов и сборов в бюджеты различных уровней. От этого зависит исполнение доходной части бюджета. В противном случае государство и местные органы власти не смогут в полной мере реализовать свои функции и выполнять обязательства, что в конечном счете, может привести к разным негативным последствиям на государственном и региональном уровнях;

- для внебюджетных фондов – своевременное и полное погашение задолженности по отчислениям в данные фонды. Невыполнения организациями своих обязательств влечет за собой нарушения в их работе, в частности в области выплат пенсий, пособий по уходу за детьми, пособий по безработице и т.д.;

- для работников организации и прочих заинтересованных лиц – своевременная выплата заработной платы, обеспечение дополнительных рабочих мест. Устойчивое финансовое положение является для работников гарантией своевременной выплаты заработной платы. Также стабильное функционирование организации, его развитие обеспечивают создание дополнительных рабочих мест, что очень важно в условиях роста безработицы;

- для покупателей, заказчиков продукции, работ, услуг – стабильное функционирование, выполнение договорных условий. Невыполнение организациями своих обязательств может явиться причиной не только

торгового, но и финансового кризиса у покупателей и заказчиков с известными последствиями;

– для поставщиков и подрядчиков – своевременное и полное выполнение обязательств. Для них эти моменты чрезвычайно важны, так как их доход от основной деятельности формируется из поступлений со стороны покупателей и заказчиков. Изъятие финансовых ресурсов из оборота из-за несвоевременности расчетов ослабляет их финансовое состояние, заставляет для обеспечения нормального функционирования привлекать дополнительные заемные средства, что связано с дополнительными расходами. Если же организация из-за плохого финансового состояния не может расплатиться с поставщиками и подрядчиками, то это может привести к банкротству;

– для обслуживающих коммерческих банков – своевременное и полное выполнение обязательств согласно условиям кредитного договора. Невыполнение условий кредитного договора, неплатежи по выданным ссудам могут привести к сбоям в функционировании банков. Банкротство хотя бы одного банка из-за вытекающей отсюда неплатежеспособности многих его клиентов влечет за собой цепную реакцию неплатежей и банкротств;

– для собственников организации – доходность, величина прибыли, направляемая на выплату дивидендов. Для владельцев организации значение финансовой устойчивости проявляет как фактор, определяющий его прибыльность и стабильность в будущем.

Таким образом, финансовая устойчивость организации играет чрезвычайно важную роль в обеспечении устойчивого развития, как отдельных организаций, так и общества в целом. Проблема ее оценки относится к числу наиболее значимых не только финансовых, но и общеэкономических проблем.

Сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, которое обеспечивает развитие организаций на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска.

Использованные источники:

1. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для магистров. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 462 с.
2. Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник – М.: Эксмо, 2010. – 704 с.

*Габдракипов Э.Ш.
студент 3 курса
кафедра ГМУ и права
ФГБОУ БГАУ
Россия, г. Уфа*

ПЕРЕМЕНЫ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация. В данной статье рассматриваются проблемы в системе образования и разные подходы формирования образовательной политики в условиях модернизации.

Ключевые слова: Образование, образовательная политика, педагогические кадры, инструменты оценки.

Модернизация образования- это масштабная государственная акция, осуществляемая при активной поддержке общества. Её результатом должно быть достижение нового уровня российского образования, которое определяется соответствием актуальным и перспективным запросам современной России. Рассматривая пути модернизации в современной России можно выделить следующие проблемы: [1]

1) малая эффективность содержания общего образования и профессионального образования.

2) неэффективное управление образованием

3) устаревшая система социально-экономического обеспечения и подготовки педагогических кадров. [2]

Таким образом, можно выделить несколько путей решения вышеуказанных проблем.

Во первых, нужно разрабатывать стандарты нового поколения, ориентированные на компетентность, построенные с акцентом на достижение результата. Разработка должна строиться на консультациях и рекомендациях преподавателей, работодателей и представителей послешкольного образования. [3]

Во вторых, следует наладить систему сбора и анализа данных о реальных результатах и долгосрочных социальных эффектах образования. Нужно разработать более совершенные показатели, а так же инструменты их оценки (более совершенные, чем ЕГЭ).

В третьих, развитие человеческого потенциала остается главнейшей задачей модернизации. Подготовка и повышение квалификации педагогов должна быть более гибким. Большое внимание нужно уделять тому- насколько учителя способны изменить учение школьников, а не учебной программе педагогических учебных заведений. [4]

На мой взгляд, нужно так же дать школам большую самостоятельность в принятии решении и реализации стратегий, при этом повысив ответственность за свои результаты.

Использованные источники:

1. Государственная программа РФ «Развитие образования» на 2013-2020
2. Современная образовательная политика России URL: Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/>
3. Проблемы и пути модернизации российского образования URL: Режим доступа: <http://www.fondgpr.ru/>
4. Образование в современной России URL: Режим доступа : <http://www.curator.ru>

*Габдрахимов Р. Р.
студент 3 к.
Экономический факультет
Башкирский государственный аграрный университет
Зарипова Г.М., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Уфа*

ОРГАНИЗАЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФИЛИАЛА РОССЕЛЬХОЗБАНКА В ИЛИШЕВСКОМ РАЙОНЕ

Дополнительный офис Башкирского регионального филиала ОАО «Россельхозбанк» создан по решению Правления Банка (протокол от 16.03.2005 № 13) и начал свою деятельность в Илишевском районе с июня 2005г. Дополнительный офис расположен в районном центре Илишевского района - в селе Верхнеяркеево. Расстояние до г. Уфы 160км., до ближайшей железнодорожной станции Буздяк 100км.

Дополнительные офис Россельхозбанка не являются юридическим лицом и осуществляет свою деятельность на основании Устава ОАО «Россельхозбанк», Лицензии на осуществление банковской деятельности № 3349, Положения о дополнительном офисе, руководствуется иными нормативными и распорядительными актами Банка, издаваемыми уполномоченными органами управления Банка, распорядительными актами директора регионального филиала. Дополнительный офис имеет печать, штамп и бланки с указанием полного фирменного наименования Россельхозбанка, местонахождения Банка, наименование и местонахождение соответствующего дополнительного офиса.

Таблица 1 Показатели ОАО финансовых результатов
«Россельхозбанк» за 2011-2013 гг., млн. руб.

Года	2011	2012	2013	2013г к 2011г +/-	
				абсолютное	Относительное
Процентные доходы	112 222 442	119 774 467	143 005 779	127,43	30 783 337
Чистые доходы (расходы)	27 323 052	35 165 782	33 868 233	123,95	6 545 181

Процентные расходы	62 404 008	68 345 044	91 959 792	147,36	29 555 784
Прибыль (убыток) до налогообложения	3 921 191	6 599 232	2 130 882	54,34	-1 790 309
Прибыль (убыток) после налогообложения	1 013 712	1 272 150	523 795	51,67	-489 917
Неиспользованная прибыль за отчетный период	1 013 712	1 272 150	523 795	51,67	-489 917

Исходя из таблицы, можно сделать следующие выводы:

А) процентные доходы банка в 2013 году по сравнению с 2011 годом увеличились на 27,43% и составили 30 783 337 млн. руб.

Б) чистые доходы банка в 2013 году по сравнению с 2011 годом увеличились на 23,95% и составили 6 545 181 млн. руб.

В) прибыль (убыток) до налогообложения в 2013 году по сравнению с 2011 годом уменьшились на 45,66% и составили 1 790 309 млн. руб.

Г) неиспользованная прибыль за отчетный период в 2013 году по сравнению с 2011 годом уменьшились на 45,66% и составили 1 790 309 млн. руб.

Значение собственных ресурсов банка состоит, прежде всего, в том, чтобы поддержать его устойчивость. На начальном этапе создания коммерческого банка именно собственные средства покрывают первоочередные расходы, без которых банк не может начать свою деятельность. За счет собственных ресурсов банки создают необходимые резервы. Кроме того, собственные ресурсы являются главным источником вложений в долгосрочные активы.

Показатели ОАО «Россельхозбанк»:

А) процентные доходы банка в 2013 году по сравнению с 2011 годом увеличились на 27,43% и составили 30 783 337 млн. руб.

Б) чистые доходы банка в 2013 году по сравнению с 2011 годом увеличились на 23,95% и составили 6 545 181 млн. руб.

В) прибыль (убыток) до налогообложения в 2013 году по сравнению с 2011 годом уменьшились на 45,66% и составили 1 790 309 млн. руб.

Г) неиспользованная прибыль за отчетный период в 2013 году по сравнению с 2011 годом уменьшились на 45,66% и составили 1 790 309 млн. руб.

Собственные ресурсы дополнительного офиса с каждым годом увеличиваются, если в 2012 году - 122 млн. рублей, то в 2013 году увеличился на 46 млн. рублей, а в 2013 году увеличился почти в 2 раза по сравнению с 2012 году. Можно сделать вывод о том, что за счет увеличения

собственных ресурсов, дополнительный офис будет иметь положительную тенденцию в развитии.

Кредитный портфель увеличивается с каждым годом, в 2013 году по сравнению с 2011 годом кредитный портфель увеличился на 73%, а по сравнению с 2012 годом увеличился на 20%. Это хороший результат для дополнительного офиса.

В 2013 году Дополнительный офис Башкирского регионального филиала ОАО «Россельхозбанк» стал лидером по оформлению кредитов ЛПХ, всего было выдано 257 кредитов на 20 млн. рублей.

Резкий скачок выдачи кредитов КФХ и ИП Главам КФХ был в 2008 году и составил 23,47 млн. руб., в связи с экономическим кризисом в 2009 году резко понизился и составил 7,68 млн. руб. В 2012 году также резко повысился объем выдачи кредитов и составил 27,43 млн. руб. За эти периоды самым высоким объем выдачи кредитов был достигнут в 2013 году, составил 29,91 млн. руб., а количество выданных кредитов составило 17.

В 2013 году самое большое количество выданных кредитов юридическим лицам пришлось на проведение сезонно-полевых работ около 33%, потом идет на приобретение с\х техники и оборудования- 39%

Кредитный портфель личных подсобных хозяйств в 2013 году составил 98 563 тыс. руб. – 51,94 % от общего кредитного портфеля физических лиц, этот показатель почти вдвое больше, чем в 2012 году, а потребительский кредитный портфель в 2013 году составил 89 771 тыс. руб.

Количество выданных кредитов личным подсобным хозяйствам увеличивается с 2011 года, а выдача потребительских кредитов был высок в 2012 году, составлял 64 531 тыс. руб., а в 2013 году уменьшился на 16 163 тыс руб.

Доля прокредитованного ЛПХ в 2013 году составило- 7,3% охвата - высокий показатель по районам, если сравнить Дюртюлинский район- 5,4% охвата, Чекмагушевский район- 4,8% охвата.

Кредитование личного подсобного хозяйства включает в себя, покупку с\х животных и в 2013 году составило 188 млн. руб., строительство животноводческого помещения- 77 млн. руб., покупка с\х техники и оборудования- 13 млн. руб., и строительство надворных построек – 21 млн. руб.

Использованные источники:

1. Устав ОАО «Россельхозбанк» от 18.12.2008.
2. Положение о дополнительном офисе Башкирского регионального ОАО «Россельхозбанк» от 16.03.2005 №13
3. Зарипова Г.М. Кредитная поддержка предпринимательства в России // Современное социально-гуманитарное знание в России и за рубежом : материалы третьей международной научно-практической конференции (28 октября 2013.) Том 3 – Пермь .-С.45

4.Федеральный закон РФ №208-ФЗ «Об акционерных обществах» [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

*Габдулхакова Д.Ф.
студент 3 курса
факультет информационных
технологий и управления и права
Ураев Р.Р., к.с.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ТРЕБОВАНИЯ К СЛУЖЕБНОМУ ПОВЕДЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ РФ

Аннотация: В статье изучаются основные требования к служебному поведению государственных служащих РФ, а также представлен Типовой кодекс этики и служебного поведения госслужащих РФ и муниципальных служащих.

Ключевые слова: Государственные служащие, требования к служебному поведению государственных служащих, нравственные нормы.

Государственные служащие – это граждане, которые в основном имеют юридическое или экономическое образование. Для них установлены специальные требования к служебному поведению, которые закреплены нормативно. Впервые эти требования были установлены в 2002 году Указом Президента РФ [4], а в 2004 году были зафиксированы в Федеральном законе «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [1].

Систематизация нравственных, моральных требований к гражданским служащим помогает им ориентироваться в поведенческих действиях и выступает в качестве критериев оценки сложных нравственных проблем поведения служащих.

Требования к служебному поведению прописаны в Федеральном законе № 79 «О государственной гражданской службе РФ». В статье 18 говорится о том, что гражданский служащий обязан [1]:

- исполнять должностные обязанности добросовестно, на высоком профессиональном уровне;
- исходить из того, что признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина определяют смысл и содержание его профессиональной служебной деятельности;
- осуществлять профессиональную служебную деятельность в рамках установленной законодательством Российской Федерации компетенции государственного органа;
- обеспечивать равное, беспристрастное отношение ко всем физическим и юридическим лицам, не оказывать предпочтение каким-либо общественным или религиозным объединениям, профессиональным или

социальным группам, гражданам и организациям и не допускать предвзятости в отношении таких объединений, групп, граждан и организаций;

- не совершать действия, связанные с влиянием каких-либо личных, имущественных (финансовых) и иных интересов, препятствующих добросовестному исполнению должностных обязанностей;

- соблюдать ограничения, установленные настоящим Федеральным законом и другими федеральными законами для гражданских служащих;

- а также иные требования, согласно законодательству.

Также основные требования к служебному поведению прописаны в Типовом кодексе этики и служебного поведения госслужащих РФ и муниципальных служащих.

Типовой кодекс представляет собой свод общих принципов профессиональной служебной этики и основных правил служебного поведения, которыми должны руководствоваться государственные (муниципальные) служащие независимо от замещаемой ими должности. Он служит основой для формирования должной морали в сфере государственной и муниципальной службы, уважительного отношения к государственной и муниципальной службе в общественном сознании, а также выступает как институт общественного сознания и нравственности государственных (муниципальных) служащих, их самоконтроля. Знание и соблюдение государственными (муниципальными) служащими положений Типового кодекса является одним из критериев оценки качества их профессиональной деятельности и служебного поведения [2].

Требования к служебному поведению также прописаны в Указе Президента РФ № 885 «Об утверждении общих принципов служебного поведения государственных служащих» [4]. Они прописаны не только для государственных служащих, но и для лиц, которые замещают государственные должности РФ, государственные должности субъектов РФ.

Согласно данному указу, выделяют три типа нравственных норм [3]:

- 1) предписывающие - как требуется поступать с точки зрения профессиональной морали гражданского служащего;

- 2) запретительные - что недопустимо в рамках служебного поведения;

- 3) рекомендательные - как следует вести себя в той или иной ситуации в служебное и неслужебное время.

Таким образом, в отечественной практике сложились достаточно устойчивые требования к служебному поведению государственных служащих РФ. Знания и соблюдения государственным служащим всех вышеперечисленных требований является одним из критериев оценки качества их профессиональной деятельности и служебного поведения, так же позволяет повысить эффективность выполнения служащим своих должностных обязанностей.

Использованные источники:

1. Бабелюк, Е.Г. Реформа государственной службы в РФ: новый этап / Е.Г. Бабелюк // Российский юридический журнал. 2011. - № 3. - С. 35 – 40.
2. О государственной гражданской службе Российской Федерации [Электронный ресурс] : федеральный закон РФ от 27.07.2004 № 79-ФЗ (ред. от 02.04.2014) : принят Гос. Думой 7 июля 2004г.; одобрен Советом Федерации 15 июля 2004 г. // СПС «Консультант Плюс».
3. Типовой кодекс этики и служебного поведения госслужащих РФ и муниципальных служащих [Электронный ресурс] : типовой кодекс РФ от 23.12.2010 (ред. от 23.12.2010) : одобрен решением президиума Совета при Президенте РФ 23 декабря 2010 г. // СПС «Консультант Плюс».
4. Об утверждении общих принципов служебного поведения государственных служащих [Электронный ресурс] : Указ Президента РФ от 12.08.2002 г. № 885 (в ред. от 16.07.2009) // СПС «Консультант Плюс».

Габибова М.А.

студент 4 курса

Раджабова М.Г., к.э.н.

научный руководитель, ст. преподаватель

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»

Россия, г. Махачкала

СИСТЕМА УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье рассмотрены особенности, проблемы и критерии, которым должна удовлетворять управленческая отчетность предприятия.

Ключевые слова: управленческая отчетность, проблемы и принципы формирования.

Стремительное развитие российской экономики невозможно без внедрения новых методов управления. Сегодня, как никогда остро, встал вопрос повышения эффективности управления на всех уровнях: от государственного уровня до уровня отдельно взятых предприятий и организаций. Решение этой задачи в рамках хозяйствующего субъекта можно обеспечить только при условии внедрения управленческого учёта и отчётности. При этом управленческий учет должен взаимодействовать со всеми элементами управления: бюджетированием, анализом, внутрифирменным контролем.

Управленческую отчетность можно определить как систему детальной и конкретной информации об имуществе, капитале, обязательствах, доходах и расходах организации, хозяйственных процессах и их результатах, о внутренних и внешних факторах, оказавших влияние на достигнутые результаты, необходимой управленческому персоналу для прогнозирования, планирования, организации, контроля и регулирования деятельности хозяйствующего субъекта [1].

Основная функция управленческого учёта заключается в том, чтобы в определённые сроки предоставлять нужную информацию руководителям

различного уровня, принимающим управленческие решения. Выполнение этой функции возможно при утверждении соответствующего перечня и содержания конкретных форм управленческой (внутренней) отчетности.

Отметим основные проблемы, возникающие при формировании управленческой отчетности.

Не секрет, что часто управленческий персонал не удовлетворяет состав и качество получаемой им управленческой отчетности: то отчетность готовится с большим опозданием, или ее достоверность вызывает сомнение, или раз за разом переделываются форматы управленческой отчетности.

Распространена ситуация, когда в организации нет универсального набора форм управленческой отчетности. Самыми распространенными претензиями со стороны руководителей и менеджеров в таком случае бывают следующие.

1. Отчетность предоставляется не оперативно: с момента вопроса до получения ответа может пройти несколько часов, а в особо тяжелых случаях - дней. Понятно, что когда данные, наконец, готовы, они могут потерять актуальность. Принять грамотное управленческое решение на их основе будет проблематично, придется подключать интуицию. О высокой управляемости бизнесом говорить в этом случае не приходится.

2. Вызывает сомнение достоверность отчетности. Зачастую руководители (организации, подразделений), получив информацию и начиная задавать вопросы, не может получить от финансистов быстрого, грамотного ответа, либо, получив расшифровки, находит в них неточности, а найдя что-то одно, начинает сомневаться во всех цифрах, либо не ясен сам процесс формирования отчетности и от этого появляется недоверие к финансистам. Конечно, не является обязательным со стороны руководителей понимания технологии составления отчетов, но они должны быть уверены, что у финансистов есть все механизмы для получения достоверной отчетности.

3. Формат отчетов зачастую сложен для восприятия. Многие руководители, менеджеры жалуются на то, что им сложно самостоятельно читать и понимать громоздкие таблицы со множеством цифр, которые им предоставляют финансисты. Зачастую они не имеют финансового образования, либо в силу индивидуальных особенностей они лучше воспринимают информацию на графиках. [3]

Все эти причины в совокупности могут привести к негативной ситуации, когда для принятия определенных управленческих решений приходится составлять множество новых форм отчетов и расшифровок к ним.

А так как одним вопросом, изучая управленческую отчетность, руководители, как правило, не ограничиваются, количество таких форм может расти и множиться в геометрической прогрессии.

Поэтому актуальным является вопрос разработки и утверждения понятного всем перечня отчетных форм управленческой отчетности, определения сроков их предоставления и ответственных лиц. При этом первое, о чем всегда надо помнить: состав управленческой отчетности должен быть достаточным, но не чрезмерным.

Качество управленческих решений зависит не от количества подготовленных отчетов, а от того, насколько быстро они готовятся, насколько информация в них достоверна, насколько она читаема и понятна.

Таким образом, основные критерии, которым в идеале должна удовлетворять управленческая отчетность в любом бизнесе – это:

- скорость формирования (своевременность);
- достоверность данных;
- простота восприятия конечным пользователем;
- не перегруженность отчетности лишними формами. [2]

В целом, рецепт для решения вышеперечисленных проблем в составлении управленческой отчетности очень прост.

Необходимо следовать следующим основным этапам создания управленческой отчетности.

Во-первых, необходимо определить субъектов, участвующих в формировании управленческой отчетности и потребляющих ее информацию.

Во-вторых, определить информационные потребности лиц принимающих решение, сформулировать цели и задачи, которые должны быть решены посредством использования информации управленческой отчетности.

В - третьих, определить полный перечень и создать выходные документы - формы отчетности, включающие показатели высшего уровня. Например, для небольшой розничной торговой сети этот перечень может быть таким:

1. План по выручке
2. Расчет плановой себестоимости
3. План по аренде и коммунальным услугам в детализации по торговым точкам и аппарату управления (аренда офиса и центрального распределительного склада).
4. План по коммерческим и административно-управленческим расходам аппарата управления.
5. План по зарплате и отчислениям с зарплаты продавцов
6. План по зарплате и отчислениям сотрудников аппарата управления
7. План по налогам: НДС, налог на прибыль, налог на имущество, УСН, ЕНВД и т.д.
8. План по амортизационным отчислениям
9. План по прямым расходам: в детализации по торговым точкам и аппарату управления
10. Состав операционных бюджетов для производственного

предприятия будет несколько сложнее и шире, принцип, думаю, понятен.

А перечень финансовых бюджетов для любого бизнеса всегда будет таким:

1. Бюджет доходов и расходов (БДР)
2. Бюджет движения денежных средств (БДДС)
3. Управленческий баланс
4. Изменения капитала (как дополнительная форма)

В - четвертых, необходимо построить информационную модель управленческой отчетности, разработать регламенты, в соответствии с которыми будет формироваться управленческая отчетность по каждому объекту. По каждому операционному бюджету прописать и утвердить периодичность составления (варианты: ежедневно, ежемесячно, ежеквартально), сроки подготовки и согласования. Прописать и утвердить ответственных. [3]

В- пятых, необходимо сформировать каналы поступления первичной информации для формирования управленческой отчетности.

И в - шестых, осуществлять контроль основных параметров на каждом из перечисленных этапов, контроль качества полученной управленческой отчетности в результате использования созданного информационного обеспечения.

Использованные источники:

1. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет. Учебник, 8-е изд. - М.: Издательство «Омега-Л», 2010. - 570 с.
2. Управленческая отчетность организации. // [Электронный ресурс] URL: <http://www.lawmix.ru/bux/62529> (дата обращения 10.12.14г.)
3. Управленческая отчетность: оптимальный состав, типичные проблемы и их решение. // [Электронный ресурс] URL: <http://uchetco.ru/statements-sostav-reshenie> (дата обращения 10.12.14г.)

*Габибова М.Ш.
студент 4 к. 1гр.*

*Финансово-экономический факультет
Гаджимурадова Л.А.
руководитель*

*«Дагестанский государственный институт народного хозяйства»
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

ВАЖНОСТЬ БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ СОЗДАНИЯ СВОЕГО ДЕЛА

Бизнес – план – это документ, который описывает все основные аспекты будущего коммерческого дела, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем.

Разработка бизнес-плана – важное условие для начала организации бизнеса и его функционирования. В идеале каждое предприятие должно иметь разработанный набор целей и задач, продумать стратегию преобразования целей в действия. В маркетинге принято считать, что наличие бизнес плана является одним из инструментов повышения доходности предприятия и защищает от неоправданных рисков. [1]

На вопрос, согласны ли предприниматели с тем, что написание бизнес-плана является одним из инструментов повышения доходности предприятия, были получены ответы, в которых отражено отсутствие единства мнения по поводу роли бизнес-плана в решении проблемы доходности предприятия. Тем не менее 44% предпринимателей признают роль бизнес-плана для торгового предприятия, 22% руководителей имеют несформированную до конца позицию о возможностях бизнес-плана. Обращает внимание на себя факт, что 21% предпринимателей вообще затруднились оценить роль и значение бизнес-плана в доходности предприятия. Это свидетельствует о том, что в данной группе не сложилось представление о значимости и возможностях бизнес планирования. 71,6% опрошенных предпринимателей ответили, что у них нет письменно оформленного бизнес-плана, а 28,4 % имеют бизнес-план.

Зафиксировано различие мнений о бизнес–плане как инструменте повышения доходности предприятия в группах предпринимателей имеющих и не имеющих бизнес-план. Те руководители, у которых есть в наличии бизнес план в большинстве (75%) считают, что бизнес-план является инструментом повышения доходности бизнеса.

Выявлено, что в подавляющем большинстве (72,7%) предприниматели, которые имеют в фирме бизнес-план, разрабатывали его и раньше.

Более того, выявлена связь между оценкой руководителя состояния собственного предприятия и наличия в его фирме бизнес-плана. Состояние предприятия оценивалось по критериям: «на подъеме», «нормальное, стабильное, без изменений», «на спаде», «в стадии становления», «трудно оценить».

Самый высокий процент наличия бизнес-планов у руководителей, чьи предприятия находятся на подъеме (66,6%), самый низкий (23%) у предприятий в стадии становления. Хотя именно эта категория предприятий должна начинать свою деятельность с разработки бизнес-плана, который позволяет определить стратегию и тактику вхождения фирмы в бизнес.

Таким образом, значимость бизнес-плана как эффективного инструмента бизнеса для предпринимателей, которые имеют бизнес-план, подтвердилась самой предпринимательской практикой.

Большинство предпринимателей – 79,5%% обращались за помощью к сторонним специалистам при разработке бизнес-плана. Этот факт свидетельствует о том, что самостоятельно предпринимателю сложно разработать бизнес-план. Составление бизнес-плана требует совместной работы со специалистом в этой области. [3]

Бизнес– план является основным средством менеджмента . В нем определяются цели деятельности предприятия и пути их достижения. Основными целями разработки бизнес – плана являются :

- 1) приватизация объектов государственной и муниципальной собственности;
- 2) осуществление инвестиционных проектов;
- 3) реализация отдельных коммерческих операций;
- 4) эмиссия ценных бумаг;
- 5) определение перспектив развития фирмы;
- 6) проведение реорганизационных мероприятий, применяемых для несостоятельных предприятий (банкротство).

Бизнес – план выполняет девять основных функций, как внешних, так и внутренних, жизненно важных для деятельности самого предприятия.

Хорошо отпечатанный и оформленный бизнес- план – лучшая визитная карточка для бизнесмена. С его помощью стандартизируется процесс ознакомления с предприятием.

На известном этапе экономического развития и становления рынка, рыночных отношений и цивилизованного предпринимательства отсутствие бизнес – плана начнёт восприниматься как нечто абсурдное и вызовет настороженное со стороны партнеров , кредиторов и клиентов .Наличие бизнес – плана обязательное требование со стороны цивилизованного рынка.

Привлечение денег для развития дела невозможно без того материала, который содержится в бизнес – плане.[4]

Наличие бизнес – плана чисто психологически вызывает ощущение основательности, солидности предпринимательского начинания, его владельца .

Процесс планирования заставляет адекватно оценивать затеваемые или продолжаемые предпринимательские действия.

Бизнес – план помогает обнаружить в задаточном состоянии те проблемы развития предприятия, которые в будущем грозят перерасти в серьёзные препятствия и существенно осложнят работу.

Придаёт бизнесу целенаправленность т.е. чёткое определение конечных и промежуточных целей.

Бизнес – план – это инструмент контроля и управления позволяющий обеспечить планомерное продвижение предприятия к поставленным целям .

В процессе составления бизнес – план является мощным инструментом самообучения, основой для сопоставления с фактическими достижениями.

Чем больше нестабильность во внешней среде, тем больше порядка должно быть во внутренней организации действий предприятия, тем больше внимания следует уделять разработке стратегии рыночного и организационного развития и оперативным действиям по реализации этих стратегий.

Использованные источники:

1. Уткин Э.А., Кочеткова А.И. Бизнес-план. Как развернуть собственное дело.- М.: Экмос, 2013.
2. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2012.
3. Финансы: Учебник для ВУЗов/ Под ред. Романовского М.В., Врублевской О.В., Сабанти Б.М. – М.: Юрайт, 2012.
4. Финансы: Учебное пособие/ Под ред. Ковалевой А.М. – М.: Финансы и статистика, 2012.

*Габибова М.Ш.
студент 4 к. 1гр.*

Финансово-экономический факультет

Гаджимурадова Л.А.

руководитель

*«Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»*

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ В НАШЕ ВРЕМЯ

Ежедневно происходит процесс развития всех сфер человеческой жизни общества: экономической, политической, социальной и духовной. И для их дальнейшего прогресса необходимо, в первую очередь, совершенствоваться человеку, чтобы в состоянии решить различные глобальные вопросы, которые постоянно возникают.

Сегодня образование играет важную роль в жизни каждого человека. Ведь оно не только помогает нам в жизни, но еще дает возможность развиваться как личности, а также делать успехи в карьере. Чтобы быть образованным нужно с детства учиться. Учиться трудно, необходимо, но интересно.

Уже со школьной скамьи учителя учат нас считать, писать, прилагают все усилия, чтобы дети полюбили труд. Да, да именно труд. Ведь все и с этого начинается. Учение - это каждодневный труд, который в будущем даст свои плоды. Кто-то будет лечить людей, строить города, летать в космос. Каждый займется любимым делом, но чтобы достичь этого, нужны знания. Эти знания человек получает в школе, потом в институте. А многие учатся всю жизнь!

Всем известно, что самое основное в профессионализме человека – это практика. Однако если люди не имеют теоретического понимания вопроса, то ни какая практика не поможет избежать ошибок. Поэтому, не стоит преуменьшать значение образования, и не стоит считать, что получить его однажды, в юношеском возрасте, будет достаточно. Учиться можно всю жизнь.[2]

Время не стоит на месте и тем более на месте не стоит развитие науки, технологий. То, что мы изучали когда-то, лет десять назад, может

стать практически ненужным. Ведь некоторые механизмы и технологии настолько поменялись, что они в корне могут отличаться от известных ранее, хотя основополагающие моменты могут быть и одинаковыми. Поэтому, чтобы иметь возможность оставаться высококлассным специалистом в своей профессии, необходимо постоянно повышать свою квалификацию, проходить необходимые курсы и заниматься самообразованием. И хотя, бесплатное образование в наше время - это достаточно редкое явление, возможность усовершенствовать свои знания, все-таки, имеется. Главное чтобы у человека было желание достичь это. И не имеет значения, какая у вас профессия, и в какой отрасли вы работаете, каждый должен иметь необходимое для этого образование, позволяющее заниматься определенной деятельностью.

В большинстве случаев, при приеме на работу, у человека требуют каким-либо образом подтвердить свои знания и квалификацию. Как правило, такие документы выдают учебные заведения при прохождении того или иного курса. Это может быть диплом об окончании ВУЗа, колледжа или иной документ, который подтверждает наличие у кандидата необходимых для работы знаний.

Хотя в некоторых случаях, человек, занимаясь самообразованием, может быть более грамотным и более высококлассным специалистом. В этом случае, если кому-то потребуется подтвердить свои знания, то он вполне сможет сдать квалификационный тест. Его вправе проводить учебные заведения, а по результатам сдачи экзамена выдавать специальный документ. После этого человек может отправляться хоть во Владивосток, хоть в Москву. И уже там может вести свою деятельность или устроиться на работу по полученной специальности.[5]

Многие часто задают вопросом, что в наше время дает образование и важно ли оно вообще, этот вопрос задают себе многие. Важность образования каждый определяет сам для себя это личное дело каждого из нас. Некоторые видят в этом главную цель своей жизни, заканчивая одно за одним учебные заведения, а некоторым достаточно и школьного, среднего образования. Главное для них то, что они умеют писать и читать. Но я считаю, что люди с высшим образованием со временем становятся более уважаемыми, внушают желание добиваться цели. Но учеба в наше время дорогое удовольствие, которое может позволить себе не каждый, так как в нашем тысячелетии за учебу нужно платить. Образование важно в любое время. Что бы как-то устроиться в этой жизни. Без высшего образования на хорошее место не возьмут. Ну как там не было нужно учиться, добывать знания. Учиться никогда не поздно!

Образованные, грамотные люди — это основная движущая сила развития человечества в XXI веке. И мы, сегодняшние студенты, которые завтра будут учеными и менеджерами компаний, должны это очень хорошо понимать. Тому, кто не развивается, не идет вперед, придется уступить свое место другому, более конкурентоспособному специалисту.[3]

Учеба - это своего рода тоже труд. Если ты привык трудиться с детства, то в будущем мир откроет тебе всю свою красоту и многообразие. Ты познаешь много прекрасного и удивительного!

Использованные источники:

1. Долженко А. Вестник Высшей школы. Alma mater № 6
2. Корсак К.В. Мировая высшее образование. - М., 2011 - С. 14 - 45.
3. Мухаев Р. Т. Политология: учебник для вузов. М. : 2013. -368 с.
4. Нечаев В.Я. Новые подходы в социологии образования. //Социс.- 2011. - №11
5. Филиппов Ф.Р. Социология образования. – М.2012.

*Габибова М.Ш.
студент 4 курса*

*Габибова М.Ш.
студент 4 курса*

Финансово-экономический факультет

Алиева Н.У.

руководитель, преподаватель

кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

«Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ФАКТОРЫ УСПЕХА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация. В данной статье речь идет о факторах успеха при открытии своего дела (бизнеса).

Ключевые слова. Бизнес план, бизнес, планирование, конкурентоспособность, цель, успех.

Создавая свой бизнес, предприниматель, хочет достичь успеха. Успех-это главная цель любого бизнесмена.

Рассмотрим семь основных факторов успеха в малом бизнесе:

1) *Планирование* - является главным успехом любой предпринимательской деятельности. Начать свое дело без планирования не стоит. На начальном этапе нужно создать проект, который даст понять, что именно необходимо, чтобы достичь успеха в бизнесе. Оно включает в себя конкретные задачи и цели, которые ставит перед собой начинающий предприниматель. Составить бизнес-плана (проект) можно самому или поручить опытному специалисту.

2) *Организованность работы* также является одним из важных факторов успеха в бизнесе. Когда все в работе отлажено до мелочей, все в работе распределено между сотрудниками.

3) Нужно постоянно *прогнозировать свою наличность*. Посмотрите на проектируемый доход или выручку за ваши будущие три месяца и затем просто положите рядом все ваши издержки, которые должны быть в бизнесе. Различие между ними и есть ваш ручеек наличных денег. Вы должны делать это, чтобы устранить неожиданности.

4) *Сокращение текущих расходов.* Откажитесь по возможности от текущих ремонтов. Тщательный контроль затрат поможет увидеть статьи для экономии оборотных средств предприятия. Это могут быть дополнительные услуги на содержание рабочего места, покупка и обслуживание оборудования и т.д.[1]

5) *Работа с клиентами.* Забота о клиентах, удовлетворение их потребностей, желаний. Высочайший уровень предоставляемых вашей компанией услуг. Необходимо доверие клиентов вашей компании. Расположение ваших клиентов.

6) *Будьте готовы к любым изменениям.* Дело должно постоянно развиваться, а его основатель - совершенствоваться. Бизнесмен должен постоянно искать пути эффективности в своей работе. И находить пути улучшения ваши услуги или продукцию. Постоянно проверяйте вашу конкурентоспособность и испытывайте себя в ней.

7) *Дисциплина и создание мотивации* для работы каждый день. Нельзя откладывать главные задачи, которые необходимо выполнять. Отделите ваше рабочее место и рабочие часы от остальных ваших обязанностей. Нужно составить план на каждый день, что необходимо сделать. Ставьте цели на неделю. Проследите, что вы сделали не так. Мы все боремся с этим, и это один из ключевых элементов успеха.[1]

Вы никогда не добьетесь успеха, если вы работаете в бизнесе, который ненавидите. Займитесь тем, чем любите. Найдите такое место, где ваши истинные таланты и навыки будут использованы в деле и будут работать на него. Помните, успех в большей степени зависит от отношения, чем от способностей, и никогда не забывайте, что неудача есть только возможность начать сначала более правильно и продуманно.

Любое грамотное ведение бизнеса - это прежде всего работа с клиентом, потребителем предоставляемых товаров и услуг. Поэтому успех предприятия напрямую зависит от отношений с покупателем. Приобретение постоянных клиентов и привлечение новых важная задача в построении и расширении бизнеса. Обеспечение своих покупателей качественными товарами и услугами и предоставление наилучшего сервиса- залог достижения непреходящего успеха.[2]

Эти факторы, пути достижения успеха, на практике, достаточно легко пройти. Главное - начать поступать правильно. И помните, лучше все-таки использовать опыт чужих ошибок, чем своих собственных.

Использованные источники:

1. Грибов В. Д. Менеджмент в малом бизнесе: Учебник. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2013 г.
2. Загерт В., Ланг Л. Руководитель без конфликтов. – М.: Экономика, 2012 г.

*Габитова Г.Р.
студент 5 курса
экономический факультет
Ефимов О.Н., к.ф.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ

Цель инвестиционной деятельности в антикризисном управлении заключается в способствовании реализации разработанной антикризисной стратегии и антикризисных программ, т.е. обеспечении необходимыми ресурсами, проведении мероприятия по финансовому оздоровлению и реструктурированию неплатежеспособных предприятий [1].

Антикризисное управление организацией или предприятием в существующих условиях рыночной экономики требует от руководства высокого качества управления рисками, наиболее четко проявляющимися в инвестиционном управлении и стратегии [2].

Инвестиционная стратегия является основной частью стратегического управления и планирования, которая направлена на преодоление инвестиционных спадов в периоды депрессии, кризиса, структурную перестройку производства и совершенствование условий для финансовой устойчивости предприятия на долгосрочный период. Необходимо учитывать тот факт, что инвестиционная политика в антикризисном управлении возможна в российских условиях на предприятиях только после проведения этапа оперативного реструктурированного, иными словами, повышения инвестиционной привлекательности через улучшение внутренних источников, реструктуризации имеющихся активов, долговых обязательств предприятия [5].

Объектом исследования инвестиционной привлекательности является общество с ограниченной ответственностью «Стан» [6].

ООО «Стан» является ведущим производителем профнастила в Республике Башкортостан и существует с 2001 года. Это динамично развивающееся предприятие, которое существует на рынке строительных материалов более 12 лет. Главный офис и производство ООО «Стан» находится в г. Уфа, имеются филиалы в городах: Стерлитамак, Сибай, Мелеуз, Альметьевск, Магнитогорск, Туймазы, Бугульма. В 2011 году, были приобретены производственные площади и оборудованы для полной и эффективной работы в городах Мелеуз и Сибай. Предприятие «Стан» предлагает своим клиентам все виды металлоконструкций на кровлю, фасад, изгороди, о чем свидетельствует непрерывная работа в этой сфере. Руководство компании может утверждать об огромном существующем потенциале, перспективах развития и конкурентоспособности на рынке строительных материалов [6].

Основные направления деятельности ООО «Стан»:

- 1)ограждения для заборов, профильные трубы;
- 2)профнастил и металлочерепица для кровли, метало сайдинг для отделки стен и доборные элементы;
- 3)металлические рулоны;
- 4)утеплитель, кровельное ограждение, водосточные системы.

Стратегической целью ООО «Стан» является увеличение рыночной доли за счет расширения ассортимента реализуемой продукции.

Для достижения этой цели, как предполагается, следует внести в продуктовую линейку предприятия потолочно-фасадную панель под камень, что позволит расширить ассортимент предлагаемой продукции и расширить долю ООО «Стан» на рынке стройматериалов.

Рассчитаем денежные потоки от инвестиционной деятельности. Результаты представим в таблице 1.

Таблица 1 - Денежные потоки от инвестиционной деятельности, руб.

№ п/п	Выплаты и поступления по проекту	Период
		2013
1	Стоимость линии для производства профнастила без НДС	1933000
2	Доставка без НДС	47005
	Итого	1980005

Таким образом, реализация проекта потребует от предприятия инвестиций в размере 1 980 005 руб.

Срок полезного использования оборудования составляет 5 лет. Ежегодная норма амортизации - 20% или 396001 руб.

Таблица 2 – Денежные потоки от реализации проекта, руб.

Год	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Капитальные вложения	1980005					
Оборудование	1980005					
Выручка от продажи		2811677	3560600	3644050	3323424	4617568
Себестоимость		1968174	2492420	2550835	2326397	3232298
Прибыль		843503	1068180	1093215	997027	1385270
Чистая прибыль		674802	854544	874572	797622	1108216
Амортизация		396001	396001	396001	396001	396001
Капитальные вложения	1980005					
Чистый денежный поток	-1980005	1070803	1250545	1270573	1193623	1504217
Коэффициент дисконтирования	1,00000	0,81967	0,67186	0,55071	0,45140	0,37000
Чистый дисконтированный денежный поток	-1980005	877708	840194	699713	538800	556559

Рассчитаем основные показатели эффективности предложенного инвестиционного проекта.

Таблица 3 – Значение критериев эффективности проекта

Наименование критерия	Значение критерия
Чистая приведенная стоимость (NPV), тыс. руб.	1533
Внутренняя норма доходности (IRR), %	25,6%
Индекс рентабельности (PI)	0,77
Срок окупаемости, лет	2,31

Как следует из полученных результатов, при данных условиях проект генерирует чистый приток денежных средств в 1533 тыс. руб. Внутренняя норма доходности проекта равна 25,6% и превышает стоимость капитала (доходность от альтернативного вложения средств, в качестве которого примем ставку по депозиту в банке в размере 13%), требуемого для его осуществления. При этом отдача на каждый вложенную денежную единицу составляет 0,77 руб.

В целом проект окупится через 2,31 года.

При осуществлении инвестиционной деятельности на современном рынке нельзя обойтись без надежного инструмента защиты от сопутствующих ей разнообразных рисков, коим является страхование [3; 4].

Страхование решает задачи минимизации инвестиционных и инновационных рисков предприятия. Можно предложить следующий алгоритм формирования страховой защиты ООО «Стан».

Первый этап. Выявление совокупности рисков, создающих потенциальную угрозу для деятельности ООО «Стан»:

- Риски, связанные с эксплуатацией зданий, сооружений, оборудования;
- Риски, связанные с ответственностью при эксплуатации опасных производственных объектов;
- Риски, связанные с предпринимательской и финансовой деятельностью предприятия.

Второй этап. Выделение и дифференциация страховых рисков ООО «Стан», определение страховых стоимостей, расчет потенциальных убытков, мониторинг действующих страховых программ.

Третий этап. Распределение уровней страхового покрытия, формирование страховых программ, выбор страховой компании.

Успехи антикризисной политики зависят от решений, которые принимаются на всех уровнях. Важно, чтобы была обеспечена неразрывная связь между тактическими и стратегическими решениями. Обязательно необходимо учитывать влияние инфляции, корректируя направления денежных потоков и коэффициент дисконтирования инфляции. Качественное инвестиционное управление будет обеспечено за счет оптимального выбора критериев оценки. Грамотная антикризисная инвестиционная политика может дать положительные результаты жизнедеятельности предприятия.

Таким образом, критерии оценки свидетельствуют об экономической эффективности инвестиционного проекта и его следует принять к реализации.

Использованные источники:

1. Ларионова, И.К. Антикризисное управление [Текст]: учебник/Ларионова И.К.: изд. Дашков и К, 2012.
2. Учитель, Ю.Г., Тернова, А.И., Тернова, К.И. Разработка управленческих решений [Текст]: учебник/Учитель Ю.Г., Тернова А.И., Тернова К.И.: изд. Юнити-Дана, 2011.
3. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.
4. Арутюнов, Ю.А. Антикризисное управление [Текст]: учебник/Арутюнов Ю.А.: изд. Юнити-Дана, 2009.
5. Ефимов О.Н. Структура местного страхового рынка [Электронный ресурс]/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 58 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23089>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
6. Профнастил Уфа [Электронный ресурс]/- Электрон, текстовые данные.- Режим доступа: <http://www.stanufa.ru/>

Гаджиагаева А.И.

студент 2 курса 2 гр.

«Бухгалтерский учет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

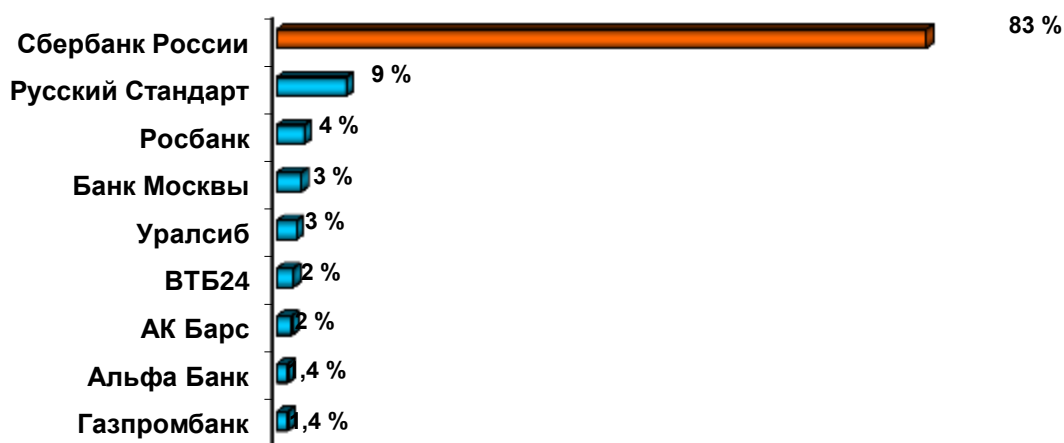
руководитель, доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

Россия, г. Махачкала

АНАЛИЗ НОВЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ СБЕРБАНКА



В экономике любого государства банковская система занимает особое место.

В Законе "О банках и банковской деятельности в Российской Федерации" написано, что банковская деятельность - это банковские операции, разрешаемые настоящим Законом, другими законодательными актами Российской Федерации для проведения банками и кредитными учреждениями помимо банковских операций [1].

Для того чтобы определить экономическую сущность банковских продуктов и услуг, необходимо понять, что это такое, и видеть их разницу. Банковская услуга - это деятельность банка, а банковский продукт - это результат деятельности банка.

Банк - это предприятие, оказывающее банковские услуги. А под банковской услугой понимаются операции банка, проводимые по поручению клиента и в пользу последнего за определенную плату.

На сегодняшний день в России существует около 10 платежных систем, которые обслуживают более 30 видов банковских карт. Наиболее популярными являются международные платежные системы, работающие с карточками "VISA" и "Eurocard/MasterCard".

Сегодня пластиковые карты - наиболее динамично развивающийся вид банковских услуг.

Владельцы таких карт могут в полной мере пользоваться как международной системой безналичных платежей, так и надежным платежным средством на территории России. Так карточку VISA принимают к оплате в 240 странах мира. Существуют более 440 тыс. банкоматов и около 22 млн. торговых и сервисных точек обслуживания.

А с карточкой Eurocard/MasterCard можно работать в 222 странах мира, получать наличные в 463 тыс. банкоматов и обслуживаться в 20 млн. торгово-сервисных точках.

Рассмотрим какое место занимает карты Сбербанка в РФ. Наиболее популярные в Сбербанке следующие виды карт:[11]

Visa Classic и Eurocard/MasterCard Mass - Это наиболее распространенные платежные карты, обеспечивающие высокий уровень финансового и иного сервиса во всем мире. Используются практически в любой стране мира. Могут выдаваться гражданам РФ, достигшим 14-летнего возраста.

Visa Business и Eurocard/MasterCard Business - это корпоративные международные пластиковые карты, лучшее средство для эффективного управления расходами организации. Они дают возможность безналично оплачивать командировочные расходы сотрудников, а также расходы, связанные с хозяйственной деятельностью организации, как в России, так и за рубежом [7].

Visa Gold и Eurocard/MasterCard Gold - эти банковские карты признак состоятельности и поддержка престижа. Это удобное средство для безналичных расчетов в торговых и сервисных точках.

АС Сберкарт - это микропроцессорная карта Сбербанка России, удобное средство для безналичных расчетов как для физических, так и для юридических лиц, а также безопасное средство транспортировки денежных средств. Основное преимущество этих карт - это безупречная система безопасности, основанная на назначении клиентом пользовательских паролей.

На сегодняшний день банк активно внедряет "зарплатные", "пенсионные", "студенческие" и другие виды банковских карт, что обеспечивает дополнительные возможности для определенных слоев общества. Если пластиковая карта необходима клиенту для перечисления на нее заработной платы, то можно остановить свой выбор на самых простых картах: Сбербанк-Maestro или Сбербанк-Visa Electron (платежных систем MasterCard и Visa соответственно). Именно благодаря своей распространенности в качестве средства получения заработной платы эти карты получили статус зарплатных карт Сбербанка России.

Карта может быть выдана при следующих условиях:

1. физическому лицу - резиденту РФ, имеющему документ, удостоверяющий личность, в возрасте от 14 и имеющем регистрацию (прописку) на территории обслуживания территориального банка;
2. в отдельных случаях - физическому лицу - резиденту РФ, не имеющему регистрации (прописки) на территории обслуживания территориального банка, а также физическому лицу - нерезиденту РФ. Решение о выдаче карты в этих случаях принимает руководитель филиала Сбербанка России по месту подачи заявления на получение карты.

Стоит так же упомянуть про карты с благотворительными программами - это Visa Gold "Подари жизнь". Первая платёжная банковская карта Сбербанка России с благотворительной программой. Фонд "Подари жизнь" основан по инициативе Чулпан Хаматовой и Дины Корзун. Целью Фонда является помощь детям с онкологическими, гематологическими и другими тяжелыми заболеваниями. Сбербанк России перечисляет в фонд "Подари жизнь" пожертвование за счет своих доходов в размере:

- 50% платы за первый год обслуживания карты;
- 0,3% от сумм покупок клиентов.

4 октября 2011 года Сбербанк запустил новое масштабное предложение для молодежи. Оно адресовано всем потенциальным клиентам от 14 до 25 лет. Для каждой из возрастных групп Сбербанк представил специальную линейку продуктов и современный способ коммуникации; подходы к привлечению и обслуживанию данного сегмента учитывают его потребности и ожидания.

Продукты Сбербанка, созданные для молодежного сегмента - это

- ✓ молодежные дебетовые карты;
- ✓ молодежные кредитные карты;

- ✓ потребительский кредит;
- ✓ кредиты на оплату образования.

Таким образом, Сбербанк России является крупнейшим банком страны, занимает ведущее положение среди коммерческих банков России. Он стремится удовлетворять потребности всех клиентов в широком спектре качественных банковских услуг. Банк предоставляет своим клиентам более 100 разнообразных услуг и внедрения новых услуг с использованием пластиковых карт. [4].

Итак, можно сделать вывод, что совершенствование деятельности банков в современных условиях делает актуальной проблему повышения конкурентоспособности банковских услуг, создания рынка таких услуг, улучшения качества банковского обслуживания, расширения набора предоставленных банковских продуктов и услуг.

Подводя итог данной работы, хотелось бы ещё раз отметить, что банковская услуга - это имеющийся у банка комплекс услуг, которые он оказывает с целью удовлетворения потребностей клиентов. В настоящее время в российской практике банки могут предоставить лишь 100 услуг, американские банки для примера предлагают своим клиентам порядка 300 услуг. Большинство российских услуг не являются для банка рентабельными. Но их присутствие в корзине банковских услуг необходимо, прежде всего, для того чтобы, привлечь новых клиентов и удержать старых.

Таким образом, сила банка в обдуманной стратегии: он должен быть не большим, универсальным, надежным, и самое главное - рентабельным.

Использованные источники:

1. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 10 июля 2005 года (ред. от 27 июля 2009 г.).
2. Амириди Ю.В., Ашкинадзе А.В., Варов К.А. учебник: "Банковские информационные системы" - М.: 2010 г.
3. Аудит и финансовый анализ: рецензируемый журнал. М., 2008 № 2.
4. Балабанов И.Т. Банки и банковское дело: Банковская система; Лизинг и ипотека; Электронные платежи; Маркетинг в банках. СПб: "Питер", 2009. - 304 с.
5. Банковское дело. Учебник. под ред.В.И. Колесникова, Л.П. Кроливецкой - 2-е изд. - М., 2008 г.
6. Банковское дело: Учебник для вузов по направлению "Экономика", специальности "Финансы, кредит и денежное обращение". Под ред. Белоглазовой Г.Н., Кроливецкой Л.П. - 5-е изд., доп. и перераб. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 591 с.
7. Пластиковые карточки в России. Сост.А. А. Андреев, А.Г. Морозов и др. - М., 2009г.
8. Сорвин С.В. Современные банковские технологии и их влияние на эффективность банковской системы. Журнал "Деньги и кредит", 2008 г. №9.
9. Феоклистов И.А. Пластиковые карты. - М.: Гросс-Медиа, 2009г.

Маркетинг в РФ и за рубежом: Новые банковские продукты и услуги, 2011 г. №1.

10. Официальный сайт ОАО "Сбербанка России" [<http://www.sberbank.ru/>].

11. Пластиковые карты Сбербанка [Электронный ресурс] - <http://www.sberbank-rossii.ru/sberbank-karty>

Гаджиев Ю. Г.

студент 4 к.

Финансово-экономический факультет

Алиева Н.У.

руководитель

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ЕГО УЛУЧШЕНИЮ

Финансовое состояние предприятия представляет собой оборот денежных потоков, которые обслуживают реализацию и производство его продукции. Рост промышленных объемов будет улучшать состояние компании, его же сокращение, наоборот, ухудшать. Но финансовое благополучие в свою очередь повлияет на производство: замедлит его либо ускорит.

Финансовое состояние предприятия будет зависеть от ряда индикаторов - показателей оборотных средств, имущества, расчетов и платежей. Трудности же в организации возникают из-за отсутствия средств, недоступности кредитов, сокращения сроков предоставления их, неправильного вложения, неразумного их использования и так далее.

Существует особая методика анализа финансового состояния предприятия. Содержание ее заключается в прогнозировании и оценке организации по данной проблеме в соответствии с данными бухучета и отчетности.

Финансовое состояние предприятия должно рассматриваться со следующих позиций: необходимо оценить организацию с точки зрения экономического его содержания; рекомендуется определить то, как влияет система факторов (внешних и внутренних) на основные и базовые показатели, а также выявить имеющиеся отклонения по ним; должно быть регулярное прогнозирование состояния компании; разработка и подготовка к принятию системы решений по улучшению ситуации в компании.

Полная оценка финансового состояния предприятия не может быть осуществлена без использования таких исходных данных, как объем продукции и прибыль в отчетном периоде.

Дело в том, что даже при высоких доходах организация может испытать трудности в том случае, если будет нерационально использовать свои денежные ресурсы. Например, если было принято решение их вложить

в сверхнормативные запасы либо же допустить большую задолженность по кредитам.

Среди положительных факторов экономической устойчивости можно выделить наличие источников и резервов формирования денежных запасов, а среди отрицательных - их величину.

Следовательно, для того чтобы найти основные способы выхода из кризисного или неустойчивого состояния, необходимо будет учитывать ряд условий: во-первых, рекомендуется регулярное пополнение всех источников формирования промышленных запасов, во-вторых, должно быть постепенное увеличение доли собственных денежных средств за счет прибыли, в-третьих, важнейший этап анализа экономической устойчивости - определение наличия, развития и динамики оборотных собственных средств, а главное, их сохранности, в-четвертых, необходима оптимизация структуры собственных средств, а также обоснованное понижение уровня их запасов.

Один из главнейших критериев оценки состояния компании - ее платежеспособность, долгосрочная (способность предприятия рассчитаться по обязательствам в длительных перспективах) и текущая (возможность компании оплатить имеющиеся краткосрочные обязательства).

Комплекс мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния предприятия включает в себя мероприятия по повышению эффективности управления и обеспечение устойчивой реализации, и ускорение оборачиваемости оборотных средств.

В первый блок мероприятий включаются следующие мероприятия:

1. По снижению себестоимости, которая включается в себя: уменьшение накладных расходов за счет упрощения структуры управления и приведения численности управленческого персонала в соответствии с объективной производственной необходимостью, улучшение работы снабженческой службы предприятия, максимально возможное сокращение посреднических структур, что позволит удешевить потребляемое сырье и материалы и поставлять на предприятие более технологически и экономически эффективные его виды, усиление контроля за качеством оказываемых услуг, устранения их повторного оказания, сокращение расходов на обслуживание оборудования и уменьшение налога на имущество, в качестве источника сокращения затрат, а также получения дополнительного дохода может использоваться сдача в аренду неиспользуемых площадей и основных средств. Особенно актуальным данное мероприятие может стать для предприятий оптовой и розничной торговли, введение персональной ответственности за использование материальных ресурсов, а также заданий по снижению затрат для всех отделений и служб предприятия, оптимизация налогообложения, минимизация затрат по коммунальным платежам.

2. По повышению эффективности управления персоналом через: приведение в соответствие профессионально-качественного уровня персонала инновационным процессам предприятия, управление

производительностью труда, планирование и маркетинг персонала, управление наймом и учетом персонала, управление трудовыми отношениями, развитием персонала, обеспечение нормальных условий труда, управление мотивацией поведения персонала.

3. По реорганизации управленческих структур через структурную перестройку в целях обеспечения эффективного распределения использования всех ресурсов предприятия, заключающаяся в создании комплекса бизнес-единиц на основе разделения, соединения, ликвидации действующих и организации новых структурных подразделений.

Второй блок мероприятий направлен на обеспечение устойчивой реализации и ускорения оборачиваемости оборотных средств включает следующие мероприятия:

1. Поиск новых видов продукции или повышении конкурентоспособности уже выпускаемой. Проведение комплекса маркетинговых мероприятий с целью продвижения или поиска перспективной рыночной ниши. Данные управленческие мероприятия позволяют выявить те виды продукции, которые пользуются спросом на рынке, своевременно заметить снижение цен или увеличение спроса на данную продукцию, и на основании этой информации скорректировать свою производственную программу, выяснив причины изменения спроса, произвести соответствующие изменения в выпускаемой продукции. Проведение подобных мероприятий также позволит постоянно следить за деятельностью конкурентов и, в случае необходимости, принимать необходимые меры для повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, улучшения ее сбыта, что позволит всегда быть на один шаг впереди конкурентов. Это неизбежно приводит к снижению запасов готовой продукции на складе, ускорению оборачиваемости оборотных средств предприятия и вместе с увеличением выручки от реализации к улучшению его финансового состояния.

2. Взыскание дебиторской задолженности предполагает следующие управленческие действия: увеличение доли предоплаты за реализуемую продукцию, активизировать работу юридической службы по взысканию просроченной части задолженности. Проведение подобных мероприятий позволит предприятию повысить долю денежных средств, ускорить оборачиваемость оборотных средств предприятия.

3. Смена изношенного оборудования или замена активов под новую продукцию, включает в себя мероприятия по приобретению более универсального оборудования, которое позволит предприятию при необходимости диверсифицироваться

4. Выбор правильной сбытовой политики: использование в процессе реализации продукции информации о наиболее благоприятных для реализации регионах, полученной в отделе маркетинга в результате проводимых исследований, налаживание прямых связей с потребителями

продукции и максимальное сокращение посреднических услуг, открытие собственных магазинов.

Проведение подобных мероприятий позволит значительно снизить цены на выпускаемую продукцию, так как будут отсутствовать многократные наценки, производимые посредническими организациями, такое снижение цен не может не сказаться на конкурентоспособности выпускаемой продукции. Реализация же продукции в регионах, которые отмечены как имеющие повышенный спрос, также позволит увеличить реализацию.

Использованные источники:

1. Илясов, Г.Г. Улучшение финансового состояния предприятия за счет проведения финансового анализа и введения управленческого учета / // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. - № 11.
2. Любушин, Н.П. Функциональный подход к анализу финансового состояния организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. - № 6.

*Гаджиева Л.А.
студент 3 курса 4 гр.
финансово–экономический факультет
Абдулбариева Б.Г.
научный руководитель
ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный
Университет народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РД

Малое и среднее предпринимательство является важнейшим сектором экономики, способным оказывать существенное влияние на социально-экономическое развитие общества.

Вместе с тем у малого и среднего бизнеса в республике имеется ряд проблем, характерных для российского предпринимательства в целом, в том числе:

- Нехватка производственных и офисных помещений;
- Рост цен на энергоносители и сырье;
- Недостаточность собственных средств для развития и высокая стоимость заемных средств;
- Нехватка квалифицированных специалистов;
- Низкий уровень правовой защиты предпринимателей;
- Высокая доля нелегального предпринимательства.

Указом Президента Республики Дагестан от 30 декабря 2010 года «О программе деятельности правительства Республики Дагестан на период до 2015 года» и постановлением Правительства РД от 4 июля 2013 «О реализации приоритетных проектов Президента Республики Дагестан» в

числе приоритетов деятельности Правительство Республики Дагестан направленной на поддержку малого и среднего предпринимательства определены:

- Создание партнерских отношений между органами исполнительной власти в РД, органами местного самоуправления муниципальных образований в РД, общественными организациями и объединениями предпринимателей, организациями инфраструктуры поддержки малого бизнеса;

- Приоритетная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, реализующих социально значимые для Республики проекты;

- Формирование и развитие единого информационного пространства предпринимательства, совершенствование правового пространства;

- Развитие системы подготовки кадров и повышение их квалификации;

- Укрепление социального статуса предпринимательства;

- Стимулирование предпринимательской деятельности среди молодежи;

- Развитие инфраструктуры содействия развитию малого и среднего предпринимательства;

- Стимулирование инновационной активности субъектов малого и среднего предпринимательства, развитие их технологического потенциала путем оказания поддержки высокоэффективным наукоемким, инновационным проектам;

- Противодействие избыточным административным барьером, сдерживающим развитие малого и среднего предпринимательств;

- Проведение диагностики качества инвестиционной и бизнес - среды и условий для развития предпринимательской активности на территории РД;

- Совершенствование системы мер по защите прав предпринимателей;

-Разработка Стандарта деятельности органов исполнительной власти по обеспечению благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата Республики Дагестан;

В РД развитию малого предпринимательства уделяется самое пристальное внимание и на протяжении многих лет оказывается активная поддержка, причем с 1996 года на комплексной программной основе. За годы реализации республиканских целевых программ развития малого предпринимательства, в рамках которых выполняются мероприятия по кредитно-финансовой, образовательной, научно-методической, информационной поддержке предпринимателей, удалось достичь определенных результатов.[1]

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по РД, по состоянию на начало 2013 года на территории республики насчитывалось 7748 малых предприятия, и 50 средних предприятий.

На предприятиях малого и среднего бизнеса занято (без внешних совместителей) 58,4 тыс. человек, что составляет 5,9 % от всего

экономически активного населения республики.

Оборот малых и средних предприятий в 2012 достиг 149,9 млрд. руб., что на 3,4 % больше оборота предыдущего года.

Сложившаяся отраслевая структура малого и среднего предпринимательства, численность занятых на малых и средних предприятиях и объем выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) свидетельствует о его преимущественном развитии в сфере торговли, ремонта автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования.

За 2012 год в малый и средний бизнес республики было привлечено 7,3 млрд. руб. инвестиций.

Налоговые поступления от деятельности субъектов малого предпринимательства в консолидированный бюджет РД в 2012 году составили, 2,2 млрд. руб.

Количество индивидуальных предпринимателей на начало 2013 года превысило 70 тыс. человек. Индивидуальные предприниматели действуют, как правило, в сфере торговли и предоставления бытовых услуг.

В то же время субъекты малого предпринимательства продолжают сталкиваться с такими трудностями, как:

- недостаточность собственных средств;
- неразвитость рынка лизинговых услуг;
- отсутствие надежных правовых гарантий и нестабильность законодательства;
- нехватка квалифицированных кадров;
- несовершенство системы налогообложения;

Так же была проделана значительная работа по развитию малого предпринимательства, при этом первоочередной задачей было сохранение и создание новых рабочих мест с достойным уровнем зарплаты. В результате проведенной работы поддержано свыше 12 тысяч предпринимателей, которые создали около 2 тысяч рабочих мест.

Субъекты малого предпринимательства заплатили свыше 2 миллиардов рублей в виде налогов в консолидированный бюджет республики.

В соответствии с приоритетными направлениями, определенными программой, малые предприятия необходимо развивать прежде всего в таких сферах экономики, как производство, строительство, инновации, сельское хозяйство, здравоохранение.

Наиболее широким сегментом, представляющим малый бизнес сегодня, является сфера розничной торговли. Состояние данной сферы целиком и полностью отражают процессы, протекающие сегодня на потребительском рынке района.

В составе видов экономической деятельности в республике торговля относится к числу важнейших по объему производимой добавленной

стоимости, ее доля в ВРП составляет более 25 проц., (в среднем по России - 17 проц.) это больше, чем доля таких видов экономической деятельности, как строительство (17,4 проц.) и промышленность (6,8 проц.).

Хотелось бы добавить, что 10 муниципальных образований получили субсидии для софинансирования мероприятий муниципальных программ на общую сумму 20,8 млн. рублей. В результате оказываемой поддержки в муниципальных образованиях за последние три года создано 14 фондов микрофинансирования.

Просто говоря работы предстоит достаточно много, но эта работа позволит достичь более высоких результатов, для создания условий для наиболее лучшего развития малого предпринимательства в Дагестане. А выводом этому должно стать, создание новых рабочих мест, увеличение налоговых отчислений в бюджетную систему и создание новых предприятий. [2]

Использованные источники:

1. <http://rudocs.exdat.com/docs/index-282285.html>
2. http://www.riadagestan.ru/news/interview/bashir_magomedov_maloe_predprinimatelstvo_dolzno_stat_lokomotivom_dagestanskoy_ekonomik

*Гаджиева М.А.
студент 2курса 7 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

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

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ

Центральный банк — крупнейший финансовый центр, который через систему экономических рычагов воздействует на деятельность банков, взаимодействующих с промышленностью, сельским хозяйством, торговлей, структурами всех форм собственности. Центральный банк не ведет операции с деловыми фирмами или населением. Его клиентура — коммерческие банки и другие кредитные учреждения, а также правительственные организации. Основной функцией ЦБ РФ является проведение общенациональной денежно-кредитной политики (распределение денежных ресурсов и формирование влияния на денежный рынок).

Денежно-кредитная (монетарная) политика — это политика государства, воздействующая на количество денег в обращении с целью обеспечения стабильности цен, полной занятости населения и роста реального объема производства. Осуществляет монетарную политику Центральный банк.

Воздействие на макроэкономические процессы (инфляцию, экономический рост, безработицу) осуществляется посредством денежно-кредитного регулирования.

Обычно денежно-кредитная политика ЦБ направлена на достижение и сохранение финансовой стабилизации, в первую очередь укрепление курса национальной валюты и обеспечение устойчивости платежного баланса страны.

Денежно-кредитное регулирование — это совокупность конкретных мероприятий центрального банка, направленных на изменение денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов.

Денежно-кредитная политика является составной частью единой государственной экономической политики. Государственная экономическая политика должна предусматривать меры по решению проблем в каждом блоке. Центральный банк выполняет свою часть — денежно-кредитную политику, он отвечает за её проведение.

Роль денежно-кредитной политики в развитии экономики заключается в том, чтобы добиться максимально возможного равновесия денежного рынка т.е. поддержать баланс между количеством денег в обращении и потребностью в них.

Денежно-кредитная политика может осуществляться посредством изменения объёма денежной базы. Центральные банки используют операции на открытом рынке, чтобы изменить объём денежной базы. Центральный банк покупает или продаёт резервные активы (обычно финансовые инструменты, такие как облигации) в обмен на депозитные деньги в центральном банке. Эти депозиты могут быть конвертированы в наличные деньги. Вместе эти наличные деньги и депозиты составляют денежную базу, которая является обязательствами центрального банка, номинированными в его собственной денежной единице. Обычно другие банки могут использовать денежную базу в качестве частичного резерва и расширять общую денежную массу в обращении.

Центральный Банк Российской Федерации (Банк России) является главным банком страны. Уставный капитал и иное имущество Банка России является федеральной собственностью. Он подотчетен Государственной Думе

Статус, цели, функции, полномочия и принципы организации и деятельности Банка России как публично-правовой организации законодательно определяются Конституцией Российской Федерации Федеральным законом "О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)". Основными целями деятельности Банка России являются: укрепление покупательной способности и курса рубля по отношению к иностранным валютам; развитие и укрепление банковской системы России; обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов. Реализация этих целей осуществляется Банком России совместно с

правительством РФ. Получение прибыли не входит в цели деятельности Банка России.

Принцип независимости – ключевой элемент статуса Центрального Банка Российской Федерации – проявляется, прежде всего, в том, что Банк России не входит в структуру федеральных органов государственной власти и выступает как особый институт, обладающий исключительным правом денежной эмиссии и организации денежного обращения. Банк России является юридическим лицом и выступает как субъект публичного права. Финансовая независимость Центрального Банка Российской Федерации выражается также в том, что он осуществляет свои расходы за счет собственных доходов.

Банк России подотчетен Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации, которая назначает на должность и освобождает от должности Председателя Банка России (по представлению Президента Российской Федерации) и членов Совета директоров Банка России, а также назначает аудитора Банка России и утверждает годовой отчет Центрального банка Российской Федерации и аудиторское заключение.

Центральный банк выполняет три основные функции: регулирующую, контролирующую и информационно-исследовательскую.

К регулирующей функции относится регулирование денежной массы в обращении. Это достигается путем сокращения или расширения наличной и безналичной эмиссии и проведения дисконтной политики, политики минимальных резервов, открытого рынка, валютной политики.

С регулирующей функцией тесно связана контролирующая функция.

Контролирующая функция включает определение соответствия требованиям к качественному составу банковской системы, т.е. процедуру допуска кредитных институтов на национальный банковский рынок. Кроме того, сюда относятся разработка набора необходимых для кредитных институтов экономических коэффициентов и норм, а также контроль за ними.

Всем центральным банкам присуща информационно-исследовательская функция, т.е. функция научно-исследовательского, информационно-статистического центра. Информационно-исследовательская функция центрального банка предполагает также консультационную деятельность. В порядке информационного обмена, а также с целью консультаций центральными банками проводятся встречи, конференции, в том числе и на международном уровне.

Эмиссия банкнот – эта функция является одной старейшей функций любого центрального банка.

Рефинансирование кредитно-банковских институтов (коммерческих банков), т.е. предоставление им заимствований в случаях, когда они испытывают временные финансовые трудности, – важное направление деятельности ЦБ. Цель рефинансирования заключается в том, чтобы влиять

на состояние денежно-кредитной сферы. Выполняя функцию рефинансирования, центральный банк выступает в качестве кредитора последней инстанции или банка банков.

Реализация валютной политики – центральный банк осуществляет валютную политику, включающую в себя комплекс мероприятий, нацеленных на укрепление внешнеэкономической позиций страны.

В самом общем виде валютная политика включает в себя:

- регулирование валютного курса;
- проведение валютного регулирования и валютного контроля;
- формирование официальных золотовалютных резервов и управление ими
- осуществление международного валютного сотрудничества и участие в международных валютно-кредитных организациях.

Регулирование деятельности кредитных институтов – контроль над работой кредитных институтов (банков) проводится для того, чтобы обеспечить устойчивость некоторых из них, и предусматривает целостный и непрерывный надзор за осуществлением каждым банком его функций в соответствии с действующим законодательством и инструкциями.

Банковский надзор преследует две цели:

- защиту вкладчиков от возможных потерь;
- поддержание стабильности на финансовом рынке посредством предотвращения системных рисков.

Совет директоров ЦБ РФ 12 июля 2013 года на своём пленарном заседании принял решение оставить без изменения уровень ставки рефинансирования и процентных ставок по операциям Банка России. На момент публикации процентная учетная ставка в РФ составляет 8,25%, причем на этом уровне она держится с сентября 2012 года, когда была повышена на 0,25 процентного пункта.

Таким образом, Банк России является, во-первых, эмиссионным банком, во-вторых, организацией, осуществляющий банковский надзор, а в-третьих, кредитной организацией, клиентами которой выступают другие банки, государственные структуры и международные финансовые организации.

*Гаджиева М.
студент 2к., 1гр.
«Бухгалтерский учет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

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

ПОНЯТИЕ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТА, СПОСОБЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ. ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТА

В процессе предпринимательской деятельности хозяйствующие субъекты придают большое значение возможности максимально увеличить свой оборотный капитал. Одним из таких способов является коммерческий кредит, определяемый экономистами как форма краткосрочного кредитования. С другой стороны (то есть со стороны продавца), такое кредитование служит одним из важнейших инструментов конкурентной борьбы, позволяющих привлечь значительное число клиентов.

Таким образом, коммерческий кредит можно охарактеризовать как особую форму взаимоотношений поставщика и потребителя. Особенность ее заключается в том, что сам продавец предоставляет покупателю кредит. Точнее он предоставляет отсрочку платежа по отпущенным товарам или оказанным услугам. Но это и есть кредит, а, поскольку переданная заемщику стоимость выражена в товарной форме, то и сам кредит является товарным. Происходящая при этом и упомянутая выше передача стоимости представляет не что иное, как куплю и продажу товара, т.е. коммерческую сделку, а потому и сам кредит получил название коммерческого кредита. Он предоставляется под обязательства должника (покупа-теля) погасить в определенный срок как сумму основного долга, так и начис-ляемые проценты.

Основное условие коммерческого кредитования – это то, что в качестве коммерческого кредита рассматривается только кредит, предоставляемый не по самостоятельному заемному обязательству (договору займа, кредитному договору, договору о товарном кредите), а во исполнение договоров на реализацию товаров (выполнение работ, оказание услуг).

Применение коммерческого кредита требует наличия у продавца достаточного резервного капитала на случай замедления поступлений от должников.

Выделяют несколько основных способов предоставления коммерческого кредита:

- вексельный способ;
- открытый счет;

скидка при условии оплаты в определенный срок (сконто);
сезонный кредит («фрэнчайз»);
консигнация.

При вексельном способе покупателю передают коммерческие товаро-распорядительные документы после акцепта. Такой способ коммерческого кредитования стал наиболее распространенным. Векселю как инструменту коммерческого кредита будет целиком посвящена гл. 2 нашей курсовой работы.

Согласно договору об открытом счете, однажды принятому обеими сторо-нами, покупатель может делать периодические закупки без обращения за кредитом в каждом отдельном случае. Обычный порядок осуществления сделки таков: когда покупатель заказывает товар, он немедленно отгружается, а платеж за него производится в установленные сроки после получения счета. В обусловленные контрактом сроки (раз в полугодие, квартал, месяц) покупатель погашает свою задолженность по открытому счету. Проценты за пользование кредитом по открытому счету, как правило, не взимаются, а если и взимаются, то невысокие. Открытый счет существует обычно во взаимоотношениях постоянных контрагентов. При этом фирмы выступают попеременно в качестве продавцов и покупателей, что является одним из способов обеспечения сторонами платежных обязательств. Открытый счет широко используется между фирмами и филиалами, с брокерами, при многократных поставках однородного товара, особенно мелкими партиями.

Скидка при условии оплаты в определенный срок (сконто) предусматривает условие, что если платеж будет произведен покупателем в течение оговоренного в контракте периода после выписки счета, то из цены будет вычтена скидка. В противном случае, вся сумма должна быть выплачена в установленный срок. Величина сконто, исчисляемая в процентах, дифференцируется в зависимости от указанного срока и ориентируется на существующий уровень процентных ставок.

Сезонный кредит («фрэнчайз») обычно применяется в производстве игрушек, сувениров и других изделий массового потребления. Этот способ разрешает розничным торговцам покупать товары в течение всего года с целью организации необходимых запасов перед пиком сезонных продаж и позволяет отсрочить платеж производителю до конца распродажи. Например, производители игрушек разрешают торговцам закупать игрушки за несколько месяцев до Рождества, а платить за товар - в январе-феврале. Существенное преимущество при этом способе - возможность выпуска продукции без дополнительных расходов на складирование, хранение и т.д.

Консигнация - способ, при котором розничный торговец может просто получить товарно-материальные ценности без обязательства. Если товары будут проданы, то будет осуществлен и платеж производителю, а если нет, то розничный торговец может вернуть товар производителю без выплаты неустойки. Консигнация обычно применяется при реализации новых,

нети-пичных товаров, спрос на которые трудно предположить. Примером может служить практика производства и продажи новых учебников для институтов. Книгоиздатели посылают свои книги в институтские магазины с условием их возврата, если они не будут куплены.

Естественно, что любой из этих способов может быть наиболее эффективным в конкретных рыночных условиях. Выбор наиболее адекватного сложившимся условиям способа - главная задача кредитной политики каждой корпорации.

Достоинства и недостатки коммерческого кредита

Коммерческое кредитование имеет определенные недостатки и сопряжено с кредитными и валютными рисками, связывает оборотные средства (хотя и не отвлекает их!) и ухудшает балансовые показатели и платежеспособность кредитора. Оно предполагает существование доверительных отношений между контрагентами (что не столь существенно при вексельном кредитовании). Отсюда другое название коммерческого кредита – фирменный кредит. Фирменный кредит, как правило, гибко сочетается с банковским¹. Банки производят акцепт, учет, переучет коммерческих векселей, принимают их в залог. Поскольку за каждым таким векселем стоят определенные товары, продажа которых позволяет погасить обязательства по нему, то эти операции с векселями считаются для банков наиболее безопасными и ликвидными. Существенный недостаток кроется в реальной возможности выписки «бронзовых», «дружеских» (смотрите Главу²) векселей. Они не имеют товарного обеспечения и выписываются только лишь для того, чтобы дисконттировать их в банке или получить под них ссуду. Предъявляя такие векселя различным банкам, партнеры стремятся учесть их. При наступлении срока платежа по векселям операция повторяется, и новыми суммами, полученными в банках, погашаются старые долги. Так, в XIX веке предоставление предприятиями взаимных кредитов, оформляемых дружескими и фиктивными (бронзовыми) векселями, было довольно широко распространенным явлением. Предотвращению выписки таких векселей может служить информирование банков о взаимоотношениях между векселедателем и векселедержателем, об их хозяйственных связях. С этой целью в большинстве развитых стран центральные банки переучитывают лишь первоклассные коммерческие векселя, т.е. такие, которые выставляются на основе реально совершенных сделок купли-продажи, и по которым отвечают как минимум три лица, известных этим банкам безупречной платежеспособностью.

Одна из особенностей коммерческого кредита – возможность включения в себестоимость выпускаемой предприятием продукции процентов по данному кредиту. В состав себестоимости включаются затраты на оплату процентов за отсрочки оплаты (коммерческие кредиты), предоставляемые поставщиками (производителями работ, услуг) по поставленным товарно-материальным ценностям (выполненным работам, оказанным услугам) (подп.«с»п.2 «Положения о составе затрат по

производству и реализации продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли»). Действующее законодательство не содержит каких-либо требований к форме оплаты коммерческого кредита и процентов по нему, а это означает, что возможно отнесение на себестоимость процентов, которые были оплачены путем предоставления отступного не в денежной форме (например, поставки товаров и т.п.), а также путем зачета взаимных требований.

Коммерческий кредит в большой степени способствует укреплению связей между продавцом и покупателем. Продавец, располагая временно свободными средствами, передает их покупателю на относительно короткий срок, путем коммерческого кредитования, получая от него довольно большое вознаграждение (в виде процентов), большее, чем, скажем, ставка по депозитам на такой же срок, но меньшее, чем по прямому банковскому кредиту (что очень важно для покупателя). Таким образом, коммерческий кредит обеспечивает более выгодное размещение временно свободных средств, хотя и не может исключить определенного риска в связи с возможностью задержки платежа по векселю. Покупатель, воспользовавшись такой формой кредитования, может направить имеющиеся у него средства на другие цели. При прямом банковском кредитовании такое маневрирование собственными средствами затруднено.

Среди преимуществ коммерческого кредита как инструмента краткосрочного кредитования, пожалуй, главное – его доступность. Ведь кредиторская задолженность большинства фирм представляет собой форму непрерывного кредитования. В этом случае нет необходимости формально организовывать кредитование, оно уже имеет место. Если в настоящее время фирма использует скидку, возможно дополнительное кредитование посредством уплаты по счетам точно в установленный срок. При этом не нужно вести переговоры с поставщиками, решение принимает фирма.

Использование механизма договора банковского кредита влечет за собой трудности, связанные, прежде всего, со значительно более высокими издержками и, как правило, необходимостью изъятия из оборота определенного объема имущества (например, при залоге). Кредитор может устанавливать некие ограничения и требовать гарантий. При коммерческом кредите тоже возможны ограничения, но практически они маловероятны. Коммерческий кредит – наиболее гибкая форма кредитования. Как правило, поставщик к сбоям в выплатах относится менее категорично, чем банкир или иной кредитор.

*Гаджиева Х.М.
студент 2курса 1 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

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

АНАЛИЗ ОПЕРАЦИИ ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ СБЕРБАНКА РФ

Рынок ценных бумаг выступает составной частью финансовой системы государства, характеризующейся индустриальной и организационно-функциональной спецификой. Такая система начала формироваться в России только в конце 80-х годов, когда была признана необходимость восстановления рыночного хозяйства. Экономическая практика 90-х гг. подтвердила, что одним из главных средств восстановления и развития рыночных методов хозяйствования являются ценные бумаги, фиксирующие право собственности на капитал. Значимость банков на рынке ценных бумаг не подвергается сомнению. В большинстве стран банки играют на рынке ценных бумаг важнейшую, ключевую роль.

Акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации (Сбербанк России) (Открытое акционерное общество). Сбербанк России зарегистрирован 20 июня 1991 г. в Центральном банке Российской Федерации. Генеральная лицензия на осуществление банковских операций от 12 августа 1999 года. Сбербанк России является крупнейшим банком Российской Федерации и СНГ. Его активы составляют четверть банковской системы страны, а доля в банковском капитале находится на уровне 30%.

Сбербанк России активно работает практически во всех секторах российского финансового рынка. Сбербанк России выступает на рынке ценных бумаг, как эмитент собственных акций, облигаций, векселей, депозитных и сберегательных сертификатов.

Акция – ценная бумага, которая предоставляет ее владельцу право на получение дивидендов, на участие в принятии решений на собрании акционеров, на пропорциональную часть имущества, оставшегося после ликвидации кредитной организации.

Акции различают обыкновенные и привилегированные.

Обыкновенная акция- ценная бумага, дающая владельцам право не только получить часть прибыли компании, но и участвовать в управлении акционерным обществом. При этом одна акция соответствует одному голосу на общем собрании акционеров.

Привилегированная акция- ценная бумага, позволяющая владельцам получать долю в прибыли (как правило, большую, чем по обыкновенным акциям), но при этом не даёт права голоса на собрании акционеров.

- обыкновенных акций номиналом 3 руб. – 21 586 948 000 штук. Доля акций данной категории в уставном капитале – 95,6%.

- привилегированных акций номиналом 3 руб. – 1 000 000 000 штук. Доля акций данной категории в уставном капитале – 4,4%.

Облигация — ценная бумага, выпускаемая на определенный срок, по окончании которого ее владелец гарантированно получает прибыль в денежном или имущественном выражении ее стоимости. Облигация может также предусматривать право ее владельца на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права. Доходом по облигации являются процент и/или дисконт. Облигационный заём представляет собой один из инструментов привлечения внешнего публичного финансирования. Подготовка и размещение облигаций занимает в среднем от 2 до 4 месяцев.

Вексель- это ценная бумага, письменное денежное обязательство, оформленное по строго установленной форме, дающее владельцу векселя (векселедержателю) право на получение от должника по векселю определённой в нём суммы в конкретном месте.

Простой вексель Сбербанка России- ценная бумага, содержащая письменное безусловное долговое абстрактное денежное обязательство банка перед векселедержателем.

Простой вексель Сбербанка России применяется:

- для быстрых и удобных расчетов за товары, работы, услуги;
- для выгодного вложения денежных средств с целью получения дохода;
- для использования в качестве обеспечения при получении в Банке кредита или гарантии.

Преимущества простых векселей Сбербанка:

Векселя Сбербанка России оформляются на бланках, имеющих высокую степень защиты от подделок и отпечатанных на МПФ филиала ФГУП ГОЗНАК.

В Сбербанке России создана электронная база по всем выпущенным векселям.

Вексель может быть передан другому лицу посредством передаточной надписи (индоссамента). Индоссамент проставляется за собственноручной подписью Векселедержателя или поверенного по доверенности на обороте векселя. Каждый индоссамент должен иметь порядковый номер. Частичный индоссамент недействителен.

Выдача векселя производится на основании Договора выдачи.

Банк выдает следующие виды простых векселей:

- процентный вексель с номиналом в рублях, долларах США и евро;
- дисконтный вексель с номиналом в рублях, долларах США и евро;

Банк выдает процентные векселя со следующими сроками платежа:

- "по предъявлении, но не ранее определенной даты и не позднее определенной даты";

- "по предъявлении, но не ранее определенной даты".

Банк выдает дисконтные векселя со следующими сроками платежа:

- "на определенный день";
- "по предъявлении, но не ранее определенной даты";
- "через один день от предъявления";
- "по предъявлении".

Выдача векселя производится на основании договора выдачи.

При предъявлении векселя к оплате в срок погашения доход выплачивается:

- по процентному векселю - в виде процентов, начисляемых на вексельную сумму;
- по дисконтному векселю - в виде разницы между номинальной вексельной суммой и ценой продажи векселя.

Банк может принять вексель к досрочной оплате - оплатить до наступления срока платежа по векселю. Досрочная оплата векселя производится на основании Соглашения о досрочной оплате. При предъявлении векселя к досрочной оплате вексельная сумма дисконтируется на условиях, установленных банком.

Депозитный сертификат Сбербанка России - это именная ценная бумага, удостоверяющая сумму депозита, внесенного в Банк, и права вкладчика (держателя сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы депозита и обусловленных в сертификате процентов. Выплата процентов по депозитному сертификату производится одновременно с его погашением.

Сертификаты свободно продаются и принимаются к оплате любым филиалом Банка. Выдача депозитного сертификата производится на основании Договора банковского депозита, удостоверяемого выдачей именного депозитного сертификата. Уполномоченный представитель юридического лица, совершающий действия, связанные с получением в банке выписанного депозитного сертификата, подтверждает свои полномочия на основании Доверенности. Сертификаты выпускаются только в валюте Российской Федерации. Минимальная сумма депозита, оформленного депозитным сертификатом, составляет 50.000 руб. Максимальная сумма не установлена. Максимальный срок, на который выдается депозитный сертификат, составляет 1,5 года. На весь срок действия депозита устанавливается фиксированная процентная ставка. Банк не может в одностороннем порядке уменьшить или увеличить обусловленную в сертификате ставку процентов, установленную при выдаче ценной бумаги. Оплата депозитного сертификата может быть произведена и в отсутствие вкладчика при наступлении даты востребования суммы по сертификату, если в Договоре банковского депозита будет оговорено, что вкладчик не будет получать сертификат, и оставит его на хранение в Банке до момента оплаты. В этом случае вкладчик в момент подписания Договора оставляет в Банке Заявление на проведение этой операции.

Сберегательный сертификат Сбербанка России – это ценная бумага на предъявителя, удостоверяющая сумму вклада, внесенного в Банк, и права вкладчика (держателя сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы вклада и обусловленных в сертификате процентов. Выплата процентов осуществляется Банком одновременно с погашением сертификата при его предъявлении.

*Гаджиева З. А.
студент 2курса 3 гр.
«Бухучет и аудит»*

*Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

кафедра «Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

ТЕОРИТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО БАНКА

Сбербанк России — это один из крупнейших банков Российской Федерации и Восточной Европы. Полное наименование — Акционерный коммерческий Сберегательный банк России (открытое акционерное общество (АО)). Краткое официальное наименование — Сбербанк Российской Федерации ОАО. Кроме того, в деловой практике, в том числе во внутренних документах и формах, зачастую используется сокращение — СБ РФ (ОСБ — отделение Сбербанка). Центральный аппарат *Сбербанка* Российской Федерации находится в Москве.

Сбербанк Российской Федерации является крупнейшим банком России и СНГ. Его активы составляют четверть банковской системы *страны*, а доля в банковском капитале находится на уровне 30%.

Сбербанк Российской Федерации обладает уникальной филиальной сетью и в настоящее время в нее входят 18 территориальных банков и более 19 050 подразделений по всей стране. Дочерние банки Сбербанка Российской Федерации работают в Республике Казахстан и на Украине. Также планируется создание дочерней структуры на территории Республики Беларусь. Сбербанк нацелен занять 5% долю на *рынке* банковских услуг этих стран. В соответствии с новой стратегией, Сбербанк Российской Федерации планирует расширить свое международное присутствие, выйдя на рынках Китайской Народной Республики и Индии. В целом планируется увеличить долю чистой прибыли, полученной за пределами Российской Федерации, до 5% к 2014 г.

Структура органов управления

Управление Сбербанком Российской Федерации основывается на принципе корпоративности в соответствии с Кодексом корпоративного

управления, утвержденным годовым Общим собранием акционеров Банка в июне 2002 года.

Органами управления Банка являются:

Общее собрание акционеров — высший руководящий орган Сбербанка Российской Федерации. На Общем собрании акционеров принимаются решения по основным вопросам деятельности Банка.

Вопросы компетенции Общего собрания акционеров Банка.

Наблюдательный совет. Наблюдательный совет Банка состоит из 17 директоров, среди которых 11 представителей Российского ЦБ, 2 представителя Сбербанка Российской Федерации и 4 независимых директора.

Вопросы компетенции Наблюдательного совета Банка.

Правление Банка. Правление Банка состоит из 14 членов. Возглавляет Правление Банка *Президент*, Председатель Правления Банка.

Вопросы компетенции Правления Банка.

Вопросы компетенции Президента, Председателя Правления Банка.

Все органы управления Банком формируются на основании Устава Сбербанка Российской Федерации и в соответствии с законодательством России.

Роль и место Сбербанка в банковской системе

Сбербанк России в полной мере выполнил принятую в 1996 году концепцию развития и стал универсальным коммерческим банком. За прошедшие пять лет банк достиг самых высоких результатов среди российских финансовых институтов.

Принятие акционерным собранием концепции развития Сбербанка России до 2005 г. стало одним из главных событий в 2011 г. Поставленные новой концепцией задачи потребовали серьезной перестройки системы управления банком, расширения полномочий низовых звеньев при одновременном усилении централизации управления вопросами стратегического развития, структурной политики управления рисками. Крупномасштабная реорганизация всей системы управления была проведена в кратчайшие сроки без ущерба для интересов клиентов.

Начиная с 01 января 2011 г. действуют 17 вновь образованных территориальных банков, наделенных качественно новыми полномочиями, обладающих значительной ресурсной базой и способных решать значимые задачи развития экономических регионов.

Акционерный коммерческий Сберегательный Банк Российской Федерации - крупнейший банк России, на долю которого приходится свыше 25% активов и 15% капитала банковской системы страны. Пресс-служба Сбербанка России, 4 апреля 2008 года

Банк является абсолютным лидером среди российских банков по размерам валюты баланса, объемам привлечения средств населения и юридических лиц, объемам инвестиций в экономику России, объемам операций на фондовых и денежных рынках.

Банк обслуживает свыше 234 млн. счетов физических лиц и около 1,5 млн. счетов юридических лиц.

Рыночная доля банка возросла по всем основным направлениям деятельности:

- * по привлечению вкладов населения - до 75%;
- * по банковскому обслуживанию корпоративных клиентов - до 16%%;
- * по кредитованию юридических лиц - до 33%;
- * по кредитованию физических лиц - до 42%.

Контрольный пакет акций в структуре акционерного капитала Сбербанка России принадлежит Банку России, общее количество акционеров превышает 233 тысячи физических и юридических лиц. Пресс-служба Сбербанка России, 4 апреля 2008 года

Основные стратегические цели и задачи

Стратегическая цель банка - выйти на качественно новый уровень обслуживания клиентов, сохранить позиции современного первоклассного конкурентоспособного крупнейшего банка Восточной Европы.

Это предполагает создание системы, устойчивой к возможным экономическим потрясениям в России и за рубежом, путем оптимального распределения пропорций между тремя основными направлениями деятельности -- работой с физическими лицами, юридическими лицами и государством.

Организационная структура банка

Сбербанк России является юридическим лицом и со своими филиалами (территориальные банки и отделения) и их внутренними структурными подразделениями составляет единую систему Сбербанка России.

Кредитный портфель банка на 1 января 2010 года составил - свыше 189 млрд. руб., выданных юридическим лицам и предпринимателям, 76 млрд. руб. - населению. Ресурсы банка позволяют наращивать эти объемы. Банк выдает кредиты на пополнение счета и решение срочных денежных вопросов, на создание новых предприятий и полную реконструкцию производства. На оплату любых покупок и услуг.

Сбербанк - участник национальных проектов «Доступное жилье», «Развитие АПК». В банке действует собственная программа поддержки и кредитования малого бизнеса. Большой опыт работы по внешнеторговым контрактам с привлечением заемных средств иностранных банков.

Опыт и высокая международная репутация Сбербанка России - это новые возможности обслуживания, безупречное исполнение финансовых операций и дополнительные гарантии прочности деловых взаимоотношений.

Филиалы Сбербанка России не наделены правами юридических лиц и действуют на основании Положений, утверждаемых Правлением Сбербанка России, имеют баланс, который входит в баланс Сбербанка России, имеют символику Сбербанка России.

Вывод: В настоящее время Сбербанк России находится на высшей ступени - имеет самую высшую категорию надежности, обойдя при этом множество других известных и надежных банков России, например, Газпромбанк, Альфа-банк, Банк Москвы. Сбербанк России имеет большое количество филиалов (территориальные банки и отделения) по всей стране, которые наделены правами юридических лиц. Они составляют единую систему Сбербанка России.

*Гаджиева С.М.
студент 2курса 5 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

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

ПРОБЛЕМЫ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ

В современном мире деньги являются неотъемлемой частью нашей жизни. Они находятся в постоянном движении, обслуживая многообразные производственные, инвестиционные и торговые процессы, а также накопление капитала, формирование и использование кредитных средств. С появлением денег возникает денежный поток. Его объективной основой служит общественное разделение труда и развитие товарного производства, характерной особенностью которых выступает регулярная купля-продажа различных продуктов деятельности хозяйствующих субъектов.

В России ВВП на протяжении многих лет увеличивается, соответственно, необходимость в деньгах растет. Для отражения этой необходимости рассчитаем коэффициент монетизации, который показывает соответствие количества находящихся в обращении денег спросу на них. В 2010 году на фоне восстановления экономической активности и усиления платежного баланса состояние денежной сферы в целом характеризовалось укреплением рубля, увеличением спроса на национальную валюту, ростом банковских резервов, снижением процентных ставок и постепенным восстановлением кредитования реального сектора экономики.

Денежный агрегат М2 (это сумма наличных денег в обращении и безналичных средств) за 2010 год увеличился на 14,1%, в том числе за III квартал – на 4,2% (за 2009 год – на 1,2%). Изменение структуры денежной массы определялось опережающими темпами роста безналичных средств. Темп прироста денежной массы в национальном определении на 2010 год по сравнению с 2009 годом составил 31,2%, в то время как на 2009 год по сравнению с 2008 годом он был отрицательным (–5,0%). В 2009 году сокращение денежной массы было вызвано последствиями кризиса. В реальном выражении, то есть с учетом инфляции на потребительском рынке,

денежная масса М2 за 2010 год выросла на 7,4% (за аналогичный период 2009 год она сократилась в реальном выражении на 6,5%).

Спецификой российского денежного обращения является то, что наличное обращение занимает значительную долю в общей структуре денежного обращения и составляет 30%, что не соответствует мировым стандартам.

Российские граждане в настоящее время по-прежнему предпочитают использовать наличные деньги в качестве основного платежного средства. Доминирующее положение наличных денег в структуре денежного обращения связано с психологическим аспектом: население привыкло рассчитывать на наличные деньги и не представляет себе существование без них.

Однако значительная доля наличного денежного обращения влечет за собой ряд негативных последствий.

Основная проблема состоит в том, что большое количество наличных денег в обращении делает финансовую систему менее устойчивой, подверженной инфляции и инфляционным ожиданиям.

Кроме того, рост наличного денежного обращения опосредованно связан с увеличением теневого денежного оборота в экономике, прежде всего уклонения хозяйствующих субъектов от налогообложения, затрудняет работу с коррупцией, отмыванием денег, преступностью и терроризмом.

Оценивая количество наличных денег в обращении в РФ, необходимо отметить его увеличение. Так, количество наличных денег в обращении в конце 2008 года составило 3794,8 млрд. рублей, в конце 2009 года – 4038,1 млрд.р., а уже в 2010 году – 5062,7 млрд.

Одной из причин, влияющих на рост доли наличного обращения, является предпочтение большинства граждан РФ использованию банковских карт для снятия наличных денег в банкоматах, а не как платежное средство.

Так, при увеличении числа банковских карт с 121624 тыс. ед. до 157696 тыс. ед. за период с 2009 по 2011 годы и, соответственно, увеличении количества банкоматов в ходе развития инфраструктуры электронных платежей с 97,1 тыс. до 136,8 тыс. произошло возрастание спроса на наличность. В реальной экономике потребление наличности возрастает, несмотря на стремление ее ограничить.

Фактором роста наличных платежей также является большое количество операций, совершаемых населением в многочисленных мелких розничных магазинах, где наличность является единственным инструментом расчетов. Кроме того, значительная часть товаров в настоящее время реализуется на вещевых, смешанных и продовольственных рынках. Склонность к покупкам на рынках объясняется относительно невысоким уровнем доходов населения.

Несмотря на существующую значительную долю наличного обращения, существует тенденция к увеличению доли безналичного обращения.

Оценивая безналичную составляющую денежного агрегата М2 можно отметить, что за 2010 год она увеличилась на 14,8% (за 2009 год – на 4,8%). При этом за I квартал безналичные рублевые средства выросли на 3,0%, за II квартал – на 6,8%, за III квартал – на 4,4%. Их скользящие годовые темпы прироста на 2010 год составили 31,7%, тогда как на 2009 год они были отрицательными (-2,9%).

Динамика безналичного денежного обращения за 2008-2010 гг. представлена на рисунке 6. На протяжении рассматриваемого периода наблюдается заметное изменение безналичного денежного оборота в стране. Безналичные средства на 2008 год составили 9046,2 млрд. рублей, а на 2009 год – 10113,2 млрд. рублей. А безналичное обращение на 2010 год составило 13643,5 млрд. рублей, а денежный агрегат М2 – 18264,9 млрд. рублей. Полученные данные свидетельствуют, что в обращении находится более 70% безналичных средств (наличные деньги на 2010 год – 5062,7 млрд. рублей). Как видно из представленных данных, происходит увеличение безналичных средств.

Основным фактором увеличения доли безналичных расчетов являлось развитие оплаты товаров и услуг посредством электронных носителей. Разрыв между наличными и безналичными средствами в России постоянно увеличивается, что ведет к постепенному вытеснению из обращения безналичными расчетами наличных.

Основной причиной торможения развития рынка банковских карт и безналичных платежей выступают разрозненная инфраструктура, ограничения в приеме карт, отсутствие заинтересованности предприятий торговли в приеме карт, недостаточная финансовая грамотность населения, отсутствие единых принципов тарифной политики и непоследовательность в их формировании. Также фактором, сдерживающим развитие денежного обращения, является скорость обращения, которая зависит от склонности потребителей поддерживать у себя запас денег для какой-нибудь цели (неорганизованные сбережения). Такого рода сбережения населения не в состоянии обслуживать денежный оборот.

Все это – следствие сложившейся на рынке децентрализованной модели развития, при которой каждый банк-участник самостоятельно строит отношения со всеми значимыми платежными системами, что неизбежно ведет к дублированию базовых функций взаимодействия и потере эффективности бизнеса в целом, следовательно – к повышению стоимости услуг для конечного потребителя.

Таким образом, исследуя денежное обращение в России, можно сделать вывод, что российская экономика не соответствует мировым стандартам, но все же доля безналичного денежного обращения с каждым годом значительно увеличивается. В Российской Федерации отсутствует институциональная структура, позволяющая осуществлять регулирование и контроль за денежным обращением внутри государства. Данный вывод подтверждает тот факт, что во всех развитых странах (США, странах ЕС,

Великобритании) существуют системы государственных учреждений, осуществляющих регулирование деятельности банковской системы страны и национального денежного обращения. Каждый из элементов такой системы обладает определенным набором сдержек и противовесов, позволяющих наряду с другими государственными органами осуществлять регулирование движения денежной массы в стране. Основной тенденцией в организации денежного обращения в развитых странах является планомерное развитие безналичных форм денежного обращения в целях повышения эффективности и наблюдаемости их национальных экономик. Результатом проведения такой денежно-кредитной политики является снижение доли наличного денежного обращения до 7-10% (в США до 3%) и его практически полное вытеснение из сферы производства и распределения товаров, работ и услуг, таким образом, наличные деньги функционируют на стадии конечного потребления товаров населением.

Одной из проблем является влияние на денежное обращение теневой экономики.

Теневая экономика это систематическая (регулярная) экономическая деятельность, не регистрируемая и не контролируемая официальными органами власти, осуществляемая с целью получения дохода и сокрытия его от налогообложения.

Основой теневой экономики являются теневые экономические процессы, под которыми понимаются отдельные экономические операции, связанные с куплей-продажей товаров, работ и услуг, которые в силу особенностей их совершения не могут быть зафиксированы в органах государственной статистики. Необходимо отметить, что главной особенностью или главным фактором, обеспечивающим проведение теневых экономических процессов является использование в них наличных денег, поскольку операции с наличными деньгами, в силу их специфики, не могут быть проконтролированы со стороны государства. Поэтому, можно утверждать, что наличные деньги (и бартер) являются обязательной составляющей теневых экономических процессов, обеспечивающей сокрытие данного вида деятельности от налоговых, правоохранительных органов и органов государственной статистики. Это подтверждают и статистические данные, так объем наличных денег в российской экономике составляет 11,3% от ВВП. Для сравнения в странах Евросоюза данный показатель составляет 3-9%, в США 2-3%, в Японии - 1,7%.

Как мы видим мы рассмотрели проблемы денежного обращения. Просмотрим эти проблемы углубленно.

Д. Юм считал, что изменение предложения денег влияют только на номинальные, но никак не реальные экономические величины. Нейтральность денег - предположение, что в долгосрочном периоде изменение денежной массы не оказывает воздействия на реальный национальный продукт, занятость, ставку процента и инвестиции, а приводит лишь к росту цен. Она выражает свободную рыночную силу и

восстанавливает равновесие денежной и товарной массы, по закону денежного обращения, увеличивая цену товаров или уменьшая её при изменении денежной массы.

Инфляция - обесценивание денег, дисбаланс спроса и предложения.

Дефляция – устойчивая тенденция к снижению среднего (общего) уровня цен. В этом случае деньги «дорожают», а их покупательная способность растет.

Измерение: Индекс цен в данном периоде (%) = Цена рыночной корзины в расчетном периоде / Цена рыночной корзины в базисном периоде * 100%

Виды инфляции:

- умеренная (темп роста цен (индекс цен) <10%, стоимость денег сохраняется);
- галопирующая (темп роста цен <100%);
- гиперинфляция (темп роста цен >100%).

Причины: несоответствие денежной массы сумме товаров, денежно-кредитная политика государства, налогообложение, ценообразование.

Последствия: обесценивание потока денежных доходов, перераспределение доходов.

Денежное обращение в современной мировой экономике – это самый сложный процесс, построенный на основе многовековых знаний и опыта человеческой цивилизации. Но его построение во многом шло эволюционно, путем множества проб и ошибок. Именно так много веков, ещё со времен появления первых денежных систем шло изучение денежного обращения, и изучение продолжается, т.к. в таких науках как экономика изучаются не законы, а скорее закономерности. Так и закон денежного обращения не охватывает всех аспектов этого процесса, и поэтому является скорее закономерностью – как говорят в математике – при неизменности прочих факторов.

Гаджимагомедова М.

студент 2курса 3 гр.

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный

институт народного хозяйства»

Россия, г. Махачкала

ЗАКЛЮЧЕНИЕ КРЕДИТНОГО СОГЛАШЕНИЯ: СУБЪЕКТЫ, ПРИНЦИПЫ, УСЛОВИЯ

Кредит – это объективная, самостоятельная экономическая категория. Кредитные отношения возникают вместе с товарным производством.

Банковский кредит – это основная современная форма кредита. Всегда предоставляется в денежной форме.

Субъектами кредитных отношений в области банковского кредита являются хозорганы, население, государство и сами банки. Как известно, в кредитной сделке субъекты кредитных отношений всегда выступают как кредитор и заёмщики. Кредиторами являются лица (юридические и физические), предоставившие свои временно свободные средства в распоряжение заёмщика на определённый срок. Заёмщик – сторона кредитных отношений, получающая средства в пользование (в ссуду) и обязанная их возвратить в установленный срок. Что касается банковского кредита, то субъекты кредитных сделок здесь обязательно выступают в двух лицах, т.е. как кредитор и как заёмщик. Это связано с тем, что банки работают в основном на привлечённых средствах и, следовательно, по отношению к владельцам этих средств выступают в качестве заёмщиков. Классификация банковских кредитов.

Коммерческие банки предоставляют своим клиентам разнообразные виды кредитов, которые можно классифицировать по различным признакам.

По назначению (направлению):

потребительский;

промышленный;

торговый;

сельскохозяйственный;

инвестиционный;

бюджетный.

Банковское кредитование предприятий и других организационно-правовых структур на производственные и социальные нужды осуществляется при строгом соблюдении принципов кредитования. Последние представляют собой основу, главный элемент системы кредитования, поскольку отражают сущность и содержание кредита, а также требования объективных экономических законов, в том числе и в области кредитных отношений.

Возвратность является той особенностью, которая отличает кредит как экономическую категорию от других экономических категорий товарно-денежных отношений. Без возвратности кредит не может существовать. Возвратность является неотъемлемой чертой кредита, его атрибутом.

Срочность кредитования представляет собой необходимую форму достижения возвратности кредита. Принцип срочности означает, что кредит должен быть не просто возвращён, а возвращён в строго определённый срок, т.е. в нём находит конкретное выражение фактор времени. И, следовательно, срочность есть временная определённость возвратности кредита. В рыночных условиях хозяйствования этому принципу кредитования придаётся, как никогда, особое значение:

1. От его соблюдения зависят нормальное обеспечение общественного воспроизводства денежными средствами, а соответственно его объёмы, темпы роста.

2. Соблюдение этого принципа необходимо для обеспечения ликвидности самих коммерческих банков. Принципы организации их работы не позволяют вкладывать им привлечённые кредитные ресурсы в безвозвратные вложения.

3. Для каждого отдельного заёмщика соблюдение принципа срочности возврата кредита открывает возможность получения в банке новых кредитов, а также позволяет соблюсти свои хозрасчётные интересы, не уплачивая повышенных процентов за просроченные ссуды.

Целевой характер кредита предполагает выдачу ссуд на строго определённые цели, которые так же, как и объекты, могут широко варьироваться. Каждый потенциальный заёмщик, испрашивая кредит, обязательно указывает конкретную цель. Банк, выдав кредит, призван проверять целевое его использование, в случаях же нарушения условий кредитного договора должен применять санкции.

Принцип платности кредита означает, что каждое предприятие-заёмщик должно внести банку определённую плату за временное позаимствование у него для своих нужд денежных средств. Реализация этого принципа на практике осуществляется через механизм банковского процента. Ставка банковского процента – это своего рода «цена» кредита. Банку платность кредита обеспечивает покрытие его затрат, связанных с уплатой процентов за привлечённые в депозиты чужие средства, затрат по содержанию своего аппарата, а также обеспечивает получение прибыли для увеличения ресурсных фондов кредитования (резервного, уставного) и использования на собственные и другие нужды.

Основные факторы, которые современные коммерческие банки учитывают при установлении платы за кредит:

1. базовая ставка процента по ссудам, предоставляемым коммерческим банкам ЦБ РФ;

2. средняя процентная ставка по межбанковскому кредиту, т.е. за ресурсы, покупаемые у других коммерческих банков для своих активных операций;

3. средняя процентная ставка, уплачиваемая банком своим клиентам по депозитным счетам различного вида.

В условиях плановой экономики *принцип обеспеченности кредита* трактовался нашими экономистами очень узко: признавалась лишь материальная обеспеченность кредита.

Дифференцированность кредитования означает, что коммерческие банки не должны однозначно подходить к вопросу о выдаче кредита своим клиентам, претендующим на его получение. Кредит должен предоставляться только тем хозорганам, которые в состоянии его своевременно вернуть. Дифференциация кредитования должна осуществляться на основе

показателей кредитоспособности – финансового состояния предприятия. Эти качества оцениваются посредством анализа баланса на ликвидность, обеспеченность хозяйства собственными источниками, уровень его рентабельности на текущий момент и в перспективе. Совокупное применение на практике всех принципов банковского кредитования позволяет соблюсти как общегосударственные интересы, так и интересы обоих субъектов кредитной сделки: банка и заёмщика. Современный кредитный договор, как правило, содержит следующие разделы: общие положения, права и обязанности заёмщиков, права и обязанности кредитора, ответственность сторон, порядок разрешения споров.

Таким образом, изучив особенности кредитного договора можно сказать:

институт кредитных и расчётных обязательств в системе гражданско-правовых норм занимает далеко не последнее место. Это обстоятельство в первую очередь связано с возросшей в последнее время популярностью на данный вид услуг. Кредитный договор способствует возникновению отношений между кредитными организациями и гражданами, являющимися выгодными, как для одной, так и для другой стороны. Широкий спектр кредитных услуг, разновидностей кредитных договоров (ломбардные кредиты, бюджетные кредиты, коммерческие, товарные и т.д.) позволяют определить для обратившегося в банк человека приемлемые и оптимальные условия кредитования. Но не в коем случае нельзя забывать, что много проблем в этой сфере на сегодняшний момент не решено, в частности проблема с погашением кредиторской задолженности, которая порождает собой возникновение гражданско-правовой ответственности, выраженной в уменьшение имущества должника. Чтобы противостоять рискам, связанных с банкротством клиентов, коммерческие банки должны иметь достаточно собственных средств, позволяющие им выдержать возможные убытки. Проблема с поручительством, при оформлении кредита способствует развитию мошенничества. Для того чтобы избежать трудностей, проблем и ответственности при заключении кредитного договора необходимо убедиться в том факте, что даже незначительные аспекты договора соответствуют законодательству РФ. К сожалению, в России очень много проблем связано с непониманием, а в некоторых случаях незнанием собственных прав и обязанностей.

*Гаджимурадова А. Г.
студент 2к., 1гр.
«Бухгалтерский учет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
руководитель, доцент
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ЦБ РФ

Государственное регулирование кредитно-финансовых институтов - один из важнейших элементов развития и формирования денежно-кредитной системы любой страны. Основными направлениями государственного регулирования являются: политика Центрального Банка в отношении кредитно-финансовых институтов, особенно банков; налоговая политика правительства в смешанных (полугосударственных) или государственных кредитных институтах и законодательные мероприятия исполнительной и законодательной власти. Ключевым элементом государственного регулирования финансовой сферы любого развитого государства сегодня является Центральный Банк, выступающий проводником официальной денежно-кредитной политики. В свою очередь денежно-кредитная политика наряду с бюджетной составляет основу всего государственного регулирования экономики. Соответственно без овладения методами деятельности центральных банков, инструментами денежно-кредитной политики не может быть эффективной рыночной экономики. Прохождение российской экономикой различных этапов своего развития, естественно, не могло не сопровождаться соответствующими изменениями тенденций динамики денежного и кредитного секторов экономики. Бурное расширение видов кредитно-денежных операций и инструментов рынка ссудных капиталов диктуют новые условия развития кредитного рынка.

1. Сущность и виды денежно-кредитной политики банка и его роль в денежно-кредитной политике.

С точки зрения экономической теории, денежно-кредитная политика - это совокупность государственных мероприятий в области денежного обращения и кредита. С позиции финансов денежно-кредитная политика представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, предпринимаемых Центральным банком в целях регулирования совокупного спроса путем планируемого воздействия на состояние кредита и денежного обращения.

Целями денежно-кредитной политики являются:

- 1) Экономические цели, направленные на поддержание экономической активности и сокращение безработицы:
 - регулирование темпов экономического роста;
 - увеличение ВВП;

смягчение циклических колебаний на рынке товаров, капитала и рабочей силы;

сдерживание инфляции;

стимулирование роста объема денежно-кредитных операций;

достижение сбалансированности платежного баланса и другие.

2) Социальные задачи:

повысить уровень жизни населения;

сделать различные услуги более доступными и другие.

Методы, используемые в денежно-кредитной политике, разнообразны, но наиболее распространенными из них являются:

Изменение ставки учетного процента или официальной учетной ставки Центрального банка (учетная, или дисконтная политика);

Изменение норм обязательных резервов банков;

Операции на открытом рынке, т.е. операции по купле-продаже векселей, государственных облигаций и других ценных бумаг;

Регламентация экономических нормативов для банков (соотношения между кассовыми резервами и депозитами, собственным капиталом и заемным, акционерным капиталом и заемным, собственным капиталом и активами, суммой кредита одному заемщику и капиталом или активами и др.). Могут применяться также выборочные (селективные) методы, направленные на регулирование отдельных форм кредита (например, потребительского) или кредитования различных отраслей (жилищного строительства, экспортной торговли). К выборочным методам относятся: Прямое ограничение размеров банковских кредитов для отдельных банков или ссуд (так называемые кредитные потолки); Регламентация условий выдачи конкретных видов кредитов, в частности, установление размеров маржи, т.е. разницы между суммой обеспечения и размером выданной ссуды; ставками по депозитам и ставкам по кредитам и т.п.

Учетная политика.

В сфере кредитно-денежного обращения государство проводит свою политику, используя кооперацию с данным соучастником регулирования. Образуются своего рода партнерские отношения: "государство - Центральный Банк". Практика показывает высокую эффективность данного сотрудничества. Необходимо отметить, что в производственной сфере государство не имеет такого мощного рычага влияния. Производственному сектору должна быть присуща максимально высокая степень свободы и независимости, что требует сама рыночная природа. В рамках производственной сферы государство ориентируется на косвенные пути воздействия - через систему кредитно-денежного обращения, являющейся своего рода кровеносной системой экономики. Этот косвенный вариант регулирующего влияния на производственный сектор построен на компромиссах. Прямого вторжения в планы предпринимателей не существует. В то же время косвенные методы создают предпосылки к тому,

чтобы предприниматель сам стремился поступать в соответствии с целями экономической политики. Однако внешне государственный замысел будет реализовываться через принятие деловыми кругами самостоятельных решений. Таким образом, "косвенные методы регулирования проявляются в сочетании необходимых для рынка элементов свободы с мягкими, но тонко рассчитанными и настойчивыми действиями государства".

2. Понятие Центрального Банка и его роль в денежно-кредитной политике

Возникновение Центральные Банков исторически связано с централизацией банкнотной эмиссии в руках немногих наиболее надежных, пользовавшихся всеобщим доверием коммерческих банков, чьи банкноты могли успешно выполнять функцию всеобщего кредитного орудия обращения. В настоящее время в России существует двухуровневая банковская система - это коммерческие банки и различные финансовые организации, выполняющие кредитные функции, второй уровень - Центральный Банк. Взаимоотношения между этими уровнями строятся на двух принципах: нормативно регулирующая деятельность.

Центральный (эмиссионный) банк занимает особое место, выполняя роль главного координирующего и регулирующего органа всей банковской системы страны.

Центральный банк (ЦБ) осуществляет следующие функции:

Монопольно выпускает деньги в обращение;

Хранит временно свободные средства и обязательные резервы других банков, т.е. выполняет роль "банка банков";

Выполняет роль "кредиторов последней инстанции", т.е. предоставление кредита только в случае его недоступности на приемлемых условиях в другом месте, в основном на краткосрочные нужды;

Осуществляет безналичные расчеты в общенациональном масштабе;

Ведет кассовое исполнение бюджета и кредитует государство;

Регулирует курс национальной валюты и координирует зарубежную деятельность частных банков своей страны;

Хранит централизованный золотой и валютный запас;

Устанавливает экономически обоснованные лимиты и нормативы деятельности банков, в т. ч. официальной ставки по кредитам;

Проводит научные исследования;

Определяет правовые основы и принципы функционирования кредитно-финансовых институтов, рынков краткосрочных и долгосрочных кредитных операций, а также видов платежных документов, обращающихся в стране;

Формирует эффективный механизм денежно-кредитного регулирования экономики.

Рассмотрим более подробно роль Центрального Банка в реализации денежно-кредитной политики.

Центральный банк - основной проводник денежно-кредитного регулирования экономики, являющегося составной частью экономической политики правительства, главными целями которой служат достижение стабильного экономического роста, снижение безработицы и инфляции, выравнивание платежного баланса. От 75 до 90% денежной массы в большинстве стран составляют банковские депозиты и лишь 25-10% - банкноты Центрального Банка. Поэтому государственное регулирование денежно-кредитной сферы может быть успешным лишь в том случае, если государство через Центральный Банк способно воздействовать на масштабы и характер операций коммерческих банков. Свою роль ЦБ реализует через косвенное регулирование денежно-кредитной сферы. Например, повышая или понижая официальную учетную ставку, ЦБ оказывает воздействие на возможности коммерческих банков и их клиентов в получении кредита, что в свою очередь влияет на экономический рост, денежную массу, уровень рыночного процента.

Минимальные резервы - это обязательная норма вкладов коммерческих банков в Центральном Банке, устанавливаемая в законодательном порядке и определяемая как процент от общей суммы вкладов коммерческих банков. Регулирование минимальных резервных требований имеет двоякое значение: с одной стороны, оно гарантирует минимальный уровень Денежно-кредитную политику при оценке роли Центрального Банка также следует рассматривать в широком и узком смысле. В широком смысле она направлена на борьбу с инфляцией и безработицей, на достижение стабильных темпов экономического развития через регулирование денежной массы в обращении, ликвидности банковской системы, долгосрочных процентных ставок. В узком смысле такая политика направлена на достижение оптимального валютного курса с помощью валютной интервенции, проведения учетной политики и других методов регулирования краткосрочных процентных ставок. Под валютной интервенцией понимается политика купли-продажи Центральным банком иностранной валюты на национальную на валютном рынке.

Когда Центральный банк продает или покупает иностранную валюту в обмен на национальную, то меняется соотношение спроса и предложения на иностранную валюту и соответственно изменяется курс национальной валюты. Если, например, Банк России продает доллары на валютной бирже, то предложение долларов увеличивается и соответственно курс их понижается, а курс рубля повышается. При покупке долларов их курс растет. Таким образом, Центральный Банк играет определяющую роль в реализации денежно-кредитной политики и определяет перспективы ее развития в будущем. ЦБ наделён большими полномочиями, среди которых - формирование эффективного механизма денежно-кредитного регулирования экономики. И то, что вся банковская система находится сейчас в таком тяжелом положении, что форм хранения сбережений в деньгах (включая банковские вклады), которые обеспечивали бы положительную реальную

доходность, сейчас нет, говорит о том, что со своими обязанностями ЦБ справиться не сумел. Хочется заметить, что законодателям также давно пора ввести 100-процентную гарантию по вкладам физических лиц (сейчас государство гарантирует возврат вкладчикам не более 700 тыс. рублей из каждого лопнувшего банка). Кроме того, неплохо было бы распространить гарантии и на средства индивидуальных предпринимателей, и даже всех остальных юридических лиц. Крайне недостаточным является, и это нужно признать, выделение 30 млрд рублей на кредитование малого и среднего бизнеса.

В заключение необходимо отметить, что обоснование и регламентация конечной генеральной цели денежно-кредитной ЦБ РФ являются исходным и ключевым этапом ее модернизации. Без обоснования конечной генеральной цели денежно-кредитной политики ЦБ, адекватной необходимости повышения качества жизни и обеспечения инновационности развития экономики имеет место опасность "имитации бурной деятельности".

Гадуниева К.М.

бакалавр 4 года обучения

профиль «Бухгалтерский учет»

Ибрагимова А.Х., к.э.н.

научный руководитель, доцент

ФГБОУ ВПО Дагестанский Государственный Университет

Россия, г. Махачкала

ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА И ОТЧЕТНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Субъекты малого и среднего бизнеса играют все большую роль в экономической и общественной жизни страны. В настоящее время это относительно самостоятельный сектор рыночной экономики. Это обстоятельство имеет большое социально-экономическое значение, так как оно обеспечивает социальную и политическую стабильность. Также данный сектор экономики способен смягчать последствия структурных изменений, быстрее адаптируется к скоротечным потребностям рынка и вносит значительный вклад в развитие регионов.

В последние годы государство прилагало немало усилий для поддержания деятельности субъектов малого и среднего бизнеса, создавало благоприятные условия для их возникновения, существования и развития. К факторам, сдерживающим рост и развитие СМП можно отнести:

- усиленный контроль за хозяйственной деятельностью СМП;
- отсутствие четкой координации структур поддержки предприятий малого и среднего бизнеса;
- слабое информационное обеспечение;
- проблемы получения финансово-кредитных ресурсов;
- слабая поддержка со стороны государственных структур;

- незавершенность нормативно-правового регулирования вопросов учета, отчетности и налогообложения.

Субъекты СМП в соответствии с ч. 2 ст. 346.12 НК РФ имеют право перейти на упрощённую систему налогообложения (УСН), если по итогам девяти месяцев доходы, определяемые в соответствии со статьей 248 НК РФ, не превысили 45 млн. рублей (ред. ФЗ от 25.06.2012 № 94-ФЗ). Как ожидается, данное обстоятельство способствует дальнейшему росту и развитию СМП.

Следует отметить, что Федеральный закон. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г., в п. 3 ст. 4 закреплял, что «...организации, перешедшие на упрощённую системы налогообложения, освобождаются от обязанности ведения бухгалтерского учета, если иное не предусмотрено настоящим пунктом...». Однако, практика показывала, что многие организации, использующие УСН, ведут бухгалтерский учет в полном объеме. Это происходило в силу следующих причин:

1. При ведении бухгалтерского учета в полном объеме у них не возникало проблем с учетом расчётов с контрагентами;

2. Если предприятие работало по УСН, то оно обязано было не просто вести учет основных средств, но и отслеживать их остаточную стоимость, чтобы не превысить установленного предела 100 млн. руб.;

3. Организация могло утратить право на применение УСН при превышении предельного уровня доходов. В этом случае у нее с момента перехода на общий режим налогообложения возникала обязанность вести бухгалтерский учет в полном объеме. Если бы это случилось в середине года, то пришлось бы восстанавливать бухгалтерский учет и вводить начальные остатки. А восстанавливать учет, нелегкое дело;

4. Полное ведение бухгалтерского учета позволяло иметь полную и достоверную информацию об имуществе и обязательствах предприятия.

Для сравнения рассмотрим, что говорится в Законе №402-ФЗ от 06.12.2011г. «О бухгалтерском учете», вступившего в силу с 1.01.2013 года «экономический субъект обязан вести бухгалтерский учёт в соответствии с настоящим Федеральным законом, если иное не установлено настоящим Федеральным законом». Бухгалтерский учет могут не вести «индивидуальный предприниматель, лицо, занимающееся частной практикой, - в случае, если в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах они ведут учет доходов или доходов и (или) иных объектов налогообложения в порядке, установленном указанным законодательством». Гражданский Кодекс РФ в ст. 48 предусматривает, что имущественная обособленность является одним из обязательных признаков юридического лица, что в свою очередь предполагает наличие у него самостоятельного баланса. Фактически речь идет о бухгалтерской отчетности предприятия. Также, любые организации должны составлять бухгалтерскую отчетность, независимо от применяемой системы налогообложения. Из этого вытекает, что освобождение от обязанности ведения бухгалтерского учета не означает

автоматического освобождения от составления бухгалтерской отчетности. Необходимо отметить, что ведение бухгалтерского учета и составление отчетности являются обязательными атрибутами единого счетного процесса. А составление достоверной отчетности без данных бухгалтерского учета вообще невозможно.

Напрашивается следующий вывод: разрешение не вести бухгалтерский учет, сохраняя обязанность составлять бухгалтерскую отчетность, подлежит отмене. Данный вывод подтвердил Федеральный закон №402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Для совершенствования бухгалтерского учета СМП в их отношении необходимо установить особый порядок бухгалтерского учета. Он должен исключать систему параллельного учета, т.е. максимально использовать данные налогового учета, для бухгалтерского учета. Это позволило бы снять проблему необходимости ведения двойного учета одних и тех же объектов, в силу различных требований бухгалтерского и налогового законодательства. Это отнимает много сил, времени и денег. По нашему мнению, упрощение правил ведения учета для малого бизнеса возможно только в том случае, если такие предприятия ведут один учет. Очевидно, что если порядок ведения бухгалтерского учета для малых предприятий, пусть и упрощенный, не будет использовать информацию, собранную для целей выполнения нормативных актов иных отраслей законодательства, прежде всего, налогового, это фактически приведет к необходимости расчета отдельных показателей повторно для целей бухгалтерского учета по близким, но не всегда идентичным правилам.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 02.10.2012).
2. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 17.08.2012) «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
3. Ибрагимова А.Х. Инвестиции в малый бизнес республики Дагестан //А.Х. Ибрагимова - Сибирская финансовая школа №4, 2011. – с.94-97;
4. Шахбанов Р.Б. Налоговый учет. Учебное пособие. – Ростов н/Д: Феникс. 2009. - 384с.

*Газаралиева Р.М.
студент 2 курса 8 гр.
«Бухучет и аудит»*

*Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

кафедра «Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО ДЕЛА В РОССИИ

На Руси с начала XIII в. в результате активной торговли с немецкими городами сформировались центры денежных операций – Новгород и Псков. В монастырях и церквях открываются торговые дома. Предоставляемая ссуда товарными и металлическими деньгами не оформляется заложенным имуществом. Русь перенимает положения византийского права, принимает его организацию денежных операций. Государство регламентирует операции и размер допустимых процентов. Право на занятие подобным промыслом сдается на откуп. На протяжении XIII–XVI вв. наблюдается отсутствие мобильного денежного капитала. Сохраняется зависимость денежного обращения от импорта иностранных монет в виде таможенных пошлин и акцизов на товары. Периодически проводимые государством денежные реформы и географическая разобщенность деловых центров страны тормозят развитие частного денежного предпринимательства.

В России банковское дело развивается как государственное (казенное). Частных и эмиссионных банков не существует. В условиях образования Российского централизованного государства происходит усиление экономических связей. Реформы Петра I создают единую монетную систему, способствуют развитию торговли и кредита.

В 1754 г. Указом императрицы Елизаветы Петровны учреждаются два казенных банка – Дворянский заемный и Купеческий.

Первый банк выдавал долговременные ссуды дворянам под залог имений и крепостных крестьян.

Второй – предоставлял ссуды купцам для внешнеторговых операций через российские порты. Казенные банки неоднократно реформируются, дополняются или заменяются другими казенными кредитными учреждениями (сохранные казны, приказы общественного призрения). Они производят свои активные операции за счет средств, предоставлявшихся казной. Часто средства казенных банков направляются на покрытие дефицита государственного бюджета. С 30-х гг. 18 в. государственные банки («Медный», «Ассигнационный» и др.) занимаются долгосрочным кредитованием.

Создание сберегательных касс с 40-х п. XIX в. имело определяющее значение. Их основной функцией становится привлечение денежных сбережений населения. Они создаются при сохранных казнах, при станциях

казенных железных дорог, а позднее – при отделениях Государственного банка, казначействах, учебных заведениях и пр. Возникшие как учреждения самопомощи, они используются государством в интересах государственного кредита. Их количество к 1913 г. составило более 8 тыс.

Основанный в 1860 г. Государственный банк заменяет многочисленные казенные банки. Основные задачи Госбанка – регулирование денежного обращения в стране и обеспечение хозяйства кредитными ресурсами в соответствии с государственной экономической политикой. Госбанк выступает в качестве комиссионера казны и эмитента казначейских билетов. Действовавшее законодательство не регламентирует эмиссионные функции Госбанка. Министр финансов направляет всю деятельность банка. На протяжении двух десятилетий вся работа банка посвящена ликвидации действовавших ранее казенных банков. С 1894 г. Госбанк приобретает функции центрального эмиссионного банка, государственные кредитные билеты выпускаются в строго ограниченном объеме. В 1897 г. устанавливается окончательно монопольное право на эмиссию кредитных билетов Государственным банком. Резко увеличивается кредитование им акционерных коммерческих банков. Впоследствии за ним закрепляется функция банка банков.

В России с 80-х п. XIX в. активизируется деятельность коммерческих банков. Более 50 банков действуют в стране, количество их отделений выросло с 40 до 822 к 1914 г. Распространенными становятся ссуды под ценные бумаги. Со стороны других кредитных учреждений ощущается постоянная конкуренция. Государство оказывает финансовую поддержку крупным банкам и жестко регулирует акционерное учредительство.

Источником основного объема депозитных операций частных коммерческих банков становится Госбанк, принимающий вклады Казначейства. Для стимулирования вкладчиков в целях перевода их денежных средств в коммерческие банки он прекращает начисление процентов по текущим счетам. За 30 лет (1885–1914 гг.) вклады коммерческих банков возросли в 11,1 раза, тогда как их капитал – только в 7 раз.

В число учреждений долгосрочного кредита входят государственные ипотечные (Дворянский и Крестьянский), а также акционерные земельные банки (10). Эти банки выдают ссуды под залог сельскохозяйственных земель или городской недвижимости за счет эмиссии ипотечных закладных листов.

Значительное распространение получают общества взаимного кредита (более 1000 заведений), городские общественные банки (более 300), банкирские дома (более 300). Активно функционируют различные виды кредитной кооперации: кредитные и ссудо-сберегательные товарищества, земские кассы мелкого кредита (около 20 тыс.). Некоторые общества взаимного кредита (ОВК) по своим ресурсам не уступают средним акционерным коммерческим банкам, но в основном преобладают мелкие. Полноправных членов ОВК в виде юридических и физических лиц

насчитывалось около 650 тыс. человек. Работая в малых городах и крупных селах, ориентируясь на нужды мелкого предпринимательства, они вносят вклад в создание банковской системы страны.

В результате национализации кредитной и банковской системы страны с 20-х по 80-е гг. XX в. Государственный банк становится органом краткосрочного кредитования народного хозяйства. Коммерческий кредит заменяется прямым банковским, а система коммерческих банков – системой государственных специализированных банков. В начале данного периода в ходе проводимой государством новой экономической политики (НЭП) частично воспроизводятся частные кредитные организации. Получают распространение общества взаимного кредита, акционерные коммерческие банки, кредитная кооперация. Но кредитная реформа в начале 1930-х гг. ликвидирует взаимное кредитование предприятий, их косвенное кредитование посредством векселей, вводит прямое банковское кредитование, связывая его с государственным директивным планированием. Учреждаются специализированные банки долгосрочного кредитования: Промбанк СССР, Сельхозбанк СССР. Торговый банк СССР, Всекоопбанк. Банк финансирования коммунального и жилищного строительства (Цекомбанк СССР).

Несмотря на приоритет бюджетных средств, в процессе реализации экономической политики государства, система спецбанков играет важную роль в проведении индустриализации страны, коллективизации сельского хозяйства, подъеме военного потенциала экономики. В период Великой Отечественной войны и в послевоенный этап восстановления народного хозяйства Госбанк и спецбанки вносят весомый вклад в поддержание централизованной системы хозяйствования. Банковская система постоянно совершенствуется. В конце 50-х гг. XX в. приобретает важное значение создание Стройбанка СССР и организация Российской республиканской конторы Госбанка. В ведение Госбанка передается система сберегательных касс. Они становятся важным звеном банковской системы, ориентированной на потребности населения страны, на привлечение их денежных накоплений.

К концу 80-х гг. XX столетия банковская система состояла из Внешэкономбанка, Агропромбанка, Жилсоцбанка, Промстройбанка и Сбербанка. Каждый из них представлял централизованную систему с разветвленной сетью кредитных учреждений. Например, Сбербанк располагал 75,5 тыс. филиалов, Промстройбанк – около 1,5 тыс., Агропромбанк – 3,4 тыс. Государством время от времени проводятся реорганизации принятой специализации. За счет сети учреждений Госбанка СССР количество филиалов или агентств спецбанков в 1980-е гг. увеличивается, прикрепления осуществляются в зависимости от того, клиентура какого банка преобладает в данной конторе или отделении Госбанка.

С образованием Российской Федерации часть государственных спецбанков и их отделений преобразуется в коммерческие банки и их

филиалы. Развитие системы коммерческих банков постепенно приобретает поступательный характер.

*Гайдурова М.А., к.п.н.
доцент
Мингазова З.Р.
ФГБОУ ВПО БашГАУ
РФ, г. Уфа*

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ РАБОТЫ В МЕСТНОЙ АДМИНИСТРАЦИИ

Организационная работа — это процесс распределения ресурсов для выполнения планов. На этой стадии руководитель должен учесть все виды деятельности, выполняемые работниками, — от программного обеспечения компьютеров фирмы до работы водителей грузовиков и отправки корреспонденции, — а также все технические средства и оборудование, используемые работниками в своей деятельности.[2]

Проведем анализ организации работы местной администрации на примере отдела капитального строительства Администрации городского округа город Нефтекамск РБ. Капитальное строительство - это деятельность государственных органов, органов местного самоуправления, физических и юридических лиц, направленная на создание новых и модернизацию имеющихся основных фондов производственного и непроизводственного назначения. Работа отдела организовывается в соответствии с планами Администрации, положениями об отделе, Федеральным законом от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» и Градостроительным кодексом РФ от 29 декабря 2004 г. N 190-ФЗ

Согласно Градостроительному кодексу и положению, отдел капитальное строительство решает следующие задачи: формирование основных направлений развития сферы капитального строительства, транспорта и связи, благоустройства территории городского округа город Нефтекамск; координация работы предприятий и организаций, осуществляющих строительство, реконструкцию зданий и сооружений, объектов благоустройства на территории городского округа, предприятий транспорта и связи. В Администрации городского округа город Нефтекамск РБ применяется единство стратегических планов и программ. Для достижения успеха стратегические решения разных уровней согласованы и тесно увязаны между собой. Единство стратегических планов организации достигается посредством консолидации стратегий структурных подразделений, взаимного согласования планов функциональных отделов.[3]

Однако, несмотря на увязанность работы отдела с четкими организационными документами, в его работе есть определенные проблемы. В процессе анализа деятельности отдела капитальное строительство были выделены следующие наиболее существенные проблемы, а именно: нехватка

специалистов и отстающее техническое обеспечение. Первое проявляется в том, что в отделе работает один руководитель и два специалиста, объем работы достаточно большой и работники не успевают с обработкой документов в определенный срок, поэтому они вынуждены задерживаться после рабочего дня для завершения своих дел. Поскольку вакантных мест в отделе не имеется, предлагаю устроить конкурс на работу секретаря на неполный рабочий день, который будет заниматься обработкой документации, что сократит время работы с документами для специалистов отдела. Вторая проблема в техническом обеспечении заключается в том, что не все рабочие места специалистов полностью оборудованы необходимой техникой, не хватает принтеров и факсов. Для решения данной проблемы Администрации необходимо выделить средства для покупки нужной для отдела техники. Выделенные проблемы решаемы для Администрации городского округа город Нефтекамск, надеемся что в короткие сроки ситуация отдела изменится.

В настоящее время руководством города предусмотрена программа развития образования городского округа город Нефтекамск, которая должна быть реализована к 2015 году, также стратегия социально-экономического развития города, стратегия промышленного роста, улучшения качества жизни населения города и многое другое.

Использованные источники:

- 1.Федеральный закон "О муниципальной службе в Российской Федерации" от 2 марта 2007 г. № 25-ФЗ.
- 2.Федеральный закон "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" от 06.10.2003 № 131-ФЗ
- 3.Градостроительный кодекс РФ №190 – ФЗ от 29.12.2004 г.
- 4.Официальный сайт администрации городского округа город Нефтекамск <http://neftcity.ru/>

*Гайль Ю.А.
студент 3 курса, гр.44236
специальность «Экономика»
Югорский Государственный Университет
Исламудинова Д.Ф., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Ханты-Мансийск*

МЕСТО И РОЛЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Аннотация: для оценки роли Российской Федерации в системе мирового хозяйства и анализа места государства, которое оно занимает на международной арене, проанализируем некоторые моменты. Во-первых, рассмотрим особенности российской экономики. Во-вторых, проанализирует место России в структуре внешнеэкономических отношений. В-третьих, обратимся к данным мировых рейтингов для оценки конкурентоспособности

Российской Федерации. И, наконец, сделаем вывод о роли нашей страны в мировом хозяйстве, а также попробуем спрогнозировать возможности изменения позиций России во внешнеэкономической среде.

Ключевые слова: Россия в мировом хозяйстве, внешнеэкономический потенциал, международные рейтинги, конкурентоспособность России

Несмотря на то что темпы экономического развития Российской Федерации быстро увеличиваются (более 6% увеличения ВВП ежегодно), страна обладает сравнительно низким рейтингом международной конкурентоспособности. Возрождение экономической мощи России невозможно без интеграции в мировую экономику: данный процесс нельзя ограничивать развитием отраслей, ориентированных на экспорт сырья.

Внешеэкономический потенциал находится в непосредственной зависимости от уровня конкурентоспособности государства, отражающего фактическую степень комплексного развития (технического, культурного, социального, политического и экономического). В современных условиях этот уровень далёк от оптимального, чему есть подтверждение в виде различных оценок международной конкурентоспособности, в степени качества участия России в международном разделении труда.

Вступление Российской Федерации во ВТО позволило стране активно включиться в участие в мировых хозяйственных процессах, что постепенно должно привести к росту конкурентоспособности национальной экономики.

Анализ развития российской экономики

Чтобы оценить внешнеэкономический потенциал государства, необходимо проанализировать особенности формирования её экономики.

Российская Федерация обладает мощным природно-ресурсным потенциалом, что и определяет сырьевое ориентирование экономики. Россия сохраняет высокие темпы прироста ВВП:

- находится на шестом месте среди других стран по объёму ВВП по ППС;
- на восьмом месте по номинальному объёму ВВП;
- на 44-м месте по ВВП на душу населения по ППС;
- на 47-м — по номинальному объёму ВВП на душу населения.

Самые высокий прирост отмечается в секторах: связь, транспорт, финансовая деятельность, коммунальные услуги, строительство и рыболовство. Самый низкий прирост в отраслях: здравоохранение, образование, сельское хозяйство, производство и распределение газа, воды, электроэнергии.

По последним данным, доля Российской Федерации в мировой экономике составляет 4,1%.

Место России в мировом хозяйстве

В структуре внешнеэкономических отношений России важное место занимает Европейский союз, который является крупнейшим экономическим партнёром государства.

По официальным данным на долю Евросоюза приходится 52% российского товарооборота. Для сравнения: на долю стран СНГ приходится 14,5% товарооборота, стран ЕврАзЭС — 8,2%, стран АТЭС — 20,4%.

Главные торговые партнёры России среди стран дальнего зарубежья являются Германия (размер товарооборота — \$67,3 млрд), Нидерланды (\$61,8 млрд), Китай (\$55,9 млрд) и Италия (\$52,9 млрд).

Россия является мировым лидером по экспорту азотных удобрений, природного газа, нефтепродуктов, круглого леса, чугуна, стальных полуфабрикатов, алюминия и никеля.

Импорт в Российской Федерации в настоящее время переживает период стагнации с одновременным ростом экономики. Таким образом, в России наступило время импортозамещения: зарубежные товары постепенно вытесняются с рынка российскими. По мнению специалистов, данная тенденция носит долгосрочный характер и в будущем позитивно отразится на конкурентоспособности России в мировом хозяйстве.

Оценка конкурентоспособности России на мировых рынках

Оценка конкурентоспособности государства производится в рамках различных международных рейтингов.

По данным аналитической группы Всемирного экономического форума Россия находится на 53-м месте.

По данным Института развития менеджмента (швейцарская бизнес-школа) — 38 место.

В рейтинге Fraser Institute — 93 место.

По данным индекса экономической свободы Heritage Foundation — 140-е место.

На 62-м месте Россия находится в рейтинге «Ведение бизнеса».

По данным Международного союза электросвязи Россия занимает 40-е место по индексу развития информационно-коммуникационных технологий.

57-е место Россия занимает по индексу развития человеческого потенциала, уступая позиции Бахрейну, Беларуси, Уругваю и Кувейту.

Роль России в мировом хозяйстве

Российская Федерация, вне всякого сомнения, играет особую роль в мировом хозяйстве и является его важной составляющей. Многие виды продукции из промышленной и сельскохозяйственной отрасли идут на экспорт, в том числе и продукты чёрной, цветной металлургии и нефтяного сектора.

Россия — мировой лидер по добыче природного газа. Основная часть топлива контролируется монополистом — компаний «Газпром». На его долю приходится около 84% от всего объёма добытого газа в России и пятая часть — в мире.

Огромную роль Российская Федерация играет в энергетической безопасности Европы. Например, потребление российского газа в странах ЕС составляет около 30% от общего объёма.

Российская Федерация занимает четвёртое место по производству стали, уступая лидирующие позиции США, Японии и Китаю.

Российские компании — производители оружия находятся на втором месте после США на мировом рынке. При этом продажи постоянно увеличиваются.

Объёмы промышленного производства позволили Российской Федерации занять шестое место в мире и второе — в Европе. Но из-за экономического кризиса, отразившегося на промышленном производстве в США, Японии и странах Европы, можно утверждать, что в долгосрочной перспективе Россия укрепит свои позиции в данной сфере.

На основании оценки производительности труда в России, можно утверждать, что РФ отстаёт по данному показателю в пять раз — от США, в четыре — от Канады, в 3,6 раз — от стран Евросоюза и Японии, на 36% от Мексики и на 14% — от Бразилии. Но Россия превосходит по производительности труда Китай — в два раза и Индию — в три раза.

Однако, Россия не меньше прочих стран подвержена внешнему влиянию кризиса. Поэтому в настоящее время в промышленности наблюдается явная тенденция спада инвестиционной активности вкупе с увеличением производственных издержек, что приводит к негативному влиянию на рост промышленности.

Развитие российской экономики, которое проявилось в достаточно высоких темпах прироста ВВП, систематическом снижении уровня безработицы, увеличении уровня жизни граждан и преодолении последствий кризиса, помогло увеличить конкурентоспособность лишь малой части российских предприятий. Проанализировав данные международных рейтингов, можно сделать вывод о том, что уровень конкурентоспособности Российской Федерации по-прежнему низкий, несмотря на позитивные достижения в экономической сфере. Причинами этого являются: отсутствие продуманной государственной стратегии увеличения конкурентоспособности, слабая инвестиционная деятельность, недостаточное финансирование образовательной сферы и НИОКР.

Основным фактором, способствующим оздоровлению экономики страны и выводу её на новый, высокий международный уровень, является развитие внешней торговли, а именно экспорт топливно-энергетических ресурсов.

По мнению специалистов, у России наличествует ряд специфических преимуществ, которые способствуют оптимальной интеграции в мировом хозяйстве. Благодаря этим преимуществам Российская Федерация может занять достойное место в системе международных отношений в сфере экономики. К данным преимуществам относятся: развитая научно-техническая база, уровень образования, высокая продолжительность жизни, ВВП на душу населения, показатель «индекса человеческого развития», высокий потенциал специалистов инженерно-технической области и области

точных наук, относительная дешевизна сырья и энергоресурсов, их высокая степень обеспеченности.

На первый взгляд, всего вышеперечисленного достаточно, чтобы Россия превратилась в мировую державу и «ведущее» государство в мировом хозяйстве. Но вышеназванные факторы — не единственные, влияющие на экономическое развитие страны. Они могут являться активом, но успешность процесса интеграции и роль России в мировом хозяйстве определяются не только лишь наличием этих факторов, но и уровнем эффективности их использования.

Использованные источники:

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие - М.: ИВЦ "Маркетинг", 1999.
2. Иванов Н. Глобализация и проблемы оптимальной стратегии развития. // Мировая экономика и международные отношения. 2000, №2.
3. Королев И. Интеграция России в мировую экономику // Внешняя политика России. 2004, №1-2.
4. Сергеев П.В. Мировая экономика: Учебное пособие. - М., 1999.
5. Фаминский И. Экономическая глобализация: основа, компоненты, противоречия, вызовы для России. // Российский экономический журнал, 2000. №10.

Гайниева А.Р.

аспирант

*Казанский государственный
университет культуры и искусств
Россия, г. Казань*

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация: в данной статье рассматривается сущность инноваций в образовании, уточнены звенья данной системы подверженные инновационным изменениям, систематизируются типы нововведений, изучены новые тенденции в современной российской системе высшего профессионального образования

Ключевые слова: инновации в образовании, университизация высшего образования, самофинансирование вузов.

Сегодня самыми актуальными тенденциями в развитии любой организации и учреждения признаны инновации. Система высшего профессионального образования одновременно является и «плацдармом» для развития инноваций и потребителем этих инноваций, так как нуждается в периодическом обновлении всех своих составляющих. Высшим учебным заведением является образовательное учреждение, учрежденное и действующее на основании законодательства Российской Федерации об образовании, имеющее статус юридического лица и реализующее в

соответствии с лицензией образовательные программы высшего профессионального образования.

Основными задачами высшего учебного заведения являются:

1) удовлетворение потребностей личности в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии посредством получения высшего и послевузовского профессионального образования;

2) развитие наук и искусств посредством научных исследований и творческой деятельности научно-педагогических работников и обучающихся, использование полученных результатов в образовательном процессе;

3) подготовка, переподготовка и повышение квалификации работников с высшим образованием и научно-педагогических работников высшей квалификации;

4) формирование у обучающихся гражданской позиции, способности к труду и жизни в условиях современной цивилизации и демократии;

5) сохранение и приумножение нравственных, культурных и научных ценностей общества;

6) распространение знаний среди населения, повышение его образовательного и культурного уровня.

Что же есть инновации в образовании? Под инновациями в образовании понимается процесс совершенствования педагогических технологий, совокупности методов, приемов и средств обучения.

Инновации в системе высшего профессионального образования могут быть связаны с внесением изменений в следующие направления деятельности вуза:

- в цели, содержание, методы и технологии, формы организации и систему управления;

- в стили педагогической деятельности и организацию учебно-познавательного процесса;

- в систему контроля и оценки уровня образования;

- в систему финансирования;

- в учебно-методическое обеспечение;

- в систему воспитательной работы;

- в учебный план и учебные программы;

- в деятельность преподавателя и студента.

Типы нововведений в вузе:

1. Масштаб преобразования вуза. Нововведения могут вводиться в рамках только одного факультета или направления и связаны, например, с изменением учебного плана и образовательных программ. Более масштабные преобразования могут охватывать структуру управления, формы организации учебно-профессиональной и научно-исследовательской деятельности студентов, образовательные технологии, сферу международного сотрудничества.

2. Степень глубины осуществляемого преобразования. Это касается всех элементов и звеньев высшего учебного заведения — учебной дисциплины, деятельности преподавателя и студента, организации отбора абитуриентов. Комбинаторное нововведение предполагает структурное, а не содержательное обновление. Например, включение в структуру университета академической гимназии как школы. Другим примером может быть создание комплекса «педагогическая гимназия — педагогический колледж — педагогический университет». Радикальное изменение в системе высшего образования связано, например, с открытием частного вуза, переходом высшего учебного заведения на разные источники финансирования, с переходом всего вуза на дистанционную форму обучения студентов.

3. Степень новизны по фактору времени. В рамках этого критерия нововведения классифицируют как «замещающие», «отменяющие», «открывающие» и ретровведения. В первом случае вместо устаревшего учебника, например, или технического средства вводятся новые, более современные. «Открывающее» — это новая специальность, образовательная технология, подструктура. Ретровведения — это освоение вузом чего-то давно забытого и упраздненного.

В качестве источников идей обновления высших учебных заведений могут выступать:

- потребности страны, региона, города, района как социальный заказ;
- воплощение социального заказа в законах, директивных и нормативных документах федерального, регионального или муниципального значения;
- достижения комплекса наук о человеке;
- передовой педагогический опыт;
- интуиция и творчество руководителей и педагогов как путь проб и ошибок;
- опытно-экспериментальная работа;
- зарубежный опыт.

Реформирование системы высшего образования в России характеризуется поиском оптимального соответствия между сложившимися традициями в отечественной высшей школе и новыми веяниями, связанными с вхождением в мировое образовательное пространство. На этом пути наблюдается ряд тенденций.

Первая связана с развитием многоуровневой системы во многих университетах России. Преимущества этой системы состоят в том, что многоуровневая система организации высшего образования обеспечивает более широкую мобильность в темпах обучения и в выборе будущей специальности. Она формирует способность у выпускника осваивать на базе полученного университетского образования новые специальности.

Вторая тенденция — это мощное обогащение вузов современными информационными технологиями, широкое включение в систему Internet и интенсивное развитие дистанционных форм обучения студентов.

Третья тенденция — это университизация высшего образования в России и процесс интеграции всех высших учебных заведений с ведущими в стране и в мире университетами, что приводит к появлению университетских комплексов.

Четвертая тенденция заключается в переводе высшей школы России на самофинансирование.

И еще одна тенденция состоит во включении вузов России в обновление высшего профессионального образования с учетом требований мировых стандартов.. Актуальным примером данной тенденции является вовлечение российского образования в Болонский процесс.

При изучении инновационной деятельности вузов необходимо учитывать тот факт, что при внедрении новшеств в одном направлении деятельности обязательно затрагиваются и другие сферы. Это есть необходимость при достижении результативности инноваций и эффективности капиталовложений. Например, внедрение новых учебных планов требует разработки новой системы оплаты за обучение, подготовку или переподготовку учебно-вспомогательного персонала и профессорско-преподавательского состава, обновление информационных технологий и т.д. Эти изменения носят относительный характер, являются псевдоинновациями, и все же они являются важнейшими сопроводительными элементами.

Стратегия инновационного развития определяет генеральный курс видения, миссии, перспективных целей инновационной политики вуза исходя из философии его развития и потребностей потребителей образовательных услуг, опирается на его интеллектуальный потенциал как основу жизнедеятельности. На наш взгляд, инновационная стратегия высшей школы должна опираться на философию гармонии и гуманизма.

*Гайнутдинова Г.Ф., к.э.н.
старший преподаватель
Казанский Федеральный Университет
доцент
ФГБОУ ДОПС «Татарский институт
переподготовки кадров агробизнеса»
Россия, г. Казань
Гайнутдинов Т.Р.
студент 3го курса
Финансовый Университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье рассматривается необходимость внесения в формы бухгалтерской отчетности дополнительных показателей о состоянии земельных угодий сельскохозяйственных организаций.

Ключевые слова: сельскохозяйственные организации; земельные угодья; кадастровая стоимость; рыночная цена; первоначальная стоимость; бухгалтерская отчетность.

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации (ГК РФ) земельные участки относятся к объектам недвижимости (недвижимому имуществу). Следовательно, земельные участки – это имущество, которое, как и другие активы, находится в обороте сельскохозяйственных организаций, участвует в хозяйственных операциях, является предметом множества процессов и юридических сделок. Как все объекты имущества, земельные участки могут принадлежать организации на праве собственности, использоваться на правах аренды, доверительного управления. Все эти правоотношения должны быть отражены в бухгалтерском учете любого из предприятий осуществляющих сельскохозяйственную деятельность. При этом движение земельных участков и их бухгалтерский учет регулируется различными законодательными и нормативно-правовыми актами федерального и регионального уровня (табл. 1).

Таблица 1

Основные законодательные и нормативно-правовые акты, регулирующие оборот земельных ресурсов и его бухгалтерский учет на предприятиях агропромышленного комплекса

Нормативно-правовые акты, регулирующие оборот земельных ресурсов в Российской Федерации	Нормативно-правовые акты, регулирующих организацию учета объектов землепользования
• Гражданский кодекс Российской	• Федеральный закон от 21.11.1996 г. №

Федерации; • Земельный кодекс Российской Федерации; • Налоговый кодекс Российской Федерации; • Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях; • Федеральный закон от 24.07.2002 г. № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения»; • Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости»; • Федеральный закон от 16.07.1998 г. № 101-ФЗ «О государственном регулировании обеспечения плодородия земель сельскохозяйственного назначения»; • Федеральный закон от 21.07.1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»; • Федеральный закон от 10.01.1996 г. № 4-ФЗ «О мелиорации земель»; • Постановление Правительства РФ от 01.06.2009 г. № 457 «О Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии»;	129-ФЗ «О бухгалтерском учете»; • Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 г. № 1 «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы»; • Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 г. № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01»; • Приказ Минфина РФ от 6.10.2008 г. № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008))»; • Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению»; • Приказ Минфина РФ от 13.10.2003 г. № 91н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств»; • Приказ Минсельхоза РФ от 13.06.2001 г. № 654 «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций агропромышленного комплекса и Методических рекомендаций по его применению»; • Приказ Минсельхоза РФ от 19.06.2002 № 559 «Об утверждении «Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету основных средств сельскохозяйственных организаций»»; • Приказ Минсельхоза РФ от 16.05.2003 г. № 750 «Об утверждении специализированных форм первичной учетной документации»; • Приказ Минсельхоза РФ от 22.10.2008 г. «Методические рекомендации по бухгалтерскому учету инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений в сельскохозяйственных организациях»; • «Методические рекомендации по

	<u>бухгалтерскому учету земель</u> <u>сельскохозяйственного назначения</u> <u>при формировании учетной политики</u> <u>сельхозорганизаций» (Минсельхоз РФ,</u> <u>Государственный контракт № 2422/13</u> <u>от 26 ноября 2009 г.).</u>

В соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007г. № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости» все земельные участки должны пройти государственный кадастровый учет. В результате кадастрового учета каждому земельному участку присваивается кадастровый номер, который является уникальным, неповторяющимся во времени и на всей территории Российской Федерации. По кадастровому номеру можно получить все сведения о конкретном земельном участке, содержащиеся в Едином Государственном Реестре недвижимости (ЕГРН). Это площадь земельного участка, его месторасположение, категория земель, вид права, разрешенное использование земельного участка, дата постановки на кадастровый учет, наличие или отсутствие работ по межеванию земельного участка, а также кадастровую стоимость участка (руб.), удельный показатель кадастровой стоимости (руб./м²).

Кадастровая стоимость земельных участков - это величина расчетная, которая определяется в результате государственной кадастровой оценки земли с учетом ее классификации по целевому назначению. Так кадастровая стоимость одного га сельскохозяйственных угодий в среднем по субъекту определяется умножением расчетного рентного дохода на срок капитализации, равный 33-м годам. При этом кадастровая оценка сельскохозяйственных угодий предполагает расчет интегральных показателей по плодородию почв, технологическим свойствам и местоположению. Показатель кадастровой стоимости земельного участка может использоваться для различных целей: обоснования земельного налога, единого сельскохозяйственного налога, арендной платы.

Кадастровая стоимость земельного участка лежит в основе определения цены при совершении сделки или иных действий с объектом, в том числе купли-продажи, передачи в аренду или залог. Данный показатель используют при страховании, кредитовании, внесении в уставной (складочный) капитал, для целей налогообложения, при составлении финансовой (бухгалтерской) отчетности, реорганизации и приватизации предприятий, разрешений имущественных споров, а также для принятия важных управленческих решений или в иных случаях.

Однако в настоящее время данный показатель кадастровой стоимости земель не отражается в формах бухгалтерской отчетности о финансово-экономическом состоянии товаропроизводителей агропромышленного комплекса. Включение информации о стоимости земельных участков и объектов природопользования на начало и конец года в статью «Основные

средства» формы «Бухгалтерский баланс» не позволяет получить полную картину о земельных участках, используемых в сельскохозяйственной организации. При этом надо учитывать, что основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости и это в основном текущая рыночная стоимость. Стоит принять во внимание тот факт, что земельные участки редко приобретаются по кадастровой стоимости, а в основном по рыночной стоимости.

Возможность включения кадастровой стоимости в бухгалтерскую отчетность имеет особую актуальность и значимость в рамках принятого постановления Правительства Российской Федерации от 12.06.2008 г. № 450 «О Министерстве сельского хозяйства Российской Федерации», в соответствии с которым на Минсельхоз России были возложены полномочия по осуществлению государственного мониторинга земель сельскохозяйственного назначения.

Анализ бухгалтерской отчетности агрохолдингов Республики Татарстан позволяет сделать вывод о необходимости внесения следующих дополнений в бухгалтерский отчет о финансово-экономическом состоянии товаропроизводителей агропромышленного комплекса. Так, в раздел 10 «Землепользование по состоянию на 31 декабря 2014 года, га» формы № 9-АПК «Сведения о производстве, затратах, себестоимости и реализации продукции растениеводства» следует внести показатель кадастровой стоимости (руб. или тыс. руб.), который отражается в отдельной графе (таб. 2). Такой показатель «кадастровая стоимость» следует представлять как в целом по сельскохозяйственной организации в общей строке, так и отдельно по конкретным сельскохозяйственным угодьям.

Это позволит полностью отслеживать все земельные фонды предприятия, а также качество приобретаемых в собственность или арендуемых земель, сформировать информацию о наличии, движении и стоимости земельных объектов для целей бухгалтерского учета, т.к. использование земель сельскохозяйственными организациями в большей части происходит на основании договора аренды, как с собственниками долей, так и с органами государственной власти. Принимая все это во внимание, целесообразно представлять в бухгалтерской отчетности информацию об арендованных землях более детализировано, например, расшифровав строку 721 в форме № 9-АПК на «государственные земли, находящиеся в аренде у организации» и «долевые земли, находящиеся в аренде у организации».

Отчетную информацию о земельных угодьях следует расширить дополнительной информацией о количестве земель, внесенных в уставной капитал, и земель, оформленных в собственность, т.к. приобретаемые в собственность земли сельскохозяйственного назначения сельхозтоваропроизводители частично используют не по основному назначению, а при реализации других проектов для получения дополнительных денежных вливаний.

С 2014 года в ряде регионов Российской Федерации изменена методика расчета базы налогообложения. Так года расчет ставки налога на недвижимость будет осуществляться не с инвентаризационной стоимости объектов недвижимости, а от кадастровой стоимости объекта. Новая методика расчета начнет работать уже с 1 января 2015 года. Следовательно, возникает необходимость корректировки и остальных форм отчетности, содержащих сведения о объектах капитального строительства

Учет кадастровой стоимости земель, используемых сельскохозяйственными организациями, является чрезвычайно важным для экономики сельского хозяйства. Земля постепенно становится товаром, приобретает потребительскую и рыночную стоимость, начинает участвовать в хозяйственном обороте. Поэтому земельный участок и его кадастровая стоимость должны быть обязательно объектами учета и показателями отчетности.

10. Землепользование по состоянию на 31 декабря 2011г.	код	Всего земли	Произведено межевание	Расшифровка из графы 3			Кадастровая стоимость, руб.
				Используется организацией	Передано в пользование другим лицам	Не используется	
1	2	3	4	5	6	7	8
Общая земельная площадь-всего	550						
в том числе всего сельскохозяйственный угодий	560						
из них пашня	570						
сенокосы	580						
в том числе улучшенные сенокосы	581						
пастбища (без оленьих)	590						
в том числе улучшенные пастбища	591						
многолетние насаждения	610						
Залежи	620						
Лесные массивы	630						
Древесно-кустарниковые растения	640						
Пруды и водоемы	650						

Приусадебные участки, коллективные сады и огороды работников хозяйства	66 0						
Дороги (км)	67 0						
Болота	68 0						
Прочие земли	69 0						
СПРАВОЧНО: олени пастбища	69 5						
Из кода 560 орошаемые земли	70 0						
осушенные земли	71 0						
земли, находящиеся в собственности	72 0						
арендованные земли	72 1						
из них государственные земли в аренде							
долевые земли в аренде							

Таблица 2

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости»
3. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету земель сельскохозяйственного назначения при формировании учетной политики сельхозорганизаций (Минсельхоз РФ, Государственный контракт № 2422/13 от 26 ноября 2009 г.).
4. Оценка земельных ресурсов: Учебное пособие/ Под общей редакцией В.П. Антонова и П.Ф. Лойко - М. и др.: Институт оценки природ
5. Голиков С.Д., Гайнутдинов Т.Р. «Современные методы провижения инноваций», в сборнике PER ASPERA AD ASTRA, Ставрополь, 2014, стр. 105-107
6. Голиков С.Д., Маари К.Н., Нуреев Р.М. «Влияние риска недобросовестного поведения контрагентов на стоимость компании», в сборнике: «Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества», Саратов 2014г., стр. 35-39

*Гайнутдинова Г.Ф., к.э.н.
старший преподаватель
Казанский Федеральный Университет
доцент
ФГБОУ ДОПС «Татарский институт
переподготовки кадров агробизнеса»
Россия, г. Казань
Гайнутдинов Т.Р.
студент 3го курса
Финансовый Университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ОПТИМАЛЬНЫЕ РАЗМЕРЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ - ЗАЛОГ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ

Проблема определения оптимальных размеров сельскохозяйственных предприятий по истечению последних пятидесяти лет, вновь приобретает большое научное и практическое значение.

Одной из причин можно назвать не контролируемый государством процесс скупки сельскохозяйственных долей крупными агроинвесторами. Все это смутно напоминает времена социалистического сельского хозяйства, характерной особенностью, которой было концентрация производства, а именно процесс укрупнения колхозов и совхозов. Однако, превосходство крупного производства над мелким имеет свои границы и не носит абсолютной характер.

Среди факторов, оказывающих влияние на уровень и эффективность сельскохозяйственного производства, одно из основных мест занимают территориальные размеры предприятия, характеризующиеся площадью и качеством обрабатываемых земель. Это наиболее стабильный показатель, отражающий условия производства у любого сельскохозяйственного формирования. Площадь как уникальная характеристика объекта недвижимости, закреплена п.6 ст.7 Федерального закона «О государственном кадастре недвижимости».

С площадью хозяйства связаны также размеры капитальных затрат на производственное, жилищное и социальное строительство, мелиорацию и освоение земель, дорожное хозяйство, создание других объектов социальной и производственной инфраструктур.

Продуктивная земля в сельскохозяйственных формированиях выступает в качестве главного средства производства в сельском хозяйстве, поэтому основная задача заключается в организации рационального ее использования и охраны, в таком устройстве территории и развитии производства, которые бы способствовали неуклонному повышению плодородия почв и росту экономической эффективности всей деятельности.

В стратегических интересах любого сельскохозяйственного формирования большое значение всегда будет уделяться увеличению земельных активов. Как правило, это происходит за счет выкупа земель в полную собственность и расширения земельного банка за счет местных, региональных, межрегиональных земель.

На фоне постоянного выкупа земельных участков, находящихся в долевой собственности, и укрупнения производства многие хозяйства оказались громоздкими, малоуправляемыми и не всегда рентабельными. Это привело к существенному увеличению производственных затрат, транспортных расходов, росту стоимости продукции, а также к ослаблению контроля за использованием и охраной земель.

Повсеместное перераспределение земель нарушило основные принципы устойчивости сельскохозяйственного землевладения и землепользования, а отсутствие схем землеустройства на сельские территории муниципальных районов привело к появлению недопустимых недостатков землепользования (парцелляризации земель, дальнотельности, чересполосицы, вкрапливаний, вклиниваний) при образовании вновь созданных сельскохозяйственных организаций.

Так в ходе полевых обследований в 2011–2013 гг. было обнаружено, что в различных хозяйствах размер убранной площади от произведенных посевов варьировал от 35 % до 76 %. То есть в среднем почти половина урожая сельскохозяйственных культур оставалась на необработанных полях. Данный факт лишний раз доказывает отсутствие в хозяйствах необходимого контроля за использованием земель.

Одновременно наряду с чрезмерно крупными хозяйствами по земельной площади, имеются ещё небольшие, в которых производство продукции обходится дорого.

Правильно же установленные оптимальные размеры сельскохозяйственных организаций позволяют, при прочих равных условиях, более эффективно устанавливать пропорции и сбалансировать основные факторы производства, вести хозяйство с наименьшими затратами, добиваться высоких результатов в хозяйственной деятельности.

Моделированием затрат в землеустройстве для расчета оптимальных моделей землевладений и землепользований в разное время занимались такие ученые, как А.Л. Вайнштейн, С.Н. Волков, Н.Н. Забугин, В.Я. Заплетин, М.О. Лоцмер, В.К. Мизюрин, К.Н. Сазонов, В.П. Троицкий, С.А. Удачин, Я.М. Цфасман, А.В. Чаянов и др.

Профессор А.В. Чаянов в своей книге «Оптимальные размеры земледельческих хозяйств», изданной в 1921 г., при описании методов количественного учета эффекта землеустройства писал, что: «Наиболее землеустроенной должна почитаться та сельскохозяйственная территория, которая при одинаковом составе угодий и культур и при одинаковой площади имеет, благодаря своему пространственному расположению, наименьшее среднее расстояние сельскохозяйственных перевозок, обеспечивающее соответствующие минимальные затраты».

В настоящее время оптимальным по размерам следует считать такое хозяйство, которое получает максимум высококачественной сельскохозяйственной продукции с единицы сельскохозяйственной площади при наименьших затратах труда и материальных средств на единицу продукции. Поэтому основным показателем служит уровень сельскохозяйственного производства и его рентабельность.

В процессе обработки данных, основанных на экономических показателях эффективности сельскохозяйственного производства, были получены зависимость от размеров землевладений и землепользований различных сельскохозяйственных формирований (таблица 1).

Из таблицы видно, что в интервале от 10 до 30 тыс. и более гектар рассматриваемой группировки, имеются хозяйства, которые отличаются более высокой производительностью труда (770–800 тыс. руб. на одного работника) и повышенным уровнем эффективности использования земли (денежная выручка на гектар пашни 15,6–19,02 тыс. руб.), что выше среднерегионального уровня.

Таблица 1

Зависимость экономических показателей результативности
производства от размеров хозяйств крупных сельскохозяйственных
формирований.

№ п/п	Размер сельскохозяйственных организаций агрохолдингов, тыс. га	Число организаций, ед.	Денежная выручка на гектар пашни, тыс. руб.	Валовый доход на одного работника, тыс. руб.
1	менее 8	23	12,5	379,2
2	8–10	18	13,9	403,1
3	10–20	17	16,7	800,3
4	20–30	12	15,6	770,3
5	более 30	9	19,2	793,4
6	Итого:	79	16,8	664,4

Определение оптимальных размеров сельскохозяйственных организаций – задача сугубо конкретная. Решение её возможно только с учетом всех конкретных индивидуальных условий производства (природных, экономических, организационно-хозяйственных, социальных) в процессе проведения землеустроительных работ.

Приняв во внимание различные системы ведения сельского хозяйства, в рамках исследования с использованием формулы по расчету оптимальной площади землевладения также был произведен расчет оптимальных размеров сельскохозяйственных организаций республики, расположенных в различных природно-климатических зонах, имеющих разную специализацию и неодинаковые пространственные условия (табл. 2).

Таблица 2

Примерные оптимальные размеры сельскохозяйственных
организаций, входящих в агрохолдинги Республики Татарстан,
по площади сельскохозяйственных угодий.

Природно- сельскохозяйственные зоны	Тип хозяйства			
	Зерно- травяной	Зерно- пропашной	Зерно-паро- пропашной	Зерно- паровой
Казанская пригородная (I)	8000-8200	9100-9400	9500-9800	10000-12000
Предкамская (II)	5200-5500	5900-6100	6200-6500	6800-7200
Предволжская (III)	5700-6000	6400-6700	6800-7200	7500-7800
Нижнекамская пригородная (IV)	6900-7300	7900-8200	8400-8700	9200-9500
Закамская (V)	8700-9000	9900-10100	10000-10200	11400-11700
Юго-Восточная (VI)	5200-5500	5900-6100	6200-6500	6900-7100

Согласно полученным данным, в зависимости от системы ведения хозяйства, площадь сельскохозяйственных организаций в Казанской пригородной зоне должна составлять 8–12 тыс. га, в Предкамской зоне – 5–7 тыс. га, в Предволжской зоне от 5,7–8 тыс. га, в Нижнекамской пригородной зоне – 7–9,5 тыс. га, в Закамской зоне – от 8,7–12 тыс. га и в Юго-Восточной зоне – от 5 – 7 тыс. га. Размер агрохолдингов при этом желательно должен составлять 50 – 200 тыс. га.

Приведенные данные являются укрупненными. В конкретных сельскохозяйственных формированиях следует использовать реальные сведения по пространственным и производительным свойствам земли, экономическим характеристикам и условиям производства (материально-технической базе, количеству трудоспособных, нормативным затратам труда, калькуляции себестоимости продукции и др.).

Основные вопросы организации территории в различных сельскохозяйственных формированиях, специализирующихся на производстве продукции животноводства, – размещение животноводческих комплексов, ферм и организация кормовой базы в увязке с планируемыми объемами работ по мелиорации, трансформации угодий и улучшению их качественного состояния. При этом потребность в кормах в случае необходимости может быть сбалансирована за счет других поставок (других агрохолдингов) или по сельскохозяйственной организации в целом. Однако при проектировании следует ориентироваться на собственное производство кормов.

Площадь сельскохозяйственных угодий, необходимая для обеспечения комплекса кормами собственного производства ($P_{с.-х.угодий}$), можно вычислить по формуле:

$$P_{с.-х.угодий} = \frac{N_j}{\sum_{i=1}^m \beta_{ij} y_{io} \alpha_{ij}}$$

где: N_j – общая потребность в кормах, за исключением поставляемых в j хозяйства агрохолдинга, корм. ед.; β_{ij} – коэффициент, учитывающий качество земель в j хозяйствах агрохолдинга ($\beta_{ij} = \frac{B_{ij}}{B_{io}}$), где B_{ij} – средний балл оценки сельскохозяйственных угодий i -го вида в j -м хозяйстве; B_{io} – балл оценки сельскохозяйственных угодий i -го вида по агрохолдингу в целом; y_{io} – продуктивность сельскохозяйственных угодий i -го вида в агрохолдинге, корм. ед.; α_{ij} – доля i -го угодья в составе всех сельскохозяйственных угодий.

Для проведения укрупненных расчетов определена площадь сельскохозяйственных угодий, необходимая для обеспечения молочных

комплексов сельхозформирований кормами собственного производства (табл.3).

В целях повышения эффективности работы сельскохозяйственных формирований выявлены и смоделированы основные факторы, влияющие на размер землевладений (землепользований) сельскохозяйственных организаций республики (территориальные, организационно-хозяйственные, агроэкономические, технологические, административно-управленческие, социальные и др.).

Таблица 3

Примерная площадь сельскохозяйственных угодий, необходимая для обеспечения молочных комплексов и ферм кормами собственного производства, га.

Поголовье коров на комплексе (ферме)	Удельный вес пашни в составе сельскохозяйственных угодий, %			
	50	70	80	90
200	242	226	219	212
400	483	452	438	425
800	966	904	877	850
1200	1449	1356	1316	1275
2000	2415	2260	2192	2125

В результате этого разработана аналитическая модель по установлению оптимальных размеров землевладений (землепользований) хозяйств и сельскохозяйственных формирований в зависимости от их производственного направления, природных и экономических условий, минимизирующая основные издержки производства при изменяющихся индикаторах развития организаций.

В результате этого получены следующие оптимальные размеры хозяйств расположенных в Республике Татарстан: зернового направления – 11-13 тыс. га, зерново-животноводческого направления – 7-10 тыс. га, зерново-животноводческого направления с развитым свекловодством – 6-9 тыс. га и агрохолдингов в целом – 50-200 тыс. га.

В рамках научно-практической конференции «Проблемы повышения конкурентоспособности и эффективности аграрного сектора в условиях вступления России в ТС и ВТО» осуществлен сравнительный анализ среднего размера площади крестьянских (фермерских) хозяйств государств, входящих в Таможенный союз (таблица 4).

Так в Белоруссии средний размер сельскохозяйственных угодий в хозяйствах составляет 3000 га. Кроме того, существует 1,5 млн. мелких и мельчайших нетоварных и низкотоварных личных подсобных хозяйств сельских жителей и крестьян. Хотя в их распоряжении в среднем менее 1 га

земли, но они дают более 45% всей сельскохозяйственной продукции, производимой в республике Беларусь. Есть еще одна незначительная группа предприятий. Это крестьянско-фермерские хозяйства нового типа образовавшиеся в процессе нынешней аграрной реформы и реализации стратегии перехода к рынку.

Таблица 4

**Сравнительный анализ средней площади К(Ф)Х
в государствах-членах Таможенного союза**

	Государства-члены Таможенного союза		
	Россия	Беларусь	Казахстан
средний размер площади К(Ф)Х, га	64,7	62	230

На 1 января 2012 г. в Беларуси насчитывалось 2338 крестьянских (фермерских) хозяйств на площади 144,4 тыс. га, из них 127,5 тыс. га сельскохозяйственные угодья, в т. ч. 93,4 тыс. га пашни.

По Казахстану средний размер площади сельскохозяйственных организаций по республике составляют: хозяйственные товарищества - 6,2 тыс. га и производственные кооперативы - 3,2 тыс. га. При этом 52% земель сельскохозяйственного назначения закреплены за 208 тыс. крестьянскими и фермерскими хозяйствами, а 46% - закреплены за 11 тыс. негосударственными сельскохозяйственными организациями. Следовательно, 98% земель сельскохозяйственного назначения закреплено за негосударственными формами хозяйствования. Средний размер площади крестьянских хозяйств составляет по республике 230 га.

В заключении можно назвать одно из важнейших условий успешного ведения сельского хозяйства – это стабильность территориальных размеров на основе постоянного совершенствования и регулирования земельных отношений между государством и землепользователями.

Использованные источники:

1. Оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий [Текст].– М.: Колос,1965.–487 с.
2. Онаев, М.К. Земельная реформа в Западно - Казахстанской области/ Землеустройство, кадастр и мониторинг земель./-2014.-№4.-с.48-52.
3. Забугин, Н.Н. Экономическое обоснование размеров землевладений и землепользований сельскохозяйственных предприятий Краснодарского края [Текст]: Дисс. кан. экон. наук / Н.Н. Забугин; ГУЗ.– М.,2002.– 154 с.
4. Гайнутдинова, Г.Ф. Организация рационального использования земель агрохолдингов Республики Татарстан [Текст]: Дисс. кан. экон. наук / Г.Ф.Гайнутдинова; ГУЗ.– М.,2013.– 167 с.

5. Голиков С.Д., Гайнутдинов Т.Р. «Современные методы провижения инноваций», в сборнике PER ASPERA AD ASTRA, Ставрополь, 2014, стр. 105-107

6. Голиков С.Д., Маари К.Н., Нуреев Р.М. «Влияние риска недобросовестного поведения контрагентов на стоимость компании», в сборнике: «Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества,», Саратов 2014г., стр. 35-39

*Гайсин М.В.
студент 5го курса
Ефимов О.Н., к.ф.н.
доцент*

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

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ООО «БАШСПЕЦСТРОЙ»

Термин «финансовые ресурсы» в экономической литературе имеет различные толкования. В одних литературных источниках им обозначают «денежные средства, находящиеся в распоряжении государства, предприятий, хозяйственных организаций и учреждений, используемые для покрытия затрат и образования различных фондов и резервов». А есть и другое понятие: «Под финансовыми ресурсами понимаются денежные доходы и поступления, формируемые в руках субъектов хозяйствования и государства и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию» [6].

Но мы считаем, что нам ближе другое определение: Финансовые ресурсы предприятия - это все источники денежных средств, аккумулируемые предприятием для формирования необходимых ему активов в целях осуществления всех видов деятельности как за счет собственных доходов, накоплений и капитала, так и за счет различного вида поступлений [2].

Финансовые ресурсы предназначены для выполнения финансовых обязательств перед бюджетом, страховыми организациями, банками, поставщиками товаров и материалов; осуществления затрат по расширению, реконструкции и модернизации производства, приобретения новых основных средств; оплаты труда и материального стимулирования работников предприятий; покрытия потребностей организации.

Актуальность данной работы заключается в том, что рыночная экономика в Российской Федерации набирает все большую силу. Вместе с ней набирает силу и конкуренция как основной механизм регулирования хозяйственного процесса. Конкурентоспособность любому хозяйствующему

субъекту может обеспечить только правильное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящихся в их распоряжении.

Объектом моего исследования является ООО «БашСпецСтрой». Проанализируем структуру имущества данного предприятия и источники его формирования.

Таблица 1 Структура имущества и источники его формирования

Показатель	Значение показателя					Изменение	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.4- гр.2)	± % ((гр.4- гр.2) : гр.2)
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	на начало анализир уемого периода	на конец анализир уемого периода		
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив							
1. Оборотные активы, всего	2 978	6 417	21 206	100	100	+18 228	+7,1 раза
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	1 188	4 467	5 739	39,9	27,1	+4 551	+4,8 раза
Пассив							
1. Собственный капитал	-650	-630	-829	-21,8	-3,9	-179	↓
3. Краткосрочные обязательства*, всего	3 628	7 047	22 035	121,8	103,9	+18 407	+6,1 раза
в том числе: заемные средства	667	–	1 495	22,4	7	+828	+124,1
Валюта баланса	2 978	6 417	21 206	100	100	+18 228	+7,1 раза

Результаты расчетов показывают, что активы организации за весь рассматриваемый период значительно увеличились (в 7,1 раза). Хотя имел место значительный рост активов, собственный капитал уменьшился на 27,5%, что говорит об ухудшении имущественного положения организации.

Рост величины активов организации связан с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей):

- прочие оборотные активы – 13 677 тыс. руб. (75%)
- денежные средства и денежные эквиваленты – 4 551 тыс. руб. (25%)

Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост произошел по строке "кредиторская задолженность" (+17 579 тыс. руб., или 95,5% вклада в прирост пассивов организации за анализируемый период (31.12.11–31.12.13)).

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить "резервный капитал" в пассиве (-179 тыс. руб.).

Собственный капитал организации по состоянию на 31.12.2013 составил -829 тыс. руб. Это на 179 тыс. руб. меньше, чем по состоянию на 31.12.2011.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности (таблица 2). Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие.

Таблица 2 Финансовые результаты деятельности компании

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение показателя		Средне-годовая величина, тыс. руб.
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	тыс. руб. (гр.3 - гр.2)	± % ((3-2) : 2)	
1	2	3	4	5	6	7
1. Выручка	19990	28 853	47 533	+18 680	+64,7	38 193
2. Расходы по обычным видам деятельности	19977	28 695	47 377	+18 682	+65,1	38 036
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	13	158	156	-2	-1,3	157
4. Прочие доходы и расходы, кроме	-	-9	-269	-260	↓	-139

процентов к уплате						
5. ЕВІТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	132	149	-113	-262	↓	18
6. Проценты к уплате	121	120	86	-34	-28,3	103
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	-	-8	–	+8	↑	-4
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	152	21	-199	-220	↓	-89
Справочно: Совокупный финансовый результат периода	152	21	-199	-220	↓	-89

Из таблицы 2 видно, что за весь рассматриваемый период произошел рост выручки на 18 680 тыс. руб., или на 65% (до 47 533 тыс. руб.).

Прибыль от продаж за последний год равнялась 156 тыс. руб. За два последних года наблюдалось незначительное уменьшение финансового результата от продаж (-2 тыс. руб.).

Экономическая эффективность деятельности предприятий выражается показателями рентабельности (доходности).

Наиболее распространенные виды показателей рентабельности, рассчитанные по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности представим в таблице 3

Таблица 3 Анализ рентабельности

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)			Изменение показателя	
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	коп., (гр.3 - гр.2)	± % ((3-2) : 2)
1	2	3	4	5	6
1. Рентабельность продаж. Нормальное значение для данной отрасли: 6% и более.	0,4	0,5	0,3	-0,2	-40,1

2. Рентабельность продаж по ЕВІТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	0,4	0,5	-0,2	-0,7	↓
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли.	0,1	0,1	-0,4	-0,5	↓
Справочно: Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции	0,4	0,6	0,3	-0,3	-40,2
Коэффициент покрытия процентов к уплате, коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более.	1,1	1,2	-1,3	-2,5	↓

В целом можно отметить, что за 2013 год организация получила прибыль от продаж и убыток от финансово-хозяйственной деятельности, что и обусловило положительные значения первого и отрицательные значения двух других показателей рентабельности, приведенных в таблице.

Прибыль от продаж в анализируемом периоде составляет 15,6% от полученной выручки. Тем не менее, имеет место падение рентабельности обычных видов деятельности по сравнению с данным показателем за период с 01.01.2012 по 31.12.2012.

В результате проведенного мною анализа было выявлено проблемы с собственным капиталом, было отмечено снижение показателей до критических, что требует принятия различных стабилизирующих мер.

Таковыми мерами может стать:

- увеличить уставный капитал общества с целью повышения его финансовых гарантий;
- создать резервный фонд, а также совершенствовать его учет и отражения в бухгалтерском балансе;
- необходимо повысить долю собственных средств в источниках финансирования, за счет рационального распределения прибыли.

Таблица 4 Расчет необходимого прироста собственного капитала

Показатели	Расчет	Сумма тыс.руб.
Необходимый прирост собственного капитала за 2013 г.	$СК = (0,6 - (044536 * 17442 + 0,6 * 50942))$	32992,43
Фактический прирост собственного капитала за 2013 г.	-630-(-650)	20

Необходимый прирост собственного капитала 2014 г.	$СК=(0,6-0,26127)*67934+0,6$	23011,28

Таким образом, расчет показывает, что фактический прирост собственного капитала за 2013г. оказался недостаточным для обеспечения запасов предприятия собственными источниками, в результате организации не удалось выйти из кризисного финансового состояния.

Увеличение собственного капитала может быть осуществлено в результате накопления или консервации нераспределенной прибыли для целей основной деятельности со значительным ограничением использования ее на непроизводственные цели, а также в результате распределения чистой прибыли в резервные фонды, образуемые в соответствии с учредительными документами.

Предельный размер резервного фонда находится в прямой зависимости от размера уставного капитала. Анализируемой организации целесообразно создавать резервный фонд в размере, указанном в его учредительных документах (т.е. 25% от уставного капитала) и формировать его путем ежегодных отчислений в размере не менее 5% от чистой прибыли.

Сумма резерва роста прибыли за счет увеличения объема продукции рассчитывается по формуле:

$$P = PV * (П_B / V),$$

PV – возможное увеличение объема реализованной продукции;

П_В - фактическая валовая прибыль;

V - фактический объем реализованной продукции(выручка).

$$PV = 13000 * 5\% = 650 \text{ тыс. руб.}$$

$$П_B = 13000 \text{ тыс. руб.}$$

$$V = 47\,533 \text{ тыс. руб.}$$

$$P = 650 * (13000 / 47\,533) = 177.77$$

Таким образом, увеличив объем выпуска продукции на 5% предприятие в 2014 г может увеличить свою прибыль на 177.77 тыс.руб.

Следует обратить внимание менеджмента ООО «БашСпецСтрой» на такой современный и малозатратный резерв развития бизнеса, как страхование от всевозможных рисков. Для данного предприятия, на наш взгляд, совершенно необходимы следующие виды страхования:

- страхование непогашения кредита;
- страхование дебиторской задолженности предприятия;
- страхование риска утраты права собственности (титульное страхование);
- страхование ущерба от остановки производства (деятельности);
- страхование финансовых рисков, связанных с деятельностью ключевой фигуры бизнеса;

- накопительное страхование жизни учредителей бизнеса, высшего менеджмента предприятия [4; 5].

Проблемой для организации является также повышение себестоимости продукции, которую необходимо оптимизировать. Основными источниками резерва снижения себестоимости услуг являются:

- увеличение реализации услуг;
- снижение хозяйственных расходов;
- поиск поставщиков с более низкими ценами на материалы и сырье, оптимизация денежных потоков от предприятия к поставщикам, заключение договоров поставки с более выгодными для организации условиями.

Также для снижения себестоимости продукции необходимо произвести освобождение организации от излишнего оборудования, машин и других основных средств и сдачу их в аренду.

Эти мероприятия позволят сократить расходы организации и увеличить показатели прибыли и рентабельности.

Подсчет резервов роста прибыли за счет снижения себестоимости: предварительно выявленный резерв снижения себестоимости продукции умножается на возможный объем её реализации с учетом резервов роста [3].

Таблица 5 Резерв увеличения суммы прибыли за счет снижения себестоимости путевок

Вид продукции	Резерв снижения себестоимости продукции, тыс.руб.	Фактический объем реализации продукции, тыс.руб.	Резерв увеличения объема реализации, тыс.руб.	Возможный объем реализации продукции, тыс.руб.	Резерв увеличения суммы прибыли, тыс.руб.
Строительные материалы	0,02	47 533	10000	57 533	1150,66
Итого	—	—	—	—	1150,66

Таким образом, резерв увеличения суммы прибыли за счет снижения себестоимости продукции составил 1150,66 тыс.руб.

Использованные источники:

1. Об обществах с ограниченной ответственностью Федеральный закон «» от 26.12.1995 №14-ФЗ// (действующая редакция от 01.08.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Финансы: Учебник /Под ред. С.И. Лушина, В.А. Слепова. - М.: Изд-во Российской экономической академии, 2010. - С. 59
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия[Текст]: учеб. пособие / Г. В. Савицкая. - М.: ИНФРА - М, 2010. – 703 с.
4. Финансы предприятий: Уч.Пос. Под ред. М.В. Романовского. - СПб.: Бизнес-пресса, 2010. - С. 43.
5. Ефимов О.Н. Структура местного страхового рынка [Электронный ресурс]/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское

образование, 2014.— 58 с.— Режим доступа:

<http://www.iprbookshop.ru/23089>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

6. Ефимов О.Н. Экономика страхования и анализ страховых операций [Электронный ресурс]: курс лекций/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 2G1 с.— Режим доступа: <http://www.lprbookshop.ru/23092>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

Галимова А.Ш.

научный руководитель

Макарова Я.В.

студент 4-го курса

Бакирский Государственный университет

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ БЮДЖЕТНИКОВ

Работники бюджетной сферы в Российской Федерации выполняют социально значимые для населения страны функции и представляют существенную долю трудового потенциала России. Так, в 2012 году численность занятых в бюджетной сфере составила 16551 тысяч человек, что составляет 24,3% от общей численности занятых в экономике [4].

Особенностью системы оплаты труда работников бюджетной сферы заключается в том, что тут не действуют рыночные силы и оплата труда производится за счет средств федерального или регионального бюджета. Оплата труда работников бюджетной сферы не зависит от результата деятельности учреждения, здесь имеется зависимость от размера денежных средств, поступающих из соответствующего бюджета на выплату заработной платы работникам. Таким образом, в бюджетной сфере сохраняется централизованное государственное регулирование заработной платы [2, с.368].

Должностные оклады работников бюджетной сферы устанавливаются с учетом таких показателей, как численность населения страны, показатели социально-экономического развития региона и другие. В связи с этим наблюдается различие в величине должностных окладов в разных регионах страны, но при этом они не могут превышать окладов соответствующих работников, занятых в федеральных органах. Размеры окладов работников устанавливаются органами исполнительной власти субъектов РФ.

Таким образом, системы оплаты труда работников федеральных бюджетных и казенных учреждений включают в себя размеры окладов (должностных окладов), ставок заработной платы, выплаты компенсационного и стимулирующего характера [3, с.15].

На сегодняшний день наблюдается тенденция резкого отставания уровня заработной платы работников бюджетной сферы от уровня

заработной платы работников внебюджетного сектора экономики [1, с.243]. В результате сегодня возникла необходимость совершенствовать систему заработной платы работников бюджетной сферы. Основной задачей государства в данной области должен стать стабильный рост заработной платы работников бюджетной сферы с учетом инфляции, так как низкий уровень заработной платы учителей, врачей и других категорий работников бюджетной сферы не только нравственная, социальная, но и экономическая и политическая проблемы.

Таким образом, в сфере регулирования заработной платы работников бюджетной сферы необходимо принятие нормативных правовых актов, содержащих действенные меры, направленные на улучшение материального положения указанных работников и усиление стимулирующей роли заработной платы.

Использованные источники:

1. Колосницына М.Г. Экономика труда. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2003.
2. Мазманова Б.Г. Управление оплатой труда. - М.: Финансы и статистика, 2001.
3. Литвинова Н. Бюджетная сфера: зарплатные ожидания // Кадровое дело, № 12, 2008.
4. Российский статистический ежегодник-2013г. Федеральная служба государственной статистики. URL: [//www.gks.ru](http://www.gks.ru)

Галимуллина Э.З.

ст. преподаватель

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Россия, Татарстан, г. Елабуга

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЛИНГВИСТИЧЕСКОЙ ЗАДАЧИ

Аннотация: В данной работе рассматриваются этапы решения лингвистической задачи определения множественного числа имени существительного на английском языке методом моделирования.

Ключевые слова: информационные технологии, лингвистическая задача, моделирование лингвистической задачи, диагностирующие признаки.

Ярко выраженная информатизация общества объясняет необходимость все более широкого использования информационных технологий в сфере образования и именно поэтому их применение в обучении – это одна из наиболее важных и устойчивых тенденций развития современного образовательного процесса. Использование ЭВМ дает большое количество возможностей для решения самого широкого круга информационных задач во всех областях человеческой деятельности, в том числе и в образовании.

Компьютер и информационные технологии активно внедряются в процесс изучения различных предметных областей.

В связи с этим необходимо совершенствовать систему подготовки бакалавров всех направлений, в том числе лингвистов, по использованию информационных технологий в будущей профессиональной деятельности. Современный студент-лингвист должен не только свободно ориентироваться в мировом информационном пространстве, иметь необходимые знания и навыки поиска, обработки и хранения информации с использованием современных информационных технологий, компьютерных систем и сетей, но и владеть приемами эффективной работы с применением специального программного обеспечения для решения конкретных профессиональных задач. Современные лингвистические задачи и исследования требуют применения информационных технологий и математических методов обработки информации для выявления сущности лингвистических явлений. Так, например, для студентов-лингвистов необходимы более углубленные знания различных лингвистических программ и навыки работы с ними, а так же знания по проблемам алгоритмизации и моделирования лингвистических задач.

Основным методом решения лингвистической задачи является метод моделирования. Процесс моделирования на компьютере включает следующие этапы [1]: постановка задачи, разработка модели, проведение компьютерного эксперимента, анализ результатов работы компьютерной модели.

Рассмотрим процесс решения лингвистической задачи определения множественного числа имени существительного на английском языке методом моделирования.

Английский язык имеет более сложные правила правописания по сравнению с другими языками, что связано со сложной историей его формирования. Рассматриваемая нами задача относится к числу простейших задач орфографического анализа.

Рассмотрим подробнее этапы моделирования лингвистической задачи.

Постановка задачи. Описание задачи: в память компьютера с клавиатуры поочередно вводятся английские слова. Необходимо составить алгоритм и программу, позволяющие определить число имени существительного.

Анализ оригинала модели — основная лингвистическая проблема, возникающая в ходе решения сформулированной задачи, — сводится к поиску множественного числа имени существительного. В наиболее систематизированном виде образование множественного числа изложено в грамматиках английского языка.

Далее рассмотрим основные правила образования формы множественного числа английских существительных, представленных в виде

таблицы диагностирующих признаков распознавания множественного числа имени существительного (табл.1).

Таблица 1

Диагностирующие признаки распознавания множественного числа имени существительного

1.Прибавлением окончания –s к существительному в единственном числе:	boy – boys (мальчик – мальчики); girl – girls (девочка – девочки); computer – computers (компьютер – компьютеры)
2.Прибавлением окончания –es, если существительное в единственном числе оканчивается на –s, -ss, -sh, -ch, -o, или –x:	class – classes (класс – классы); wish – wishes (желание – желания); inch – inches (дюйм – дюймы); box – boxes (ящик – ящики)
3.Если существительное в единственном числе оканчивается на согласную, после которой следует y, то y заменяется на i, и добавляется окончание –es:	city – cities (город – города); lady – ladies (дама – дамы)
4.Если существительное в единственном числе оканчивается на гласную, после которой следует y, то добавляется окончание –s (однако данное правило не относится к словам, оканчивающимся на –quy):	essay – essays (сочинение – сочинения); monkey – monkeys (обезьяна – обезьяны); Однако: soliloquy – soliloquies (монолог – монологи)
5.Прибавлением окончания –s к большинству существительных в единственном числе, оканчивающихся на –f:	brief – briefs (сводка – сводки); chief – chiefs (руководитель – руководители); proof – proofs (испытание – испытания)
6.В следующих существительных, оканчивающихся на –f или –fe, множественное число образуется путем замены f на v, и прибавлением окончания –es:	wife – wives (жена – жены); leaf – leaves (лист – листья); half – halves (половина – половины); self – selves (сам – сами); calf – calves (теленок – телята); loaf – loaves (булка – булки); knife – knives (нож – ножи); elf – elves (эльф – эльфы); wolf – wolves (волк – волки); shelf – shelves (полка – полки)
7.Существительные, изменяющиеся не по правилам (Irregular nouns)	a man – men; woman – women; a child – children a brother – brethren; a foot – feet; a tooth – teeth; a goose – geese; a mouse – mice; a louse – lice; an ox – oxen
8.Форма не меняется	a fish – fish; a deer – deer; a sheep – sheep; a trout – trout; a swine – swine; an aircraft – aircraft; a means – means

Проанализировав диагностирующие признаки распознавания множественного числа имени существительного, можно сделать вывод, что существительные английского языка, образуются при помощи прибавления к имени существительного единственного числа окончаний -s и –es. Отметим так же, что существуют слова исключения.

Разработка модели. Алгоритм решения рассматриваемой лингвистической задачи сводится к определению числа имени существительного, путем отделения окончания слова.

Представим алгоритм решения данной задачи в виде следующей блок-схемы (рис.1)



Рис.1. Алгоритм решения лингвистической задачи определения множественного числа имени существительного в английском языке, представленный в виде блок-схемы

Данный алгоритм был реализован в среде программирования Pascal ABC с использованием технологии структурного программирования. Система Pascal ABC предназначена для обучения программированию на языке Паскаль и ориентирована на начинающих программистов (в данном случае это студенты гуманитарного факультета). Первоначальное обучение программированию должно проходить в достаточно простых и дружественных средах, в то же время эти среды должны быть близки к стандартным по возможностям языка программирования и иметь достаточно богатые и современные библиотеки стандартных подпрограмм. Система Pascal ABC основана на языке Delphi Pascal и призвана осуществить постепенный переход от простейших программ к модульному, объектно-ориентированному, событийному и компонентному программированию.

В заключении отметим, что большинство программ создаются для решения какой-либо задачи. Поэтому современному специалисту в любой области деятельности (в том числе и гуманитарного профиля) необходимо иметь более углубленные знания по современным языкам программирования, проблемам алгоритмизации и моделированию лингвистических задач. Таким образом, математическая и информационно-

технологическая подготовка лингвистов является актуальнейшей задачей современного лингвистического образования.

Использованные источники:

1. Зубов А.В., Зубова И.И. Информационные технологии в лингвистике: Учеб. пособие для студ. лингв. фак-тов высш. учеб. заведений / А.В. Зубов, И.И. Зубова – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 208 с.

Галимуллина Э.З.

старший преподаватель

Жестков Л.Ю.

студент 5 курса

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Россия, Татарстан, г. Елабуга

Е-ПОРТФОЛИО - ОЦЕНОЧНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ, ВНЕДРЯЕМАЯ В ПРАКТИКУ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Аннотация. В данной работе рассматривается технология е-портфолио, как технология оценивания не только учебных, но и личностных, общественно–значимых и академических достижений студентов, которую необходимо внедрять в практику образовательного учреждения.

Ключевые слова: е-портфолио, компетентностный рост студента, портфель достижений, технология оценивания.

Современный этап развития системы образования в России характеризуется необходимостью модернизации ее структуры и содержания на основе внедрения инновационных подходов к организации, управлению, содержанию, формам и методам обучения, а также оценке качества обучения[1].

На сегодняшний день в организации образовательного процесса используются несколько методов оценивания результатов обучения: письменные проверочные работы (самостоятельные работы), контрольные работы, устный опрос, лабораторные и практические работы, тестирование и т.п. Данные методы нацелены главным образом на оценку знаний, умений и навыков студента по конкретной дисциплине. В то время как личные, «общественно–значимые» и академические достижения студентов за пределами вуза остаются за кадрами оценивания [2]. В связи с этим необходимо использовать альтернативные методы и технологии оценивания деятельности участников образовательного процесса. Поэтому технология е-портфолио – оценочная технология, направленная на накопление, хранение, развитие и презентацию индивидуально значимых результатов.

Основной целью создания е-портфолио является обеспечение мониторинга культурно-образовательного становления студента, анализ и представление значимых результатов процессов его компетентностного и

личностного роста. Е-портфолио позволяет учитывать результаты, достигнутые студентом в разнообразных видах деятельности — учебной, воспитательной, творческой, самообразовательной [1].

Отметим преимущества технологии е-портфолио [3]:

- позволяет преподавателю индивидуально подходить к каждому студенту, т. к. каждый студент обладает своими уникальными способностями, потребностями и сильными сторонами, в этой связи можно обнаружить препятствия к личному успеху;
- предоставляет основу для последующего анализа и планирования; позволяет самим студентам стать активными участниками процесса оценки;
- студенты могут честно представить себе свои текущие знания, и определить цели, которых они хотят достигнуть в дальнейшем обучении; расширяет возможности методов оценки, позволяя оценить более сложные и важные аспекты обучения.

Системное применение данной аналитико-оценочной технологии обеспечивает качественное накопление информации, необходимой для своевременной фиксации реальных изменений и компетентностного роста студента.

Кроме того, технология е-портфолио помогает решить важные педагогические задачи [4]:

- поддерживать высокую учебную мотивацию студентов;
- поощрять их активность и самостоятельность, расширять возможности обучения и самообучения;
- развивать навыки рефлексивной и оценочной (самооценочной) деятельности студентов;
- формировать умение учиться – ставить цели, планировать и организовывать собственную учебную деятельность;
- содействовать индивидуализации (персонализации) образования студентов;
- закладывать дополнительные предпосылки и возможности для успешной самореализации;
- воспитывать такие качества личности, как честность, целеустремлённость, уверенность в успехе;
- формировать общеучебные умения и навыки - как средства повышения культуры умственного труда;

На наш взгляд обязательным условием формирования портфеля своих достижений является осознание студентом критериев отбора материалов для оценивания, понимание критериев оценки личных результатов и свобода в отражении личностных качеств обучаемого.

Таким образом, организованная системная диагностика профессионально-личностного развития студента позволяет на практике реализовать индивидуально-ориентированный подход к качественной оценке результатов образовательной и воспитательной деятельности образовательного учреждения. Следовательно, е-портфолио - новая технология оценивания не только учебной и воспитательной деятельности обучающихся, но и личностных, общественно-значимых и академических достижений студентов, которую необходимо внедрять в практику образовательного учреждения.

Использованные источники:

1. Загвоздкин В.К. Роль портфолио в учебном процессе. Некоторые психолого-педагогические аспекты. //Психологическая наука и образование. – 2004. - № 4. – С. 5.
2. Лизунова Л.Р. Портфолио студента (примерное положение). Электронный ресурс. URL: <http://www.logopunkt.ru/umm1.htm>.
3. Ильичева С.В. Разработка модели электронного портфолио на базе mahara/moodle как технологии управления качеством образовательного процесса и индивидуальным прогрессом студента. Сборник тезисов докладов конференции молодых ученых, Выпуск Р. – СПб: СПбГУ ИТМО, 2011 г. – 146 с. Электронный ресурс. URL: http://kmu.ifmo.ru/file/stat/12/kmu8_ver3.pdf.
4. Макашина Т. Ю. Портфель достижений студента как один из оптимальных способов организации накопительной системы оценки по учебной дисциплине теория и методика экологического образования детей. Электронный ресурс. URL: http://makashina.ucoz.ru/blog/portfel_dostizhenij_studenta_kak_odin_iz_optimalnykh_sposobov_organizacii_nakopitelnoj_sistemy_ocenki_po_uchebnoj_discipline_teorija_i_metod/2013-09-15-47.

Галимуллина Э.З.

старший преподаватель

Крайнова А.И.

студент 5-го курса

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Россия, Татарстан, г. Елабуга

ИНТЕГРАЦИЯ ИНТЕРАКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ

Аннотация. В данной работе рассматриваются интерактивные возможности элементов системы дистанционного обучения Moodle с целью интеграции интерактивных технологий в дистанционное обучение.

Ключевые слова: интерактивные технологии, дистанционное обучение, интеграция интерактивных технологий, система дистанционного обучения Moodle, интерактивные элементы, дистанционный курс.

В настоящее время быстро совершенствующиеся средства информатизации и телекоммуникаций получают мировое признание и все более широкое распространение. Интерес к внедрению технологий дистанционного обучения в учебный процесс существует уже давно. Эта форма получения знаний была востребована и в прежние годы, а сейчас, в эпоху бурного развития телекоммуникационных технологий, дистанционному обучению, как новой форме обучения на расстоянии, уделяется особое внимание.

Заметим, что многие дистанционные курсы не учитывают интерактивный элемент обучения и фактически являются курсами для самообразования. Необходимо акцентировать внимание на активном использовании интерактивности во всех ее формах [2].

На сегодняшний день внедрение интерактивных форм обучения – одно из важнейших направлений совершенствования подготовки студентов в современном учебном заведении. Основные методические инновации связаны непосредственно с применением интерактивных технологий и методов обучения [1]. Следовательно, необходимо интегрировать интерактивные технологии и методы обучения в процесс подготовки студентов с применением дистанционных курсов.

Выделяют следующие цели интеграции интерактивных технологий в дистанционном обучении [2]:

- улучшение мотивации познавательной деятельности;
- присвоение способов деятельности, принятых в группе;
- развитие критического мышления и инициативности;
- улучшение саморегуляции деятельности за счет регулярного применения самоконтроля и взаимоконтроля;
- повышение эффективности обучения.

Учебный процесс, опирающийся на использование интерактивных методов обучения, организуется с учетом включенности в процесс познания всех студентов группы без исключения. Совместная деятельность означает, что каждый вносит свой особый индивидуальный вклад, в ходе работы идет обмен знаниями, идеями, способами деятельности. Интерактивные методы основаны на принципах взаимодействия, активности обучаемых, опоре на групповой опыт, обязательной обратной связи. Создается среда образовательного общения, которая характеризуется открытостью, взаимодействием участников, равенством их аргументов, накоплением совместного знания, возможность взаимной оценки и контроля [1].

Следовательно, можно интегрировать интерактивные технологии в учебный процесс на базе дистанционного обучения.

Выделяют виды интерактивного взаимодействия в рамках дистанционного обучения [1]:

1. преподаватель → группа
2. преподаватель → студент
3. студент → преподаватель
4. студент 1 ↔ студент 2
5. группа ↔ студент

Для обеспечения интерактивности в дистанционных курсах целесообразно использовать среды дистанционного обучения, предлагающие комплекс различных средств для поддержки интерактивного учебного процесса, например, система дистанционного обучения Moodle .

Рассмотрим возможности, предоставляемые системой дистанционного обучения Moodle. В распоряжении преподавателя и обучающихся дистанционного курса находятся следующие интерактивные элементы дистанционного курса: анкета, интерактивные лекции, обратная связь, вики, HotPot, электронная почта, внешние приложения, интерактивные задания, форумы, чаты, видеоконференции, интерактивные тесты, семинары, глоссарий.

«Интерактивная лекция» позволяет преподавателю располагать контент в интересной и гибкой форме. Преподаватель может использовать линейную схему лекции, состоящую из ряда обучающих страниц или создать древовидную схему, которая содержит различные пути или варианты для учащегося. В любом случае для увеличения активного взаимодействия и контроля понимания преподаватели могут использовать различные вопросы, такие как Множественный выбор, На соответствие и Короткий ответ. В зависимости от выбранного студентом ответа и стратегии, разработанной преподавателем, студенты могут перейти на другую страницу, возвратиться на предыдущую страницу или быть перенаправленными совершенно по другому пути.

Модуль «Анкета» обеспечивает три типа анкет для оценивания и стимулирования обучения в дистанционных курсах. Преподаватель может использовать их для сбора данных, которые помогут ему лучше узнать своих студентов и поразмышлять об эффективности обучения.

Модуль «Обратная связь» позволяет создать собственные анкеты для сбора обратной связи от участников, используя различные типы вопросов, включая множественный выбор, да/нет или ввод текста.

Модуль «Вики» (Wiki) позволяет участникам добавлять и редактировать набор, связанных веб-страниц. Вики может быть совместной - все способны редактировать ее, или индивидуальной, которую только автор может редактировать. В Вики сохраняется история предыдущих версий

каждой страницы с перечислением изменений, сделанных каждым участником.

Активный модуль «Внешнее приложение» позволяет студентам взаимодействовать с обучающими ресурсами и активными элементами на других веб-сайтах. Например, внешнее приложение может обеспечить доступ к новому типу деятельности или учебным материалам.

Модуль «Глоссарий» позволяет участникам создавать и поддерживать список определений, подобный словарю или собирать и систематизировать ресурсы и информацию.

Учебный элемент «Интерактивное задание» позволяет преподавателям добавлять коммуникативные задания, собирать студенческие работы, оценивать их и предоставлять отзывы.

Элемент курса «Интерактивный тест» позволяет преподавателю создавать тесты, состоящие из вопросов разных типов: Множественный выбор, Верно/неверно, На соответствие, Короткий ответ, Числовой.

Модуль «Семинар» позволяет накапливать, просматривать, рецензировать и взаимно оценивать студенческие работы. Студенты могут представлять свою работу в виде любых файлов, например, документы Word и электронные таблицы, а также могут вводить текст непосредственно в поле с помощью текстового редактора.

Модуль «Форум» позволяет участникам общаться в асинхронном режиме, т.е. в течение длительного времени.

Модуль «Чат» позволяет участникам иметь возможность синхронного письменного общения в реальном времени.

Модуль HotPot позволяет учителям распространять в Moodle интерактивные учебные материалы для своих студентов и просматривать отчеты об ответах и результатах студентов.

Преподаватели Елабужского института Казанского федерального университета применяют в образовательном процессе дистанционные курсы, созданные на площадке Tulpar системы дистанционного обучения Moodle, делая процесс обучения более интерактивным за счет вышеперечисленных интерактивных элементов.

Рассмотрим виды учебной деятельности и интерактивные элементы курса в Moodle, с помощью которых можно интегрировать интерактивные технологии в процесс дистанционного обучения (Таблица 1).

Таблица 1.

Элементы интеграции интерактивных технологий системы дистанционного обучения Moodle в учебный процесс

Виды учебной деятельности	Интерактивные элементы курса
Лекция	Интерактивная лекция, анкета, видеоконференции, чат, форум, обратная связь, HotPot, электронная почта, интерактивные тесты, глоссарий.

Лабораторные занятия	Электронная почта, видеоконференция, вики, HotPot.
Практические занятия	В режиме off-line (электронная почта, форумы) или on-line (видеоконференции, чаты).
Контрольные работы	Электронная почта, форум, чат, интерактивные задания, внешние приложения.
Семинары	Видеоконференции, форум, чат, внешние приложения, вики.
Консультации	Электронная почта, телеконференция, форум, чат, обратная связь.
Промежуточный контроль	Интерактивные задания, интерактивные тесты.
Итоговый контроль	Интерактивные задания, интерактивные тесты.

Таким образом, были рассмотрены элементы интеграции интерактивных технологий системы дистанционного обучения Moodle в учебный процесс и приведены примеры их применения в различных видах учебной деятельности студента. Отметим, что интеграция указанных элементов систем дистанционного обучения для поддержания интерактивности, способствует достижению целей обучения, главной из которых является повышение эффективности дистанционного курса.

Использованные источники:

1. Галимуллина Э.З., Крайнова А.И. Интерактив, как один из способов повышения активной самостоятельности студентов // е-Журнал «Экономика и социум». 2014. № 2(11): [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_iun/Galimullina%20E.Z.%20\(Sovremennye%20nauki%20i%20obrazovanie\).pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_iun/Galimullina%20E.Z.%20(Sovremennye%20nauki%20i%20obrazovanie).pdf)
2. Из материалов дистанционных курсов "Технология и методика создания дистанционных курсов" и "Методика дистанционного обучения", созданных Институтом развития информационного общества в рамках проекта НФПК "Создание системы подготовки преподавателей вузов использованию дистанционных методов в обучении". Режим доступа: <http://dl.nw.ru/process/tools/index.shtml>

*Галлямова Р.А.
студент 5 курса
Шайнурова З.М., к.э.н.
доцент
ФГБОУ БГАУ
Россия, г. Уфа*

НОВОЕ В ОТЧЕТЕ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ ООО «РАЕВСКАЯ»

Отчет о движении денежных средств (форма №4) является одним из основных видов отчетности отчета организации. Данный вид отчета обязаны составлять все предприятия в соответствии с нормативными предписаниями одноименного стандарта – ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств». [1]

Отчет о движении денежных средств (форма №4) состоит из сумм денежных потоков: от текущих операций, инвестиционных операций, финансовых операций, где учитываются поступления и платежи. Особое внимание уделяется кодам. Код охватывает унифицированные системы документации и формы документов, разрешенных к применению в народном хозяйстве. [2]

С 2012 г. в отчете о движении денежных средств (формы №4) внесены существенные изменения, так, основным источником поступлений предприятия являются денежные средства, полученные от покупателей и заказчиков. Данное поступление отражается в отчете по коду 4111. Здесь отражается полученная выручка от продажи продукции (товаров, работ, услуг) и сумма авансов от покупателей за вычетом косвенных налогов – НДС и акцизов. Для заполнения указанной строки складываются обороты по дебету счетов учета денег и денежных эквивалентов (счет 50, 51) корреспонденции со счетом 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» или 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

В соответствии с изменением в новой форме название строки 4313 изменено, и теперь в ней указываются поступления от перепродажи финансовых вложений [3], но данных операций ООО «Раевская» не имеет. Однако, прочие поступления, согласно новой форме следует показывать по строке 4119 (ранее ей соответствовала строка 4113). Для ООО «Раевская» составляет за 2013 г. 7569 тыс. рублей, это на 3478 тыс. рублей, чем в 2012 г.

Расходная часть раздела серьезных изменений не претерпела. Они сводится к тому, что уточнены названия, а так же строке «Прочие платежи» присвоен код – 4129 (ранее был 4125).

В строках 4121 – 4129 раскрываются основные направления расходования денежных средств.[4] В ООО «Раевская» за 2012 г. составляет 52921 тыс. рублей, а в 2013 г. 45126 тыс. рублей.

По строке 4121 в ООО «Раевская» «Поставщикам за сырье, материалы, работы, услуги» отражают оплаченные расходы предприятия в текущей деятельности. Необходимые данные содержатся в оборотах по кредиту счетов учета денежных средств (счет 50, 51) в корреспонденции со счетом 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» или 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» по дебету.

Передача денежных эквивалентов контрагентам отражается через субсчет 91/2. Кроме того, наличные деньги на эти цели могут расходоваться через подотчетных лиц. В ООО «Раевская» составляет 26527 тыс. рублей за 2013 г., а в 2012 г. 30276 тыс. рублей, что на 3749 тыс. рублей больше, чем в 2012 г.

ООО «Раевская» в строку 4122 включает суммы заработной платы, выплаченные работникам предприятия. При этом, используются данные по дебету счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» в корреспонденции с кредитом счетов 50 «Касса», 51 «Расчетный счет». За 2 последних года платежи в связи с оплатой труда изменились, то есть уменьшились: в 2012 г. – 11969 тыс. рублей, а в 2013 г. 8505 тыс. рублей, то есть уменьшились 3464 рубля.

Процент по долговым обязательствам отражается в строке 4123 и составляет за 2013 г. 217000 тыс. рублей.

Все остальные налоги, кроме косвенных, а так же взносов на обязательное медицинское страхование, показывают по строке 4129 «Прочие платежи». В ООО «Раевская» по данной строке 4129 сумма составляет 9877 тыс. рублей за 2013 г.

В таблице 1 показаны изменения кодов в ООО «Раевская».

Таблица 1 «Изменение кодов в ООО «Раевская»

Наименование показателя	Коды		2013 год	2012 год
	Старые	Новые		
Поступило денежных средств - всего	4110	4110	45193	41568
В том числе: от продажи продукции, товаров, работ, услуг	4111	4111	37624	30521
Арендные платежи, лицензионные платежи, гонорары, комиссионные платежи и пр.	4112	4112	-	-
Прочие поступления	4113	4119, 4119.1, 4119.2	7569	11047
Платежи - всего	4120	4120	45126	52921
В том числе: поставщика (подрядчика) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	4121	26527	30276
В связи с оплатой труда	4122	4122	8505	11969

работников				
Процентов по долговым обязательствам	4123	4123	217	1301
Налога на прибыль организаций	4124	4124	-	-
Прочие платежи	4125	4129	9877	9375
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	4100	67	11353

Рассмотрев таблицу 1 можно сделать вывод, что произошли незначительные изменения в отчете денежных средств, а именно изменилось в новой форме название строки 4113 «Поступления от финансовой перепродажи», а вот «Прочие платежи» следует показывать по строке 4119 (ранее строка 4113).

Использованные источники:

- 1 Положение по бухгалтерскому учету «Учет о движении денежных средств» ПБУ 23/2011. Приказ Минфина РФ от 02.02.2011г №154н (ред. от 24.12.10г.). Доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс».
- 2 Байтимова, Э.С., Гирфанова И.Н. Нововведения в учете денежных средств в 2013 г. [Текст] // Экономика и социум. - №4(9). – 2013.
- 3 Калинина, И.С., Хабибуллина, Л.Г., Зарипова, Г.М. Управление денежными средствами организации [Текст] // Экономика и социум. - №4(9). – 2013.
- 4 Никитин, А.С. Отчет о движении денежных средств [Текст] // Деловой Петербург. – Режим доступа: <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=011287> – 28.04.2014.

*Галлямова Т.Р., к.э.н.
доцент, преподаватель
кафедра финансов и кредит
Баембитов Д.Ф.
студент 5 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ООО «ТРАНСТЕХСЕРВИС – УФА» Г. УФЫ РБ

Термин «дебиторская задолженность» - чисто бухгалтерский термин, который обозначает долги сторонних лиц вашей организации. А вот управление дебиторской задолженностью – это целый процесс, который подразумевает под собой определенное количество этапов, а начинается он еще до подписания договора.

Поскольку дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию (отвлечение) собственных оборотных средств, то, в принципе, она невыгодна предприятию, следовательно, напрашивается вывод об оптимизации величины текущей дебиторской задолженности и о ее максимально возможном сокращении, что снизит потребность в заемных источниках финансирования и положительно скажется на ликвидности деятельности организации.

Необходимо осуществлять контроль за состоянием расчетов с дебиторами, чтобы минимизировать риск возникновения безнадежной дебиторской задолженности.[2]

Для управления дебиторской задолженностью предприятия в ООО «ТрансТехСервис-Уфа» можно предложить провести следующие процедуры:

1). Выбор ответственных лиц (отдел) за работу с дебиторской задолженностью в рамках компании

На данном этапе основное внимание уделяется вопросам выбора организационной структуры в организации для работы с дебиторской задолженностью:

а) Описываются положительные и отрицательные моменты работы различных ответственных лиц:

- Бухгалтерия,
- Юридическая служба,
- Сотрудники (линейные руководители, менеджеры по продажам, менеджеры проектов, специалисты по внедрению, консультанты и т.д.),
- Коллекторская группа (профессиональная компания полного цикла, которая предоставляет клиентам первоклассные и самые эффективные решения в сфере взыскания просроченной дебиторской задолженности)

б) Рассматривается вопрос мотивации к действию.

в) Вопрос «единого» центра контроля за работу с дебиторской задолженностью.

В настоящее время наиболее распространенным вариантом развития событий является поручение данной работы своему сотруднику, а при больших объемах взыскания — целой службе (как правило, юридической, финансовой или службе безопасности).

2). Выстраивание работы с дебиторской задолженностью в рамках компании

На данном этапе основное внимание уделяется вопросам перехода от вопросов принятия решения о том, кто работает с дебиторской задолженностью к тому, как будет происходить работа на уровне организации, механизмы, правила взаимодействия, методы регулирования и контроля:

а) Проектирование организационной структуры отдела.

б) Создание бизнес-процессов, политик и процедур по управлению дебиторской задолженностью.

в) Формирование системы сбалансированных показателей деятельности подразделения КРІ(Ключевые показатели эффективности).

г) Разработка схем мотивации на базе КРІ(Ключевые показатели эффективности) создание должностных инструкций, обучение сотрудников, ответственных за работу с дебиторской задолженностью.

д) Создание системы контроля и внутренней управленческой отчетности в CRM (Система управления взаимоотношениями с клиентами) для анализа финансового положения и оценки эффективности работы специалистов.

3). Методы работы с дебиторской задолженностью.

Данный этап является основным, так как происходит непосредственное создание прикладных методов работы с дебиторской задолженностью, а именно действиями, которые приводят к возврату задолженности, что и является основной целью:

а) Звонки клиентам (подготовка к звонку клиенту, выбор времени звонка)

б) Написание писем:

- перечень документов для клиента,
- для подтверждения дебиторской задолженности,
- взаимодействие с бухгалтерией компании для подготовки документов клиенту

в) Встречи с клиентами

г) Ведение переговоров:

- общие правила,
- определение ответственного лица у клиента за оплату задолженности,

- варианты договоренностей с клиентом при невозможности немедленной оплаты с его стороны,

- варианты действий при отказе клиента платить или грубости со стороны клиента при общении,

- определение периодичности звонков

д) Фиксирование информации о работе с дебиторской задолженностью (CRM/автоматизация процесса сбора и фиксирования информации)

Если долг не погашен в срок, есть всего два способа его вернуть: договориться с должником о добровольном возврате или взыскать его в принудительном порядке.

Преимущества досудебного урегулирования долга — это отсутствие дополнительных издержек, связанных с обращением в суд, и взаимовыгодное разрешение потенциально конфликтной ситуации без ущерба для деловой репутации и взаимоотношений партнеров.

Подводя итог, необходимо отметить, что часто для успешного управления дебиторской задолженностью предприятию не хватает:

- квалифицированных сотрудников для составления типовых документов;
- знаний особенностей деятельности некоторых государственных органов,
- знания методики осуществления и продвижения коллекторской деятельности;
- call-центра, включая помещение, оборудование, персонал;
- программного обеспечения;
- службы личного взаимодействия с должниками.

Использованные источники:

- 1 Ковалев, В. В. Финансы организаций (предприятий)[Текст]: учебник/В.В. Ковалев – М.: Проспект, 2011
- 2 Савицкая, Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности[Текст]: учебник/ Г.В. Савицкая – М.: ИНФРА-М , 2012
- 3 Быкадоров В.Л. Финансово – экономическое состояние предприятия [Текст]: учебник/ В.Л. Быкадоров – М.: ПРИОР-СТРИКС, 2010.

*Гамеза В.К.
аспирант
БГЭУ*

Республика Беларусь, г. Минск

**ИННОВАЦИИ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕСПУБЛИКИ
БЕЛАРУСЬ**

В статье рассматриваются специфические особенности инновационной деятельности в аграрном производстве, тенденции и факторы ее осуществления в сельском хозяйстве Республики Беларусь.

Ключевые слова: ИННОВАЦИЯ, ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА, СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, АГРАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

В современной экономической литературе под инновацией подразумевается не просто объект или процесс, внедренный в производство в результате проведения научного исследования или сделанного открытия, а внедренный успешно и приносящий прибыль, при этом качественно отличный от предшествующего аналога. Суть инновации – в качественном обновлении производственного процесса, которое может находить свое выражение как в производстве принципиально новой продукции, во внедрении новых технологий и техники, так и в изменении организационных структур, методов управления и т.д.

Применительно к сельскохозяйственному производству инновации представляют собой реализацию в хозяйственную практику результатов

исследований и разработок в виде новых сортов растений, пород и видов животных и кроссов птицы, новых или улучшенных продуктов питания, материалов, новых технологий в растениеводстве, животноводстве и перерабатывающей промышленности, новых удобрений и средств защиты растений и животных, новых методов профилактики и лечения животных и птицы, новых форм организации и управления различными сферами экономики, новых подходов к социальным услугам, позволяющих повысить эффективность производства.

Классификация инноваций осуществляется на основании множества характеристик, основными среди которых являются: значимость, направленность, степень новизны, причина возникновения, источник, предмет и сфера проявления, время выхода на рынок, предмет и сфера проявления, масштаб распространения и пр.

По предмету и сфере применения в аграрном секторе экономики целесообразно выделять четыре основных типа инноваций: селекционно-генетические; технико-технологические и производственные; организационно-управленческие и экономические; социально-экологические (таблица 1). При этом первый тип инноваций присущ исключительно сельскому хозяйству.

Таблица 1 – Классификация типов инноваций в аграрном производстве

Селекционно-генетические	Технико-технологические и производственные	Организационно-управленческие и экономические	Социально-экологические
Новые сорта и гибриды сельскохозяйственных растений	Новые породы, типы животных и кроссы птицы	Создание растений, устойчивых к болезням и вредителям, неблагоприятным факторам окружающей среды	Использование новой техники
Новые технологии возделывания сельскохозяйственных культур	Новые индустриальные технологии в растениеводстве	Научно-обоснованные системы земледелия и	Новые удобрения и их системы
Новые средства защиты растений	Биологизация и экологизация земледелия	Новые ресурсосберегающие технологии производства и хранения пищевых продуктов, направленных на повышение потребительской ценности продуктов питания	Развитие кооперации и формирование интегрированных структур в АПК
Новые формы	Новые формы	Новые формы	Маркетинг

технического обслуживания и обеспечения ресурсами АПК	организации и мотивации труда	организации и управления в АПК	инноваций
Создание инновационно-консультативных систем в сфере научно-технической и инновационной деятельности	Концепции, методы выработки решений	Формы и механизмы инновационного развития	Формирование системы кадров научно-технического обеспечения АПК
Улучшение условий труда, решение проблем здравоохранения, образования и культуры тружеников села	Оздоровление и улучшение качества окружающей среды	Обеспечение благоприятных экологических условий для жизни, труда и отдыха населения	

Совокупность научно-технических, технологических и организационных изменений, происходящих в процессе реализации инноваций, можно определить как *инновационный процесс*, а период создания, распространения и использования нововведений называют *инновационным циклом*.

Инновация имеет четкую ориентацию на конечный результат прикладного характера, она всегда должна рассматриваться как сложный процесс, который обеспечивает определенный технический, социально-экономический эффект. В своем развитии инновации меняют формы, продвигаясь от идеи до внедрения. Протекание инновационного процесса обусловлено сложным взаимодействием многих факторов. Применение в предпринимательской практике того или иного варианта форм организации инновационных процессов, определяют три основных фактора:

1) состояние внешней среды (политическая и экономическая ситуация, тип рынка, характер конкурентной борьбы, практика государственно-монополистического регулирования и т.д.);

2) состояние внутренней среды данной хозяйственной системы (наличие лидера-предпринимателя и команды поддержки, финансовые и материально-технические ресурсы, применяемые технологии, размеры, сложившаяся организационная структура, внутренняя культура организации, связи с внешней средой и т.д.);

3) специфика самого инновационного процесса как объекта управления.

Инновационная деятельность – это процесс осуществления изменений (инноваций), который заключается в преобразовании научно-технических идей в результат, имеющий практическое применение. В полном объеме инновационная деятельность предприятия включает все виды научно-исследовательских работ (фундаментальные, поисковые, прикладные),

проектные, технологические, опытно-конструкторские разработки, деятельность по освоению новшеств в производстве и у потребителей, т.е. реализацию инноваций.

В конце 80-х годов XX века появилось понятие «инновационная экономика», а научно-технический прогресс стал важнейшим фактором экономического развития, основой конкурентоспособности компаний, отраслей, национальных экономик.

Инновационная экономика (экономика знаний, интеллектуальная экономика) — тип экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с высокой добавочной стоимостью и самих технологий.

Создание инновационной экономики является стратегическим направлением развития Республики Беларусь в первой половине XXI века. Поэтому для отечественных предприятий активизация инновационной деятельности становится не только ключевым фактором успеха в конкуренции, но и условием выживания на рынке.

Ускорение темпов научно-технического развития приводит к повышению скорости обновления продукции и привыкания потребителей к новинкам, а следовательно, к сокращению жизненных циклов продукции, технологии, спроса, к повышению интенсивности конкурентной борьбы на рынках сбыта предприятий. Модернизация технологий, обновление и модификация товарного ассортимента, совершенствование систем организации и управления позволяют отечественным предприятиям адаптировать свою продукцию к требованиям рынка, поддерживать необходимый уровень спроса, сокращать издержки, стабилизировать и улучшать финансово-экономические результаты деятельности.

Сегодня финансовые, кредитные, товарные и пр. инвестиции должны направляться туда, где от них будет получен наиболее быстрый и максимальный эффект. Очевидно, что в условиях острой конкурентной борьбы на рынке инвестиций между государствами, регионами, предприятиями победит тот, кто сумеет привлечь их достаточную массу и с наибольшим эффектом использовать. В этой связи, первоочередная задача — правильно определить приоритеты инвестирования, придать им инновационно-производственную направленность, умело используя экономические рычаги. Поиск инвестиций является трудной задачей, но еще более трудным делом является обеспечение их эффективного использования.

Применительно к аграрному сектору Республики Беларусь одной из важнейших проблем настоящего периода является практически полное отсутствие инвестиций на модернизацию предприятий, инновационное развитие сельскохозяйственного производства. Отсюда невысокий уровень

обновления основных фондов и существенное снижение конкурентных возможностей предприятий на рынке, спад производства.

Наблюдаемая в настоящее время крайне низкая активность инновационной деятельности в аграрном секторе Республики Беларусь, на наш взгляд, обусловлена, в первую очередь, несовершенством организационно-экономического механизма освоения инноваций. Анализ социально-экономической ситуации в аграрном секторе свидетельствует, что в отрасли практически отсутствуют отработанные механизмы внедренческой деятельности, система научно-технической информации, соответствующая рыночной экономике, нет апробированной эффективной схемы взаимодействия научных учреждений с внедренческими структурами.

Основными факторами, сдерживающими внедрение инновационных разработок в аграрной сфере, также являются низкий уровень платежеспособного спроса на научно-техническую продукцию со стороны предприятий аграрного сектора, недостаточные инвестиционные возможности сельскохозяйственных товаропроизводителей, обусловленные их сложным финансово-экономическим положением.

Совокупность указанных факторов обуславливает сложившиеся на данный момент в Республике Беларусь низкие темпы инновационной активности сельскохозяйственных предприятий, что, в свою очередь, усугубляет деградацию отраслей комплекса, ведет к росту себестоимости и низкой конкурентоспособности продукции, тормозит социально-экономическое развитие и снижает качество жизни на селе.

В сложившихся условиях особую актуальность приобретает задача развития инвестиционной деятельности в аграрной сфере, ее ориентация на освоение инноваций, способных обеспечить непрерывное обновление технической, технологической, организационной базы сельскохозяйственного производства и получение новой конкурентоспособной продукции.

Становится очевидным, что без научно обоснованной и сбалансированной государственной инвестиционной политики и системных механизмов, обеспечивающих гарантированное инвестиционное и научно-техническое обеспечение производства, невозможно превратить аграрный сектор в динамично развивающуюся и эффективно управляемую отрасль.

В этой связи возникает необходимость в уточнении и дополнении теоретических и методологических основ развития инвестиционной деятельности в современных экономических условиях и разработке новых подходов к формированию системы инвестирования инноваций в сельском хозяйстве, в том числе с привлечением частного капитала.

*Гамидова Х.Ш.
студент 2курса 10 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

кафедра «Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного
хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ.

Денежный оборот представляет собой процесс непрерывного движения денег в наличной и безналичной форме. Такое определение соответствует содержанию современного денежного оборота, где движение совершают именно деньги, а не различные заменители или суррогаты денег.

В условиях обращения денег, обладающих собственной стоимостью, денежный оборот, как и товарный оборот, выступает в качестве стоимостного оборота, поскольку золотая или серебряная монеты имели собственную стоимость, отраженную в указанном на ней номинале. Стоимостный оборот объединял как денежный, так и товарный обороты.

Современный же денежный оборот совершается с помощью денежных единиц (в налично-денежном и безналичном оборотах), не обладающих стоимостью, равной их номиналу. Поэтому стоимостным сейчас можно считать только товарный оборот.

Система рыночных отношений распадается на две сферы: денежно-товарных и денежно-нетоварных отношений. Особенностью денежно-товарных отношений является то, что происходит не только денежный, но и товарный обороты, поскольку движение денег здесь всегда связано со встречным движением товаров.

Каждая часть денежного оборота обслуживает свою сферу рыночных отношений, причем деньги свободно переходят из одной части денежного оборота в другую, что позволяет оперативно перебрасывать их из одной сферы рыночных отношений в другую в соответствии со складывающейся в результате действия закона спроса и предложения конъюнктурой рынка. В отличие от других рынков валютный рынок не обслуживается конкретно какой-то частью денежного оборота, он только увеличивает или уменьшает этот оборот.

Таким образом, можно сформулировать две основные задачи, которые решает денежный оборот, обслуживая систему рыночных отношений, что и определяет его роль:

- денежный оборот, перераспределяя деньги между своими частями, обеспечивает свободный перелив капитала из одной сферы, рыночных отношений в другую, тем самым осуществляя их взаимосвязь;

- в денежном обороте создаются новые деньги, обеспечивающие удовлетворение потребности в них всех сфер рыночных отношений.

С помощью потока денег в наличной и безналичной формах – денежного оборота как совокупности всех платежей, опосредующих движение стоимости в денежной форме между финансовыми и нефинансовыми агентами во внутреннем и внешнем экономических оборотах страны за определенный период – обеспечиваются реализации валового продукта, использование национального дохода и все последующие перераспределительные процессы в экономике.

Главные составляющие денежного оборота: налично-денежный и безналичный обороты. Основная часть его платежный оборот, в котором деньги функционируют как средство платежа, используются для погашения долговых обязательств. Он производится как в наличной, так и в безналичной формах.

Налично-денежное обращение

Экономика любой страны не может обойтись без наличных денег. Даже самые развитые и продвинутое в области передовых технологий государства по-прежнему уделяют значительное внимание наличной составляющей денежной массы. Опыт всех государств показывает, что независимо от уровня развития рыночной экономики и преобладания в денежно-кредитных системах инструментов безналичных расчетов наличное денежное обращение продолжает занимать определенное место.

В настоящее время, конечно, никому не придет в голову, например, вносить наличными основную массу платежей в бюджет или осуществлять ими финансирование из бюджета. Вместе с тем наличные деньги способны выполнять в полной мере все денежные функции, продолжают оставаться самой ликвидной и надежной формой денег.

Налично-денежный оборот представляет собой процесс движения наличных денежных знаков (банкнот, казначейских билетов, разменной монеты). Именно этот оборот обслуживает получение, и расходование большей части денежных доходов населения. Именно в налично-денежный оборот складывается постоянно повторяющийся кругооборот наличных денег.

Налично-денежный оборот начинается в расчетно-кассовых центрах (РКЦ) Центрального банка РФ. Наличные деньги переводятся из их резервных фондов в оборотные кассы, тем самым они поступают в обращение. Из оборотных касс РКЦ наличные деньги направляются в операционные кассы коммерческих банков. Часть этих денег банки могут передавать друг другу на платной основе, но большая часть наличных денег выдается клиентам – юридическими и физическим лицам (либо в кассы предприятий, либо непосредственно населению). Часть наличных денег, находящихся в кассах предприятий, используется для расчетов между ними,

но большая часть передается населению в виде различных видов денежных доходов (заработной платы, пенсий и пособий, стипендий, страховых возмещений, выплаты дивидендов, поступлений от продажи ценных бумаг, т.д.)

Население также использует наличные деньги для взаиморасчетов, но большая их часть расходуется на выплату налогов, сборов, страховых платежей, квартплаты и коммунальных платежей, погашение ссуд, покупку товаров и оплату различных платных услуг, покупку ценных бумаг, лотерейных билетов, арендные платежи, уплату штрафов, пени и неустоек и т.п.

Таким образом, деньги поступают либо непосредственно в операционные кассы коммерческих банков, либо в кассы предприятий и организация (прежде всего предприятий торговли и предприятий, оказывающих услуги населению).

Предприятия, организации, учреждения используют между собой наличные деньги для покупки необходимых им товаров лишь в тех случаях, когда стоимость их относительно невелика.

В соответствии с действующим порядком организации налично-денежного оборота для каждого предприятия устанавливаются лимиты остатка наличных денег в их кассах и деньги, превышающие лимит, должны сдаваться в обслуживающий данное предприятие коммерческий банк. Для коммерческих банков также устанавливаются лимиты их операционных касс, поэтому в сумме, превышающей лимит, они сдают наличные деньги в РКЦ. Последним также устанавливается лимит их оборотных касс, поэтому деньги в сумме, превышающей лимит, переводятся в резервные фонды, т.е. изымаются из обращения.

Налично-денежный оборот организуется государством в лице центрального банка. Для этого ЦБ систематически издает документ, который называется «Порядок ведения кассовых операций в народном хозяйстве». Последний раз этот документ в России издавался в сентябре 1993 года.

Для всех предприятий установлены единые правила, которые обеспечивают четкость в обороте наличных денег, их сохранность, экономичное использование.

Налично-денежный оборот организуется на основе следующих принципов:

Все предприятия и организации должны хранить наличные деньги (за исключением части, установленной лимитом) в коммерческих банках

Банки устанавливают лимиты остатка наличных денег для предприятий всех форм собственности

Обращение наличных денег служит объектом прогнозного планирования

Управление денежным обращением осуществляется в централизованном порядке

Организация налично-денежного оборота имеет целью обеспечить устойчивость, эластичность и экономичность денежного обращения

Наличные деньги предприятия могут получать только в обслуживающих их учреждениях банков.

Деньги предприятия могут получить при соблюдении следующих условий: наличии источника средств (свободный остаток на расчетном или ином счете или разрешение на кредит); если потребность в средствах в соответствии с установленными правилами должна удовлетворяться наличными деньгами, наступлении сроков выплаты средств.

*Ганиева Р.Д.
студент 5го курса
Ефимов О.Н., к.ф.н
доцент*

*ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КООПЕРАТИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях жесткой конкуренции важным показателем для предприятия является его финансовая устойчивость.

Финансовая устойчивость отражает стабильное превышение доходов над расходами и состояние финансовых ресурсов, которое обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации, путем их эффективного использования способствует бесперебойному процессу производства и продажи продукции, расширению и обновлению [1].

Факторами, влияющими на финансовую устойчивость предприятия являются:

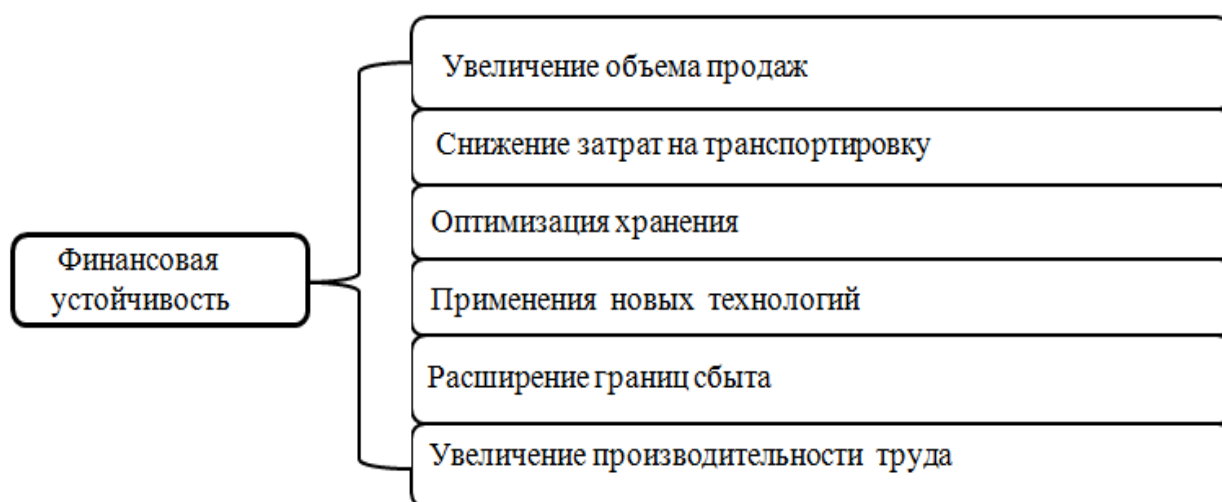


Рисунок 1 Факторы, влияющие на финансовую устойчивость

Необходимость анализа финансовой устойчивости вызвана тем, что данный показатель является частью общей устойчивости предприятия в целом.

Анализ проведен на примере СПК «Ленинский» Мечетлинского района Республики Башкортостан базе абсолютных и относительных показателей.

Таблица 1 Показатели финансовой устойчивости

Показатели	На конец 2012 года	На конец 2013года	Изменения за период (гр. 3 - гр. 2)
1. Источники формирования собственных средств	136926	147623	- 10697
2. Внеоборотные активы	93783	102264	8481
3. Наличие собственных оборотных средств	43143	45359	2216
4. Долгосрочные обязательства	37710	40209	2499
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников, формирование оборотных	80853	85568	4715
6. Краткосрочные кредиты и займы	24747	33321	8574
7. Общая величина основных источников средств	105600	118889	13289
8. Общая сумма запасов	99595	108594	8999
9. Излишек,недостаток собственных оборотных средств	-56452	-63235	-6783
10. Излишек, недостаток собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов	- 18742	- 23026	-4284
11. Излишек, недостаток общей величины основных источников финансирования запасов	6005	10295	4290

$$M = (\Delta \text{СОС}, \Delta \text{СДИ}, \Delta \text{ОИЗ}) \quad (1)$$

В нашем случае $M = (-6783; -4284; 4290)$,

т.е. $\Delta \text{COC} \leq 0$, $\Delta \text{CДИ} \leq 0$, $\Delta \text{ОИЗ} \geq 0$

Трехфакторная модель (М) показывает, что в СПК «Ленина» не устойчивое финансовое состояние.

Таблица 2 Относительные показатели финансовой устойчивости

Показатель	Формула расчета	Уровень показателя		
		На начало 2013г.	На конец 2013 г.	Изменение (+ -)
Кск	$K_{ск} = \frac{СК}{ВБ}$	0,62	0,74	0,12
Кзк	$K_{зк} = \frac{ЗК}{ВБ}$	0,10	0,13	0,3
Кфз	$K_{фз} = \frac{ВБ}{СК}$	1,61	1,35	- 0,26
Ктз	$K_{тз} = \frac{КО}{ВБ}$	0,11	0,17	0,6

На конец года 0,74 часть капитала предприятия сформирована за счет собственного капитала и она увеличилась на 0,12. 0,13 часть капитала сформирована за счет заемного капитала, она так же увеличилась на 0,3.

Коэффициент финансовой зависимости показывает, что на каждые 1,35 рублей вложенных в активы, приходится 1 рубль собственных средств и 0,35 рублей – заемных. Коэффициент текущей задолженности показывает, что 0,17 часть сформирована за счет заемных ресурсов краткосрочного характера[7].

Выявлено, что предприятие стало более зависимым от внешних источников.

Рекомендации по устранению выявленных проблем:

Во-первых, нужно увеличить объемы продаж. Данная рекомендация обоснована тем, что за анализируемый период было выявлено значительное увеличение запасов.

Данные по запасам за 2013 год по статье «готовая продукция и товары для перепродажи» составляют 27608 тыс. руб. Это означает что, по каким то причинам предприятие не реализует произведённую продукцию, и она залеживается на складах, в то время, как данная продукция может принести значительный доход предприятию. Другими словами, на предприятии идет недополучение возможной прибыли.

Таблица 3 Увеличение объёма продаж

	Показатели	Фактические значения	При увеличении объёма продаж на 10%	
			Условное значение	Изменение от фактического
	Выручка от продаж, тыс. руб.	106259	116884,9	10625,9
	Материально-денежные затраты, тыс.руб.	155354	170889,4	15535,4
4	Прибыль, тыс. руб.	10697	11766,7	1069,7
5	Объём продаж, ц.	13882	15270,2	1388,2
6	Цена за единицу, тыс.руб.	7,65	7,65	0

Данная таблица показывает какой эффект мы можем получить в том случае, если увеличим объем продаж на определенный процент [2].

При фактическом объеме продаж затраты составили 155354 тыс.руб., выручка - 106259 тыс.руб., прибыль - 10697 тыс.руб. и цена составила 7,65 тыс.руб.

Увеличивая объем продаж на 10% мы предполагаем увеличение выручки на 10%, вследствие чего произойдет увеличение прибыли предприятия на 1069,7 тыс. руб., при этом цена за центнер продукции останется неизменной.

Но для достижения такого эффекта необходимо принять ряд мер, способствующих увеличению объема реализуемой продукции.

Такого увеличения можно добиться путем расширения границ сбыта произведенной продукции.

Так как СПК «Ленинский» расположен на границе Свердловской области и Республики Башкортостан, то нужно проанализировать стоимость производимой предприятием продукции в Свердловской области и в Республике Башкортостан.

Таблица 4 Сравнительный анализ цен сельскохозяйственной продукции на продовольственных рынках Свердловской области и Республики Башкортостан

Вид продукции	Цена, руб. / тон. Свердловская обл.	Цена, руб. / тон. Республика Башкортостан
пшеница	8290	8210
гречиха	6211,03	6167,88
ячмень	6919,24	5941,87
горох	9277,66	7188,67
овес	7076,67	5840
КРС	167866,34	150079,34
птица	95693	68624

Исходя из данных Федеральной службы государственной статистики[6], можно сделать вывод о том, что для данного предприятия значительно выгодней было бы сбывать свою продукцию в Свердловскую область.

К такому мнению мы пришли исходя из того, что анализируя цены, убедились в том, что расценки за основные виды сельскохозяйственной продукции в Свердловской области порядком выше расценок за аналогичную продукцию в Республике Башкортостан. Так, к примеру, цена за тонну пшеницы, проданной в Свердловской области будет выше цены за ту же тонну пшеницы, проданной в РБ на 80 руб. А с 15 тонн, вмещаемых в грузовую машину, данная сумма уже составит 1200 руб., что может покрыть значительную часть расходов на транспортировку.

Если же взять, к примеру, КРС, то данная сумма составит 17787 руб. – разница в цене за 1 тонну. Можно сказать что при такой разнице в цене выручка значительно увеличится и затраты на транспортировку окупятся полностью.

Предположим, что СПК «Ленинский» решит отгрузить произведенную продукцию в г. Красноуфимск.

В этом случае затраты на транспортировку (при условии что, на предприятии в наличии есть собственные грузоперевозящие автомобили и загрузка 1-го автомобиля средним - 15 тонн) составят:

-расстояние от Мечетлинского района с.Большеустыкинское до г. Красноуфимск составляет 100 км.

-средний расход грузовой машины 40 л./ 100км.

-прочие, непредвиденные затраты – 1000 руб.

-стоимость дизельного топлива – 35,10 руб./ л.

-стоимость 1 тонны пшеницы – 8290 руб.

Общая сумма затрат = $(40 \cdot 2) \cdot 35,10 = 2808$ руб.

Предполагаемым груз для перевозки будет пшеница, т.к основная производимая продукция предприятия – это пшеница.

Итак, выручка за отгруженную продукцию с учетом предполагаемых затрат будет равна:

$P = (15 \cdot 8290) - (2808 + 1000) = 120542$ руб.

Следовательно, сделав один рейс, загруженный пшеницей, до г.Красноуфимск, с учетом затрат на транспортировку, предприятие может получить 120542 руб. выручки. А это не маленькая сумма, особенно для предприятий сельского хозяйства.

Во-вторых, следует задуматься о снижении затрат на транспортировку и хранение зерновых культур. Достичь этого можно путем применения новых технологий. В последние годы среди сельхозпроизводителей приобретает популярность новая технология хранения продовольственного зерна в рукавах.

Эта эффективная и в то же время гибкая, не требующая значительных затрат технология позволяет уйти от традиционных способов хранения – в складских помещениях, на элеваторе. Следовательно, практически не требует затрат на транспортировку.

Затраты на приобретение одного комплекта оборудования составят:

- 1.Зерноупоковочная машина «Grain Bagger 9» - 410 тыс. руб.
- 2.Бункер - перегрузчик « Maestro Universal» - 845 тыс. руб.
- 3.Разгрузочная машина «Grain Extractor 9» 1202 тыс. руб. (Для разгрузки зерна из рукавов в грузоперевозочные машины)
- 4.Рукав для хранения – 2тыс.руб.

По приблизительным расчетам, затраты на внедрение и использование составят 2459 тыс. руб.

Конечно же, данная сумма может на первый взгляд показаться о высокой, но с другой стороны, предприятию следует произвести единовременные расходы и избежать излишних ежегодных затрат.

В данном случае следует учесть и то, что при сегодняшней непростой ситуации на международном уровне Россия постарается поддержать своих сельскохозяйственных товаропроизводителей, и для внедрения данной технологии можно будет воспользоваться государственной помощью.

Применение данной технологии позволит регулировать объем зерновых, который необходимо сохранить, и при высокой урожайности хозяйство может просто увеличить количество рукавов.

Так же данная технология позволяет производить удобную сортировку продукции по группам и классности[5].

В-третьих, нужно повысить производительность труда рабочего персонала за счет более жестких требований. Следует установить более высокие требования к качеству выполняемых работ и штрафы за нарушения данных требований.

К путям повышения финансовой устойчивости сельскохозяйственного предприятия, в частности, относится и страхование аграрных рисков.

В настоящее время оно ведется с государственной поддержкой в соответствии с законом от 25 июля 2011 г. N 260-ФЗ "О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства" (с изменениями и дополнениями) [3].

Оказание государственной поддержки в соответствии осуществляется при страховании рисков утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры, утраты (гибели) посадок многолетних насаждений в результате воздействия следующих событий, что особенно важно для данного хозяйства:

- 1) воздействие опасных для производства сельскохозяйственной продукции природных явлений (атмосферная, почвенная засуха, суховей,

заморозки, вымерзание, выпревание, градобитие, пыльная буря, ледяная корка, половодье, переувлажнение почвы, сильный ветер, ураганный ветер, землетрясение, лавина, сель, природный пожар);

2) проникновение и (или) распространение вредных организмов, если такие события носят эпифитотический характер[4].

Следуя данным рекомендациям, организация получит увеличение прибыли, частью которой сможет погасить кредиторскую задолженность и увеличит часть собственных средств, тем самым повысит свою финансовую устойчивость.

Использованные источники:

1. Гиляровская, Л. Т., Единовицкий, Д.А. Экономический анализ в оценке хозяйствующих субъектов [Текст]: учебник / Л. Т. Гиляровская, Д.А. Единовицкий - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2012, – С. 159
2. Годовая отчетность СПК «Ленинский» – 2013
3. Ефимов, О.Н. Агрострахование. Научно-практические рекомендации / О.Н.Ефимов - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., напечатано в России, 2012, 517 стр.
4. Ефимов О.Н. Об аграрном страховании и его организационных формах (статья) // Страховое Дело. – 2014. - №5. – С. 32-37.
- 5.Шутько, Г.Н. Финансовый менеджмент [Текст]: Программа производственной практики / Г. Н. Шутько. – 2011. – С. 20.
- 6.Сергеев К. Ресурсосберегающее земледелие [Электронный ресурс] / Козырь в рукаве: ноу-хау в хранении зерновых и кормов К.Сергеев - Режим доступа: акс.ru – 02.11.2014
- 7.Российская Федерация. Сайт Федеральной службы государственной статистики предприятия [Электронный ресурс] / Режим доступа: gks.ru – 02.11.2014

Ганина А.А.
магистрант

направление подготовки «Экономика»
Горина А.П., доктор экономических наук
научный руководитель, профессор

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск

ИННОВАЦИОННЫЙ КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

В статье рассматриваются инновационные кластеры в Республике Мордовия: электротехника и приборостроение, транспортное и сельскохозяйственное машиностроение, энергоэффективная светотехника и интеллектуальная система освещения,

Ключевые слова: кластерная система, инновационное и экономическое развитие, инновации, энергоэффективная светотехника, интеллектуальная система управления освещением.

Кластер представляет собой группу географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, высших учебных заведений и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Согласно государственной программе «Экономическое развитие Республики Мордовия до 2018 года» экономическое развитие Республики Мордовия в последние годы характеризуется положительной динамикой основных макроэкономических показателей. Предпринимаемые меры по улучшению предпринимательского климата, стимулированию экономической активности и экономического роста, поддержке инновационного развития, повышению качества государственного и муниципального управления способствуют созданию условий для повышения качества и уровня жизни населения [1].

Республика располагает значительным производственным и научно-исследовательским потенциалом, в настоящее время характеризуется как регион с хорошей экологией, благоприятной средой для ведения бизнеса.

Мордовия занимает удобное транспортно-географическое положение на пересечении важных железнодорожных и автомагистралей. Эксплуатационная длина железнодорожных путей - 550 км. Протяженность автомобильных дорог составляет 6,7 тыс. км. В столице Мордовии расположен аэропорт, способный принимать самолеты грузоподъемностью до 100 тонн [2].

Сформирован благоприятный климат для привлечения инвестиций: полный охват территории, всеми видами связи, включая Интернет, цифровое телевидение, стопроцентная газификация, развитая социальная, инженерная и транспортная инфраструктура, активная государственная поддержка инвестиционной деятельности, максимально возможные льготы инвесторам.

По результатам субнационального исследования "Ведение бизнеса в России - 2012", проведенного Всемирным Банком, город Саранск занял 2 место в общем рейтинге среди 30 городов - столиц субъектов России.

В рамках Стратегии социально-экономического развития Республики Мордовия до 2025 года завершена реализация Республиканской целевой программы развития Республики Мордовия на 2008 - 2012 годы, которая позволила за последние пять лет обеспечить рост экономики на 13%, увеличить объемы промышленного производства в 1,5 раза, сельскохозяйственного производства - в 1,2 раза, инвестиций в экономику - в 1,4 раза, собственных доходов республиканского бюджета - в 1,6 раза.

Реализовано более 200 инвестиционных проектов с объемом инвестиций более 120 млрд. рублей. Создано и сохранено более 30 тысяч рабочих мест.

Активно реализуется кластерная политика. Программа развития кластера "Энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением" вошла в первую группу инновационных территориальных кластеров, которые будут поддержаны на федеральном уровне. Кластер включает в себя ведущие производственные, научные и инфраструктурные организации республики с ежегодным объемом производства около 5 млрд. рублей, которые выпускают свыше 30% всей производимой в России светотехнической и полупроводниковой продукции и занимают порядка 10% российского рынка в данном сегменте. Предполагается к 2016 году увеличить объемы производства в 4 раза, сократить долю импорта в 2 раза (с 70 до 35%) и создать более 10 тыс. высокопроизводительных рабочих мест.

Развивается кластер по производству кабельных изделий, ежегодный объем производства превышает 10 млрд. рублей. Его доля на рынке кабельной продукции России составляет 8%, а по ряду изделий - 100%. Организации кластера основную ставку делают на выпуск новой, уникальной для России продукции - волоконно-оптического кабеля, встроенного в грозозащитный трос, электрических кабелей для сверхопасных сред, а также высоковольтных проводов повышенной надежности, долговечности и электропроводности, которые являются единственными в России.

Кластер вагоностроения - единственный в стране комплекс, производящий широкий спектр грузовых вагонов. Номенклатурный ряд освоенных в серийном производстве вагонов составляет 48 моделей, в том числе: вагоны-цистерны, полувагоны, вагоны-хопперы, платформы, вагоны-самосвалы и другие. В настоящее время в стадии разработки и освоения находятся до 20 моделей. Организации кластера обеспечивают выпуск продукции на сумму более 20 млрд. рублей. Доля кластера на рынке грузовых вагонов России - около 15 процентов [3].

Развиваются кластеры: по производству строительных материалов, по производству цемента занимает около 10% российского рынка, ежегодный объем выпуска продукции порядка 20 млрд. рублей; по производству сыров с применением биотехнологий - ежегодный объем производства сыра составляет около 15 тыс. тонн широкого ассортимента, доля на рынке сыров России около 13 процентов.

Что касается Республики Мордовия, то основными критериями перспектив формирования кластера являются:

- Динамика развития рынка
- Экспортный потенциал
- Динамика производства в регионе

- Масштаб рынка, на котором работают предприятия сектора
- Наличие нескольких предприятий ядра кластера
- Развитие факторов производства

Использованные источники:

1. Республиканская программа поддержки развития инновационного территориального кластера Республики Мордовия «Энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением» на 2013 – 2015 гг. Утв. распоряжением Правительства РМ 06.09.2013 г. № 551-р // Изв. Мордовии. 2013. № 134–47, 12 сент.
2. Постановление Правительства Республики Мордовия от 23 сентября 2013 г. N 417 "Об утверждении государственной программы "Экономическое развитие Республики Мордовия до 2018 года" – Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/9024545/#ixzz3HN8WYTqN><http://base.garant.ru/9024545/>
3. Территориальный орган Федеральной службы статистики по Республике Мордовия - <http://mrd.gks.ru/>

*Ганишина И.С., к.п.н.
доцент, заместитель начальника кафедры общей психологии
Академия ФСИН России
Россия, г. Рязань*

ИССЛЕДОВАНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ МОТИВАЦИОННО-СМЫСЛОВОЙ СФЕРЫ ЛИЧНОСТИ НАРКОЗАВИСИМЫХ ОСУЖДЕННЫХ

Аннотация: в статье показаны психологические особенности мотивационно-смысловой сферы личности наркозависимых осужденных.

Ключевые слова: осужденный, наркотическая зависимость, мотивационно-смысловая сфера, психологические особенности.

В 2012-2014 г. в исправительных учреждениях УФСИН России по Республике Мордовии, УФСИН России по Чувашской Республике – Чувашии, УФСИН России по Рязанской области нами осуществлялось изучение психологических наркозависимых осужденных [1,2,3,4,5,6,7,8,9]. Мотивационно-смысловая сфера личности наркозависимых осужденных изучалась нами с помощью следующих психодиагностических методов и методик: беседы, тестирования, опроса, методик: «Смысло-жизненные ориентации» (Д.А. Леонтьев), «Ценностные ориентации» (М. Рокич), «Мотивация успеха и боязнь неудачи» (А.А. Реан), «Диагностика самоактуализации личности» (Н.Ф. Калина), «Морфологический тест жизненных ценностей» (В.Ф. Сопов, Л.В. Карпушина) [10,11,12,13,14,15]. Мотивационно-смысловая сфера личности наркозависимых осужденных характеризуется следующими особенностями: снижением устойчивости интересов; снижением мотивации к достижению; наличием потребности в

покое; снижением устойчивости мотивационной направленности; подавленностью потребностей; деформацией временной перспективы (несбалансированная временная перспектива). Следовательно, с одной стороны, они в меньшей степени стараются думать о прошлом, поскольку в меньшей степени способны к самоанализу и прошлое вызывает у них негативные воспоминания; с другой стороны, в незначительной степени думают о будущем, при этом мысли не носят конструктивного характера и не связаны с планированием реальных событий по преобразованию жизни (отсутствие конструктивных планов на будущее) и, наконец, полноценная жизнь настоящим им тоже не свойственна, поскольку присутствует постоянный отрицательный эмоциональный фон, обусловленный как нарушениями эндорфинной системы мозга, так и нахождением в местах лишения свободы; общей тенденцией снижения значимости смыслообразующих ценностей; превалированием ценностей, связанных с поддержанием процессов собственного жизнеобеспечения; снижением значимости ценностей, связанных с развитием и помощью окружающим; меньшей осмысленностью жизни (источник смысла жизни видят лишь в прошлом и будущем, не связывая его с настоящим) [16,17,18,19,20,21].

Таким образом, выявленные в ходе проведенного исследования психологические особенности мотивационно-смысловой сферы личности наркозависимых осужденных необходимо учитывать персоналу исправительного учреждения при организации психопрофилактической, просветительской, психокоррекционной работы с ними.

Использованные источники:

1. Ганишина И.С. Программа психологического просвещения как средство профилактики наркотической зависимости осужденных // Прикладная юридическая психология. 2014. № 3. С. 53-60.
2. Ганишина И.С. Профилактика наркотической зависимости: курс лекций. – Рязань, Академия ФСИН России, 2013. – 125 с.
3. Ганишина И.С. Программа психологического просвещения осужденных по профилактике наркотической зависимости: практические рекомендации. Рязань, 2014. 32 с.
4. Ганишина И.С. Социально-психологические детерминанты формирования девиантного и делинквентного поведения несовершеннолетних: монография. Рязань: Академия ФСИН России, 2007. 190 с.
5. Ганишина И.С., Ушатилов А.И. Неблагополучная семья и девиантное поведение несовершеннолетних: учебное пособие. М., 2006. 288 с.
6. Ганишина И.С., Ушатилов А.И. Визуальная психология в деятельности персонала УИС: монография. Рязань: Академия ФСИН России, 2012. 276 с.
7. Ганишина И.С., Ушатилов А.И. Применение техник визуальной психологии в деятельности персонала уголовно-исполнительной системы: практические рекомендации. Рязань: Академия ФСИН России, 2012. 70 с.

8. Ганишина И.С. Профилактика наркотической зависимости несовершеннолетних правонарушителей: монография. Рязань: Академия ФСИН России, 2013. - 160 с.
9. Ганишина И.С., Жарких А.А. Наркотическая зависимость осужденных, содержащихся в исправительных учреждениях и следственных изоляторах уголовно-исполнительной системы: монография. Академия ФСИН России. – 2013. .
10. Ушатиков А.И., Ковалев О.Г., Ганишина И.С. Аудиовизуальная психодиагностика: учебное пособие. М., 2006. 200 с.
11. Ганишина И.С., Жарких А.А. К вопросу о наркотической зависимости подозреваемых, обвиняемых, осужденных, содержащихся в исправительных учреждениях и следственных изоляторах уголовно-исполнительной системы // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 66-73.
12. Датий А.В., Ганишина И.С. Характеристика больных наркоманией осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью. Вестник Кузбасского института. 2014. № 2 (19). С. 68-76.
13. Датий А.В., Ганишина И.С., Кузнецова А.С. Характеристика больных наркоманией осужденных мужчин, обратившихся за психологической помощью. Вестник Пермского института ФСИН России. 2014. № 2 (13). С. 21-25.
14. Ганишина И.С., Гаврина Е.Е. Общий психологический практикум: учебное пособие. Федеральная служба исполнения наказаний. Академия права и управления. Рязань, 2011.
15. Ганишина И.С. Психологическое влияние неблагополучной семьи на девиантное поведение несовершеннолетних. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата психологических наук. Рязань, 2004.
16. Ганишина И.С. Психологическое влияние неблагополучной семьи на девиантное поведение несовершеннолетних. Диссертация на соискание ученой степени кандидата психологических наук. Рязань, 2004.
17. Жарких А.А. Психологические особенности мотивационно-смысловой сферы наркозависимых осужденных // Человек: преступление и наказание: науч. журн. / Академия ФСИН России. – 2012. – № 2. – С. 129 – 134.
18. Датий А.В. Проблемы медицинского обеспечения осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 52-60.
19. Датий А.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных к лишению свободы по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 100-107.
20. Датий А.В. Характеристика мужчин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 126-133.
21. Датий А.В., Федосеев А.А., Дикопольцев Д.Е. Характеристика

осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях ФСИН России // Вестник Кузбасского института. 2011. № 5 (8). С. 42-46.

Гарифуллин А.А.
студент IV курса, гр.173

Экономический факультет

Горбунова Э.Э.

студент III курса, 222 гр.

физико-математический факультет

Хусаинова С.В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

ФГАОУ ВПО К(П)ФУ

Россия, г. Елабуга

МЕСТО И ЗНАЧЕНИЕ ФУНКЦИИ ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Согласно законодательству ГК РФ, предприятие — это самостоятельно хозяйствующий субъект, являющийся обычно юридическим лицом и созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Для предприятий и фирм необходимым является обеспечение их наиболее эффективного функционирования в условиях рыночной экономики. Успешное решение этой задачи во многом зависит от уровня научной обоснованности применяемой системы внутрифирменного (внутризаводского) планирования производства и сбыта готовой продукции.

Сложность разработки такой системы планирования будет возрастать по мере перехода от индивидуально функционирующего на рынке предприятия к фирме, в составе которой имеется несколько объединенных в единое организационное целое предприятий. Эта сложность связана с необходимостью обеспечения тесной взаимосвязи и согласованности в процессе планирования всех аспектов деятельности этих объектов (производственных, финансовых, инвестиционных). Однако в любом случае для каждого отдельного предприятия, входящего в состав фирмы, должна быть разработана такая научно обоснованная система планирования производства, которая наиболее полно учитывала бы экономико-организационные, технико-технологические, сбытовые и иные его особенности. В рыночных условиях хозяйствования фирма самостоятельно решает, что и в каких количествах производить, по каким ценам продавать и сколько получать чистой прибыли. Всего этого можно достичь лишь с помощью применения научно обоснованной системы планирования.

Применение такой системы планирования призвано способствовать наиболее эффективному использованию финансовых, материальных,

трудовых, производственных и инвестиционных ресурсов, а также достижению требуемых объемов производства, и сбыта продукции и завоеванию желаемой доли целевого рынка.

С помощью планирования, являющегося профессиональным видом деятельности, предпринимается попытка с достаточно высокой точностью предсказать, предвидеть с необходимым опережением времени ход осуществления какого-либо процесса и получение конечного результата в сфере производства и сбыта продукции, минимизировать влияние факторов неопределенности, а также недостоверности используемых исходных данных.

Процесс внутрифирменного планирования представляет собой комплекс необходимых расчетов производственно-экономического характера, направленных на установление и реализацию долгосрочных и текущих целей производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности предприятия в определенные плановые периоды времени.

Практическое значение системы внутрифирменного планирования состоит в том, что с ее помощью обеспечивается тесная связь всех направлений деятельности фирмы, начиная с маркетинга и заканчивая сбытом готовой продукции.

На исключительную важность функции планирования в обеспечении эффективной деятельности фирмы указывает и то обстоятельство, что 70% перерабатываемой информации в системе управления производством связано именно с реализацией основных стадий и этапов планирования [3, с. 165].

Как справедливо отмечено в [2, с. 80], «внутрифирменное планирование — это взаимосвязанная научная и практическая деятельность людей, предметом изучения которой выступает система свободных рыночных отношений между трудом и капиталом в ходе производства, распределения и потребления материальных и духовных ценностей».

Работа по внутрифирменному планированию на промышленном предприятии обычно осуществляется специалистами планово-экономических служб при активном участии высшего менеджмента фирмы. Уровень организации этой работы в значительной мере обуславливает конечные экономические и финансовые результаты производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности фирмы.

Вопросами планирования различных видов деятельности человек занимается с древних времен. Первым учебным пособием по планированию считается самый древний китайский письменный источник «Книга перемен» — «Ицзин». Она была написана примерно в IV в. до н. э. С тех пор развитие науки о планировании не прекращалось никогда.

Современная система научных взглядов о сущности планирования, осуществляемого на различных фирмах, предприятиях, тесно связана с рыночной экономикой.

Применительно к рыночной экономике система внутрифирменного планирования включает перспективное (или долгосрочное) и текущее (краткосрочное) планирование производственной, сбытовой и сопряженных с ними видов деятельности предприятия.

Перспективные планы представляют собой стратегические планы развития предприятия обычно на 5 лет (иногда на 10 лет) с дифференциацией по годам. На их информационной основе составляются достаточно детализированные и уточненные текущие (годовые) планы производства и сбыта.

В зарубежной литературе приводятся случаи, когда отдельные крупные компании разрабатывают планы-прогнозы своего развития даже на 100 лет вперед, что находится за пределами жизни одного поколения.

Текущие планы разрабатываются на 1 год (иногда на 2-3 года) с разбивкой по коротким отрезкам времени — кварталам, месяцам, декадам [4, с.53].

Разработка плана — это оценка практической возможности достижения фирмой и ее подразделениями сформулированных целей, выявление комплекса потенциальных проблем и неожиданных последствий, обеспечение поиска более эффективных путей реализации целей, получение основы для разработки бюджетов, построения объемных, календарных планов производства, определение потребных ресурсов, выявление непредвиденных обстоятельств, предупреждение проявления которых явится одним из способов снижения уровня риска в бизнесе.

Любой вид плана (объемного, календарного и оперативного) разрабатывается с учетом трех составляющих его компонент.

Первая компонента отражает фактическое состояние незавершенного производства по участку, цеху или предприятию в целом. Оно должно быть учтено достаточно точно при составлении планов.

В составе второй компоненты находят отражение цели (критерии), во имя которых и составляется план. Третья компонента предназначена для отражения уровня достигнутой экономической эффективности от реализации плана. Эта эффективность обеспечивается посредством экономически наиболее целесообразного использования всех видов ресурсов: живого труда, производственного оборудования, площадей и финансовых средств.

Практическое значение планов несколько снижается по мере перехода от крупных компаний к относительно более мелким фирмам [1, с.14].

Таким образом, не следует отождествлять такие понятия, как прогнозирование и перспективное планирование деятельности фирмы. Это

обусловлено тем, что они существенно различаются: степенью агрегирования используемых в расчетах исходных данных, продолжительностью применяемого планового периода (горизонта планирования), составом используемых моделей и математических методов решения соответствующих задач.

Использованные источники:

1. Алексеев С. С. Бизнес-планирование. - М.: ИНФРА-М, 2001.- 14 с.
2. Бизнес-план: Методич. материалы/ Под ред. проф. Маниловского Р.Г.- М.: Финансы и статистика, 1995.- 80 с.
3. Владимиров Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. — М.: Издательский Дом «Дашков и К», 2000.- 165 с.
4. Гребцова В.Е Менеджмент. Серия «Учебники, учебные пособия». Ростов-на-Дону: Феникс, 2000.- 53 с.

Гарифуллина А.Ф., к.п.н.

доцент

Тулебаева Л.И.

студент 4 курса

ФГБОУ ВПО БГАУ

Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ЭТИКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ ЗА РУБЕЖОМ

Актуальность данного исследования направлена на рассмотрение этики государственных служащих за рубежом. Традиции и этика поведения в каждой стране заметно отличаются. И все что считается для нашего поведения в рамках допустимых этических норм, может быть за рубежом не так воспринято. И не соблюдения правил поведения, приветствия может обернуться негативной стороной для дальнейших переговоров и отношений. Особое внимание стоит уделить этики государственных служащих за рубежом, потому что Россия на сегодняшний день вступает во множество переговоров, как на пример, экспорт своих ресурсов, сотрудничество с иностранными компаниями.

Термин «этика» происходит от слова «этос» - «нрав», представляет собой философское течение, где предметом исследования является мораль.

По словам А.П. Любимова, термины «этика», «мораль», «нравственность» по своему содержанию однотипны и содержание является взаимозаменяемыми [3].

Этика представляет собой совокупность нравственных норм, правил, которые регулируют поведение и отношения людей в процессе их производственной деятельности. Работа государственного служащего представляет огромную ответственность. Это введение политики как в своей стране, так и за рубежом. Поэтому если запланированы переговоры,

например, в Японии, то следует тщательно изучить традиции и этики поведения этой страны.

Этика, как и любая наука имеет ряд своих параметров, определяющие уровень цивилизованности государственного служащего и его внутренних качеств. Одни из них, это:

- 1) Порядочность;
- 2) Соблюдение стандартов общественно-политической жизни;
- 3) Ответственность;
- 4) Самоотверженность;
- 5) Патриотизм;
- 6) Толерантность;
- 7) Профессионально-нравственная культура.

Перечисленные принципы встречаются в кодексах поведения в таких странах, как США, Великобритания и Япония.

В России общие принципы служебного поведения государственных служащих оформлены Указом Президента РФ и представляю с собой краткие основы поведения.

Для государственных служащих разработан проект «Типового кодекса этики и служебного поведения государственных служащих в РФ» был разработан департаментом государственной службы Министерства здравоохранения и социального развития РФ в 2008 году [1]. Уже в 2010 году итоговый кодекс был представлен в окончательной редакции. Как и любой кодекс он представляет с собой свод общих принципов этики и основных правил служебного поведения.

Стоит не забывать, что данные нормы поведения установлены на службу в Российской Федерации. Для поведения за рубежом необходимо учитывать собственную этику стран. Жесты приветствия, поведение и соблюдение традиций данной страны – повлиять на положение госслужащего и работы в целом.

Стоит рассмотреть подготовку и образование государственных служащих. Не только этика будет определять госслужащего, но и его образованность будет играть важную роль в сфере отношений за рубежом и населением России. Документом, который решил данную проблему, стал Указ Президента РФ «О дополнительных мерах по подготовке государственных служащих о подготовке кадров для органов государственного управления» от 3 сентября 1997 год [2]. Особенностью является профессиональная переподготовка лиц и возможность обучения государственных служащих и прохождение стажировки за рубежом, что дает большой плюс.

Для дальнейшего совершенствования подготовки госслужащих, для России стоит рассматривать на пример такие страны как США и Германия в

политической среде. Например, в США в школах были политические науки, рассматривающие политики в целом. Также на сегодняшний день работают программы на изучение методов принятия решения и разработки политики и общий менеджмент. В Германии уже существуют федеральные институты государственной службы. Они являются единственными учебными заведениями, где дают госслужащим профильное высшее образование. Большую часть времени отдается на практику на рабочем месте. Стоит отметить высокую централизацию этой сферы.

Таким образом, развитие этики поведения государственных служащих была разработана только в 2008 году. Для совершенствования поведения за рубежом стоит учитывать не только наш типовой кодекс поведения, но и учитывать особенность традиций и манеры поведения в странах, где идут переговоры. Уделить большое внимание стоит в образованности государственных служащих на примере США и Германии.

Использованные источники:

1. Официальный интернет-портал Республики Карелия. Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих РФ и муниципальных служащих. - режим доступа: <http://www.gov.karelia.ru/gov/Leader/Admin/kodeks.html> - 10.12.14
2. Государственная инспекция труда. Указ Президента РФ «О дополнительных мерах по подготовке государственных служащих о подготовке кадров для органов государственного управления». – режим доступа: <http://git50.rostrud.ru/ggs/19180.shtml> - 10.12.14
3. Любимов, А.П. Принципы правовой этики государственных служащих и других должностных лиц [Текст] // А.П. Любимов. // Представительная власть. – 2007. - №6 (79). – Режим доступа: <http://pvlast.ru/archive/index.421.php> - 30.11.2014

*Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент*

*Васильева Л.М.
студент 4 курса
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПО УДОВЛЕТВОРЕНИЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Под государственным управлением понимают целенаправленные действия государственных органов и служащих по планированию, организации, мотивации, контролю, принятию и реализации актов (управленческих решений).

Информация играет важную роль в управленческой деятельности.. Различают множество понятий, связанных с информацией, но согласно ФЗ

№ 149 "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" под информацией понимаются сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления [1].

Понятие «информационной потребности» является новым и пришло к нам в середине 60-х годов двадцатого века с Запада. Оно определяется как потребность пользователей в получении определенных знаний, необходимых в конкретный промежуток времени и в наиболее приемлемой форме для достижения своих целей.

Информационная потребность населения требует удовлетворения и выражается в информационном запросе необходимости информации. Каждый человек нуждается в получении важной для него информации, чтобы знать о сведениях состояния окружающего мира для поддержки жизнедеятельности, развития.

Перед органами государственной власти стоит задача по удовлетворению населения страны информационными ресурсами.

Первоначальником развития процесса информатизации стала разработанная в 1994 году Концепция по развитию информационного пространства России (далее Концепция). Главная цель Концепции - удовлетворение информационными ресурсами граждан страны. сегодняшнего дня пользуются спросом у компаний и граждан.

В 2010 году была разработана программа «Электронная Россия на 2002- 2010 годы». Главной целью выступало улучшение взаимоотношений государства и общества путем расширения доступа граждан к информации о деятельности органов государственной власти, повышение предоставления государственных и муниципальных услуг и внедрение обслуживания населения. Необходимость была в развитии доступа в муниципальных образованиях, чтобы граждане из отдельных районов могли пользоваться локальной и интернет сетью доступа. Можно сказать, что благодаря программе был разработан «Единый портал государственных и муниципальных услуг(функций)». В данной системе граждане пользуются следующими услугами, такие как:

- 1) Получение информации о штрафе в области безопасности дорожного движения (226 635 заявлений);
- 2) Получение информации о состоянии лицевого счета в Пенсионном фонде РФ (171 758 заявлений);
- 3) Получение заграничного паспорта гражданином РФ (100 684 заявлений) [1].

Данный портал улучшает и облегчает выполнение услуг для граждан, все можно сделать, не выходя из дому. Во многих регионах уже подают электронные декларации в Межрайонные ФНС. На 2015 год запланировано только подача электронных деклараций. Не все граждане увидели работу программы «Электронная Россия». С 1 января 2010 года Портал

функционировал в штатном режиме. С момента открытия было зафиксировано 52,5 миллионов обращений, что и является огромным показателем в необходимости в информации [1].

В 2010 году утверждена государственная программа «Информационное общество (2011-2020 годы)» Целью которого является получение гражданами и организациями преимуществ от применения информационных и телекоммуникационных технологий .

Задачи данной программы :

- обеспечение предоставления гражданам и организациям услуг с использованием современных информационных и телекоммуникационных технологий;

- развитие технической и технологической основы становления информационного общества;

- предупреждение угроз, возникающих в информационном обществе.

Информационная прозрачность деятельности государственных органов власти является основным принципом информационного обеспечения, который призван вызвать доверие населения к органам государственной власти.

На сегодняшний день функционирует портал государственных услуг Российской Федерации «Электронное правительство». Данный портал - способ предоставления информации и оказания уже сформировавшегося набора государственных услуг гражданам, бизнесу, другим ветвям государственной власти и государственным чиновникам, при котором личное взаимодействие между государством и заявителем минимизировано и максимально возможно используются информационные технологии.

«Электронное правительство» имеет следующие основные цели:

- оптимизация предоставления правительственных услуг населению и бизнесу;

- повышение степени участия всех избирателей в процессах руководства и управления страной;

- поддержка и расширение возможностей самообслуживания граждан;

- рост технологической осведомленности и квалификации граждан;

- снижение воздействия фактора географического местоположения [2].

Создание «Электронного правительства» должно обеспечить не только более эффективное и менее затратное администрирование, но и кардинальное изменение взаимоотношений между обществом и правительством. В конечном счете это приведет к совершенствованию демократии и повышению ответственности власти перед народом ,что будет способствовать росту доверия населения к органам государственной власти.

Таким образом , в Российской Федерации действует целый комплекс нормативно правовых актов в области развития информационного обеспечения.Органы государственного управления предлагают различные

мероприятия по удовлетворению информационных потребностей общества, а именно, к разрешению проблемы доверия населения к власти созданы единые информационные сайты и порталы для работы в системе электронного государственного и муниципального управления.

Использованные источники:

1. Минкомсвязь России. ФЦП «Электронная Россия (2002-2010 годы)». – режим доступа: <http://minsvyaz.ru/ru/directions/?regulator=40> – 30.11.2014
2. Портал государственных услуг. Режим доступа : <http://www.gosuslugi.ru/pgu/>

*Гарцев А.С.
преподаватель*

*Нижегородская медицинская академия
Россия, г. Нижний Новгород*

АКСИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ КОНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

Аннотация. Статья посвящена философскому осмыслению конституционализма в современной науке. Показано, что толкование понятия через призму либерализма отбрасывает все его возможные альтернативные трактовки.

Ключевые слова. Конституционализм, аксиология, ценности, советский, социалистический.

В современной науке термин «конституционализм» широко исследуется в юридических, исторических и политологических науках. При этом понятие достаточно широкое, что позволяет рассмотреть его с философской точки зрения. Философское толкование термина открывает широкую перспективу его изучения.

Отмечено, что «конституционализм» как понятие детально рассматривается гуманитарными дисциплинами. Философия позволяет расширить список этих дисциплин, раскрывая это понятие через аксиологический подход. Данный подход основывается на изучении определенного явления через систему ценностей. Иными словами, конституционализм – это доктрина, при которой конституция соответствует философским ценностям государства [1].

Основной проблемой ценностного подхода сегодня является рассмотрение конституционализма через призму либерально-демократической идеологии. Большинство современных исследователей (Кутафин О.Е., Медушевский А.Н., Степанов И.М.) ассоциируют данный термин исключительно с такими понятиями, как правовое государство, права и свободы человека, парламентаризм, многопартийность, защита частной собственности – неотъемлемыми либеральными ценностями [2].

Несомненно, конституционализм – это «проявление цивилизационной природы Запада» [3]. Поэтому, если в нем господствует система

либеральных ценностей, то его нужно рассматривать как классическую форму. Если с этим утверждением не согласиться, то рассмотрение конституционализма исключительно через призму либерализма, отбрасывает все его возможные альтернативные трактовки, созданные и реализованные на основе иных идейно-политических ценностей. Аксиологический подход позволяет выделять различные неклассические формы конституционализма, основываясь на рассмотрении закрепленных конституцией ценностей.

При этом укажем, что классический конституционализм, как и неклассические формы конституционализма, имеют и общие ценности. Например, любая конституция определяет законность власти [1].

Как неклассическую форму можно выделить советский (социалистический) конституционализм. Его система ценностей воплощает такие идеи истиной власти народа и социальной справедливости, в которых государство выступает как эффективный проводник и надежный политический гарант.

Социальная ценность идей и принципов советского конституционализма заключается в том, что в них не только получают свое концентрированное выражение насущные потребности общественной практики, но и закладываются резервы на будущее [4].

Основными ценностями советского конституционализма можно считать общенародную собственность, советское народовластие, свободный труд, право народов на самоопределение, взаимную ответственность государства, общества и личности. При этом такая фиксированная ценность, как конституционная гарантия прав граждан, может рассматриваться всеобщей на современном этапе конституционализма.

Советский конституционализм отражает уничтожение эксплуатации, обеспечение материальных гарантий основных прав граждан, последовательную социалистическую демократию [5].

По мнению Ю.П. Еременко, советский конституционализм характеризует демократизм механизма осуществления власти советского народа, форм участия трудящихся в управлении государственными и общественными делами [6].

Исходя из этого, нужно различать различные формы конституционализма, так как каждая из них окрашена в свои «цвета», идущие от характера нации, традиций ее государственности, различного рода геополитических и духовно-личностных особенностей [7].

Таким образом, обращаясь к понятию конституционализм, стоит акцентировать внимание на подход к его трактовке, а затем выделять общие и конкретные черты конституционализма в отдельно взятой стране в сравнении с другими странами.

Использованные источники:

1. Barnett H. Constitutional and Administrative Law. 7th ed. L., 2009. P.5-6.

2. Кутафин О.Е. Российский конституционализм. – М.: Норма, 2008. С. 5.
3. Пастухов В.Б. Россия 2000: цивилизационный выбор и конституционный шанс / В.Б. Пастухов // Полис. 1998. № 6. С. 13.
4. Степанов И.М. Социалистический конституционализм: сущность, опыт, проблемы // Советское государство и право. – М.: Наука, 1987, № 10. С. 6 - 12.
5. Беер Я., Ковач И., Самел Л. Государственное право Венгерской Народной Республики. М., 1963. С. 72.
6. Еременко Ю.П. Понятие и система социалистического конституционализма // Правопорядок и правовой статус личности в развитом социалистическом обществе в свете Конституции СССР 1977 года. Саратов, 1980. С. 175 - 196.
7. Степанов И.М. Конституционализм: ценности культуры и культура ценностей // Современный конституционализм. – М., 1990. С. 28.

*Гасаналиев М.Г.
студент 4 курса
Финансово-Экономический Факультет
Алиева Н.У.
руководитель
Дагестанский Государственный Институт
Народного Хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация: в данной работе рассматриваются основные аспекты финансового менеджмента в малом бизнесе, также речь идет и о финансовых менеджерах на малых предприятиях.

Ключевые слова: менеджмент, финансы, менеджер, руководитель, малый бизнес, предприятие.

Финансовый менеджмент в малом бизнесе в силу специфических особенностей становления и развития малых предприятий несколько отличается от практики управления финансами крупных предприятий. Это выражается в следующем[1]:

1. В небольшой фирме все функции финансового менеджера ложатся, как правило, на одного сотрудника (обычно это руководитель - хозяин данного предприятия). И именно он принимает решения по привлечению и использованию финансовых ресурсов, по установлению цены на производимую/продаваемую продукцию и распределению полученной прибыли. Как правило, этот сотрудник не имеет специального финансового, а зачастую и экономического, образования и вырабатывает политику поведения на рынке исходя из приобретенного опыта работы в данной

сфере, собственного предпринимательского чутья и факта наличия денежных средств на счете.

2. Финансовый менеджмент направлен на максимизацию курса акций, чистой прибыли на акцию, уровня дивидендов, имущества акционеров, чистых активов в расчете на акцию, прибыли. Малые фирмы, созданные в форме АО, имеют право выпускать акции, но в силу определенных трудностей этой процедуры, как правило, не делают этого. Следовательно, финансовый менеджмент на малых предприятиях, в первую очередь, направлен на максимизацию прибыли, доходов владельцев, на достижение безубыточности производства.

3. На крупных предприятиях обычно разрабатывается финансовая политика или общая стратегия деятельности предприятия, включающая комплекс стратегических и тактических целей развития компании, на основе которых разрабатывается маркетинговая, ценовая, инвестиционная, кредитная и др. политика.

В небольших компаниях, как правило, отсутствуют документы, фиксирующие стратегические цели и тактические задачи развития данного предприятия[4]. Малая фирма обычно создается по частной инициативе ее собственника для реализации его внутренних возможностей и вся деятельность компании подчинена его личным интересам.

4. Одним из приоритетных направлений финансового менеджмента в современных условиях хозяйствования является оптимизация налогообложения. На крупных предприятиях все чаще привлекают специалистов для определения наиболее низкого уровня налоговых обязательств и разработки мер по законному снижению налоговых платежей.

5. Финансовый итог предпринимательства характеризуется в первую очередь прибылью, которую получает предприниматель. Чтобы ее получить, надо производить и продавать только то, что требуется рынку.

6. Самый хороший менеджер мало чего может добиться, если у предприятия будет серьезный недостаток денежных средств. Поэтому задача привлечения и максимального использования денежного капитала - одна из ключевых в финансовом менеджменте. Финансировать свою деятельность малое предприятие может за счет собственных (прибыль, амортизационные отчисления, личные накопления) и внешних источников (государственные субсидии, дотации, кредиты банков и т.д.)

7. Эффективное использование долгосрочных и краткосрочных денежных ресурсов достигается посредством финансового планирования, которое является существенным элементом финансового менеджмента.

Проанализируем финансовый менеджмент в малом бизнесе.

Инвестиции в крупных компаниях подразумевают вложение средств в значительные пакеты акций предприятий, строительство новых объектов и т.п. В малом бизнесе любое вложение средств в основные фонды, будь то

покупка одного компьютера или станка, уже является инвестициями, т.к. это вложение производится с целью получения прибыли. Но даже такое небольшое вложение средств является значительным событием для малого предприятия, поэтому должен быть точно рассчитан предполагаемый доход и предполагаемые расходы, связанные с этими инвестициями.

Финансовый план крупной компании представляет собой объемный документ. Финансовый план в малом бизнесе будет состоять из тех же разделов, но содержать намного меньше деталей и вспомогательных документов.

Важнейшей составляющей финансового менеджмента является оценка финансового положения предприятия, которая представляет собой совокупность методов, позволяющих оценить состояние дел предприятия в ходе изучения результатов его деятельности. Изучение финансового положения должно дать руководству предприятия картину его действительного состояния, а лицам, заинтересованным в его финансовом состоянии, сведения, необходимые для беспристрастного суждения, например, о рациональности использования вложенных в предприятие дополнительных инвестиций и т.п.

Большинство руководителей малых предприятий, признавая, что финансовое состояние предприятия является важнейшей характеристикой его деловой активности и надежности, на практике не проводят оценку финансового положения фирмы, ограничиваясь показателями прибыли и, в лучшем случае, рентабельности производства продукции.

Оценка финансового положения малой фирмы, учитывая небольшой объем бухгалтерской отчетности, установленный для малых предприятий, включает ограниченный набор показателей и основывается на данных формы №1 - "Бухгалтерский баланс" и формы №2 - "Отчет о прибылях и убытках".

Таким образом, правильный выбор стиля и методов управления и грамотное применение механизмов финансового менеджмента позволит малому предприятию добиться долговременных положительных результатов и занять устойчивое положение на рынке конкурентов.

Использованные источники:

1. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник. - М.: ИНФРА - М, 2002.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – М.: Гардарики, 2009;
3. Гуськов И.Б., Давыдов М.В. Практика антикризисного управления. М.: АПК «Россия», 2010.
4. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепция и методы планирования: Учеб.пособие. – М.: Финпресс, 2008

РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭТИЧНОГО МАРКЕТИНГА И МПО

Аннотация.

В данной статье рассмотрены проблемы развития потребностей индивида и выявлен фактор рационализации. Процесс рационализации потребностей рассмотрен как ключевой фактор формирования социально-этичного маркетинга и маркетинга партнерских отношений.

Ключевые слова.

Рационализация, социально-этичный, партнерские, отношения, индивид, потребности.

С научно техническим прогрессом, начал меняться весь потребительский мир. Начался процесс усложнения потребительских изысканий индивидуумов, проще говоря, индивидуум стремится максимально удовлетворить свою потребность, в чем либо, при минимальных временных и финансовых затратах. Большой акцент, конечно, делается на временном ресурсе, так как идет процесс духовного роста потребителей, где время есть основной и самый главный ресурс, следовательно, люди стараются меньше времени уделять такому процессу как «шопинг» и максимально стремятся погрузиться в процесс саморазвития. При развитии духовного мира человека, прогрессируют и морально этические нормы индивида, где он больше начинает задумываться о своем значении в мировом обществе и осознанно анализирует ситуацию вокруг глобальных мировых проблем экологии, экономики и социально политических процессов, что есть ключ к тому, что индивид пытается начать с себя и максимально рационализирует свои потребности. Данный фактор является одним из ключевых элементов становления социально этичного маркетинга.

С развитием интернет технологий изучать потребности потенциальных покупателей стало более доступно и возможность полевого анализа развития потребностей обрело более широкие масштабы. Стало быть, контакт между производителем и потребителем обрел совершенно новый уровень взаимодействия, что мы называем партнерскими отношениями. Канадский профессор маркетинговых коммуникаций Ян Гордон, отразил в своих исследованиях взаимосвязь между производителями и потребителями на совершенно новом уровне и рассмотрел маркетинг партнерских отношений, что также является частью современной экономики развитых, цивилизованных стран и является частью социально этичного маркетинга.

Ян Гордон определил МПО, как непрерывный процесс определения и создания новых ценностей вместе с индивидуальными покупателями, а затем совместного получения и распределения выгоды от общей деятельности партнеров. Процесс взаимодействия отражает концентрирование внимания и управление совместной деятельностью производителей и избранных потребителей для создания общей ценности через взаимодействие и адаптацию производственных мощностей.[1]

Анализируя взаимосвязь МПО и социально-этичного маркетинга, можно выявить тенденцию к рационализму потребностей индивидуумов с обеих сторон, как производителя, так и потребителя. То есть идет полный анализ потребностей индивида и точечное, конкретное удовлетворение, что четко предостерегает производителя от лишних издержек и риска не реализации произведенной продукции, следовательно, рационального использования невозобновляемых и возобновляемых ресурсов необходимых для производства. Это, на самом деле, своего образный метод «ясновидения», который инструментально реализуем на практике. МПО берет свое начало из принципов традиционного маркетинга, однако имеет значительные отличия. Гуру маркетинга Филипп Колер определяет маркетинг как процесс определения и удовлетворения потребностей индивидов лучше, чем конкуренты. МПО также основывается на этом принципе, однако обладает еще шестью параметрами, которые существенно отличаются от классического определения маркетинга. Эти различия, образуя систему, могут изменить в корне подход компании к маркетингу, начиная от работы, которую она осуществляет, технологии, которые использует, товары, которые производит, и структуру, с помощью которой достигает основных целей.[2] Профессор Ирина Васильевна Котляревская в своей монографии «Удовлетворение и развитие потребностей», проводит анализ эволюции потребностей в концепциях маркетинга, в котором она выделяет этап, когда начинается становление концепции традиционного маркетинга в эпоху индустриализма. Именно на данном этапе потребности индивидов обретают элементы рационализации, то есть потребитель начинает четко осознавать свое поведение и индивидуальные предпочтения. Именно процесс рационализации потребностей подготовило почву для становления социально-этичного общества, при котором стало возможно развитие партнерских отношений и переход к стратегическому маркетингу. Процесс рационализации потребностей, на мой взгляд, подразумевает возникновение доверительных отношений между субъектами рынка, что непосредственно является одним из приоритетных факторов возникновения и становления социально этичного маркетинга и маркетинга партнерских отношений.[3]

Использованные источники:

1. Гордон Ян Х. Маркетинг партнерских отношений: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2001.— 379 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга.: Пер. с англ. М., 2010. С. 47
3. Котляревская И.В. Маркетинг: удовлетворение и развитие потребностей, 1997

*Гасанов С.П.
магистр 2ого курса
УрФУ, ВШЭМ
Россия, г. Екатеринбург*

ЭВОЛЮЦИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ ИНДИВИДОВ В КОНЦЕПЦИЯХ МАРКЕТИНГА

Потребности человека рассматриваются многими науками, такими как: Философия, Социология, Психология, Экономика. И каждая наука рассматривает потребности со своей методологической и теоретической платформы. Однако маркетинг стал рассматривать удовлетворение потребностей как основную цель исследования науки. Как пишет Филипп Котлер, гуру маркетинга, «Маркетинг это вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена», то есть во главе своей цели наука Маркетинг, ставит удовлетворение потребностей индивида.[1] Чтобы четко понимать феномен потребности необходимо рассмотреть ее генезис, то есть как исторические этапы развития общества и производства трансформировали потребности индивидов. Профессор И. В. Котляревская одной из первых рассмотрела эволюцию потребностей индивида на разных этапах исторического развития общества. В своем труде « Маркетинг - удовлетворение и развитие потребностей» профессор, опираясь на исследования авторитетных ученых из разных наук, выделила эволюцию потребностей в период индустриального и постиндустриального общества, в рамках 6 концепций управления маркетингов.[2]

Профессор акцентирует внимание, на период, начиная с конца 19-начала 20 веков, то есть в эпоху индустриализации производства. Так как, доиндустриальная эра характеризуется как этап, когда потребности основной массы населения определялись натуральностью хозяйства. То есть потребности развивались медленно и не отличались разнообразием.

Итак, в индустриальную эру, с переходом к товаризации предметов потребления и с ростом материального богатства населения, а также стандартизации товаров, начали возникать новые потребности. Однако, новые потребности были такими же стандартными как и товары которыми эти потребности удовлетворялись. Этот этап ознаменовал возникновение первой концепции маркетинга - совершенствования производства.

И.В. Котляревская рассматривала развитие потребностей индивидов в индустриальной эре в призме 4 концепций маркетинга:[3]

- 1) Концепция совершенствования производства
- 2) Концепция совершенствования товара
- 3) Сбытовая концепция
- 4) Концепция традиционного маркетинга

Две последние концепции маркетинга (Концепция социально-этичного маркетинга и концепция стратегического маркетинга) приходятся на период перехода к постиндустриальной эре общественного производства, то есть, начиная с 70ых годов 20 века по настоящее время.

В период который пришелся на довоенные время, то есть перед Второй Мировой войной, характеризуется активной дифференциацией товаров. То есть на этап положено начало процессу индивидуализации потребностей индивидов. Это стремление человека выделяться среди основной массы общества, дабы выражению своих особенностей. На данном этапе возникает концепция совершенствования товара.

После второй мировой войны маркетологами для стимулирования сбыта было разработано множество инструментов давления на покупателя с целью принуждения его к покупке. Распределительная функция маркетинга, преобразенная развитием, способствовала сближению уровня жизни и потребительских предпочтений белых и синих воротничков. Получив доступ к широкому выбору товаров, эта функция психологизировала индивидуализированные потребности населения. Как результат индивид стал анализировать свои действия и начал наблюдать за степенью удовлетворенности своих потребностей. На данном этапе возникает концепция интенсификации сбытовых усилий.

На этих первых трех этапах развития потребностей, сами потребности изучаются редко. Маркетологи на данных этапах нацелены в основном на активизации спроса, так как именно от этого зависит прибыль продавцов.

Итак, индивидуализированные и психологизированные потребности начинают тормозить рост объемов продаж товаров, так как эти товары начинают не соответствовать потребностям. Эта ситуация заставило продавцов прекратить погоню за кошельками покупателей и начать более детально изучать нужды и запросы покупателя.

Впервой половине 20 века дифференциация товаров определялась в первую очередь интересами производителя, то начиная с 50-ых годов 20 века, дифференциация товара стала представляться глубоким анализом рынка и потребителей. Это все говорит о том, что производство стало более гибким и появилась возможность адаптировать производство к возникающим и созревающим потребностям. Данный этап можно охарактеризовать как этап становления концепции традиционного маркетинга. Данная концепция гласит, что залогом достижения целей

фирмы является определение нужд и потребностей целевых рынков и обеспечение желаемой удовлетворенности более эффективными способами, чем у конкурентов. Основываясь на том, что потребности индивидов стали индивидуализированными и психологизированными, производители начали выпускать огромное количество модификаций товаров, которые удовлетворяют одни и те же потребности. В итоге производители начали стремиться наиболее максимально удовлетворять самые изысканные желания и требования индивидов, маркетинг создал феномен под названием «колесо потребительства». На данном этапе, как пишет профессор Котляревская, «маркетинг обострил проблему сырьевых запасов, развил не только индивидуализированные потребности, позитивно преобразующие частную жизнь потребителя, но и искусственные, чрезмерные желания, воспитанные культом потребления как нормой потребительского поведения».[3] Исходя из этого можно сделать вывод, что в обществе потребления процессы самовыражения и индивидуализации ограничиваются материально вещественным комфортом. Этот процесс тормозит развитие личности, так как для развития требуется духовная, интеллектуальная деятельность.

Осознав, что материальными ценностями не удовлетворить духовные потребности, индивид перестал гнаться за разнообразием товаров и больше стал уделять внимание качеству и сервисному сопровождению товаров. Индивид на данном этапе, стал больше уделять внимание именно труду как к процессу духовного удовлетворения. На данном этапе начинает зарождаться концепция социально-этичного маркетинга. Данная концепция приходится на этап когда общество переходит в постиндустриальную эпоху развития, точнее около 70-ых годов 20 века. В данный период производство начинает использовать природосберегающие технологии, товары стали экологически безопасными для индивидов и не наносят вред здоровью даже при длительном их потреблении. Эти факторы способствовали процессу рационализации потребностей индивида. Удовлетворение рационализирующихся потребностей подразумевает более разумный, целесообразный и эффективный процесс. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что индивид на данном этапе стал носителем сложной системы индивидуализированных, психологизированных, интеллектуализированных и рационализированных потребностей.

В конце 20-ого начале 21-ого веков знаменуется переходом к постиндустриальной эпохе, или к информационному этапу развития общественного производства. Данный этап обеспечил широкий выбор не только товаров и услуг, но и методов коммуникаций и каналов сбыта, это повлекло за собой проблему роста затрат временных ресурсов потребителей на принятие ими покупочного решения. С развитием Интернета и информационных технологий существенно сократились затраты временных

ресурсов на покупочный процесс. Это способствовало тому, что стало возможным привлечение непосредственно потребителя в процесс создания нужного ему продукта. На данном этапе возникает концепция стратегического маркетинга. Профессор, И.В. Котляревская, выделила следующие главные потребительские ценности такого общества: во-первых, временной фактор, то есть сокращение затрат временных ресурсов на выбор и покупку товара и услуги, во вторых, полное сопровождение удовлетворения потребности дополнительными товарами и услугами, в третьих, решение потребительской проблемы там, где это удобно потребителю и когда ему это удобно.[3]

Резюмируя вышеприведенный анализ, основываясь на трудах профессора Котляревской, можно сделать вывод, что на современном этапе требования потребителей возрастают и возникает процесс комплецирования, когда одна потребность создает другую более сложную, связанную с уровнем духовного и интеллектуального развития индивида. Комплецирование есть процесс, который включает в себя персонализацию и усложнение индивидуализированных, психологизированных, интеллектуализированных и рационализированных потребностей.

Использованные источники:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга.: Пер. с англ. М., 2010. С. 47
2. Котляревская И.В. Маркетинг: удовлетворение и развитие потребностей. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 1997.-153 с.
3. Котляревская И.В. Сетевизация бизнеса и маркетинг партнерских отношений, Екатеринбург: УрФУ, 2014.-140с.

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

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

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Рынок государственных ценных бумаг - особая форма торговли финансовыми ресурсами, которая опосредствуется выпуском и обращение государственных ценных бумаг. Это важнейший элемент фондового рынка любой страны.

Рынки ценных бумаг подразделяются на первичный и вторичный, биржевой и внебиржевой. Первичный рынок ценных бумаг - это рынок,

который обслуживает выпуск (эмиссию) и первичное размещение ценных бумаг. Вторичный рынок является рынком, где производится купля-продажа ранее выпущенных ценных бумаг, характеризуется операциями перепродажи ценных бумаг.

Государство, как правило, выпускает ценные бумаги с целью привлечения средств для:

- финансирования текущего бюджетного дефицита;
- погашения ранее размещенных займов;
- обеспечения кассового исполнения государственного бюджета;
- сглаживания неравномерности поступления налоговых платежей;
- обеспечения коммерческих банков ликвидными резервными активами;
- финансирования целевых программ, осуществляемых местными органами власти;
- поддержки социально значимых учреждений и организаций.

Как уже раньше было сказано одним из направлений покрытия бюджетного дефицита является привлечение частных средств путем продажи государственных ценных бумаг. Однако следует заметить, что выпуск государственных ценных бумаг является наиболее экономически целесообразным методом финансирования бюджетного дефицита по сравнению с практикой заимствования средств в центральном банке и привлечением доходов от эмиссии денег. Действительно, использование кредитных ресурсов центрального банка сужает его возможности регулирования ссудного рынка и поэтому практически во всех странах с рыночной экономикой установлены ограничения на доступ правительства к этим ресурсам. Покрытие дефицита бюджета через эмиссию денег приводит к поступлению в оборот необеспеченных реальными активами платежных средств и связано с инфляцией, расстройством денежного обращения. Следует отметить, что необходимость выпуска долговых инструментов может появиться в связи с потребностью погашения ранее выпущенных правительством займов даже без дефицитности бюджета текущего года. Кроме того, независимо от наличия указанных причин, в рамках одного бюджетного года нередко возникают относительно короткие разрывы между государственными доходами и расходами. Они обычно связаны с тем, что пик поступлений платежей в бюджет приходится на определенные даты, установленные для их уплаты и подачи налоговых деклараций, в то время как бюджетные расходы имеют более равномерное распределение по времени.

Выпуск некоторых видов государственных ценных бумаг может способствовать сглаживанию неравномерности налоговых поступлений, устраняя тем самым причину кассовой несбалансированности бюджета. Например, Казначейство (министерство финансов) Великобритании

выпускает именные налогово-депозитные сертификаты, которые могут по желанию их держателей либо в любое время быть возвращены обратно, либо использованы при уплате налогов. В последнем случае по сертификатам выплачиваются повышенные проценты, благодаря чему стимулируется интерес плательщиков к заблаговременному внесению сумм налоговых платежей и снижается вероятность кассовых разрывов между доходами и расходами бюджета.

Финансирование государственного долга посредством выпуска государственных ценных бумаг сопряжено с меньшими издержками, чем привлечение средств с помощью банковских кредитов. Это связано с тем, что правительственные долевые обязательства отличаются высокой ликвидностью и инвесторы испытывают гораздо меньше затруднений при их реализации на вторичном рынке, чем при перепродаже ссуд, предоставленных в займы государству. Поэтому государственные ценные бумаги в странах с рыночной экономикой, как правило, являются одним из основных источников финансирования внутреннего долга.

Экономикой рынок государственных ценных бумаг выполняет следующие функции:

- во-первых, с его помощью осуществляется централизованное заимствование государством временно свободных денежных средств у коммерческих банков, инвестиционных и финансовых компаний, различных предприятий и населения. Полученные таким образом денежные ресурсы традиционно используются для не инфляционного финансирования дефицита государственного бюджета. То есть, средства, полученные от реализации государственных ценных бумаг, позволяют без инфляционно покрыть дефицит государственного бюджета;

- во-вторых, различные государственные ценные бумаги активно используются при проведении центральными банками денежно-кредитной политики. На практике это означает регулирование с помощью государственных обязательств размеров денежной массы, находящейся в обращении;

- в-третьих, государственные ценные бумаги, будучи надежными и ликвидными активами, применяются для поддержания ликвидности балансов финансово-кредитных учреждений;

- в-четвертых, ценные бумаги могут выпускаться для финансирования программ, осуществляемых органами власти на местах, а также для привлечения средств во внебюджетные фонды.

Государство вправе выпускать не только свои собственные ценные бумаги, но и давать гарантии по долевым обязательствам, эмитируемым различными учреждениями и организациями, которые по его мнению заслуживают правительственной поддержки. Такие долевые обязательства приобретают статус государственных ценных бумаг.

Участники рынка государственных ценных бумаг. К середине XIX века рынок ценных бумаг уже получил значительное развитие. Определился и круг его участников. Первоначально ими были физические лица, выступающие в качестве трейдер-индивидуалов и владельцев банкирских домов. Затем к операциям с ценными бумагами приступили и юридические лица. Участники рынка ценных бумаг это физические или юридические лица, которые продают или покупают ценные бумаги или обслуживают их оборот и расчеты по ним; это те, кто вступает между собой в определенные отношения по поводу обращения ценных бумаг.

На сегодняшний день в научной литературе выделяют следующих участников рынка ценных бумаг:

1) Эмитенты. Эмитент - юридическое лицо или органы исполнительной власти либо органы местного самоуправления, несущие от своего имени обязательства перед владельцами ценных бумаг по осуществлению прав, закрепленных ими.

2) Инвесторы - это лица, которым ценные бумаги принадлежат на праве собственности или ином вещном праве.

В настоящий момент на рынке ГЦБ проводят операции за свой счет или за счет клиентов более 280 организаций - дилеров. В целях повышения информационной прозрачности рынка государственных ценных бумаг по согласованию с Банком России ММВБ как торговая система на рынке государственных ценных бумаг начиная с июня 2001 г. ежемесячно публикует на своем официальном интернет-представительстве список дилеров -- наиболее активных участников рынка государственных ценных бумаг. Включение дилеров в рейтинг производится при условии предоставления ими в ЗАО ММВБ письменного согласия на публикацию в списке ведущих операторов. Таким образом, именно государственные ценные бумаги могут стать основой для формирования развитого отечественного фондового рынка в случае их размещения на условиях, что определяются рыночной конъюнктурой. Общая хозяйственная и политическая нестабильность обязательно будет причиной значительного колебания курса государственных ценных бумаг. Это сделает их одним из наиболее востребованных товаров на фондовой биржи .

*Гатауллин Н.Х.
студент 2 курса
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа*

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА, И ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

На предприятиях в условиях функционирования информационных систем рассматриваются следующие функциональные подсистемы организационного управления: управление технической подготовкой производства (управление конструкторской подготовкой производства и управление технологической подготовкой производства), технико-экономическое управление, оперативное управление основным производством, управление материальными ресурсами (материально-техническим снабжением), управление сбытом, управление персоналом, управление вспомогательным производством (инструментальным, энергетическим, ремонтным, складским хозяйством) и управление качеством.

Подсистемы управления конструкторской и технологической подготовкой занимают особое место в управлении производством, поскольку создают нормативную базу для решения функциональных задач управления в целом. Подсистема технико-экономического управления включает в себя блоки функциональных задач по технико-экономическому планированию, бухгалтерскому и статистическому учету и отчетности, технико-экономическому анализу и принятию решения. Подсистема оперативного управления основным производством состоит из блоков функциональных задач оперативно-производственного планирования, оперативного учета и отчетности, оперативного анализа и принятия решения. Подсистемы управления материальными ресурсами, сбытом и персоналом состоят из блоков функциональных задач по планированию, учету, отчетности, анализу и принятию решения соответственно снабжения материальными ресурсами, реализации готовой продукции и обеспечения необходимым персоналом.

В технико-экономическом планировании решаются задачи: формирование оптимального производственного плана с точки зрения различных критериев оптимальности; распределение годовой программы на полугодие, квартал, два месяца, месяц; расчет коэффициентов использования мощности и загрузки оборудования по группам взаимозаменяемого оборудования на изделие-представитель; определение дополнительной потребности в оборудовании. Здесь же реализуются задачи по труду и заработной плате, которые осуществляют расчеты нормативной и плановой трудоемкости программы, плановой численности рабочих, фонда заработной

платы и др. Для блока задач технико-экономического планирования характерны сложные внешние и внутренние информационные связи. Блок получает информацию от подсистем управления технической подготовкой производства и обменивается информацией с подсистемами оперативного управления основным производством, управления сбытом, материальными ресурсами, персоналом и вспомогательным производством. Блок характеризуется высокой степенью внутренней информационной взаимосвязи комплексов задач и отдельных функциональных задач.

В подсистеме управления материальными ресурсами рассчитываются показатели: плановой и фактической величины поставки материалов на предприятие, фактических запасов материалов на складах, фактической занятости материалов в заделах в специфицированной и укрупненной номенклатуре; осуществляется также сравнительный анализ с нормативными величинами запасов материальных ресурсов на складах и нормативными величинами заделов. Решаются задачи по снабжению цехов и участков материалами. Среди них задачи определения потребности в материалах в специфицированной номенклатуре, лимита отпуска материала цехам на планово-учетную единицу, фактической занятости материалов в заделе в специфицированной номенклатуре. Кроме того, ведутся учет движения материалов на складах, учет и анализ обеспеченности цехов материалами и некоторые другие, данная подсистема имеет развитые информационные связи с другими подсистемами.

Подсистема управления сбытом решает задачи формирования портфеля заказов, учета отгрузки и реализации продукции. Эти задачи непосредственно связаны с маркетингом, и от результатов анализа сбыта во многом зависит деятельность предприятия.

Подсистема управления персоналом решает все необходимые задачи, связанные с обеспечением производства специалистами. Подсистема поддерживает обмен информацией с блоком технико-экономического планирования и блоком бухгалтерского учета и отчетности подсистемы технико-экономического управления.

Подсистема управления вспомогательным производством решает задачи определения плановой потребности в инструменте; учета движения инструмента, объема планово-предупредительных работ и фактического исполнения ремонта оборудования, плановой и фактической величины грузооборота предметов и продуктов труда; расчет потребности и учет всех видов энергии (электроэнергии, тепловой энергии и других видов энергии).

Специфическим блоком во всех подсистемах менеджмента является блок принятия решения. Несмотря на то, что новые информационные технологии в области автоматизации организационного управления обеспечивают подготовку многовариантных расчетов, последнее слово в принятии решения остается за человеком.

*Гафарова А.З.
студент 4 курса
Пуятинская Ю.В.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа*

РОЛЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Для успешной деятельности организации необходимо осуществлять управление своими ресурсами, в т.ч. и финансовыми. Под финансовыми ресурсами организации понимается совокупность собственных денежных доходов и поступлений, находящиеся в распоряжении организации и предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат, связанных с расширением производства и экономическим стимулированием. Для управлений финансовыми ресурсами на современном этапе многими организациями применяется определенный метод управления. Один из таких методов, успешно применяемых среди организаций, является система бюджетирования. Данный метод ориентирован на достижение поставленной цели, а также планирование, контроль за их исполнения и принятия решений по отклонениям [1].

Рассмотрим метод бюджетирования на примере ОАО «Зирганская МТС». Целью данной организации является:

- обеспечение текущего планирования;
- обеспечения координации, кооперации и коммуникации;
- создание системы оценки и контроля исполнения;
- повышение эффективности работы организации;
- выявление рисков и снижения их уровня и т.д.

Под планированием для данной организации понимается оптимальное распределение ресурсов, связанное с постановкой целей, задач и действий в будущем. Планирование позволяет выбирать наиболее эффективные пути развития организации, дает возможность оценить эффективность деятельности данной организации, помогает рассчитывать и следить за использованием финансовых ресурсов, а также является инструментом для привлечения финансовых ресурсов и т.д.

Следующий этап бюджетирования является стимулирование. Под стимулированием понимается стремление, побуждение, воздействие для достижения поставленных целей. Например, стимулом для данной организации может выступить прибыль от продаж, выручка от реализации продукции, работ и услуг, внебюджетные доходы и другие [3].

Процедуры контроля – это составной элемент технологических процедур бюджетного управления. Отсутствие единого описания процедур влечет несогласованность действий отдельных работников и целых

подразделений. Процедуры контроля и анализа исполнения бюджета устанавливают порядок и последовательность работ в соответствии с принятыми ориентирами и целями данной организации, подготовки финансовой отчетности для внешних и внутренних пользователей. При его проведении идет сравнение фактических и плановых данных, анализ полученных отклонений фактических показателей от плановых по отчетному бюджетному периоду. На основе данных контроля осуществляется адаптация системы, то есть принятие управленческих решений [2].

Таким образом, метод бюджетирования является одним из важных методов разработки, реализации и контроля бюджетов предприятия в целях подготовки и принятия оптимальных управленческих решений. Благодаря методу бюджетирования, повышается эффективность работы организации, своевременно выявляются риски и рассматривается их снижение, а также повышается гибкость и приспособляемость к новым изменениям.

Использованные источники:

1. Добровольский Е. Ю., Карабанов Б. М., Боровков П. С., Глухов Е. В., Бреслав Е. П. Бюджетирование: шаг за шагом [Текст] / Е.Ю. Добровольский, Б.М. Карабанов, П.С. Боровков, Е.В. Глухов, Е.П.Бреслав – М: Питер, 2009. – 449с.
2. Хруцкий В. Е., Сизова Т. В., Гамаюнов В. В. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования [Текст] / В.Е. Хруцкий, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов – М.: Финансы и статистика, 2006.-465с.
3. ОАО «Зирганская МТС» [Электронный ресурс] / - режим доступа: www.zirgan-mts.ru- 19.12.14 г.

Гафитулина Р.Р.

магистрант 1 курса

Финансовый Университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

НЕОБХОДИМОСТЬ УЧЕТА ФАКТОРА ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА ПРИ АНАЛИЗЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА С ПОМОЩЬЮ ФУНКЦИИ КОББА-ДУГЛАСА

Статья посвящена вопросу важности использования данных о техническом прогрессе при эконометрическом анализе экономического роста с помощью производственной функции Кобба-Дугласа. Автор рассматривает на примере Португалии, а также ряда других стран Европейского Союза важность влияния технического прогресса на экономический рост. На основании полученных данных сделаны выводы.

Экономический рост, ВВП, ВНП, производственная функция, функция Кобба-Дугласа, анализ, эконометрика, прогнозирование, линейно-регрессионный анализ, адекватность модели, значимость коэффициентов.

Как известно, экономический рост является увлечением масштабов совокупного производства и потребления в стране, что характеризуется, прежде всего, такими макроэкономическими показателями, как ВВП и ВНП. Экономический рост сопровождается целым рядом количественных и качественных изменений в обществе, в том числе и структурными преобразованиями в экономике. Часто это сопровождается индустриализацией, когда имеет место снижение доли сельского хозяйства в ВВП и сокращение занятости в сельском хозяйстве.

Одним из способов прогнозирования экономического роста является анализ с помощью производственной функции. В экономике производственная функция является одним из ключевых понятий неоклассической теории, используемых для определения предельного продукты и определения эффективности распределения ресурсов.

Целью своей работы сделала доказательство того, что экономический рост не зависит от технологического прогресса, и поэтому с помощью производственной функции Кобба-Дугласа можно анализировать и прогнозировать экономический рост для ряда стран на основании лишь данных по капиталу и рабочей силе. В своей работе я исследовала пять стран: Португалию, Италию, Испанию, Германию и Францию. Основной страной исследования является Португалия.

Функция Кобба-Дугласа имеет вид $Y = AL^{\beta}K^{\alpha}$, где Y – ВВП, L – рабочая сила, K – капитал, α и β – эластичность рабочей силы и капитала и являются константами, которые определяются имеющимися технологиями.

В своей работе я проанализировала статистические данные за 24 года (1990-2013). Так как на сайте Всемирного Банка не было точных данных по количеству рабочей силы, то я получила собственные данные, используя уровень занятости и численность населения стран по годам. Полученные данные я прологарифмировала, и именно эти данные я анализировала с помощью линейно-регрессионного анализа в MS Excel (Таблица 1). Напомню, что данные по техническому прогрессу не учитываются.

Корреляционный анализ показал, что две переменные (ВВП и Капитал) коррелируют друг с другом, что означает, что мы можем рассматривать их в одном одинаковом образе. Исключение составила Испания, в которой высокий уровень корреляции показали ВВП и Рабочая сила.

С помощью регрессионного анализа я получила следующую оцененную модель Кобба-Дугласа (Португалия):

$$\left\{ \begin{array}{l} Y_t = e^{0,95} + 1,15 * K + 0,0008 * L + \varepsilon_t \\ (1,1) \quad (0,21) \quad (0,13) \quad (0,16) \\ R^2 = 0,95, F = 49,15, F_{crit} = 5,05, T_{crit} = 2,09 \end{array} \right.$$

Также полученные данные по всем странам можно выразить в следующей таблице:

	R^2	Стандартная ошибка	F- тест	GQ	1/GQ	Fcrit	DW	Tcrit
Португалия	0,82	0,16	49,15	1,26	0,79	5,05	0,17	2,09
Италия	0,96	0,06	255,6	1,03	0,97	5,05	0,49	2,09
Испания	0,98	0,07	388,35	3,57	0,28	5,05	0,88	2,09
Германия	0,83	0,11	47,66	5,9	0,17	5,05	0,3	2,09
Франция	0,98	0,04	530,75	3,84	0,26	5,05	0,95	2,09

Исходя из этих данных можно сделать следующие выводы по Португалии:

1. Увеличение на одну единицу в К вызовет увеличение на 1,15 единицы в Y. Таким же образом: увеличение на одну единицу в L вызовет увеличение в 0,0008 единиц в Y.
2. Т-коэффициенты являются существенными с вероятностью 0,95-0,99.
3. $F=49.15$, $F_{crit}=5.05$, таким образом, R^2 не является случайным и качество спецификации достаточно высоко.
4. $GQ=1.26$, $1/GQ=0.79$, $F_{crit} = 5.05$. Таким образом, остатки гомоскедастичны, второе условие Гаусса-Маркова подтверждается, поэтому мы можем использовать МНК (метод наименьших квадратов) для оценки нашей модели.
5. Коэффициент DW во всех моделях не превышает 1 и находится в интервале $(0;dl]$, что подразумевает, что остатки положительно автокоррелируются, и поэтому мы не можем использовать МНК для расчетных коэффициентов.

При этом, ни одна модель не прошла тест на адекватность. В таком случае я добавила еще один столбец, подразумевающий технический прогресс. Так как технический прогресс не стоит на месте, а идет вперед, то я взяла в качестве оценки технического прогресса 1-24 (Таблица 2). В таком случае все модели проходят тест на адекватность. Таким образом, мой тезис о том, что экономический рост не зависит от технического прогресса и может быть спрогнозирован на основании данных по капиталу и рабочей силе, оказался не доказанным.

В нынешнее время трудно переоценить роль науки и техники в нашей жизни. Технический прогресс помогает улучшить качество жизни, облегчает тяжелую работу. Но в то же время быстрый научно-технический прогресс вызывает ряд проблем, связанных с экологией. Но несмотря на это, мы не можем отбросить все достижения технического прогресса и строить в таком ключе нашу жизнь. И мое исследование показало, что мы не можем использовать производственную функцию Кобба-Дугласа, не принимая в расчет то, как влияет на экономику страны технический прогресс. Именно технический прогресс осуществляет непосредственное влияние на такие факторы производства, как капитал и рабочая сила.

Таблица 1. Полученные данные по Португалии

	Y, млрд. \$	L, тыс. чел.	K, млрд \$
1990	77,66	52,00	20,57
1991	88,04	53,50	22,18
1992	106,16	52,40	25,43
1993	93,74	51,70	21,05
1994	98,36	51,70	22,11
1995	116,55	51,20	26,88
1996	121,15	50,70	28,60
1997	115,66	50,60	29,80
1998	122,86	60,30	33,23
1999	126,42	60,40	34,46
2000	117,30	60,90	32,47
2001	120,33	61,50	32,45
2002	132,29	62,00	33,86
2003	161,93	62,00	38,20
2004	185,40	61,90	43,09
2005	191,85	62,20	44,04
2006	201,79	62,50	45,02
2007	231,74	62,60	51,50
2008	251,93	62,50	56,59
2009	234,12	61,90	48,11
2010	228,94	61,90	44,81
2011	237,89	61,30	42,79
2012	212,14	61,00	34,01
2013	220,02	60,20	32,67

Таблица 2. Португалия.

	lnY	lnL	lnK	A
1990	4,35	5,08	3,02	1,00
1991	4,48	5,22	3,10	2,00
1992	4,66	5,12	3,24	3,00
1993	4,54	5,05	3,05	4,00
1994	4,59	5,05	3,10	5,00

1995	4,76	5,00	3,29	6,00
1996	4,80	4,95	3,35	7,00
1997	4,75	4,94	3,39	8,00
1998	4,81	5,89	3,50	9,00
1999	4,84	5,90	3,54	10,00
2000	4,76	5,95	3,48	11,00
2001	4,79	6,01	3,48	12,00
2002	4,88	6,06	3,52	13,00
2003	5,09	6,06	3,64	14,00
2004	5,22	6,05	3,76	15,00
2005	5,26	6,07	3,79	16,00
2006	5,31	6,10	3,81	17,00
2007	5,45	6,11	3,94	18,00
2008	5,53	6,10	4,04	19,00
2009	5,46	6,05	3,87	20,00
2010	5,43	6,05	3,80	21,00
2011	5,47	5,99	3,76	22,00
2012	5,36	5,96	3,53	23,00
2013	5,39	5,88	3,49	24,00

Использованные источники:

1. Трегуб И.В. Исследование распространения дополнительных услуг сотовой связи в различных федеральных округах РФ методами корреляционно-регрессионного анализ // Научные школы и результаты в российской статистике: Материалы Международной научно-практической конференции /Государственный университет экономики и финансов. Санкт–Петербург, (30 января – 1 февраля 2006). – 2006. – С. 207-208
2. Трегуб И.В. Вероятностное прогнозирование объема продаж услуг на рынке телекоммуникаций //Проблемы теории и практики управления. –2007. – №11. – С. 93-103.
3. Svetlana Ivanitskaya, Ilona V. Tregub, Mathematical model of income tax revenue on the UK example.
4. Бабешко Л.О., Основы эконометрического моделирования. Москва, 2014.
5. <http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TOTL.IN>
6. <http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.CACT.NE.ZS>
7. <http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.FTOT.CD>
8. <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>
9. <http://www.gecont.ru/articles/econ/portugal.htm>
10. <http://fx-currencies.ru/articles/ekonomika-germanii-2014-2015-gg/>

*Гварамия А.А., д.ф.м.н.
профессор, ректор
Абхазский государственный университет
Абхазия, г. Сухум
Пишихачев С.М., к.э.н.
доцент, директор
института экономики*

*ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова»
Россия, г. Нальчик*

ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЕ АБХАЗИИ И КАБАРДИНО-БАЛКАРИИ

Абхазская и Кабардино-Балкарская республики имеют традиционные тесные связи в социально-экономическом и культурном развитии. Современный этап требует качественно новых подходов к модернизации системы межрегионального экономического взаимодействия, целеполагание которого должно содержать в себе стремление и потребность регионов обозначить свое присутствие в системе глобальных обменов и капитализироваться в этой системе, увеличивая стоимость своих активов и в первую очередь человеческого капитала, совершенствуя качество среды жизнедеятельности людей.

В современных условиях меняется вектор стратегий международного сотрудничества и механизм формирования новых институциональных основ взаимодействия регионов. Научное обоснование эффективности реализации данного механизма – весьма актуальная и востребованная в практическом плане задача. Социо-природо-хозяйственные системы Абхазии и Кабардино-Балкарии обладают потенциальными возможностями для активизации процесса системного воспроизводства ресурсов и выполнения интегрирующей функции в рамках агропромышленной интеграции. Важным условием такой интеграции становится совершенствование инструментария стратегического управления развитием потенциала аграрных территорий.

В рамках Договора о сотрудничестве между Кабардино-Балкарским государственным аграрным университетом имени В.М. Кокова и Абхазским государственным университетом, принятых решений о межрегиональном взаимодействии Республики Абхазия и Кабардино-Балкарии предполагается реализация Проекта эффективного наукоемкого инновационного развития биопроизводственного потенциала РА и КБР в контексте выработки качественно новой парадигмы устойчивого развития этих регионов;

рационального управления технологическими, институциональными факторами, детерминирующими социо-эколого-экономическое развитие обозначенных регионов. Разработка и последовательная реализация вновь формируемой концепции устойчивого сельского развития двух регионов призвана внести весомый вклад в решение проблемы продовольственной безопасности и подъема реального уровня жизни населения РА и КБР. Реализация данного Проекта, как нам представляется, позволит практически апробировать модели устойчивого развития аграрных отраслей; вдохнуть новый импульс в вопросы биодиверсификации и многофункциональности сельской экономики РА и КБР с учетом оптимального использования совокупности факторов социально-экономического и экологического порядка, а также реализовать весь круг вопросов касательно динамичного инновационного развития сельских территорий, и самое главное – значительно поднять жизненный уровень селян РА и КБР.

Формирование научно обоснованной концепции устойчивого сельского развития АПК РА и КБР на период до 2025 года позволит систематизировать весь круг приоритетных задач и последовательно их реализовать с учетом существующих региональных, отраслевых, социально-экономических, социально-культурных особенностей, а также необходимости обеспечения конкурентоспособного функционирования аграрных и агропромышленных систем РА и КБР.

Предлагаемый Проект состоит из двух взаимосвязанных и взаимообусловленных частей: I. Устойчивое развитие аграрных отраслей; II. Устойчивое развитие сельской экономики и сельских территорий, как многофункциональной программы эколого-экономически устойчивого развития аграрного, агропромышленного производства, а также других производств в рамках биодиверсификации двух регионов, а также обеспечения комплексности социально-экономического развития сельских территорий на среднесрочную перспективу.

Элементами научной новизны могут обладать следующие направления предполагаемого исследования: методологические разработки взаимодействия элементов устойчивого сельского развития двух регионов с учетом насущной необходимости подъема межрегиональных связей; уточнение теоретических и методологических установок кластеризации агропромышленного производства, имея в виду эффективное управление агропромышленными системами РА и КБР, выражающееся в активизации интеграционных процессов в АПК двух регионов; разработка моделей эффективного управления развитием сельских территорий, предполагающего реализацию агропромышленной политики на инновационной основе, а также косвенных показателей, позволяющих оценивать производственный потенциал регионального АПК на всех стадиях его формирования и реализации; выявление роли научно-технического

прогресса и агропромышленной интеграции в реализации индустриально-инновационной стратегии сельского развития РА и КБР, обоснование направлений диверсификации сельской экономики и модернизации в сторону увеличения производства конкурентоспособной конечной продукции АПК; обоснование совокупности инструментов стимулирования интеграционных процессов в основных отраслях АПК на основе сегментации рынка; увеличение его участия на высоко-конкурентных рынках и создание эксклюзивных продуктов с высокой добавленной стоимостью; разработка теоретических положений по формированию межрегионального взаимодействия на базе реализации процессов территориально-отраслевой интеграции, позволяющей соединить производственные и инновационные возможности Абхазии и КБР для увеличения эффективности регионального развития, выражающейся в устойчивой и социально ориентированной динамике Абхазии и КБР.

Теоретическое значение результатов Проекта может заключаться в развитии концептуальных подходов к формированию конкурентоспособного АПК РА и КБР, определяющих необходимость разработки и реализации совокупности инструментов по наращиванию их производственных потенциалов и активизации процессов межрегиональной агропромышленной интеграции.

Научные положения по управлению реализацией производственного потенциала в мезо-уровневых системах могут стать вкладом в методическое обеспечение подходов к аграрной политике, нацеленной на поступательный экономический рост в АПК, а также решение проблем устойчивого регионального развития.

Практическая значимость исследования может состоять в том, что с помощью разрабатываемых приоритетов развития основных отраслей АПК появится возможность решения актуальных проблем увеличения его производственного потенциала на основе стимулирования интеграционных процессов.

Создание Кластера «Агропромышленный комплекс» в Абхазии и КБР, позволит объединить производства по глубокой переработке сельскохозяйственного сырья и обеспечить высокое качество продукции премиум-сегмента с высокой добавленной стоимостью, пользующейся растущим спросом на внутреннем и внешнем рынках. Формирование кластера позволит поставить на современную основу сельскохозяйственное производство, интегрировать его с переработкой продукции, придать устойчивость развитию отрасли, обеспечить ей высокую конкурентоспособность, а занятым в отрасли работникам – достойные доходы.

Отдельные научные и практические положения Проекта могут использоваться при разработке региональных Программ развития сельского хозяйства Абхазии и Кабардино-Балкарской Республики на перспективу.

Герасименко О.А., к.э.н.

доцент

Ветрова К.В.

студент 5 курса

Кубанский государственный аграрный университет

Россия, г. Краснодар

МОДЕЛЬ АЛЬТМАНА И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ПРОЦЕССЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА (НА ПРИМЕРЕ ЗАО ОПХ «ЦЕНТРАЛЬНОЕ»)

Аннотация: в статье рассмотрено прогнозирование банкротства предприятия на основании модели Альтмана и разработан способ снижения риска банкротства ЗАО ОПХ «Центральное» на основании введения технологии интенсивного садоводства.

Ключевые слова: банкротство, модель Альтмана, прогноз, интенсивное садоводство.

В современных рыночных условиях наиболее важной задачей является предвидение финансовой ситуации в будущем. В последнее время в экономической науке появились многочисленные разработки в области анализа и прогнозирования деятельности организаций. В частности, особенный интерес вызывают методы расчета степени отдаленности от банкротства фирм (компаний) и степени их надежности. Важность подобных расчетов определена тем, что в условиях свободного предпринимательства регулярно появляются вопросы, связанные с прогнозом финансовой устойчивости на длительную перспективу и оценкой вероятности банкротства предприятия в современных экономических условиях. Для их решения можно использовать экономико-статистические методы, основанные на разработке моделей, которые учитывают различные факторы, воздействующие на платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия [1].

В области прогнозирования риска банкротства предприятия значительную популярность приобрели работы американского ученого Э. Альтмана. Он разработал на базе множественного дискриминантного анализа модель оценки кредитоспособности, которая может разделить предприятия на два класса: финансово устойчивые и потенциальные банкроты. Известны двух- пяти- и семи факторные Z-модели, а также пятифакторная модифицированная модель [2].

Одной из первых и простейших моделей прогнозирования вероятности банкротства считается двухфакторная модель Э. Альтмана. Даная модель

основывается на двух ключевых показателях – коэффициенте текущей ликвидности и коэффициенте финансовой зависимости (доли заемных средств), от которых, по мнению Э. Альтмана и достаточно большого числа специалистов, зависит вероятность банкротства предприятия [1].

Формула модели Альтмана имеет следующий вид:

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_{\text{тл}} + 0,579K_{\text{фз}} \quad (1)$$

где Z –показатель вероятности банкротства;

$K_{\text{тл}}$ – коэффициент текущей ликвидности, рассчитываемый как отношение оборотных активов к краткосрочным пассивам;

$K_{\text{фз}}$ - коэффициент финансовой зависимости, равный частному от деления суммы всех средств, находящихся в распоряжении предприятия и собственного капитала компании.

Интерпретация результатов:

$Z < 0$ — вероятность банкротства меньше 50% и далее снижается по мере уменьшения Z ;

$Z = 0$ — вероятность банкротства равна 50%;

$Z > 0$ — вероятность банкротства больше 50% и возрастает по мере увеличения рейтингового числа Z [1].

Далее рассмотрим данную модель на примере организации ЗАО ОПХ «Центральное» в 2013 году. Для этого рассчитаем коэффициенты текущей ликвидности и финансовой зависимости на основе данных бухгалтерского баланса в таблице 1.

Таблица 1 - Расчет вспомогательных данных

Показатель	2013 год
Оборотные активы, тыс.руб.	53 628
Краткосрочные обязательства, тыс.руб.	43 498
Долгосрочные обязательства, тыс.руб.	16 238
Капитал и резервы, тыс.руб.	167 407
$K_{\text{тл}}$	1,233
$K_{\text{фз}}$	0,357

Определим вероятность банкротства организации, подставив рассчитанные данные в формулу:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 * 1,233 + 0,579 * 0,357 = -1,505$$

Данный показатель меньше 0, поэтому, исходя из полученных данных, можно сделать вывод о том, что вероятность банкротства ЗАО ОПХ «Центральное» меньше 50%.

Если судить о том, насколько точен данный прогноз, то, по мнению доктора экономических наук Федотовой М.А., сделать его более точным возможно с помощью дополнительного, третьего показателя – рентабельности активов. Но на практике довести эту скорректированную модель до востребованного на практике вида не удалось. Для этого нужна

достаточная статистика по обанкротившимся предприятиям, но такой статистики в России нет и, поэтому, нет возможности определить корректирующий коэффициент для показателя [3].

В дальнейшем Альтман усложнил свою Z-модель, доведя до пяти количество относительных показателей и привязав ее к уровню рентабельности реализованной продукции [1]. В 1983 г. он предложил для компаний, акции которых не котируются на бирже, модифицированный вариант своей формулы:

$$Z = 0,717 * X1 + 0,847 * X2 + 3,107 * X3 + 0,42 * X4 + 0,995 * X5 \quad (2)$$

Данная модель позволяет предсказать возможное банкротство через год с точностью 95%, через два года – с точностью 83%, что говорит о надежности подобного прогноза [3].

Проведем анализ банкротства в ЗАО ОПХ «Центральное» на основе пятифакторной модели. Расчет показателей, вошедших в модель, представлен в табл. 2. Показатели рассчитываются на основании «Бухгалтерского баланса» и «Отчета о прибылях и убытках».

Таблица 2 – Расчет показателей, вошедших в пятифакторную модель Альтмана

Показатель	Способ расчета	Значение
X1	Разность текущих активов и текущих пассивов / общая сумма всех активов	0, 024
X2	Нераспределенная прибыль / общая сумма всех активов	0, 018
X3	Прибыль до уплаты процентов и налогов / общая сумма всех активов;	-0, 027
X4	Балансовая стоимость капитала / заемный капитал;	2,802
X5	Выручка от реализации / общая сумма активов.	0, 452

Подставим полученные данные в формулу и получим результат:

$$Z = 0, 717 * 0, 024 + 0, 847 * 0, 018 - 3, 107 * 0, 027 + 0, 42 * 2, 802 + 0, 995 * 0, 452 = 1, 575$$

Полученное значение Z лежит в диапазоне от 1,23 до 2,89, следовательно, можно сказать о том, что ситуация неопределенна: нельзя точно сказать, что организация обанкротится в ближайшие два-три года, но также и невозможно говорить о финансовой устойчивости предприятия. Чтобы решить данную проблему, необходимо разработать мероприятия по повышению финансовой устойчивости организации. Одним из таких путей служит увеличение прибыли организации.

Повышение прибыли на предприятии можно добиться путем введения интенсивной технологии создания и возделывания яблоневого сада, которая позволит нам получить урожай уже на следующий год. На данный момент в

ЗАО ОПХ «Центральное» сад старой конструкции, на 1 га которого приходится 1300 деревьев. Преимущество садов интенсивного выращивания основано на высокой плотности посадки деревьев на 1 га – 2000 – 5000 яблонь.

Произведем сравнительный анализ садов старого типа и садов интенсивной технологии, выявив преимущества нововведений.

Для начала рассчитаем цену реализации 1 кг яблок для обоих типов садов:

$$Ц = \text{Выр} / (У * \text{Пл}) \quad (3)$$

где Ц – цена реализации, руб./ кг;

Выр - выручка, тыс. руб.;

У – урожайность, т/га;

Пл – площадь, га.

$$Ц = 80\,602 / (15,5 * 314) = 16,6 \text{ руб./кг}$$

Далее рассчитаем затраты на 1 га площади садов старого типа. Для этого воспользуемся данными из формы №9 - АПК за 2013 г:

$$З = У * Сб \quad (4)$$

где З – затраты на 1 га, руб.;

Сб – себестоимость, руб./т.

$$З = 15,5 * 13330 = 206\,615 \text{ руб.}$$

Итак, мы выяснили, что затраты на 1 га составили 206 616 тыс. руб. Затраты на 1 га новых садов существенно возрастут. На основании изученной литературы в области выращивания садов интенсивного производства можно сделать вывод о том, что затраты на 1 га примерно возрастут на 110%. Учитывая эти данные, произведем расчет и получим, что затраты на 1 га садов нового типа составят предположительно 433 893 руб. Говоря об урожайности, то согласно данным статистики, она составляет ориентировочно 37, 5 тонн с 1 га. Отсюда рассчитаем себестоимость на 1 тонну, разделив затраты на 1 га на урожайность, и получим 11 571 руб. за тонну.

Следующим этапом в анализе будет определение валового дохода для садов, выращенных по интенсивной технологии:

$$\text{ВД} = Ц * \text{ВСб} \quad (5)$$

где ВД – валовый доход, тыс. руб.;

ВСб – валовый сбор, т.

$$\text{ВД} = 16,6 * (314 * 37,5) = 195\,465 \text{ тыс. руб.}$$

Далее рассчитаем чистую прибыль по следующей формуле:

$$\text{ЧП} = \text{ВД} - З \quad (6)$$

$$З = Сб * \text{ВСб} \quad (7)$$

$$\text{ЧП} = 195\,465\,000 - (11571 * 11775) = 59\,216\,475 \text{ руб.}$$

Таким образом, мы видим, что за счет внедрения интенсивной технологии создания сада увеличился уровень дохода предприятия.

Для наглядного примера преимуществ нововведений, рассмотрим следующую таблицу.

Таблица 3 – Сравнение показателей старой и новой технологии выращивания садов

Показатель	Сады старого типа	Сады, созданные по интенсивной технологии
Себестоимость, руб./т.	13 330	11 571
Урожайность, т/га	15, 5	37, 5
Прибыль, тыс.руб.	-3596	59 216

Выявив преимущества интенсивного выращивания садов, проведем повторный анализ банкротства ЗАО ОПХ «Центральное», подставив новые данные в пятифакторную модель Альтмана:

$$Z = 0,717 \cdot 0,024 + 0,847 \cdot 0,018 + 3,107 \cdot 0,249 + 0,42 \cdot 2,802 + 0,995 \cdot 0,958 = 2,94$$

Полученное значение $Z > 2,89$, следовательно, можно сделать вывод о том, что организация финансово устойчива и вероятность банкротства в ближайшие 2-3 года ей не грозит. Таким образом, в данном случае предложенные мероприятия являются целесообразными и эффективными. Безусловно, данный пример утрирован, поскольку он не учитывает форс-мажорных обстоятельств, уплаты налогов. Но он позволяет увидеть, каковы на самом деле потенциальные возможности интенсивного садоводства. Внедрение данного типа садов позволит предприятию в будущем повысить рентабельность, финансовую устойчивость и избежать вероятности банкротства.

Использованные источники:

1. Модель Альтмана. Прогнозирование банкротства [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://doctorprava.ru/diagnostka_bankrotstva_model_altmana.htm
2. Модель Альтмана, прогнозирование банкротства предприятия [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.beintrend.ru/z-score-altman>
3. Модель Альтмана: прогнозирование банкротства [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.finchas.ru/metody-finanaliza/599-model-altmana-prognozirovanie-bankrotstva>

*Герасименко О.А., к.э.н.
доцент
кафедра финансов
Папкова И.Н.
студент 5го курса
Кубанский государственный аграрный
Университет, г. Краснодар*

К ВОПРОСУ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ (НА ПРИМЕРЕ УОХ «КРАСНОДАРСКОЕ» КУБГАУ)

Важное место в системе мер, направленных на повышение эффективности работы организаций и укрепление их финансового состояния, занимают вопросы рационального использования оборотных средств. В современных экономических условиях проблема улучшения использования оборотных средств стала еще более актуальной. Основной задачей организации оборотных средств является обеспечение нормального хода производства при возможно меньшей сумме оборотных средств. Следовательно, для стабильной работы организаций большое значение имеют не только абсолютные размеры оборотных средств, но и фактическое их размещение и использование[5].

Эффективность использования оборотных средств в УОХ «Краснодарское» можно оценить с помощью показателей оборачиваемости.

В таблице 1 представлены данные об изменениях этих показателей за период 2011 - 2013 гг. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств в 2013 г. составил 1,72, что на 0,33 пункта больше, чем в 2011 г. Это означает, что оборотные средства УОХ «Краснодарское» за год совершают чуть больше одно оборота. Коэффициент загрузки средств в обороте уменьшился с 0,7 в 2011 г. до 0,6 в 2013 г. Значение данного коэффициента говорит о том, что в 2013г. на каждый рубль произведенной продукции организацией затрачено 60 копеек оборотных средств. Оценка данных таблицы 1 показала, что в 2013 г. по сравнению с 2011г. отмечается уменьшение продолжительности оборота оборотных средств в УОХ «Краснодарское». Так, в 2011 г. оборачиваемость составляла 258,9 дня, а в 2013 г. - уже 209,3 дней.

Таблица 1 - Показатели эффективности использования оборотных средств в УОХ «Краснодарское» КубГАУ

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение (+,-) 2013 г. от 2011 г.
Коэффициент оборачиваемости	1,39	1,25	1,72	0,33
Длительность одного оборота оборотных средств, дней	258,9	288	209,3	-49,6

Ускорение (-), замедление (+) длительности одного оборота, дней	-	29,1	-78,7	X
Коэффициент загрузки средств в обороте	0,7	0,8	0,6	-0,1
Дополнительная потребность (+) или экономия (-) в связи с ускорением или замедлением оборачиваемости, тыс. руб.	-	11146,7	-43697,3	X
Рентабельность оборотных активов, %	30,6	18	22,9	-7,7

В связи с ускорением оборачиваемости оборотных средств в 2013 г. УОХ «Краснодарское» КубГАУ удалось высвободить из оборота денежных средств в размере 43697,3 тыс. руб. Рентабельность оборотных средств, которая характеризует степень эффективности их использования в операционной деятельности организации в 2013 г. составила 22,9 %. Такое положение свидетельствует о некотором улучшении эффективности использования оборотных средств в УОХ «Краснодарское».

Высокая эффективность использования оборотных средств организации является залогом высоких показателей эффективности работы организации в целом.

Необходимым фактором повышения эффективности производства должен являться опережающий рост объема реализации продукции по сравнению с ростом среднегодовых остатков оборотных средств.

Кроме оценки оборачиваемости оборотных активов в целом по организации, необходимо сопоставить оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности[4]. Уплата долгов дебиторам – это практически источник средств для погашения кредиторской задолженности. Если оборачиваемость дебиторской задолженности медленнее, чем кредиторской, это значит, что у организации неблагоприятные условия расчетов с покупателями и поставщиками: предприятие должно возвращать свои долги чаще, чем оно получает оплату за реализованную продукцию. И наоборот, если дебиторская задолженность оборачивается быстрее кредиторской, у организации появляются свободные средства в обороте в размере, соответствующем разнице числа дней оборота дебиторской и кредиторской задолженности [1].

В таблице 2 рассматривается состояние оборачиваемости оборотных активов дебиторской и кредиторской задолженности в УОХ «Краснодарское». Результаты расчетов свидетельствуют о том, что УОХ «Краснодарское» имеет благоприятные для финансового состояния условия расчетов с поставщиками и покупателями, так как кредиторскую задолженность оно гасит каждые почти 32 дня, тогда как покупатели оплачивают ему счета через 10,3 дней.

Такое положение позитивно влияет на финансовое состояние организации, в частности на его платежеспособность, вследствие того, что УОХ «Краснодарское» привлекает денежных средств в оборот больше, чем отвлекает из него.

Таблица 2 - Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности в УОХ «Краснодарское» КубГАУ

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение (+,-) 2013 г. от 2011 г.
Средние остатки дебиторской задолженности, тыс. руб.	1507	4694	5720	4213
Выручка от реализации, тыс. руб.	142588	139812	202662	60074
Однодневный объем реализации, тыс. руб.	396	388	563	167
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дней	3,8	12,2	10,3	6,5
Средние остатки кредиторской задолженности, тыс. руб.	5971	9288	17884	11913
Материальные затраты на реализацию продукции, тыс. руб.	120868	162746	166942	46074
Однодневные затраты, тыс. руб.	336	452	464	128
Оборачиваемость кредиторской задолженности, дней	15	24	32	17
Коэффициент соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностью	0,3	0,7	0,2	-0,1

На наш взгляд, необходимо усилить контроль за соблюдением сроков оплаты, проводить эффективную претензионную работу с покупателями.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств является одним из основных условий повышения ликвидности и платежеспособности организаций и улучшения финансового состояния в целом. Финансовые результаты деятельности во многом зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в оборотные активы, превращаются в реальные деньги[3]. Поэтому организация, имеющее сравнительно небольшой объем средств, но более эффективно их использующее, может сделать такой же оборот, как и предприятие с большим объемом средств, но меньшей скоростью оборота[1].

Основные характеристики использования оборотных активов – объем, структура, ликвидность, оборачиваемость и рентабельность – тесно связаны и взаимообусловлены с продолжительностью производственно-коммерческого цикла организации. Производственно-коммерческий (операционный) цикл организации характеризует период полного оборота

оборотных средств от момента размещения денежных средств на приобретение производственных запасов до поступления денег от дебиторов за реализованную им продукцию.

В процессе управления оборотными активами в рамках производственно-коммерческого цикла выделяют две его составляющие: производственный (операционный) цикл организации; финансовый цикл (или цикл денежного оборота)[5]. Производственный цикл начинается с момента поступления материалов на склад организации, заканчивается в момент отгрузки покупателю продукции, которая была изготовлена из данных материалов.

Финансовый цикл начинается с момента оплаты поставщикам данных материалов (погашение кредиторской задолженности), заканчивается в момент получения денег от покупателей за отгруженную продукцию (погашение дебиторской задолженности). Длительность производственного цикла вычисляется как сумма периодов оборота всех нормируемых составляющих оборотных средств.

Длительность операционного цикла рассчитывается как сумма длительности производственного цикла и периода оборота дебиторской задолженности. Продолжительность финансового цикла меньше длительности операционного цикла на величину периода оборота кредиторской задолженности или больше на период оборота выданных авансов. Соотношение длительности производственного и финансового циклов является одним из критериев эффективности использования оборотных средств организации, поскольку длительность указанных циклов связаны с показателями оборачиваемости. Одним из инструментов в управлении оборотными средствами является снижение продолжительности производственного и финансового циклов.

Таблица 3 - Определение продолжительности производственно-коммерческого цикла УОХ «Краснодарское»

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение (+/-) 2013 г. к 2011 г.
1. <u>Оборот</u> дебиторской задолженности, раз	94,6	29,8	35,4	-59,2
2. Срок погашения дебиторской задолженности, дней	3,92	20,5	6,4	2,48
3. <u>Оборот</u> производственных запасов, раз	1,55	1,3	1,8	0,25
4. Срок оборота производственных запасов, дней	235,48	270,84	197,71	-37,77
5. <u>Оборот</u> готовой продукции, раз	17,69	10,06	12,13	-5,56
6. Срок оборота готовой продукции, дней	20,63	36,27	30,08	9,45
7. Оборот незавершенного производства, раз	7,29	7,91	9,88	2,59
8. Срок оборота незавершенного производства, дней	50,06	46,13	36,96	-13,1

9. Продолжительность производственного цикла, дней	310,09	373,74	271,15	-38,94
10. Оборачиваемость кредиторской задолженности, раз	21,27	15,1	17,1	-4,17
11. Период погашения кредиторской задолженности, дней	17,16	24,17	21,34	4,18
12. Продолжительность производственно-коммерческого цикла, дней	292,93	342,75	228,12	-64,81

В таблице 3 нами проведен расчет длительности производственно-коммерческого цикла УОХ «Краснодарское».

Длительность производственно-коммерческого цикла УОХ «Краснодарское» в 2013 г. уменьшилась на 64,81 дня по сравнению с 2011 г. и составила 228,12 дней. Это связано с уменьшением длительности производственного цикла на 38,94 дней, и небольшим увеличением периода погашения кредиторской задолженности – на 4,18 дня.

Снижение продолжительности производственно-коммерческого цикла положительно влияет на финансовое состояние УОХ «Краснодарское», так как высвобождает дополнительные денежные средства из оборота и ускоряет срок поступления денег за реализованную продукцию.

Производственно-коммерческий цикл организации на 21,34 дня финансируется за счет кредиторской задолженности. Сокращение продолжительности производственно-коммерческого цикла в динамики благоприятно сказывается на финансовых результатах. Сокращение длительности производственного цикла приводит к уменьшению потребности в оборотных средствах, потребной площади складских помещений для хранения незавершенного производства, сырья и материалов, к улучшению использования основных средств, а следовательно, к уменьшению себестоимости и росту прибыли.

Использованные источники:

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник /Под ред. В.Я. Поздняков. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 617 с.
2. Артеменко, В. Г. Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие / В. Г. Артеменко, Н. С. Барышникова. – Спб.: ООО «Перспектив Науки», 2012. - 320 с.
3. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник / Л.Е. Басовский. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 с.
4. Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: Учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. - М.: КноРус, 2013. - 232 с.
5. Ионова, А.Ф., Финансовый анализ: Учебник / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 624с.

*Гирькина Т.А.
студент 3 курса
Джек Л.Н., к.э.н.
доцент
кафедра ЭиМХС
ТГАМЭУП
Россия, г. Тюмень*

ПРОБЛЕМЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА БАНКАМИ

Сегодня именно малыми предприятиями создается большая часть валового внутреннего продукта в странах с развитой рыночной экономикой, на которые сейчас ориентируется Россия, поэтому активизация и обеспечение дееспособности субъектов малого бизнеса не возможна без создания надлежащей инфраструктуры их поддержки.

Исходя из перечня проблем и препятствий их функционирования, ведущая роль, в этом вопросе отводится финансово-кредитному обеспечению и простоте доступа к финансированию. Необходимо отметить, что около 40% из доступных источников приходится на собственный капитал, другая часть - 60% - на внешние источники, которые в целом представлены банковскими кредитными ресурсами. Именно такие обстоятельства и обуславливают актуальность темы исследования.

Значительное внимание кредитованию малого бизнеса уделяли как отечественные, так и зарубежные ученые. Весомый вклад в исследование этого вопроса сделали ученые: Бобров Е. А., М. Вебер, В. Галь, В. Зомбарт, Р. Кантильон, М. Крупко, А. Кузьмин, А. Маршалл, А. Смит, Д. Рикардо, Ж.-Б. Сей, Й. Шумпетер, Ф. Хайек и другие, однако необходимо и в дальнейшем заниматься этой проблемой и исследовать ее.

Целью статьи является изучение значения финансовой поддержки и назначения кредита в малом бизнесе, а также особенностей кредитования малого предпринимательства в России.

Малый бизнес (МБ) - это предпринимательская деятельность, осуществляемая хозяйствующими субъектами (юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями) при определенных условиях (критериях), установленных законами или представительными организациями.

Малому предпринимательству (МП) характерен высокий экономический риск, поскольку их «жизненный цикл» короче, чем у крупных компаний, что связано с тем, что малые предприятия для получения необходимых ресурсов рассчитывают на банковские кредиты, заемные средства знакомых и родственников, а так же собственный капитал.

Таким образом, отсутствие ликвидных средств является главным аспектом, который тормозит развитие малого бизнеса, что приводит к необходимости в заемных средствах путем кредитования в банках.

Среди предприятий малого бизнеса менее 10% пользуются кредитными ресурсами банков. Кредитование малого бизнеса в России значительно отставало от европейских стран, а именно в 15 раз меньше и в 20 раз от Японии еще в докризисный период, т.е. до середины 2008 г., а посткризисный период даже ухудшилось. В то время, как утверждают эксперты, на малый бизнес приходилось лишь от 20 до 30% обеспечения в заемных средствах путем банковского кредитования, а малому предпринимательству выделялось всего 3%.

На сегодня потребность малого предпринимательства в кредитах удовлетворена всего на 10% и то в основном путем поддержки региональными банками.

Правительство России запланировало к 2020 г. поднять предпринимательскую деятельность до 60-70%, не смотря на то, что реальный удельный вес малого бизнеса в ВВП составляет около 45%.

В странах с рыночной экономикой почти 50% малых предприятий могут обанкротиться в первый же год своей работы. Поэтому для повышения жизнеспособности малого бизнеса этих странах действует разветвленная инфраструктура поддержки, состоящая из сети совещательных органов, консультационно-информационных учреждений, бизнес-центров.

Малые предприятия в России работают в среде повышенного риска и неопределенности из-за недостатка кадров, которые могут профессионально заниматься бизнес-планированием, прогнозированием и управлением финансовыми ресурсами. Удовлетворить их потребности могут специалисты банковского учреждения, которые способны дать объективную финансово-экономическую оценку перспектив развития конкретного бизнес-проекта, взять на себя более высокие риски кредитования и предложить такой комплекс услуг, который необходим сектору малого бизнеса.

По сути, государство методично делегировало оперативные функции по финансовой поддержке малого бизнеса банковским учреждениям и небанковским финансовым институтам, развивая отношения с ними на основе делового партнерства.

Среди всего перечня банковских услуг для малого бизнеса, кредитованию отводиться наиболее ведущая роль, что для многих малых предприятий является одной из не многих возможностей расширения своего бизнеса, что дает возможность диверсификации производства, расширения ассортимента и перечня производимой продукции или услуг.

В таблице 1 представлена классификация форм финансирования по типам, предприятий, которые их используют.

В данной таблице 1 представлены основные формы финансирования, которые являются преимущественными для малого бизнеса, а именно нераспределенная прибыль и личные сбережения собственников, что

позволяют предприятию не зависеть от внешних кредиторов, овердрафт, кредитные карты и кредитные линии, которые являются гибкими, но в то же время дорогими, а так же которые являются не желательными в силу своих недостатков, например такое, как венчурное финансирование или выпуск акций, в результате которого владелец теряет право на контроль над предприятием.

Таблица 1

Формы финансирования и их преимущественное использование
предприятиями различных типов

Формы финансирования	Типы предприятий, использующих данную форму финансирования чаще других
Овердрафт	Микропредприятия на этапе создания
Займы у друзей и родственников владельца предприятия	
Личные сбережения владельцев предприятия	Функционирующие микропредприятия
Уступка доли капитала предприятия частному инвестору	
Кредитные линии на имя владельца предприятия	
Кредитные карты на имя компании	
Кредитные карты на имя владельца предприятия	
Нераспределенная прибыль	Функционирующие предприятия (для финансирования оборотного капитала)
	Малые и средние предприятия (для финансирования капиталовложений)
Банковские ссуды	Малые и средние предприятия в целом
Кредитные линии на имя компании	
Коммерческий кредит	
Факторинг	
Лизинг	
Венчурное финансирование	
Кредиты специализированных государственных учреждений	
«Гибридные» формы финансирования	
Выпуск акций на специализированных биржах	

Таким образом, обобщение опыта малого предпринимательства позволяет понять, что будет способствовать его развитию можно только путем объединения, согласования и комбинирования различных форм, методов и средств регулирования и поддержки, главными из которых,

являются законодательно-правовая и финансово-кредитная поддержка, предусматривающая прямые гарантированные займы, целевое субсидирование, гарантии перед кредитными обществами, целевое бюджетное финансирование, создание различных финансово-кредитных и инвестиционных организаций; благоприятная налоговая политика, которая обеспечивает формирование системы льготного налогообложения, предоставление права ускоренной амортизации и изъятия амортизационных отчислений по объектам налогообложения.

Как свидетельствует мировой опыт, и в странах с переходной экономикой, и в странах развитого рынка коммерческие банки не заинтересованы в кредитовании малого бизнеса собственными средствами за высокого риска операций.

Поэтому необходимо повысить правовую защищенность кредиторов и создать институциональную мотивацию привлечения коммерческих банков к кредитованию малого бизнеса. В условиях ограниченности собственных и привлеченных финансовых ресурсов банки больше заинтересованы в сотрудничестве с несколькими крупными клиентами вместо многих малых, себестоимость обслуживания которых значительно выше. Не существует также механизмов плавающей процентной ставки по долгосрочным кредитам и рычагов изменения ставок в случаях роста темпов инфляции.

Использованные источники:

1. Банковский рынок корпоративных кредитов России: научное издание. Е.В. Тихомирова. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011;
2. Бобров Е. А. Современное состояние и перспективы развития кредитования малого бизнеса / Бобров Е. А. // Финансы. - 2014. - № 1. - С. 103-108;
3. Кредитование малого бизнеса. А.И. Валиева, Ю.А. Запольских. // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. - Уфа, 2011;
4. Малый и средний бизнес: Европейский опыт и Российская действительность. Т.Е. Гварлиани, Е.К. Воробей. // TERRA ECONOMICUS, Том 9 - № 4 - Часть 2, 2011
5. Основы кредитования предприятий малого и среднего бизнеса: проблемы и перспективы. А.В. Екимов // Вестник Мордовского государственного университета имени Н.П. Огарёва. - Саранск, 2012;
6. Чувилова О.Н. Роль банковского сектора в развитии малого и среднего бизнеса в России. / О.Н Чувилова, Е.Ю. Неваленная // Вестник «Экономика и социум» - № 1(6), 2013;

*Гирькина Т.А.
студент, 3 курс
Джек Л.Н., к.э.н.
доцент
кафедра ЭиМХС
ТГАМЭУП*

Россия, г. Тюмень

УРОВЕНЬ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОСТОЯНИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РЕШЕНИЯ

В настоящее время, уровень молодежной безработицы как по Российской Федерации в целом, так и по отдельным ее регионам является очень высоким, что существенно влияет, не только социальное положение молодежи и на уровень преступности, но и на развитие РФ как экономического субъекта мировой экономики. Усиление социального неравенства молодых людей в сфере образования, а так же отсутствие координации системы профессионального образования с потребностями рынка труда, все больше обостряют проблему молодежной безработицы, снижают трудовую мотивацию и ведут к депроффессионализации молодых людей, что в свою очередь приводит к росту социальной апатии и гражданского безразличия среди молодежи.

В этих условиях особую важность приобретает модернизация и оптимизация молодежной политики государства в целом, а так же поиск путей усовершенствования деятельности государственной службы занятости, как основного регулятора на рынке труда.

Молодежная безработица рассматривается многими современными экономистами. Как один из видов безработицы, молодежная безработица была исследована в трудах: О.В. Ромашова, В.И. Плакся. М.Е.Сорокина. Безработицу среди выпускников школ, высших и средних специальных учебных заведений исследовали такие экономисты, как: В.А.Павленков, Ю. М.Остапенко, О.А. Попазова.

Целью данной статьи является рассмотрение феномена молодежной безработицы, как социально экономического явления, а так же анализ уровня молодежной безработицы в России.

Молодежь – это единственная социальная группа, чьи характеристики напрямую и с небольшим временным промежутком влияют на основные характеристики страны. Современная молодежь всего лишь через несколько лет становится основным носителем и исполнителем любых идей и инициатив, людьми, которые принимают решения во всех сферах общественной и государственной жизни. При этом, в силу отсутствия уже сложившихся социальных стереотипов, молодежь является именно той социальной группой, которую все еще можно корректировать и с помощью

которой можно моделировать желаемый тип общественного поведения. Анализ различных точек зрения на молодежную безработицу позволили нам сформулировать ее обобщенное и междисциплинарное определение. По нашему мнению, молодежная безработица – это социально-экономическое явление, при котором экономически активное население в возрасте 15-29 лет не занято в сфере производства и управления по причине отсутствия подходящих рабочих мест, низкой конкурентоспособности или проявления трудовой дискриминации со стороны работодателей.

На данный момент времени, более 75 миллионов молодых людей во всём мире являются безработными, это составляет (12,6%) от всей молодежи. Показатели молодежной безработицы варьируются от страны к стране, однако обычно данный показатель измеряется в группе лиц 16-24, 18-24, 15-24 лет, 20-34 лет. Статистика мирового уровня молодежной безработицы представлена на рис. 1.

Таким образом, из рисунка 1 мы видим, что в России уровень безработицы среди молодежи выше, чем в Европе, но в сравнении с Испанией и Грецией, достаточно терпим. Между тем безработная молодежь – это не только появление апатичного поколения, не верящего в свои силы, но также почва для роста преступности, наркомании и алкоголизма.

По данным Росстата численность безработных, рассчитанная по методологии МОТ, в 2013 году составила 4,13 млн. человек в среднегодовом выражении. При этом, стоит отметить, что доля безработной молодежи в общей численности безработных увеличилась до 43,1%, хотя в абсолютных цифрах безработица в молодежной среде составила порядка 1,8 млн. человек.

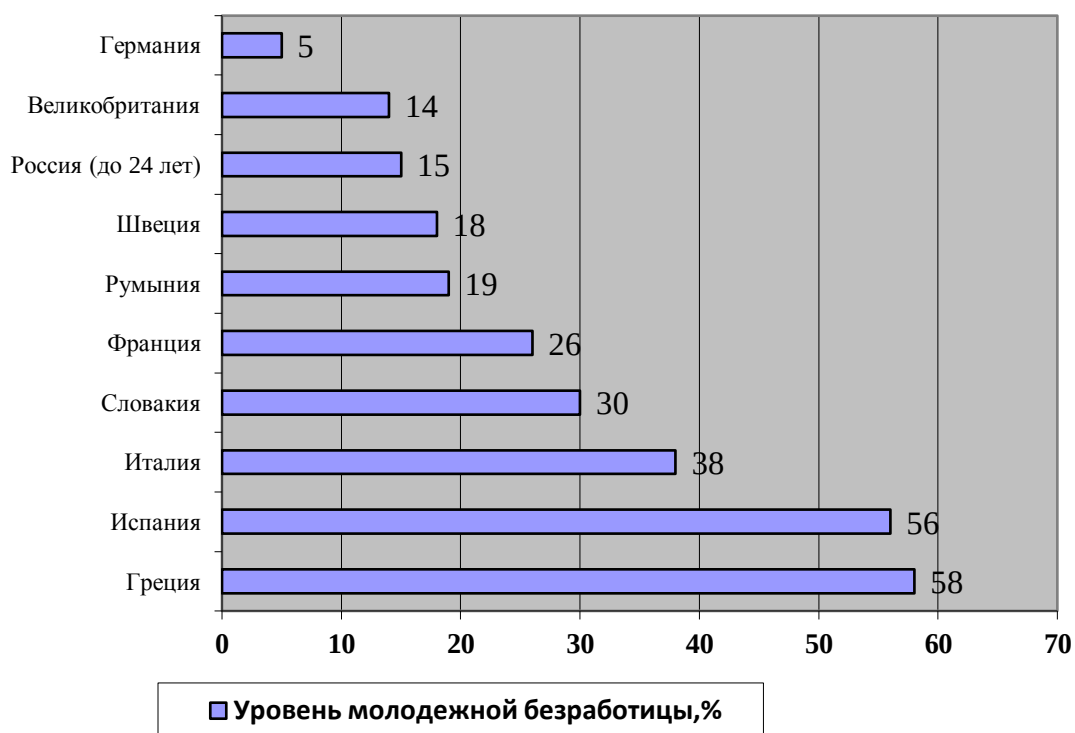


Рис. 1 Статистика уровня молодежной безработицы по материалам Федеральной службы государственной статистики, 2013 г. (до 29 лет), %

Статистика показывает, что большее количество безработных наблюдается в возрастной группе 20-24-летних (22,3%, или 922 тыс. человек). Таким образом, можно говорить о тенденциях, когда доля молодежной безработицы среди всех российских безработных составляет 42,5-43,5%, а основную их часть – безработные в возрасте 20-24 лет, которые только получили высшее или профессиональное образование.

Заключение. Таким образом, современная инновационная и глобализационная экономика требует нового подхода к решению проблемы комплексного развития человеческого капитала. Именно поэтому, основным государственным приоритетом для России должно стать развитие человека и формирование условий для его самореализации. Основным адресатом данного подхода должна стать именно молодежь, чей потенциал (ресурс) развития способен совершать экономические преобразования, обеспечивать бурный экономический рост, качественно изменять уровень жизни в нашей стране. Направление инвестиций на развитие молодежного потенциала – это не только новый уровень государственных расходов на молодежные проекты, но и принципиально новое понимание места молодежи в обществе.

Инвестиции в молодежь – это предоставление молодежи не просто ресурсов и гарантий, возможностей и условий, но и обеспечение реализации интеллектуального, творческого, физического потенциала молодежи, что в свою очередь приведет к ее активному включению в общественную жизнь

российского общества, что обеспечит возможность его развития в экономической, политической, духовной, социальной, демографической сферах.

Использованные источники:

1. Вишневская Н.Г. Молодежная безработица: определение и классификация // Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. – М.: Наука и образование. – 2014. – с. 263-264
2. Вишневская Н.Г. Региональный рынок молодежного труда: // Труд и социальные отношения. – №9. – 2012. – С. 16-24
3. Колесникова Ю.С., Камашева А.В. Пути решения проблем молодежного рынка труда // Вестник экономики и социологии. – 2012. – №3 – 18-19
4. О безработице среди молодежи: рекомендация №45 МОТ// Конвенции и рекомендации, принятые МКТ. – Женева: МОТ, 1991. – С. 374-380.
5. Труд и занятость в России 2013 // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916801766

Гитиномагомедова П.Г.

студент 2курса 10 гр.

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

ДЕНЕЖНЫЕ РЕФОРМЫ И ИХ РОЛЬ В УКРЕПЛЕНИИ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ

В условиях рыночных отношений без укрепления денежной системы добиться устойчивого экономического роста экономики невозможно. Стабилизация денежного обращения и снижение инфляционных процессов достигается за счет проведения центральными банками денежно-кредитной и антиинфляционной политики. Изменение элементов денежной системы связано с денежными реформами.

Денежные реформы предусматривают не только внедрение в обращение новой денежной единицы, но и структурную перестройку действующей системы денежно-валютных и кредитных отношений. Они способствуют развитию отношений, характерных для рыночной экономики, а также повышают роль денег в развитии народного хозяйства.

Денежная реформа - преобразование денежной системы, проводимое государством с целью укрепления национальной валюты, упорядочения,

повышения стабилизации денежного обращения и эффективности экономики страны.

В ходе денежных реформ изымаются из обращения, обесцененные бумажные деньги, выпускаются новые, изменяется денежная единица страны или ее золотое содержание, происходит переход от одной денежной системы к другой.

Во всех этих случаях речь идет об изменении денежной единицы, как в наличном денежном обороте, так и в безналичном. При этом необязательно изменение золотого содержания денежной единицы, но может измениться курс национальной валюты.

Радикальные денежные реформы, связанные с изменением принципов организации денежной системы, как правило, ориентированы на долговременную стабилизацию денежной единицы. Таким реформам обычно предшествуют мероприятия, связанные с оздоровлением государственных финансов, созданием условий для укрепления экономики страны.

Частичные преобразования денежной системы устраняют на небольшой срок отдельные отрицательные явления в денежной сфере.

После отказа от золотого стандарта и повсеместного перехода стран на неразменные банкноты и казначейские билеты, которые подвержены хроническому обесценению, денежные реформы не могли обеспечить длительную стабилизацию денежных систем. С помощью денежной реформы удастся добиться лишь временного и частичного упорядочения некоторых элементов денежной системы.

Необходимость проведения денежной реформы в каждой стране обуславливается различными причинами:

- экономическими, связанными с расстройством денежной, финансовой систем, подрывом доверия к национальной валюте, использованием параллельной валюты (чаще всего иностранной), завышенным курсом национальной валюты по отношению к иностранным валютам. Экономические причины обычно порождаются экономическими кризисами, направлением политики государства и центрального банка;

- политическими, связанными с изменением политического устройства или созданием нового государства;

- созданием наднациональных денежных единиц или объединением национальных денежных единиц.

Общими предпосылками успешного проведения денежной реформы для всех стран являются:

- политическая стабилизация в стране; рост доверия населения, предпринимателей к политике, проводимой правительством и центральным банком;

- создание условий для развития национальной экономики, увеличение предложений на рынке товаров и услуг, которые противостоят деньгам;
- увеличение бюджетных доходов и отказ от эмиссии для покрытия бюджетного дефицита;
- восстановление доверия к банкам и привлекательности накоплений денежных средств в кредитной форме;
- наличие достаточных золотовалютных резервов, позволяющих поддерживать стабильность курса валюты, сбалансированность товарной и денежной массы.

Деньги в условиях рыночной экономики осуществляют непрерывное движение в сфере обращения, и это движение, связанное, прежде всего с исполнением функций средства обращения и платежа называется денежным обращением. Сменяя форму стоимости (товар на деньги, деньги на товар), деньги находятся в постоянном движении между тремя субъектами:

- 1) физическими лицами,
- 2) хозяйствующими субъектами,
- 3) органами государственной власти.

Денежное обращение осуществляется в двух формах: наличной и безналичной.

Наличное обращение - движение наличных денег в сфере обращения при выполнении ими двух функций - средства обращения и средства платежа. Объём обращения наличных денег составляет в странах с развитой экономикой менее 10%. Налично-денежное обращение используется при кругообороте товаров и услуг, при расчетах, при выплате заработной платы, премий, пособий, страховых вознаграждений по договорам страхования, при оплате ценных бумаг и доходов по ним, при платежах населения за коммунальные услуги. Такая форма денежного обращения обслуживает отношения между населением, отдельными физическими лицами, юридическими и физическими лицами, юридическими лицами и государством, физическими лицами и государством.

В странах с развитыми экономическими отношениями значительная часть денежного оборота (до 90% всего денежного обращения) осуществляется путём безналичного оборота по текущим банковским счетам. Безналичные расчёты, заменяя оборот наличных денег, уменьшают потребности в них, ускоряют оборот средств, сокращают издержки производства. Способствуют накоплению и аккумулярованию денежных средств, облегчают их перераспределение через финансово-кредитную систему. Безналичное обращение обслуживает отношение между юридическими лицами разных форм собственности, юридическими лицами и кредитными учреждениями, юридическими и физическими лицами и государством, юридическими лицами и населением.

Объективной необходимостью для экономики является регулирование денежного обращения. Оно предполагает:

- 1) Определение объёма денежной массы на данный период;
- 2) Направление потоков денежной массы с учётом решения задач в области общественного производства;
- 3) Меры по поддержанию устойчивости денежного обращения и повышению покупательской способности денег.

Существует 4 варианта целенаправленного действия государства:

- 1) Прямое воздействие на динамику производства и выпуска на рынок товара;
- 2) Снижение или увеличение скорости обращения денег;
- 3) Сокращение или увеличение денежной массы;
- 4) Прямое (директивное) увеличение денежной массы.

Методы стабилизации денежной системы:

1. *Нуллификация* — объявление государством обесценившихся старых денежных знаков недействительными и выпуск новых бумажных денежных знаков в меньшем количестве.

2. *Деноминация* (изменение масштаба цен) — изменение нарицательной стоимости денежных знаков с их обменом по определенному соотношению на новые, более крупные денежные единицы с одновременным пересчетом всех денежных обязательств в стране (счетов в банках, цен, тарифов, заработной платы и т.д.).

3. *Девальвация* — при золотом стандарте уменьшение металлического содержания денежной единицы, с прекращением размена кредитных денег на золото — снижение курса национальных денежных знаков по отношению к иностранной валюте.

4. *Ревальвация* (реставрация) — повышение металлического содержания денежных единиц или курса бумажных денежных знаков по отношению к металлу либо иностранной валюте.

Необходимо учитывать, что изменение и прежде всего снижение курса рубля сопровождается рядом последствий, в том числе:

* повышением заинтересованности в увеличении экспорта, так как за единицу валютной выручки можно получить большую сумму рублей;

* ростом цен на внутреннем рынке, особенно по импортируемым товарам, что может отразиться на ухудшении материального положения населения;

* снижением ценности рублевых сбережений (наличными деньгами и деньгами, хранящимися в банках);

* ухудшением условий импорта оборудования и различных приборов.

Все это должно послужить побудительным мотивом для осуществления государством определенных мер по устранению негативных

последствий снижения курса рубля, как для предприятий, так и для населения.

Денежные реформы как часть антиинфляционной политики являются ее радикальной мерой. Проводятся они различными методами в зависимости от цели, ситуации в стране, проводимой политики, темпов инфляции, степени обесценения денег и других факторов, включая компетенцию денежных властей. Денежные реформы оправданы только при проведении соответствующей антиинфляционной политики, сдерживании оттока капитала, активизации инвестиций в основной капитал, регулировании цен, регулировании внешних факторов инфляции, антимонопольном регулировании.

Глод А.В.

студент

Уразманова К.Р.

студент

Национальный исследовательский университет

«Высшая школа экономики»

Россия, г. Пермь

ГАНЗЕЙСКИЙ СОЮЗ

Ганзейский союз- это торговый союз, образованный северо-немецкими народами в XIII—XVII веках. В него входили около двухсот свободных городов. Ганзе предоставляли огромное количество в разных странах и городах, так как на то время ганзейские купцы были самыми надежными, они держали в своих руках всю торговлю на Балтийском и Северном морях.

Многое из истории Немецкого союза остается загадкой и вызывает множество вопросов, на которые великие историки до сих пор ищут ответы.

Этим и интересна тема, чем дальше уходишь, находя ответ на вопросы, тем больше возникают новые. Выполняя эту работу, у меня возникло много непонятностей, которые даже историки и люди, прекрасно разбирающиеся в теме, не могут дать четкого определенного определения.

Что подвигло северо-немецкие народы объединиться и действовать единым фронтом? Почему это не делали великие державы того времени? Что мешало сделать им первыми или последовать за примером? И почему, в конце концов, этот могущественный союз исчез?

Стоит отметить, что Ганзейский союз был поистине великий, он достаточно долгое время господствовал на морях и был монополистом в торговле. Он оказал огромное значение на развитие торговли в целом, он был примером для многих государств.

Ключевые слова: Ганзейский союз, Ганза, торговля, Великий союз, Генрих I, Германия, Гамбург, Любек, Бремен.

Генрих I, который правил после Карла Великого, сделал многое для развития Германии: основал большое количество городов, упрочил морскую державу и защищал её, посредством похода в Ютландию, закончившийся победой, тем самым оградил от морских разбоев датчан. Затем на престол взошел его сын Оттон Великий. Во времена его правления морская торговля уже была на высоком уровне развития, германский народ торговал с многими странами.

В начале 13 века началось образование торговой компании Ганзы в Брюгге, это слово обозначало «товарищество» («союз для определенной цели с определенными взносами»). Она состояла из 17 городов, вела торговлю с Англией, но не получила политическую самостоятельность.

В 1229 году берет свое начало великий немецкий Ганзейский союз.

В XII и XIII веках в Италии существовало огромное количество отраслей промышленности, развивалось земледелие, появилось множество сортов растений, овощей и фруктов, стоит отметить, что досуг жителей тоже стал разнообразней. Её флоты были вне конкуренции, всемирная торговля сосредоточена в морях Средиземном и Черном. Для неё было чрезвычайно догнать и перегнать Англию, но для осуществления этой цели её не хватало единства. Однако, ни города этого государства, ни магнаты не хотели этого делать, они активно воевали друг против друга, нехотя признавать, что союз помог бы им достичь могущества.

Наряду с этой враждой между городами, каждая группа была раздираема взаимной борьбой аристократии, единодержавия и демократии. Еще один фактор, который способствовал разделению - в Италии существовала тенденция к отлучению церкви, другие же наоборот поддерживали церковь и не собирались отказываться от неё. [4]

Однако, в Германии многие города поняли, что без единства будет достаточно трудно достичь успеха, поэтому они приняли важное для них и мудрое для всего государства решение- создать торговый союз Ганза.

Как известно, в Средневековье существовали суровые законы, по которым приходилось жить всем. Пираты и разбойники грабили торговые суда в море, а на суши- законы и налоги, которые налагались на товары. Все были в прибыли кроме купцов. [1]

Проблема с высокими налогами и законами, которые ущемляли права купцов, была также решена. Возникновение Ганзы способствовала более эффективной защите прав купцов и упрочнении позиций на торговой арене, это было важно, так как существовала опасность нарастающей конкуренции со стороны южно-германских торговцев. [3]

Вторая причина, почему же союз образовался именно на севере Германии, она имела весьма выгодное положение на торговых путях.

Также можно отметить, что многие города (Любек, Кельн, Майнц) существовали благодаря торговле, которая процветала в них. [2]

Следующий аспект, который следует осветить: сама Ганза, а именно её непосредственное описание.

Главными членами союза были Бремен, Гамбург и Любек, который был своеобразной столицей Ганзы.

Любек прекрасно справлялся с управлением, большая доля расходов на содержание военного флота, на войны и другие конфликтные ситуации лежали на его плечах. Тем более бургомистры и члены городского совета обладали особым талантом того времени, они великолепно вели все переговоры, улаживали конфликты, отстаивали интересы союза. Некоторые историки отмечают, что дипломаты Ганзы вошли в легенду именно из-за своего умения контролировать ситуацию и всегда выбрать правильные слова. [3]

Купцы Ганзы были надежны и искусно вели дела в области торговли, а в Средневековье ценились именно эти качества, поэтому они были всегда в выигрыше. У многих стран не было этого особого таланта. Тем более, как уже говорилось выше, торговля на Балтийском море процветала, а на его берегах было огромное множество контор ганзейского союза. Стоит отметить, что это сообщество прекрасно понимало, в отличие от некоторых, значение морского могущества, поэтому оно никогда не скупилось на содержание этой отрасли. [5] Поэтому многие имели желание сотрудничать с ними.

Торговые связи ганзейского союза распространялись от Скандинавии до Италии, от Португалии до России. Он был монопольным поверенным между почти всеми районами Европы. Например, Восточная Европа поставляла пушнину и воск, Англия и Северная Германия – сукна, а Англия, и Скандинавия – металлы. Весьма обширными объемами различных товаров купцы Ганзы торговали по всей Европе: крупы, разные виды рыбы, масло, вино и пиво, смола, сырье и так далее. [3]

Ганзейский торговый союз не имел центральной власти, общего флота и армии, все финансы велись отдельно, это является его главной особенностью. [5]

В конце концов отсутствие централизованного управления между членам союза начался раскол Ганзы. Выросло влияние таких держав как Британия и Дания, а из-за захвата Новгорода в 1494 году торговцы союза были изгнаны, следовательно, Ганза потеряла свое влияние на севере Европы. [2]

Королева Мария по просьбе германского императора вернула все привилегии, которые были утеряны Ганзой. Но в скором времени их репутация снова подорвана, им снова запретили торговать. Это сыграло на руку Англии, которая взяла всю отпускную торговлю. Теперь английские торговцы представляли большую ценность.

К несчастью для них самих, Ганза организовала собрание в Любеке, где хотели обсудить, как можно подорвать господство англичан в сфере торговли. Узнав об этом, королева конфисковала все корабли кроме двух, которые были отправлены обратно с приказом сообщить о том, что Елизавета презирает Ганзейский союз. Формально союз разрушился в 1630 году, хотя, не желая сдаваться, они просили у всех привилегий для ввоза товаров в Европу, но получили отказ.

Использованные источники:

1. Д. Войнов. Ганзейский союз. Электронный ресурс. URL: <http://hansa.ucoz.ru/publ/1-1-0-10> (дата обращения 12.04.14)
2. Энциклопедический словарь. Электронный ресурс. URL: <http://en.academic.ru/dic.nsf/es/13714/ГАНЗА> (дата обращения 10.04.14)
3. М. Нелюбин. Сверхдержава, которой нет на карте. Электронный ресурс. URL: <http://www.dw.de/сверхдержава-которой-нет-на-карте/a-5941548> (дата обращения 12.04.14)
4. Ф. Лист. Национальная система политической экономии, СПб.: Издание А.Э. Мартенс, 1891. — 452 с. Глава I и II. Электронный ресурс. URL: http://royallib.ru/book/list_fridrih/natsionalnaya_sistema_politicheskoy_ekonomii.html (дата обращения 13.04.14)
5. Штенцель А. История войн на море. - М.: Изографус, ЭКСМО-Пресс, 2002. Глава II Электронный ресурс. URL: http://royallib.ru/book/shtentsel_alfred/istoriya_voyn_na_more_s_drevneyshih_vremen_do_kontsa_XIX_veka.html (дата обращения 13.04.14)

*Глonti Д.Д.
магистр 3-го курса
ИГИП ТюмГУ*

ДОГОВОР УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМ ДОМОМ

Аннотация

Тема договора управления многоквартирным домом является весьма актуальной в наши дни и обусловлена все возрастающим распространением договора управления многоквартирным домом.

Результатом работы являются теоретические положения, которые послужили бы основой для совершенствования законодательства и практики его применения.

Ключевые слова

ГК РФ – Гражданский кодекс Российской Федерации;
ЖК РФ – Жилищный кодекс Российской Федерации.

Текст

Договор управления многоквартирным домом по своей отраслевой принадлежности является гражданско-правовым, поскольку направлен на

установление имущественных отношений, основанных на началах равенства, отсутствии административного подчинения.

Определение в нормах жилищного законодательства названия, понятия, содержания и порядка заключения договора управления многоквартирным домом позволяет отнести его к категории поименованных договоров.

Договор управления многоквартирным домом, вопреки распространенному мнению, не является публичным, поскольку не отвечает основным признакам, закрепленным в ст. 426 ГК РФ. Соответственно отсутствуют основания для возложения на управляющего многоквартирным домом обязанности заключения договора в каждом случае обращения с предложением об управлении многоквартирным домом.

Проведенный анализ юридической природы договора позволяют усмотреть в договоре управления многоквартирным домом, заключаемом между собственником и профессиональной организацией, схожие черты с договором доверительного управления чужим имуществом.

Следовательно, для устранения неопределенностей и пробелов в правовом регулировании отношений по управлению многоквартирным домом необходимо в ЖК РФ признать его разновидностью договора доверительного управления имуществом, предусмотрев в ЖК РФ возможность применения к правоотношениям из договора управления многоквартирным домом нормы гл. 53 ГК РФ при условии, если иное не предусмотрено в Жилищном кодексе и не вытекает из существа таких отношений.

Процедура заключения договора зависит как от выбранного собственниками помещений способа управления многоквартирным домом, так и от отсутствия такого выбора в связи с пассивным поведением собственников помещений. В последнем случае законодательством установлен "принудительный" порядок отбора управляющей организации, что достаточно обоснованно, учитывая необходимость обеспечения непрерывного управления многоквартирным домом, и прежде всего предоставления коммунальных услуг.

Представляется, введение возможности по решению общего собрания выступать от имени собственников помещений косвенно позволило бы разрешить проблему, связанную с возможностью понуждения кого-либо из собственников заключать договор управления с выбранной общим собранием управляющей организацией.

В ЖК РФ момент прекращения обязательства из договора управления многоквартирным домом в случае одностороннего отказа от его исполнения законодателем не определен. Учитывая обоснованную в работе необходимость заблаговременного уведомления собственниками помещений в многоквартирном доме управляющей организации об отказе от договора,

момент прекращения обязательства, возникшего из такого договора, должен связываться с истечением установленного срока после надлежащего уведомления.

Таким образом, на мой взгляд, следует ч. 8.2 ст. 162 ЖК РФ изложить в следующей редакции:

"8.2. Собственники помещений в многоквартирном доме на основании решения общего собрания собственников помещений в многоквартирном доме в одностороннем порядке вправе отказаться от исполнения договора управления многоквартирным домом, если управляющая организация не выполняет хотя бы одного из существенных условий такого договора, предусмотренных частью 3 статьи 162 настоящего Кодекса, в течение двух месяцев подряд с момента составления Советом многоквартирного дома соответствующего акта и принять решение о выборе иной управляющей организации или об изменении способа управления данным домом".

Анализ комплекса существенных условий договора управления многоквартирным домом позволяет сделать вывод, что некоторые из них не являются необходимыми для его исполнения и не отражают его природу. Следовательно, легальная конструкция существенных условий договора управления многоквартирным домом нуждается в совершенствовании в нескольких направлениях.

Так, конструкция предмета договора управления, взятая из аналога гражданско-правового договора оказания услуг (или подряда), не подходит к комплексному выполнению работ в жилищной сфере по сути. Предмет договора управления является не стабильной категорией (в отличие от любых других договоров), а динамичной, меняющейся на протяжении действия договора управления. И эта специфика требует четкого законодательного определения в прямой связи с установлением особенностей исполнения договора управления и фиксации его предмета.

Обязательным условием договора управления многоквартирным домом являются именно действия по управлению многоквартирным домом, тем более что согласно ст. 161 ЖК РФ управление многоквартирным домом включает среди прочих и деятельность по надлежащему содержанию общего имущества в многоквартирном доме. С учетом же особой специфики объекта управления возникает необходимость согласования отдельных параметров такого управления, а именно условий о полномочиях управляющей организации по распоряжению общим имуществом. Как представляется, собственникам помещений и управляющей организации непременно надлежит сделать это в рамках заключаемого договора управления.

Таким образом, в качестве существенного условия договора управления многоквартирным домом вместо "перечня услуг и работ по содержанию и ремонту общего имущества..." (п. 2 ч. 3 ст. 162 ЖК РФ) следует указать следующее: "...действия по управлению многоквартирным

домом, с определением правомочий управляющей организации по распоряжению общим имуществом".

Следующая группа обязательных условий договора управления многоквартирным домом относится к цене договора, а именно порядок определения цены договора, размер платы за содержание и ремонт жилого помещения и размер платы за коммунальные услуги, а также порядок внесения такой платы. Нетрудно заметить, что в представленном перечне отсутствует условие о размере вознаграждения управляющей организации, - очевидно, это можно считать упущением законодателя, поскольку обязательность указания подобного условия вытекает прямо из легального определения договора управления многоквартирным домом, согласно которому он всегда является возмездным. В связи с этим в договоре управления домом стороны должны согласовать порядок определения (форму) и размер вознаграждения управляющей организации под страхом признания договора незаключенным, подобно тому, как закреплено в договоре доверительного управления имуществом.

Следовательно, правильнее было бы дополнить п. 3 ч. 3 ст. 162 ЖК РФ, изложив его в следующей редакции:

"3. В договоре управления многоквартирным домом должны быть указаны:

3) цена договора, включая размер вознаграждения управляющей организации, размер платы за содержание и ремонт жилого помещения, размер платы за коммунальные услуги, а также порядок определения цены договора и порядок оплаты".

Полагаю, что пока не будет адекватно изменена модель договора управления, никакой конкуренции в сфере управления не появится.

Использованные источники:

1. Конституция РФ от 12 декабря 1993 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2009. - № 4. – Ст. 4451.
2. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1994. - № 32. - Ст. 3301.
3. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1996. - № 5. - Ст. 410.
4. Жилищный кодекс РФ от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2005. - № 1. - Ст. 14.
5. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним: федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1997. - № 30. - Ст. 3594.
6. О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации: федеральный

закон от 4 июня 2011 г. N 123-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. - N 23. - Ст. 3263.

7. О порядке предоставления коммунальных услуг гражданам: постановление Правительства РФ от 23 мая 2006 г. N 307 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. - N 23. - Ст. 2501.

8. О порядке проведения органом местного самоуправления открытого конкурса по отбору управляющей организации для управления многоквартирным домом: постановление Правительства РФ от 6 февраля 2006 г. N 75 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. - N 7. - Ст. 786.

9. О товариществах собственников жилья: федеральный закон от 15 июня 1996 г. N 72-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. - N 25. - Ст. 2963 (утратил силу).

10. О реформе жилищно - коммунального хозяйства в Российской Федерации: указ Президента РФ от 28 апреля 1997 г. N 425 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1997. - N 18. - Ст. 2131 (утратил силу).

*Глухова Т.В., к.э.н.
доцент*

*Власова К.П.
студент 4 курса*

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

ИТ-СТРАТЕГИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ФГУП «ПОЧТА РОССИИ»

Аннотация. В данной статье рассмотрена ИТ-инфраструктура ФГУП «ПОЧТА РОССИИ», выявлены проблемы взаимодействия структурных подразделений. Описаны, необходимые мероприятия для совершенствования ИТ-инфраструктуры.

Ключевые слова: ИТ-инфраструктура, информационные технологии, научно исследовательский и проектно-конструкторский институт почтовой связи (ФГУП НИИПС), бизнес-проекты, главный вычислительный центр (ГВЦ) предприятия.

Abstract. This article describes IT infrastructure FSUE "RUSSIA", identified the problem of interaction of structural units. Describes the necessary arrangements for the development of the IT infrastructure.

Keywords: IT infrastructure, information technology, scientific research and design institute of postal services (FSUE NIIPS), business projects, the main computer center (MCC) of the enterprise.

Эта тема является актуальной на сегодняшний день, так как процессы автоматизации ФГУП «ПОЧТА РОССИИ» являются

неусовершенствованными.

Федеральное государственное унитарное предприятие (ФГУП) «Почта России» является единым поставщиком почтовых услуг на всей территории Российской Федерации.

В настоящее время ФГУП «Почта России» объединяет 82 филиала во всех регионах РФ. Суммарное количество отделений почтовой связи составляет около 40000 штук. Около половины из них приходится на сельские районы страны. Предприятия предоставляет свои услуги на 99% территории РФ. На предприятии работает около 370 тысяч сотрудников.

Управления федеральной почтовой связи (УФПС) являются филиалами Предприятия и располагаются в каждом регионе РФ. Почтамты образуются в крупных территориальных образованиях (например, московский и питерский почтамты). На нижнем уровне структуры располагаются отделения связи (ОС). Непосредственное оказание услуг осуществляется в почтамтах и отделениях связи. [3]

Информационные технологии занимают одно из важнейших мест в деятельности ФГУП «Почта России». В настоящее время, практически все бизнес-процессы предприятия в большей или меньшей степени завязаны на использование ИТ-составляющей.

Даже такая традиционная услуга предприятия, как доставка письменной корреспонденции уже не может обходиться без ИТ поддержки. Практически вся логистическая цепочка предприятия автоматизирована и не может функционировать без ИТ-решений.

Руководство предприятия осознает высокую значимость ИТ для бизнеса и с целью улучшения использования ИТ-решений была произведена реструктуризация ИТ блока предприятия. В результате был организован научно исследовательский и проектно-конструкторский институт почтовой связи (ФГУП НИИПС), который взял на себя функции единого системного интегратора по всем вопросам автоматизации предприятия. ФГУП «Почта России» сохранила за собой функции службы заказчика.

Однако, в связи с большой территориальной распределенностью филиальная сеть ФГУП «Почта России» не объединена в единую телекоммуникационную сеть.

В настоящее время большинство отделений связи не имеют постоянного доступа к сети Интернет. Кроме того, в достаточно большом количестве отделений связи отсутствуют локальные вычислительные сети. Нормальной считается ситуация когда в отделении связи имеется 2-5 компьютеров не объединенных между собой в сеть.

Отсутствуют выделенные каналы связи между центральным офисом (аппаратом управления) и всеми УФПС. Связь между ними осуществляется на базе Интернет.

Отсутствует единая инфраструктура мониторинга и управления

сетевой инфраструктурой. Это в свою очередь приводит к невозможности активной деятельности по устранению сбоев в сетевой инфраструктуре и поддержанию заданного качества предоставляемых услуг.

На базе аппарата управления организован главный вычислительный центр (ГВЦ) предприятия. В нем консолидированы все общие серверные мощности компании.

Кроме того, в рамках каждого УФПС и почтамта существуют локальные вычислительные центры (ЛВЦ) на базе которых функционируют локальные информационные системы.

В настоящий момент на предприятии имеются только локальные системы управления и мониторинга серверной инфраструктуры, как правило, поставляемые производителями аппаратного обеспечения в комплекте со своей продукцией. В такой ситуации практически не возможно комплексно управлять серверной инфраструктурой предприятия, проводить анализ ее использования и оперативно исправлять возникающие внештатные ситуации.

Автоматизация бизнес-процессов компании изначально проводилась силами внутреннего отдела разработки ИС аппарата управления компании.

В настоящее время можно выделить следующие автоматизированные системы, разработанные внутренней ИТ-службой предприятия:

- ИС «Сортировочный центр» - автоматизация процесса «ручной» сортировки почтовых отправлений (обработка всех документов, сопровождающих ручную сортировку почтовых отправлений).
- ИС «Многооборотная тара» - отслеживание оборота многооборотной тары (контейнеры, ящики и т.д.) в рамках логистической сети компании
- ИС «WinPost» - Front-End отделения почтовой связи. Автоматизация всех операций оператора отделения связи от приема платежей и торговли, до выдачи переводов и посылок.
- ИС ОАСУ РПО - отслеживание прохождения регистрируемых почтовых отправлений
- Внутренний корпоративный портал предприятия - основной способ корпоративного общения. Распространение новой информации, сбор данных с филиалов.
- Внешний сайт предприятия

Кроме того, используются и централизованно внедряются следующие ИС сторонних поставщиков:

- ИС Галактика - автоматизация бухгалтерского учета
- ИС Гарант - информационно-правовая система
- ИС Планово-финансовый учет и анализ
- ИС Система управления имуществом и капитальным строительством ФГУП «Почта России»

- ИС Зарплата и кадры - единая система расчета заработной платы и управления кадрами Предприятия
- ИС Управление автотранспортным хозяйством

Большинство приложений, используемых на предприятии, являются или разработкой внутреннего ИТ-подразделения, или результатом заказной разработки, сторонних поставщиков. При их разработке не уделялось достаточного внимания вопросам поддержки, масштабирования и интеграции, что привело к тому, что на предприятии сложилась «лоскутная информатизация». Данные из одной системы достаточно часто приходится в ручную переносить в другую систему. Отсутствует инфраструктура по интеграции всех используемых приложений и данных в единое информационное пространство предприятия. Практически не развиты аналитические системы, которые бы позволяли руководству в оперативном режиме получать информацию о функционировании предприятия. Целые функциональные области никак не автоматизированы (например, бюджетирование и взаимоотношения с клиентами), что приводит к существенному снижению качества функционирования этих областей.

Кроме того, помимо перечисленных выше ИС существует большое количество ИС, используемых локально на уровне УФПС, Почтамта и ОС без всякого согласования с АУ предприятия.

Общее количество ИС бизнес - назначения, используемых в настоящее время на предприятии централизованно, составляет около 50 единиц.

ИТ служба компании представляет из себя сложную распределенную структуру. В каждом филиале (УФПС, Почтамт и ряд крупных отделений связи) предприятия существует свой небольшой ИТ отдел, который с одной стороны непосредственно подчинен руководителю филиала, а с другой стороны должен выполнять общую политику, проводимую центральной ИТ службой компании, расположенной в аппарате управления. В задачи местных ИТ подразделений входит организация поддержки ИТ инфраструктуры (программное и аппаратное обеспечение) на местах.

Функционально центральная ИТ служба состоит из двух подразделений:

- Дирекция технологий и информатизации
- Дирекция телекоммуникаций и технического обеспечения

Работу этих двух дирекций курирует заместитель генерального директора предприятия.

Дирекция технологий и информатизации отвечает за все используемое в рамках предприятия программное обеспечение, а дирекция телекоммуникаций и технического обеспечения обеспечивает поддержку аппаратного обеспечения предприятия.

Поддержка внутренних пользователей осуществляется на крайне низком уровне. Отсутствует проактивная деятельность по предупреждению

возможных проблем. Зоны ответственности сотрудников при возникновении внештатной ситуации практически никак не регламентированы. Не осуществляется мониторинг функционирования важных для бизнеса приложений. Нормальной является ситуация, когда ИТ служба узнает о недоступности сервиса от пользователя после нескольких часов простоя.

В компании выстроен централизованный процесс закупки как программного, так и аппаратного обеспечения. Все филиалы ежеквартально собирают консолидированные заявки и отправляют их в аппарат управления. На основании поданных заявок осуществляется закупка необходимого ПО и оборудования, после чего оно доставляется по филиалам силами поставщика.

Реализация бизнес-проектов с ИТ составляющей, как правило, осуществляется без должной проработки вариантов, экономической целесообразности и возможности реализации. В связи с этим большинство ИТ проектов выполняются со срывом сроков, стоимости и качества работ. ИТ бюджет компании с одной стороны достаточно большой (около 1.1% от оборота компании), что позволяет реализовывать достаточно дорогостоящие проекты, но с другой стороны абсолютно не достаточный для вывода ИТ - инфраструктуры компании на требуемый уровень. Кроме того, из-за отсутствия четко выраженного стратегического плана развития как компании в целом, так и ИТ составляющей финансирование зачастую направляется на «имидживые» и «политические» проекты в ущерб основной деятельности ИТ службы.

На сегодняшний день функции по системной интеграции всех информационных систем предприятия были выделены в отдельную независимую структуру - ФГУП НИИПС (Научно исследовательский и проектно конструкторский институт почтовой связи). Данная организация должна взять на себя задачу по построению единого информационного пространства предприятия (в рамках требований ФГУП «Почта России»).

Можно сказать, что ИТ-стратегия автоматизации ФГУП «ПОЧТА РОССИИ» на данный момент не до конца проработана, имеются малейшие ошибки и неточности, которые в свою очередь наносят работе ФГУП «ПОЧТА РОССИИ» незначительный ущерб. Ведутся работы по устранению ошибок и совершенствованию автоматизации бизнес-процессов.

Использованные источники:

1. Введение в информационный менеджмент. Зинина Л.И. учебное пособие / Л. И. Зинина, Т. В. Глухова. Саранск, 2009.
2. Ермошкина Н. Демистификация ИТ: что на самом деле информационные технологии дают бизнесу М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. - 296 с.
3. Информационный портал – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ascpost.com/>

4. Официальный сайт ФГУП «ПОЧТА РОССИИ»– [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russianpost.ru/>
5. Информационный портал – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.yarcom.ru/>

*Гневанов В.П., к.т.н.
доцент*

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Россия, г. Саратов*

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И СТОЙКИЕ ОРГАНИЧЕСКИЕ ЗАГРЯЗНИТЕЛИ

Важной особенностью России является то, что она среди других стран мира обладает наибольшей территорией, значительная часть которой пока еще слабо затронута хозяйственной деятельностью. Эти территории являются резервом устойчивости биосферы планеты Земля. Вместе с тем экологическая ситуация в России уже многие годы остается напряженной. Неоправданно высокие выбросы загрязнений в окружающую среду, накопление отходов и нерациональное природопользование, наряду с сырьевой ориентацией экспорта, во многом обуславливает такую экологическую ситуацию в ряде регионов [1].

Широкое применение полихлорированных бифенилов (ПХБ) в течение нескольких десятилетий в производстве электроэнергии и в ряде других отраслей народного хозяйства привело к существенному ухудшению экологической обстановки в России, что создает опасность для здоровья и воспроизводства будущих поколений, стимулирует увеличение детской смертности и сокращение продолжительности жизни людей, рост смертности в результате раковых заболеваний. Сегодня хронически болен почти каждый четвертый взрослый и каждый шестой ребенок.

В соответствии со Стокгольмской конвенцией полихлорированные бифенилы (ПХБ) относятся к одной из 12 групп стойких органических загрязнителей (СОЗ), обладают высокими токсическими свойствами, являются стойкими и биологически аккумулируемыми, способными к переносу на большие расстояния в различных средах. Среди ксенобиотиков ПХБ являются суперэкоотоксикантами. Они имеют тенденцию накапливаться в жировых тканях людей и животных, находящихся в верхних звеньях пищевой цепочки, достигая концентраций в 70 000 раз превышающих фоновые уровни.

ПХБ попадают в окружающую среду различными путями. Это происходит как за счет промышленного применения ПХБ, так и за счет их возможного побочного образования. ПХБ могут попадать в окружающую среду из технических изделий, трансформаторов, конденсаторов, лаков,

красок, химикатов, строительных материалов и т.д. По оценкам специалистов из всего произведенного ПХБ, если не будут приняты необходимые меры, то до 35 % этого вещества может оказаться в окружающей среде. Вследствие высокой опасности СОЗ для окружающей среды и здоровья населения мониторинг их является обязательным в развитых индустриальных странах [2-4].

В 2001 году в Стокгольме на Конференции полномочных представителей принята и открыта для подписания «Стокгольмская конвенция о стойких органических загрязнителях».

Россия приняла на себя обязательства не распространять СОЗ в окружающей среде, как это предусмотрено Конвенцией по СОЗам.

Для решения проблемы ПХБ в 2002 году на Всероссийской Конференции по проблеме стойких органических загрязнителей был определен перечень мероприятий по подготовке «Национального плана выполнения Стокгольмской конвенции о СОЗ Российской Федерацией», нацеленного на:

- предотвращение возобновления производства и применения ПХБ;
- разработку и строительство/ реконструкцию мощностей по производству веществ, альтернативных ПХБ;
- экологически безопасное уничтожение запасов ПХБ и загрязненного оборудования и емкостей;
- реабилитацию загрязненных ПХБ территорий.

Решением 1-го совещания Арктического Совета в г. Иколуит (Канада, сентябрь 1998г.) всеми Арктическими государствами было принято решение создать и реализовать совместный пилотный Проект, который включает три этапа, охватывающие все стадии решения проблемы, от оценки современного состояния проблемы до разработки технико-экономических исследований и реализации Проекта. Первый этап Проекта включает работу по полной инвентаризации электротехнического оборудования, содержащего ПХБ и емкостей для хранения ПХБ-содержащих жидкостей, мест хранения, оценку выбросов ПХБ в окружающую среду из действующего оборудования, находящегося на хранении и выброшенного.

Для обеспечения полноты и достоверности данных инвентаризации, контроля и исключения ошибок при определении общего количества ПХБ, находящегося на территории России сбор необходимой информации осуществлялся по двум направлениям:

- первое направление — информация от территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, осуществляющие государственное управление в области охраны окружающей среды (89 субъектов Российской Федерации);
- второе направление - информация от промышленных предприятий различных отраслей промышленности.

Всего инвентаризацией было охвачено приблизительно 950 крупных и средних предприятий, что, согласно экспертным оценкам, составляет около 80% от общего количества предприятий, на которых может быть ПХБ или ПХБ-содержащее оборудование. В бывшем СССР и России было два завода-производителя ПХБ: "Оргстекло" (г.Дзержинск) и "Оргсинтез" (г.Новомосковск). За весь период работы этих заводов с 1939г. по 1993г. было произведено около 180 тыс. т различных марок ПХБ.

Данные инвентаризация ПХБ-содержащего оборудования, действующего и находящегося на хранении, на промышленных предприятиях химической и нефтехимической промышленности, черной и цветной металлургии, машиностроения, лесопромышленного комплекса, включая целлюлозно-бумажную промышленность показывают, что ПХБ-содержащее оборудование имеется на 69 предприятиях.

Суммарное содержание ПХБ-содержащего масла составляет около 11700 т, в том числе в трансформаторах – порядка 10800т, в конденсаторах – 900 т.

По данным топливно-энергетического комплекса Российской Федерации 76 предприятий эксплуатируют электроустановки с электрооборудованием заполненным ПХБ. По отраслям ТЭК распределение ПХБ- содержащего оборудования, находящегося в эксплуатации и в резерве, следующее: энергетика - 173378 конденсаторов различной мощности в 144 электроустановках на 53 энергопредприятиях; нефтяная отрасль – 2036 конденсаторов и 20 трансформаторов различной мощности на 14 предприятиях; угольная отрасль – 401 конденсатор и 2 трансформатора различной мощности на 8 предприятиях.

В России в настоящее время существуют различные способы уничтожения (утилизации) ПХБ, к которым относятся: термическое сжигание; разложение в цементных печах; высокотемпературное обезвреживание ПХБ с применением ракетного двигателя; плазмохимическое уничтожение ПХБ; высокотемпературное термоокислительное уничтожение ПХБ; химический метод утилизации ПХБ.

Химический метод утилизации ПХБ разработан и реализован в промышленных масштабах. Метод химического связывания ПХБ позволяет получить товарный продукт. При использовании данного метода исключаются какие-либо выбросы и сбросы вредных веществ, образования опасных отходов. По существу это безотходное, экологически чистое производство, позволяющее утилизировать высокотоксичное ПХБ (совтол) и получать высокоэффективный и нетоксичный антисептик [5-6].

Использованные источники:

1. Журнал "Горная Промышленность" №4 2004
2. Патент RU 2317157
3. Патент RU 2076090

4. Международный проект по ликвидации СОЗ – IPER, Website-
www.ipen.org

5. <http://promytil.ru>

6. <http://www.mining-media.ru/ru/article/prombez/1374-polikhlorirovannyye-bifenily-opasnye-zagryazniteli-ukryvaemye-v-shakhtakh-i-karerakh>

Гненик М.Е., к.п.н.

доцент

кафедра иностранных языков

Нижегородский государственный

инженерно-экономический институт

Россия, г. Княгинино

EDUCATION DEVELOPMENT IN RUSSIA AND KOREA HISTORICAL KONTEXT

Marina Gnenik

Candidate of Science, assistant professor of Foreign languages

department of Nizhny Novgorod State Engineering-Economic Institute,

Kniahinin

АННОТАЦИЯ

Статья раскрывает общественно-педагогические факторы, оказавшие историческое влияние на образовательную ситуацию в России и Корее в период их бурного экономического роста. В качестве основного движущего фактора при этом исследуется уникальная роль семьи при поддержке государственных и общественных институтов

ABSTRACT

The article reveals social and pedagogical factors, delivering historical influence on the educational system of Russia and Korea during their economical breakthrough. As a main leading factor is researched the unique family and religion role under the state and social support

Ключевые слова: высшее образование, экономическое развитие, Южная Корея, уникальность, общественные отношения, культура, конфуцианство, родители, семейные ценности, образовательный бум, приоритеты, инновация, традиции.

Keywords: higher education, economic growth, South Korea, unique character, social relations, culture, Confucianism, parents, family values, educational boom, priorities, innovation, traditions.

Компаративный анализ факторов развития высшего образования в России второй половины 19 - начала 20 века и Кореи (РК) конца 20 века представляется историкам образования логично обоснованным и обусловленным динамикой роста числа государственных и частных высших учебных заведений, качеством образования, что внесло решающий вклад в

формирование системы профессионального образования на стыке эпох. Устойчивое продвижение РК по пути экономического развития, высокие показатели уровня интеллектуального развития корейских студентов, по данным Организации экономического сотрудничества и развития, а также рейтинги столичных вузов РК обусловили интерес к развитию образования в этой стране. Примечательным также является и тот факт, что экономические и образовательные показатели РК удалось достичь в рекордно короткие сроки, за несколько десятилетий.

Российская система, сформировавшая высококультурный и профессиональный инженерный потенциал для нужд быстро развивающегося индустриального государства была представлена многоуровневой структурой среднего профессионального, высшего технического и университетского образования, находящихся под воздействием группы факторов, как внешних так и внутренних.

Так, структуру внешних факторов сформировали традиционная православная культура, государственная политика в области просвещения, чему свидетельствуют архивные нормативные документы тех лет (университетские Уставы 1863г., 1884г.), либеральные идеи Запада, культура Серебряного века, инкультурные заимствования в области структуры университетского образования. В результате: германской системе мы были обязаны структурой факультетов и кафедр, а английской - колледжей, объединенных в составе общего администрирования.

А среди факторов внутренних, современная историография единодушно признает влияние идей новой русской педагогики, определивших методику и структуру обучения.

Ограниченный объем статьи не позволяет раскрыть динамику комплекса факторов, но выделить основную группу факторов, обусловивших становление высшего образования, позволяется возможным.

Российские ученые выделяют четыре периода становления системы высшего образования в России: латентный, номинационный, рефлексивный и интегративный (1906 - 1917), знаменующий становление высшей профессиональной школы как целостной системы.[3] И в качестве главного фактора развития российского образования называют социально-политический, регулирующий механизм воспроизводства общественной элиты.

Элитарное образование в России означало систему закрытого образования для узкого круга - "элиты крови" (основной критерий знатности в традиционном обществе). Элитарные учебные заведения первой половины 19в. дали мощный импульс развитию высококачественного, элитного российского образования (Московский и Петербургский университеты, Московская и Петербургская консерватория, Академия художеств), что во

многим обусловило уникальность российской культуры и формирование интеллигенции.[5]

Глубокое увлечение идеями просвещения, расцвет женского образования, результатом которого стало формирование педагогического потенциала земского учительства, активное общественно-педагогическое движение (более 300 педагогических изданий) способствовали формированию прогрессивного характера обучения в России.[1]

Представляем краткий обзор влияния социокультурных факторов на образовательную ситуацию в РК. Влияние конфуцианства на южнокорейское общество и образование.

Гармоничное развитие и традиционность культуры являются основой развития общества в Корее. Конфуцианство влияет на общества юго-восточной Азии с незапамятных времен. По мнению Ри С. (1995) конфуцианство выделяет традиционные ценности выше, чем приходящие новые идеи. Доктрины конфуцианского учения внушают сознанию людей стереотип поведения, которому они неукоснительно следуют.[9]

О - Хван Я. (1993), обращаясь к воздействию конфуцианства на корейское общество, указывал: Корея традиционно находилась под мощным влиянием конфуцианства. Оно присутствует в каждом аспекте корейского общества, включая дом, школу, общину, политику. Корейцы воспитаны в духе благочестия к родителям, старшим. Это уважение затрагивает все стороны общественных отношений. Отношение к образованию формируется на этих же основах. Мнение и влияние родителей является безоговорочным.[8]

Большую роль играет и позиция государства, которая не без основания видит в сохранении традиционных семейных ценностей важный фактор, способствующий развитию страны. Замедленность процесса реорганизации семейных отношений для корейского общества признается скорее источником не слабости, а силы, т.к. крепкая семья способна справиться со всеми вопросами,[4] а именно вопросами обучения, которые в иных странах перекладываются на плечи общества и решаются не всегда эффективно.

Для стран конфуцианской цивилизации было всегда "характерно уважительное отношение к образованию, т.к. имело материальную основу, ибо продвижение по служебной лестнице, путь к богатству и привилегиям пролегал через систему сдачи государственных экзаменов на знание конфуцианского канона, а подготовка к ним требовала разностороннего образования." [4]. Хотя современное общество РК претерпело огромные изменения, отношение к образованию осталось прежним. Более того, в современном корейском обществе оно играет весьма схожую роль, являясь предварительным условием для вхождения в экономическую, политическую и культурную элиту. Результатом этого являются высокие

требования, предъявляемые к образованию на всех этапах, в большей степени на школьном.

Образование в Корее характеризуется как элитарное, так и эгалитарное. Элитарное, т.к при отборе в лучшие вузы страны нужно показать и лучшие результаты. Экзамены являются в Корее итогом напряженного марафона, ну а те, кто в силу отсутствия способностей, средств для индивидуальной работы с репетитором и ленности не смог получить хорошего образования, никогда не смогут наверстать упущенное. Эгалитарность школьного образования обеспечивается равным положением детей богатей и бедняков, ибо деньги в Корее не могут открыть дорогу в университет. То, что шансы у всех примерно равны показывает и результат соцопроса сеульских старшеклассников.[2]

Одним из основным фактором формирования высокого интеллектуального уровня учеников школ, конформизма, уровня мотивации, уважения к школе и учителю играет социокультурный фактор семьи.

Дж. Воллем (1992) подчеркивает, как традиционная корейская культура требует внимательного мониторинга школьной успеваемости со стороны родителей. Многие исследования раскрывают значимость участия родителей и их поддержку школьного образования. Хотя по ее мнению, "Несмотря на исключительную преданность и образовательную мотивацию, корейские учителя отмечают недостаток такой жесткой системы, завершающейся сложным вступительным экзаменом в колледж." Другими словами, существующий высочайший конкурс тесно связан с ограниченными возможностями трудоустройства.

Семейное воспитание в Корее как социокультурный феномен и следующий внутренний фактор развития образования в Корее. Как убедительно свидетельствует выдержка из доклада Президентской Комиссии по проблемам реформы образовательной системы Кореи XXI-в., родители стремятся добиться возможно более высокого уровня образования для своих детей. "Образовательный энтузиазм проявляется в излишнем акценте на уровне образовательной подготовки. Диплом неверно расценивать как показатель характера и личностных качеств [или самого успеха]. Так велика родительская гордость, если они предъявляют все более высокие требования к образованию своих детей, усердно оплачивая любые расходы. Такой энтузиазм является ценным вкладом, как основа национального развития...Скорее это стало необходимостью, когда он способствует образовательному стремлению независимо от способности, интереса, вероятного физического и морального истощения".

Роль государственного регулирования в развитии корейской образовательной системы.

Общие цели корейского образования берут начало от идеологии Хонгик Инган - духа основателя первого древнего королевства Кореи (5.000

лет назад). Хонгик Инган означает : повышение общественного благосостояния, поддержка граждан в выработке высоких моральных качеств, способность играть позитивную роль в демократическом обществе. Следование образовательным целям прослеживается во всех аспектах образовательной практики, таких как решении стратегических задач образовательной политики, административной и финансовой поддержки всех уровней общего образования, разработке общенациональной образовательной программы, создании учебников, руководстве образовательных учреждений, администрировании программ повышения квалификации учителей и т.д. (Министерство образования и управления персоналом, 2004).[7]

Исторические предпосылки и структура Корейской образовательной системы. После окончания японской оккупации (1910-1945гг) и основания Республики Корея в 1948г., новое правительство приступило к формированию современной образовательной структуры, сохранившей стандарты и влияние японской образовательной парадигмы. Другим инкультурным заимствованием стала американская принципиальная схема общего и высшего профессионального образования.

В заключении, подведем итог основных факторов, определивших влияние на образование в РК. Анализ развития двух систем помогает выявить отличительные национальные особенности и то общее прогрессивное, что помогает повысить уровень образования в России.. Идеология конфуцианства, традиционного фамелизма, [6] трансформации "школьной политики" как комплекса мер правительства РК по регулированию доступа разных слоев населения к образовательным услугам является прочной основой формирования устойчивой мотивации к обучению и образованию. Образование, как способ совершенствовать себя, морального и социального утверждения в обществе, с получением которого связывают ожидание успешного будущего остается неизменным и сейчас. Знание как самостоятельная ценность, как богатство, как предмет гордости родителей, как стабильность внутренней гражданской политики, формирующее понятие жизненного приоритета, знание как главный механизм развития экономики актуально для современного общества сегодня. Современность не меняет ценности, инновации рассматриваются как технологическое перевооружение на основе закономерных основ традиционного конфуцианского общества.

Использованные источники:

1. Ильяшенко, В. Г. Развитие антропо-педагогических идей в России (вторая половина XIX-первая треть XXв.)/Н. Г. Ильяшенко//Вестник Университета Российской академии образования. М., 2003.-№1
2. Ким Ень-мо, Вон Сок-чо." Исследования корейских детей и подростков)". Сеул, 1985.

3. Князев, Е. А. Развитие высшего педагогического образования в России (вторая половина XVIII- нач. XX века) Автореферат дис... д-ра пед. наук/Е. А. Князев.- М, 2002.-46с.
4. Ланьков А .Н. Корея: будни и праздники .- М.: Международные отношения, 2000. 480с
5. Лотман, Ю. М. Беседы о русской культуре: Быт и традиции русского дворянства(XVIII- начало XIX века) /Ю. М .Лотман.- Спб: Искусство, 1999.- 415с.
6. Ноэ Х. Характеристика конкурентного образования. Образование в метрополиях. Институт философии и политики. Педагогический коллеж и Университет Колумбии.
7. О-Хван И - Взаимозависимость семьи, детской психологической зрелости и успеваемости. Gifted International, № 8 (1), с. 32 - 37.
8. Ри С. Роль креативного обучения в конфуцианской культуре./ Материалы 11 Международной конференции по одаренным и талантливым детям - Пекин, Китай: институт психологии и центр международного научного обмена. Китайская Академия Наук, 71 (1), с. 5 - 8.
9. Образование в Корее. <http://www.moe.go.kr/en/etc/hrd.html>. Министерство образования и управления персоналом

*Гненик М.Е., к.п.н.
доцент*

*кафедра иностранных языков
Нижегородский государственный
инженерно-экономический институт
Россия, г. Княгинино*

РОССИЙСКИЕ УНИВЕРСИТЕТЫ И «ВОЛЬНАЯ» ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ШКОЛА В ПЕРИОД ПЕРВОЙ РУССКОЙ РЕВОЛЮЦИИ

При всех издержках самодержавного правления Романовы, следуя наказу Петра I, исполнили свой династический долг, обеспечив непрерывный поступательный ход развития русских университетов и русской культуры. Однако на рубеже XIX-XX веков, в эпоху острейших политических и социально-экономических потрясений, университеты в силу объективных и субъективных факторов, были брошены на волю революционных стихий, подобно кораблю на мелководье в жестокую бурю.

Высшая школа, созданная общественной инициативой, стала альтернативой государственному образованию: демократическая, свободная и независимая от правительства, доступная высшая школа развивалась интенсивными темпами [5.С.5]. Возникновение новых вузов свидетельствовало о том, что в системе высшего образования в России в начале XX в. происходили принципиальные изменения. Центр тяжести

высшего образования постепенно смещался от государственных университетов к так называемым «народным университетам». Эти изменения были обусловлены рядом причин.

Во-первых, под влиянием закрытости и дифференциации внутри государственной высшей школы происходит постепенная рутинизация образовательного процесса в университетах: преподавание велось старыми объяснительно-иллюстративными методами, какая-либо самостоятельность студентов в учении не предполагалось. Общий уровень преподавательского корпуса не соответствовал уровню развития мировой науки. Университеты далеко отстояли от своей основной цели – готовить будущих учёных, активных искателей научной истины, вооружённых новейшими знаниями и современными методами исследования, ведомых высокими идеалами познания. «К сожалению, наши высшие учебные заведения большей частью выпускают молодых людей, которые не отличаются глубоким знанием наук, - писал видный русский учёный, педагог, попечитель Кавказского учебного округа России Кирилл Петрович Яновский (1822-1902) – Редкие молодые люди выносят из высших учебных заведений любовь к какой-нибудь из наук... И ещё более редкие продолжают заниматься ею по выходе из заведения» [Цит. по: 2. С. 270].

Университеты теряют исследовательскую активность, а вместе с ней и научную направленность образовательного процесса. Сущностная характеристика целей университета (академии) принадлежит отечественной философской мысли. Так, И.А. Ильин в цикле статей, посвящённых борьбе за академию, доказывал, что высшая школа «есть высшая ступень в образовании и воспитании человека» и приводил такие аргументы: «академия обращается не к ребёнку и не к подростку, а к умственно созревшему человеку: она воспитывает его к самостоятельному бытию и мышлению. Конец школьным схемам, пассивно воспринимаемым трафаретам, обязательным приёмам и непрерывному контролю! Начинается самостоятельность духа, познания, мысли... И к этой самостоятельности должно вести академическое преподавание [3. С. 463]. «Одним словом – академия осуществляет «метод» и воспитывает к «методу»[3. С. 466].

Во-вторых, классическая гимназия как единственный и монопольный источник студенческого контингента уступает свои позиции реальным и коммерческим училищам. Они были наиболее современным и прагматично ориентированным типом средних учебных заведений. В отличие от классических гимназий, реальные и коммерческие училища готовили человека, обладающего общим образованием и известной ориентированностью в практической сфере жизни, то есть, имеющего предпосылки для начала самостоятельной активной деятельности.

Как содержание образования, так и особенно методы обучения, среди которых всё большее признание получали так называемые «активные»

(практические и лабораторные занятия, лабораторный эксперимент, работа в мастерских), способствовали воспитанию активного и самостоятельного человека. Старшие (седьмые) классы реального училища могли быть как «общими», готовившими выпускников к поступлению в технический или коммерческий вуз, так и профессиональными с тем или иным технологическим уклоном. О качестве образования, которое давали реальные училища, говорит уровень технической культуры дореволюционной России, признанный и высоко оценивавшийся на многих международных промышленных выставках, проходивших в начале XX века в Лондоне, Париже, Нью-Йорке и других крупных городах мира [4. С. 114].

В-третьих, к концу XIX – началу XX века наука (физика, химия) все в большей мере превращалась в непосредственную основу новой техники. Возникла необходимость в элитных специалистах нового типа – инженерах-физиках. Далеко не все это понимали. В общественном мнении, среди педагогов и инженеров, и среди ученых господствовало привычное мнение: наука – это одно, а инженерное дело, техника – совсем другое. Как свидетельствует Е.А. Князев, к началу столетия вольная высшая школа – оказалась наиболее адекватной уровню научных достижений своего времени, причём не только достижений естествознания, но и гуманистическим идеям новой русской педагогики.

Свобода преподавания и учения – ведущий принцип новой русской педагогики был реализован в образовательном процессе негосударственной высшей школы: студент получил возможность выбора учебных дисциплин, методологии и средств их изучения.

В-четвёртых, негосударственная высшая школа восполняла недостаточное развитие тех звеньев государственного образования, которые пользовались спросом у демократической части молодёжи и женского населения. В таблице, составленной А.Е. Ивановым, показано соотношение специалистов высшей квалификации, подготовленных государственными учебными заведениями в 1898-1916 гг. Приведём выдержку из этой таблицы.

Таблица 3.1.

**Соотношение специалистов высшей квалификации,
подготовленных государственными учебными заведениями в 1898-1916
гг.**

<i>Специализация</i>	<i>Кол-во специалистов</i>
Юристы.....	34 529
Педагоги.....	20 156
...	
Врачи.....	22 878
Инженеры производства.....	12 992

Очевидно, что неправительственная (и прежде всего женская) школа компенсировала отставание в подготовке технических специалистов. В 1860 г. В Петербурге открылись Высшие женские политехнические курсы, имевшие инженерно-строительный (с инженерным и архитектурным отделениями) и электро-химический (с электротехническим и химико-техническим отделениями) факультеты. В 1915 г. Был утверждён новый устав курсов с переименованием их в Петроградский женский политехнический институт. Окончившим его присваивалось звание инженера (механика, химика, электрика, строителя, архитектора). В 1906 г. В Петербурге открылись частные четырёхлетние курсы высших архитектурных знаний Е.Ф. Багаевой и Л.П. Молас. По объёму учебной программы они относились к «учебным заведениям высшего типа» в ведомстве Министерства торговли и промышленности. В 1916 г. Был утверждён устав Московского женского политехнического института в составе инженерно-промышленного и архитектурного отделений. К категории высших инженерных школ относились также четырёхлетние Петербургские женские строительные курсы и Московские женские технико-строительные курсы (Источник: Статистические сведения о состоянии учебных заведений, подведомственных Министерству торговли и промышленности. 1914-1915 год. – Пг., 1917.)

Другим инновационным явлением образовательного процесса негосударственной высшей школы стала его направленность на развивающий характер научного знания. Исходя из посылки, что «университетский профессор, действительно не может не интересоваться тем, как поставлено преподавание его предмета в средней школе...» [3], Н.И.Кареев считает, что при этом, прежде всего, необходимо получить внятные ответы на следующие вопросы. Кого должен готовить университет – ученых или учителей? Должна ли средняя школа готовить учащихся в соответствии с задачами высшей школы, то есть стать своего рода площадкой для подготовки учащихся к обучению в университете? Вариант его ответов актуализируется современной ситуацией, когда проблема продолжает вызывать оживленную полемику.

«Лично я всегда держался того взгляда, – писал Н.И.Кареев, – что учеными из учащихся на факультете сделаются лишь немногие, научно же образованными должны сделаться все, и что ради выделки немногих *chef d'oeuvre*'ов не следует отказываться и от массового производства...» [3]. При этом университет должен готовить специалистов, умеющих и разрабатывать свои курсы, и преподавать их, историко-филологическом факультете...» [73. С. 456]. Основной целью общего образования, по мнению ученого, должен быть, прежде всего, человек, а потом уже общество «иначе мы будем

мыслить какое-то общество вне людей и этому отвлеченному понятию, как некоему божеству, приносит в жертву живые человеческие личности...» [3]; и общее и профессиональное образование нужны в первую очередь самому человеку «как усовершенствование его способностей, обогащение его знаниями и умениями, необходимыми для полноты жизни.

Вывод. Негосударственное профессиональное образование, рост которого в 1900–1917 гг. стал активным фактором процесса развития высшего и технического образования, дополнило, но не изменило государственный характер высшей технической школы, т.к. соответствовало принципу разнообразия технического образования и быстрее реагировало на социокультурные вызовы нового века.

«Вольные» высшие школы стали своеобразными научно-исследовательскими центрами, наиболее отвечающими уровню научных достижений новой русской педагогики, так как обучение в них строилось на гуманистических принципах: научности, равноправия, свободы выбора в преподавании и обучении. Эти принципы получили активное развитие в образовательной практике женского профессионального образования.

Использованные источники:

1. Иванов, А.Е. Высшая школа российской империи начала XX века./А.Е. Иванов.- Вестник Российской академии наук, 1997, том 67, М.3,-С.265-274
2. Ильин, И. Я. Творческая идея нашего будущего./И.А. Ильин. Творческая идея нашего будущего в 10 т.-/ Сост. И комм. Ю.Т. Лисицы-Т.7М.: Русская книга,1998.-С.343-567
3. Кареев, Н.И. Прожитое и пережитое/ Подготовка текста, вст. ст. и комм. В.П. Золотарева./ Н. И. Кареев.-Л.,1990
4. Карлов, Н.В., Кудрявцев, Н.А. К истории элитного инженерного образования/ Н.В. Карлов, Н.А. Кудрявцев//Вестник Российской Академии Наук, том 70, № 7 2000г.-С.579-588
5. Князев, Е.А. Развитие высшего педагогического образования в России (вторая половина XVIII - начало XX века)/Е.А. Князев// Автореф. дис. д-ра пед. наук.- М., 2002.-46с.

*Гнидина А.И.
студент 3 курса
Казакова Е.П.
студент 3 курса
Кредитно-экономический факультет
Невежин В.П., к.т.н.
научный руководитель, профессор
кафедра «Системный анализ и моделирование экономических
процессов»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА КОЛИЧЕСТВО ДОРОЖНО- ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФЕДЕАЛЬНОМ ОКРУГЕ

Аннотация

В статье проведен корреляционно-регрессионный анализ взаимозависимости наиболее возможных причин, оказывающих влияние на общее количество ДТП в Центральном федеральном округе. По выбранным факторам были рассчитаны средние коэффициенты эластичности, определяющие насколько тот или иной фактор определяет результат. Были сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: ЦФО, Центральный федеральный округ, ДТП, дорожно-транспортные происшествия, ПДД, правила дорожного движения, анализ, корреляция, корреляционно-регрессионный анализ, коэффициент эластичности, пешеходы, дети.

В настоящее время трудно представить нашу реальность без транспортных средств: самолеты, поезда, корабли, автомобили, автобусы – это то, без чего не может обойтись ни один современный человек. Однако, несмотря на технический прогресс, многие люди не прекращают панически бояться летать на самолетах или путешествовать на корабле, предпочитая использовать автомобильные средства, считая их более безопасными. Но статистика свидетельствует об обратном. Автомобильный транспорт является самым небезопасным из всех доступных человеку. По данным ГИБДД именно ДТП занимают первое место по числу погибших и пострадавших.

Дорожно-транспортные происшествия происходят по разным причинам, среди которых имеют место как технические, так и человеческие факторы. Авария может случиться как по вине водителя, так и из-за неисправности автомобиля или невнимательности пешехода.

С каждым годом в России ДТП становится все больше и больше. Безусловно, такое увеличение связано и с ростом количества машин на

российских дорогах. Для повышения безопасности как водителей, так и пешеходов необходимо выявление наиболее значимых факторов, которые в большей степени оказывают влияние на количество дорожно-транспортных происшествий. Попробуем провести оценку этих факторов, используя математические методы, в данном случае эконометрические модели. Для корреляционно-регрессионного анализа в качестве результативного признака (Y) было выбрано общее количество ДТП в Центральном федеральном округе Российской Федерации (ЦФО РФ), а в качестве потенциальных факторов - наиболее распространенные причины совершения аварий, а именно:

- ДТП из-за нарушения ПДД водителями транспортных средств в состоянии алкогольного опьянения;
- ДТП из-за нарушения ПДД пешеходами;
- ДТП с участием детей;
- ДТП из-за эксплуатации технически неисправных транспортных средств;
- ДТП из-за неудовлетворительного состояния улиц и дорог.

Центральный федеральный округ РФ был выбран по причине наибольшего количества зарегистрированных ДТП. Анализ проведен по 18 регионам ЦФО РФ.

На рисунке 1 показаны количества ДТП в зависимости от выбранного региона без учета потенциальных факторов. Наибольшее количество ДТП происходит в городе Москва и Московской области. Такие высокие показатели связаны с большим количеством автотранспорта на дорогах этих регионов.

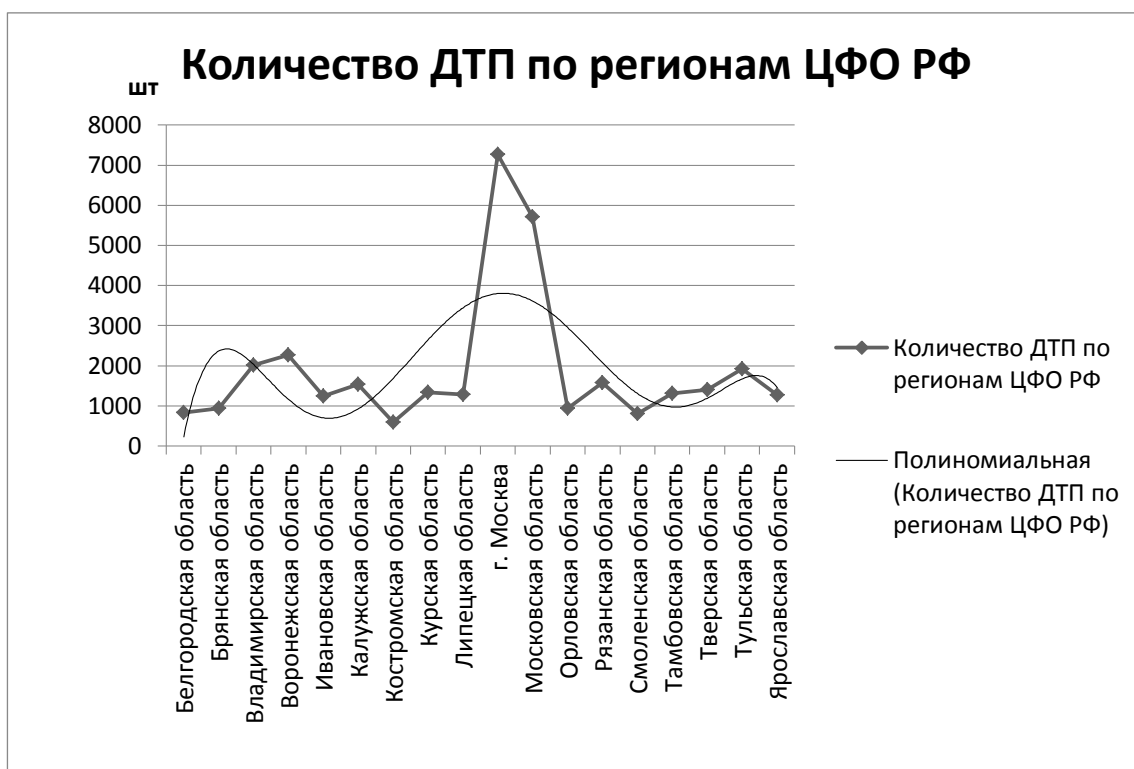


Рисунок 1. Количество ДТП по регионам ЦФО РФ

Как видно из статистики, представленной на рисунке 2, половина ДТП в ЦФО происходит из-за неудовлетворительного состояния улиц и дорог. Немалую долю составляют ДТП с участием пешеходов и детей, причиной которых является их невнимательность и несоблюдение ПДД.

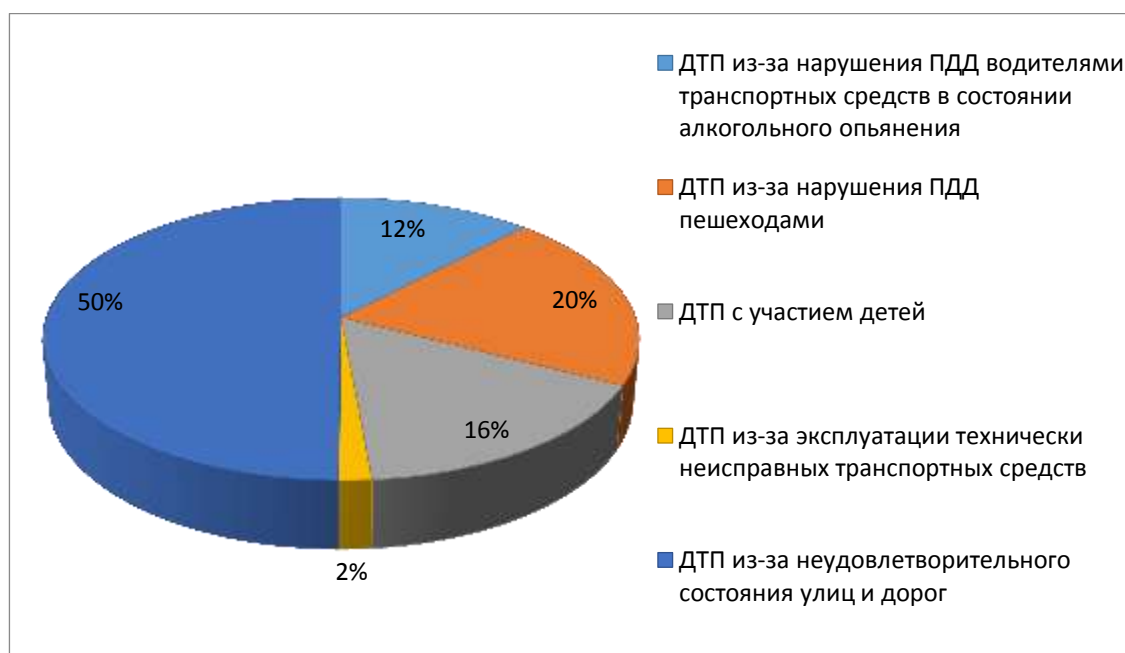


Рисунок 2. ДТП ЦФО РФ 2014г.

Дорожно-транспортные происшествия происходят по многим причинам, каждая из которых по-разному влияет на результативный признак

- общее количество ДТП. Чтобы выявить из всех потенциально возможных факторов наиболее значимый, был проведен эконометрический анализ, позволивший выявить факторы, которые оказывают как наибольшее, так и наименьшее влияние.

Было выявлено, что фактор, отражающий количество ДТП по причине неисправности транспортных средств оказывает незначительное воздействие на результативный признак, а наиболее существенным фактором - стало несоблюдение пешеходами правил дорожного движения, см рисунок 3.

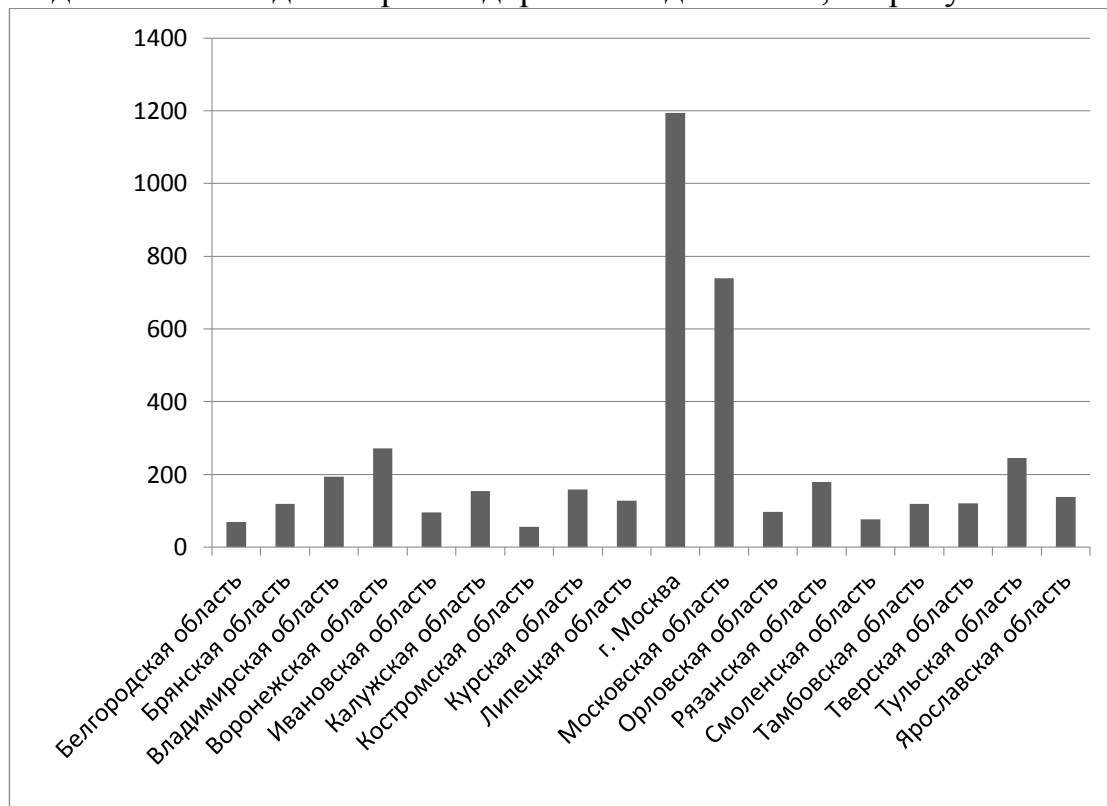


Рисунок 3. ДТП из-за несоблюдения ПДД пешеходами

Для анализа данного фактора с целью определения его влияния была выбрана линейная парная модель вида:

$$y = a_0 + a_1 * x + u.$$

Проведенные расчеты и оценки позволили получить следующую парную регрессию:

$$y = 503.25 + 6.06x$$

Из множества потенциалов (83.84) (0.23)(273.04) тен элемент, который несущественно коррелирует с объясняемой переменной (Y), - количество ДТП из-за эксплуатации технически неисправных транспортных средств. Был проведен анализ влияния оставшихся переменных с помощью расчета среднего коэффициента эластичности $\bar{\epsilon} = f'(x) * \frac{\bar{x}}{\bar{y}}$, который определяет насколько сильно каждый из факторов влияет на результат, т.е., как в среднем изменится общее количество ДТП при изменении потенциального фактора на 1% от своего среднего значения.

Для первого фактора (количество ДТП из-за нарушения ПДД водителями транспортных средств в состоянии алкогольного опьянения), коэффициент эластичности равен 0,916. Эластичность по второму фактору (количество ДТП из-за нарушения ПДД пешеходами) получилась равной 0,74, а для третьего (количество ДТП из-за неудовлетворительного состояния улиц и дорог) был получен коэффициент равный 0,956. В ходе анализа четвертого потенциального фактора (количество ДТП с участием детей) показатель эластичности оказался равным 1,187.

Таким образом, наибольший коэффициент эластичности - у четвертого фактора. Это показывает, что при изменении количества ДТП с участием детей на 1% от своего среднего значения общее количество аварий на дорогах ЦФО изменится в среднем на 1,187%. Так, если среднее значение по данному фактору (179,89 аварий) увеличить на 1%, то получится новое значение $\bar{X}$ равное 181,69 аварий. Вследствие такого изменения произойдет увеличение среднего значения результативного признака (Y) с 1901,56 ДТП до 1924,18 ДТП.

Подводя итог, можно сделать следующие выводы. Во-первых, корреляционно-регрессионный анализ по выбранным факторам показал, что наибольшее число аварий на дорогах ЦФО РФ происходит из-за несоблюдения пешеходами правил дорожного движения. Таким образом, пешеходам следует быть внимательнее на дорогах, а также ответственно соблюдать ПДД, поскольку каждый нарушитель рискует не только своей жизнью, но и судьбами других людей. Во-вторых, анализ коэффициента эластичности определил фактор, изменение которого в наибольшей степени влияет на результативный признак. Таким фактором стало количество ДТП с участием детей. Водители автотранспортных средств должны быть более бдительными вблизи детских учреждений, а также на проезжей части, где возможно появление детей. В свою очередь, дети и подростки должны быть более аккуратными на дорогах и соблюдать правила дорожного движения, чтобы избежать попадания в аварийные ситуации.

Использованные источники:

1. Сайт ГИБДД (электронный ресурс) / URL - www.gibdd.ru

Говорова К.А.
студент 4го курса
ЭМФ
Ширяева Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ

Аннотация: Прибыль является первоочередным стимулом к созданию новых или развитию уже действующих предприятий. Возможность получения прибыли побуждает людей искать более эффективные способы сочетания ресурсов, изобретать новые продукты, на которые может возникнуть спрос, применять организационные и технические нововведения, которые обещают повысить эффективность производства. Анализ прибыли на предприятии сегодня становится чрезвычайно актуальным. Анализ прибыли позволяет выявить основные факторы ее роста, эффективное использование и распределение ресурсов, потенциальные возможности предприятия, а также определить влияние внешних и внутренних факторов на размер прибыли, порядок ее распределения. Цель данной работы — факторный анализ прибыли предприятия.

Ключевые слова: прибыль, факторный анализ, бухгалтерская отчетность, выручка, объем продаж, цена реализации, себестоимость.

На прибыль от продажи конкретного вида товара оказывают влияние объем продаж, цена реализации, себестоимость.

Положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли может оказывать объем продаж. Рост объемов продаж рентабельных товаров приводит к увеличению прибыли. А если товары убыточны, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение величины прибыли.

Причинами образования плохо реализуемой продукции (неликвидов) могут быть снижение спроса в связи с усилением конкуренции, например, появляется фирма – конкурент, аналогичный товар на рынке. Так же причинами является снижение спроса в связи с потерей клиентов, ошибочные закупки излишнего количества товара, ошибочные закупки устаревших товаров.

Себестоимость товаров, работ, услуг, прибыль находятся в обратной зависимости: снижение себестоимости приводит к росту суммы прибыли и наоборот [2, с. 76].

Выделяют две методики факторного анализа прибыли от продажи.

Первая методика – это российская методика факторного анализа прибыли от продаж.

$$П = К*(Ц - С),$$

где К - количество проданной продукции, ед.;

Ц - цена реализации, руб.;

С - себестоимость единицы продукции, руб.

Алгоритм расчета количественного влияния факторов методом абсолютных разниц:

$$\Delta \text{Побщ} = \text{Пф} - \text{Ппл};$$

В том числе, изменение прибыли за счет изменения объема продаж:

$$\Delta \text{Пк} = (\text{Кф} - \text{Кпл}) * (\text{Цпл} - \text{Спл});$$

изменения цены реализации:

$$\Delta \text{Пц} = \text{Кф} * (\text{Цф} - \text{Цпл});$$

изменения себестоимости:

$$\Delta \text{Пс} = \text{Кф} * (\text{Спл} - \text{Сф}),$$

где ф, пл - плановые и фактические значения показателей.

Вторая методика – это методика факторного анализа прибыли от продажи по формам бухгалтерской отчетности.

Эта методика применяется на основе формы №2 и №5 бухгалтерской отчетности [1, с. 190].

Первое, что рассчитывается – это выручка отчетного года в сопоставимых ценах (Вос):

$$\text{Вос} = \text{выручка отчетного периода} / \text{индекс роста цен}$$

Затем производится расчет прироста выручки за счет изменения объема производства ($\Delta \text{Во}$):

$$\Delta \text{Во} = \text{выручка отчетного периода в сопоставимых ценах} - \text{выручка предыдущего периода}.$$

На третьем этапе происходит расчет прироста выручки за счет изменения цен ($\Delta \text{Вц}$):

$$\Delta \text{Вц} = \text{выручка отчетного периода} - \text{выручка отчетного периода в сопоставимых ценах}.$$

Расчет удельного веса прибыли отчетного и предыдущего года в выручке (маржа прибыли) (М):

$$\text{М} = \text{прибыль от продаж} / \text{выручка}$$

На четвертом этапе рассчитываем показатели ресурсоемкости предыдущего и отчетного периода в разрезе элементов затрат (материальные затраты, затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты) (Ре):

$$\text{Ре} = \text{затраты организации (по элементам)} / \text{выручка}$$

Расчет прироста прибыли от изменения объема продаж ($\Delta \text{По}$):

$$\Delta \text{По} = \Delta \text{Во} * \text{М (предыдущего периода)}$$

Расчет прироста прибыли от изменения цен ($\Delta \text{Пц}$):

$$\Delta \text{Пц} = \Delta \text{Вц} * \text{М (предыдущего периода)}$$

Расчет прироста прибыли от изменения ресурсоемкости (в разрезе перечисленных элементов) ($\Delta \text{Пре}$):

$$\Delta \text{Пре} = \Delta \text{Ре} * \text{В (отчетного периода)}$$

Расчет общего изменения прибыли ($\Delta \text{Побщ}$):

$$\Delta \text{Побщ} = \Delta \text{По} + \Delta \text{Пц} + \Delta \text{Пме} + \Delta \text{Пзе} + \Delta \text{Пае} + \Delta \text{Ппр},$$

Где $\Delta \text{Пме}$ – это изменение прибыли за счет материалоемкости;

$\Delta \text{Пзе}$ – это изменение прибыли за счет изменения зарплатоемкости;

$\Delta \text{Пае}$ – это изменение прибыли за счет амортизациоёмкости;

$\Delta \text{Ппр}$ – это изменение прибыли за счет ресурсоемкости по прочим затратам.

На последнем этапе происходит проверка правильности расчетов, осуществляется сравнением прироста прибыли за счет факторов и абсолютного изменения прибыли по периодам:

$$\Delta \text{П} = \text{П отчетный год} - \text{П предыдущий год}; \Delta \text{П} = \Delta \text{Побщ}$$

Если прибыль от продаж растет за счет увеличения объема продаж и снижения ресурсоемкости, то можно говорить о положительных финансовых результатов деятельности организации.

В эффективно управляемой организации, со стабильными финансовыми результатами, положительными тенденциями развития имеет место: рост объема продаж, положительные характеристики качества продукции, высокая степень выполнения договорных обязательств.

Использованные источники:

1. Илышева Н.Н., Крылов С.И. Анализ финансовой отчетности: Учебник. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2011. - С . 180-195.
2. Любушин Н.П. Экономический анализ: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - С . 74-80.

*Говорова К.А.
студент 4го курса ЭМФ
Ширяева Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск*

МЕТОДИКА ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: В настоящее время возникновение кризисных ситуаций, приводят к банкротству организаций. Такие ситуации обусловлены неправильным управлением, внешними факторами. Кризисная ситуация характеризуется повышенным риском банкротства, слабой конкурентной позицией, финансовой неустойчивостью. Для эффективного управления предприятием необходимо провести анализ и диагностику финансового состояния предприятия, которое является своеобразной системой, предупреждающей руководство об опасных ситуациях для бизнеса.

Возможное наступление банкротства является кризисным состоянием предприятия. Это значит, что оно не способно осуществлять финансовое обеспечение своей производственной деятельности.

Задача определения степени риска банкротства является актуальной как для собственников предприятия, так и для кредиторов.

Ключевые слова: финансовое состояние, банкротство, неплатежеспособность, анализ активов, имущество организации, запасы.

Для более подробного анализа финансового состояния неплатежеспособных предприятий применяются правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа.

Финансовый анализ проводится в целях подготовки предложения о возможности восстановления платежеспособности должника и обоснования целесообразности введения в отношении должника соответствующей процедуры банкротства. Также целями финансового анализа являются: определения возможности покрытия за счет имущества должника судебных расходов, подготовки предложения об обращении в суд с ходатайством о прекращении процедуры финансового оздоровления.

При проведении финансового анализа арбитражный управляющий, выступая как временный управляющий, использует результаты ежегодной инвентаризации, проводимой должником.

Все результаты инвентаризации, которую он проводит при принятии в управление имущества должника, как административный управляющий – результаты инвентаризации, проводимой должником в ходе процедуры финансового оздоровления, независимо от того, принимал ли он в ней участие. Существуют этапы методики углубленного финансового анализа неплатежеспособных организаций [1, с. 79].

Первый этап – анализ и оценка реальных активов должника и размера его долга.

По результатам анализа нематериальных активов, основных средств и незавершенного строительства, постатейно указываются: балансовая стоимость активов, возможная стоимость активов используемых и не используемых в производственном процессе;

По результатам анализа основных средств указываются: наличие и краткая характеристика мобилизационных и законсервированных основных средств, степень износа основных средств, наличие и краткая характеристика полностью изношенных основных средств;

По результатам анализа незавершенного строительства указываются: степень готовности объектов незавершенного строительства, размер средств, необходимых для завершения строительных работ, и срок возможного пуска в эксплуатацию объектов. А также указываются возможная стоимость объектов незавершенного строительства при реализации на рыночных условиях.

По результатам анализа доходных вложений в материальные ценности указываются: эффективность и целесообразность вложений в материальные ценности, соответствие получаемого дохода рыночному уровню, возможность расторжения договоров и возврата имущества без возникновения штрафных санкций в отношении должника.

По результатам анализа долгосрочных финансовых вложений указываются: имущество, внесенное в долгосрочные финансовые вложения, эффективность и целесообразность долгосрочных финансовых вложений, возможность реализации долгосрочных финансовых вложений на рыночных условиях.

По результатам анализа запасов указываются: степень готовности незавершенного производства, размер запаса сырья и материалов, ниже которого производственный процесс останавливается, обоснованность цен, по которым приобретались сырье и материалы. А также указываются причины задержки реализации готовой продукции, возможность получения денежных средств за отгруженные товары.

По итогам анализа отражения в балансе НДС по приобретенным ценностям указывается обоснованность сумм, числящихся как НДС по приобретенным ценностям в балансе.

По результатам анализа краткосрочных финансовых вложений указываются: эффективность и целесообразность краткосрочных финансовых вложений, возможность возврата имущества, внесенного в качестве краткосрочных финансовых вложений.

По результатам анализа активов указываются следующие показатели: балансовая стоимость активов, принимающих участие в производственном процессе, НДС по приобретенным ценностям, балансовая стоимость имущества, которое может быть реализовано для расчетов с кредиторами, а также покрытия судебных расходов и расходов на выплату вознаграждения арбитражному управляющему.

Второй этап – это анализ источников покрытия имущества.

Анализ источников покрытия имущества проводится по группам статей баланса и состоит из анализа капитала, резервов, долгосрочных и краткосрочных обязательств. Проводится на основе данных балансовой, внутренней отчетности организации в целях определения качества источников покрытия, выявления внутрихозяйственных резервов, оценки качества обеспечения источниками покрытия текущей деятельности [1, с. 85].

По результатам анализа капитала и резервов указываются сведения о размере и правильности формирования уставного капитала, добавочного капитала, резервного капитала, фондов социальной сферы, целевого финансирования и поступлений, размере нераспределенной прибыли или непокрытого убытка прошлых лет и в отчетном году.

По результатам анализа долгосрочных и краткосрочных обязательств указываются: поквартальные изменения состава и величины обязательств в течение двух последних лет, обоснованность обязательств.

Результаты анализа заемных средств и его структуры необходимы для решения таких задач как: анализ платежеспособности предприятия; прогнозирование вероятности банкротства; оценка финансовой устойчивости организации; анализ заемного капитала и определение цены заемного капитала компании; оценка возможности кредитования организации; определение уровня финансового риска.

Третий этап – это анализ и оценка соответствия финансового состояния организации признакам (критериям) банкротства [2, с. 105].

На этом этапе особое внимание необходимо уделить:

- 1 установлению базовых причин неплатежеспособности организации;
- 2 установлению связи неплатежеспособности организации с задолженностью государства перед ним;
- 3 анализу и оценке действий менеджмента организации, совершенных ими до признания несостоятельности и после признания;
- 4 анализу результатов ликвидации организации, ликвидационного баланса и отчетности ликвидационных комиссий.

Использованные источники:

- 1.Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансовой деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова - М.: Инфра - М, 2013. - С . 77-85.
2. Любушин Н.П. Экономический анализ: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - С . 102-107.

*Годовалова А.В.
студент*

*Ткачук Н.А.
студент*

*Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
Россия, г. Пермь*

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В МИРЕ.

ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Нельзя сомневаться в актуальности такой темы, как экономическая интеграция, ведь именно понимание того, что она под собой подразумевает, с какими вопросами она сталкивалась, поможет нам решить многие противоречия, которые встречаются в нашей жизни сейчас. Однако для того чтобы лучше разобраться в том, что представляет Европейский Союз, стоит обратить особое внимание на его развитие, на то, с чего же именно все начиналось.

История развития Европейского Союза начинается с середины 20 века и включает в себя много важных соглашений, договоров и организаций, которые решали различные вопросы. Для того чтобы обрести должное понимание экономической интеграции в Европе необходимо, во-первых, разобрать предпосылки и причины, которые повлекли за собой интеграционные процессы, во-вторых, надо понять, какие этапы данной интеграции существовали и что они включали в себя, и в завершение надо сделать вывод о том, была ли эта интеграция успешна в общем на протяжении данного периода.

В данном реферате будет рассмотрен период второй половины XX века (с образования ЕОУС в 1951 г., до 1992 г., когда был подписан Договор о Европейском союзе). Именно данный промежуток времени не только показывает, вследствие чего начались интеграционные процессы в Западной Европе, но и практически полностью отражает проблемы, с которыми столкнулись страны на первоначальном пути экономической интеграции и как они смогли их решить.

Ключевые слова: Европейский Союз, интеграционные процессы, экономическая интеграция, Европейское Объединение Угля и Стали (ЕОУС), метод Монне, «план Вернера».

Причины и предпосылки экономической интеграции в Европе

Интеграционные процессы в Западной Европе начали зарождаться после второй мировой войны, когда началось так называемое движение за объединение Европы. Что же могло повлечь за собой данное движение? Ученые разграничивают ряд причин, по которым началась экономическая интеграция в Западной Европе.

Во-первых, стоит принять во внимание тот факт, что время начала интеграционных процессов – это послевоенное время. Таким образом, одной из наиболее важных предпосылок и причин начала экономической интеграции в Европе было желание большинства стран установить долгосрочный мир. После нескольких войн державы Европы начали понимать, что концепция неограниченного национального государства без каких либо обязательств часто перерастала в национализм и вела к международным конфликтам. Страны Европы, в особенности Франция, стали более внимательно и осторожно относиться к Германии и захотели каким-либо образом связать её международными обязательствами. [7]

Второй важной причиной, которая повлекла за собой интеграцию, была мысль о том, что развитие Европы, в особенности на экономическом уровне, возможно лишь при сотрудничестве стран. Развитие экономики в Европе после окончания Плана Маршалла, по которому страны Европы получали помощь от США, могло происходить лишь при взаимопомощи всех Европейских держав. Точнее, было необходимо наладить внешнюю торговлю и промышленную кооперацию. Также стоит отметить, что

капиталистический способ производства требовал рост производственных сил и расширение национального уровня рынка до международного уровня. Нельзя упускать из внимания и высокий уровень безработицы, который также ухудшал экономическую обстановку в странах и был одной из причин последующего сотрудничества. [8]

Вдобавок, интеграционные процессы начались еще и из-за того, что Западная Европа перестала быть одной из главных мировых центров силы. На международной арене после завершения войны «сражались» лишь две сверхдержавы: СССР и США. Европейцам не нравилось, что почти все ключевые вопросы современности решаются без их участия. Создание какого-либо европейского объединения, в котором находилось бы определенное количество стран, могло помочь Западной Европе вновь выйти на мировую арену и участвовать в принятии важных решений. [1]

Начало интеграции в Западной Европе

Началом европейской интеграции обычно считают Декларацию Шумана, которая была предложена 9 мая 1950 года. Министр иностранных дел призывал правительство ФРГ создать объединение угля и стали, в которое могли бы вступать другие желающие этой страны. Правительства ФРГ, Италии, Бельгии, Нидерландов и Люксембурга сразу же выявили желание присоединиться к предложению Шумана, однако правительство Великобритании не одобрило это положение. [3]

Стоит заметить, что, несмотря на большое желание стран Западной Европы тесно сотрудничать, ни у одной из стран не было опыта в интеграции и тесном общении соседних стран, поэтому вначале их планы часто терпели поражения и государства часто просчитывались. Например, Европейское оборонительное общество и Европейское политическое общество, которые создавались в первые годы интеграции, потерпели полный провал. [1]

Однако страны Западной Европы не желали прекращать своих намерений в сотрудничестве и сближении, и в дальнейшем они стали опираться на «метод Монне», который обеспечил огромный успех в последующие годы. Метод Монне включал в себя следующие пункты: во-первых, сначала должна быть экономическая интеграция, а уже затем – политическая; во-вторых, должно быть господство наднационального института над национальными государствами; и в-третьих, простые задачи должны решать в первую очередь, а сложные – уже после простых, принимая решения простых за основу. Но несмотря на то что Метод Монне безусловно привел к началу и развитию экономической интеграции в Западной Европе, лишь он один в изоляции не повлек бы за собой ничего более чем интересной идеологии или же какого-то события в учебнике истории. Таким образом, требовались какие-то новые преобразования. [8]

Возвращаясь к успешному объединению ЕОУС (Европейское Объединения Угля и Стали), договор о котором был подписан в 1951 г. и вступил в силу в 1952г., стоит сказать, что его целью были создание общего рынка угля и стали, повышение эффективности производства в угольной и металлургической промышленности и так далее. Уголь в то время был не только главным источником энергии, но и требовался для выработки стали, которую, в свою очередь, использовали в производстве машинной техники. [3]

25 марта 1957 г. страны, которые входили в ЕОУС, подписали в Риме договора, которые учредили Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) и Европейское сообщество по атомной энергии (Евратом). Евратом был создан для сотрудничества в области мирного использования атомной энергии и для проведения исследований в данной сфере, так как в отличие от двух сверхдержав СССР и США, Европейские государства отставали в развитии ядерных сил, которые, в свою очередь, способствовали развитию экономики.

Европейское экономическое сообщество было создано с целью экономического сотрудничества стран «шестерки», и всеми остальными кто вступит в ЕЭС. Вначале было создание таможенного союза, а затем – переход к общему рынку. Сначала были отменены таможенные пошлины и количественные ограничения в торговле промышленными товарами, создан общий таможенный тариф, ввод общей аграрной и торговой политики, а также начало координации других сфер экономической политики. После этого, был переход к обеспечению свободы движения товаров, физических лиц, услуг и капиталов.

8 апреля 1965 г. был подписан Договор о слиянии, согласно которому ЕОУС, Евратом и ЕЭС прекращали работать параллельно, начинали работать вместе, во главе чего был единый Совет и единая Комиссия Европейских сообществ. [1]

В 1950-1960е годы были установлены официальные отношения Сообществ со многими странами, также было заключено множество торговых отношений. В общем, стоит сказать, что интеграционные процессы в Западной Европе в 50е-60е годы уверенно набирали силу. Данный этап развития интеграции является наиболее динамичным и успешным, а область интеграционного строительства довольно сильно расширилась. [3]

От испытаний и трудностей до нового подъема и развития интеграции

1 июля 1968 г. сформировался таможенный союз стран, входящих в ЕЭС. В это же время был установлен единый внешний таможенный тариф, а также была создана система общей сельскохозяйственной политики. Не стоит упускать из внимания и разработку «плана Вернера», который предполагал переход к экономическому и валютному союзу. На основе

плана предполагалось постепенное снятие ограничений на движение капиталов внутри объединения, точную фиксацию курсов валют и последующий переход на единую валюту стран объединения. Однако в середине 1970-ых годов процесс интеграции немного приостановился. [3]

Это произошло, во-первых, из-за того, что случился крах Бреттон-вудской валютной системы, которая была основана на золото-долларовом стандарте, в августе 1971 г., и во-вторых, из-за первого нефтяного шока, который произошел на основе арабо-израильской войны в 1973 г. Распад Бреттон-вудской валютной системы означал, что теперь валюта различных стран перестает быть закреплена золотом, а значит, курс валют начал определяться лишь на основе хаотичных движений рыночной конъюнктуры, и курсы валют в мире начали постоянно изменяться. Девальвация европейских валют из-за распада валютной системы свел на нет «план Вернера», который не предполагал «плавающих» курсов. Однако страны Западной Европы все-таки попытались хоть как-то осуществить заданный план, и в 1971 г. был создан механизм «валютной змеи», который предполагал, что страны объединения должны привязать свои валюты друг к другу и допускать их колебания лишь в заданных границах. В 1979 г. на основе данного механизма была создана Европейская валютная система с собственной расчетной единицей – ЭКЮ.

Из-за повышения цен на нефть, в свою очередь, резко повысилась цена на промышленные товары, что повлекло за собой ухудшение экономической ситуации во всех странах Западной Европы, так как сократились объемы производства, повысился уровень безработицы, и ухудшилась социальная ситуация. В 1975 г. произошел первый за послевоенные годы экономический кризис в Западной Европе. Нефтяной и экономические кризисы показали, что для развития экономики надо перестраивать её структуру: переходить к нефтехимии, производству пластмасс, приборостроению, электротехнике и так далее. Однако данный процесс должен был быть спонсирован именно самим государством, в котором происходит перестройка. Из-за этого в государствах Западной Европы начали появляться долги, и процесс интеграции застопорился. Несмотря на некоторый «застой» в плане интеграции в эти годы, страны Западной Европы не опускали руки и через некоторый период времени интеграционные процессы вновь пошли вперед. [1]

В состав экономического объединения желало войти всё больше и больше стран, включая Великобританию, Данию и Ирландию. 1 января 1973 г. данные страны стали членами ЕС. Через некоторое время объединение расширилось ещё больше, так как Греция, Испания и Португалия также пополнила его ряды. В последующие годы интеграционный процесс проходил все успешнее, чему способствовали следующие факторы: перестройка экономики завершилась и вернулась к устойчивым темпам

роста, создалась благоприятная международная обстановка, разрушился социализм и распался СССР. [3]

1 июля 1987 г. вступил в силу Единый Европейский Акт (ЕЕА), который объединил внутренний рынок товаров, услуг, капиталов и лиц. Однако одним из самых значимых моментов в развитии интеграции был подписанный в Маастрихте 7 февраля 1992 г. Договор о Европейском Союзе, по которому создавался союз, опирающийся на три основные составляющие: уже существовавших Европейских сообществах, общей внешней политике и сотрудничестве в области внутренних дел и юстиции. Также в ЕС должны были выполняться такие условия, как выполнения законов объединения, защита прав человека, многопартийность, свободные и честные выборы и рыночная экономика. Принималось решение и о создании валютного союза, который был учрежден в 1998-2002 гг. [4]

Выводы и анализ интеграционного процесса

Таким образом, история создания интеграционного объединения начинается с середины XX века. Причины появления идеи о международной интеграции сложились в историческом контексте: после разрушительной войны страны стремились к миру и объединению, а также хотели создать блок стран, который мог как-либо повлиять на две сверхдержавы в те времена: СССР и США.

Интеграционное объединение, получившее название Европейского Союза, привлекало многих, и поэтому за все это время объединение увеличилось от 6 стран (тех, что входили в ЕОУС) до 28 в наши дни. Очевидно, что эта экспансия показывает успешность деятельности ЕС, которая привлекает страны во всем мире.

Однако не стоит смотреть на все лишь с одной стороны: у Европейского Союза как у всего есть свои плюсы и минусы для каждой находящейся в нем стране. Например, экономическое единство является достаточно эффективным для стран с бедной экономикой, таких как Испания и Греция, так как долги этих стран становятся долгами ЕС, но это и есть минус экономической интеграции – странам с высокоразвитой экономической системой приходится «затормаживаться» в развитии для того чтобы помочь «выжить» экономикам Испании и Греции. Многие из нас слышали о том, что Германия не раз хотела выйти из Европейского Союза и продолжить развиваться сама, не неся на себе «груз» в виде стран-должников. [5]

Еще одним примером противоречивой политики, приносящей пользу одним странам и вред – другим, может быть Единая сельскохозяйственная политика ЕС. ЕСХП представляет собой программу субсидирования сельского хозяйства, на которую расходуется почти половина бюджета Европейского Союза. Очевидно, что для стран с большим количеством фермеров данная политика является очень выгодной. Однако для таких

стран, как Великобритания – нет. Великобритания платит большие налоги в бюджет ЕС из-за того что является импортером многих товаров и услуг. В то же время, число фермеров в Великобритании очень мало, поэтому деньги, заплаченные в бюджет, почти не возвращаются. [6]

Но не стоит смотреть на данные проблемы пессимистично – это маленькая негативная часть на фоне удачной международной интеграции в целом. Все возникающие противоречия преодолевались благодаря постоянному «диалогу» стран ЕС. Интеграция способствовала изменению качества экономической системы и превращения её в более динамичную, и конкурентоспособную, готовую к новым преобразованиям. [2]

Переходя из прошлого Европейского Союза в настоящее, можно с уверенностью сказать, что идея экономической интеграции действительно была важна и развивалась непрерывно в течение длительного времени, совершенствуя свои идеи и преодолевая трудности. Сейчас ЕС – это действительно мощная движущая международная сила, которая защищает свои интересы на мировой арене и которая активно участвует в реформе существующей системы международных отношений.

Использованные источники:

1. Борко Ю.А., Буторина О.В. История развития Европейского Союза. - М.: Издательский Дом "Деловая литература", 2011. - С. 81 – 117.
2. Огурцова, Е.В. Экономическая интеграция и экономический рост: взаимосвязь и взаимообусловленность процессов // Известия Саратовского Университета. – 2012. - Т. 12. Сер. Экономика. Управление. Право, вып. 3. – С. 3-8.
3. Шемятенков Б. Г. Европейская интеграция. – М.: Международные отношения, 2003. – С. 24-46.
4. Grabbe H. The EU's Transformative Power. – Palgrave macmillan, 2006.
5. Miller, S. Mastering Modern European History. – Palgrave macmillan, 1997.
6. Pettinger, T. Disadvantages of EU Membership. Economics help. URL: <http://www.economicshelp.org/europe/disadvantages-eu/>
7. Spolaore, E. What Is European Integration Really About? A Political Guide for Economists. – Tufts University and NBER, 2013. URL: <http://sites.tufts.edu/enricospolaore/files/2012/08/Euro-June-2013.pdf>
8. Tilly, R. 50 years of EU Economic Dynamics. – Springer, 2007. URL: <http://elibrary.ru/download/59920174.htm>

*Годунова А.О.
студент 3 курса
экономический факультет
«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ СТАНДАРТА ISO 9001-2015

Аннотация: в работе рассматривается управление знаниями организаций, диктуемая стандартом ИСО 9000-2015

Ключевые слова: управление знаниями, ИСО, стандарты, активы.

В настоящее время одним из самых ожидаемых событий в области управления качеством является планирующийся выход новой версии стандарта ISO 9001:2015 в 2015 году. Работы по подготовке новой версии стандарта начались в июне 2012 года. На сегодняшний день создана версия DIS (Draft International Standard) стандарта на системы менеджмента качества. Как правило, после выхода версии DIS, текст стандарта не претерпевает серьезных изменений, связанных со структурой или положениями стандарта, которые существенно изменились по сравнению с версией 2008 года.

Управление знаниями, как активом – новое требование ISO 9001:2015, способствующее внедрению в компании принципов лидерства, вовлечения персонала, инновациям, повышению конкурентоспособности, и как следствие являющееся значимым инструментом достижения успеха любой организации в современном мире экономики знаний.

О необходимости управлением знаниями сказано в пункте «7.1.5 Знания» DIS версии стандарта ISO 9001:2015, приблизительный перевод которого выглядит следующим образом: «Организация должна определить знания, необходимые для работы системы менеджмента качества и ее процессов, обеспечения соответствия товаров и услуг и удовлетворенности клиентов. Эти знания должны поддерживаться, быть защищенными и доступными по мере необходимости. Для соответствия изменяющимся потребностям и тенденциям организация должна учитывать текущую базу знаний и определять, как приобрести или получить доступ к необходимым дополнительным знаниям.»

Необходимость компаний овладеть искусством управления знаний для сертификации систем менеджмента качества по новому стандарту подчеркивают многие известные деятели в области управления качеством, такие как Майкл Хардер – старший технический руководитель компании Lloyd's Register Quality Assurance или Е.К. Аванесов – представитель от России в ISO/TC 176 «Менеджмент качества и обеспечение качества», ISO/TC 268 «Устойчивое развитие сообществ», ISO/TC 207 «Менеджмент окружающей среды».

Управление знаниями – одна из популярных концепций современного организационного менеджмента, которая тесно связана с такими понятиями, как «экономика знаний» и «обучающаяся организация». Развитие данной концепции началось с 1980-х годов XX века, и бурно продолжается по сей день. Прежде чем говорить о внедрении принципа управления знаниями в организацию, необходимо ясно понимать, что представляют из себя знания (рисунок 1).

Все нижеперечисленные составляющие знаний (или только часть из них) используется сотрудниками организации для того, чтобы объяснить и понять данные и информацию, чтобы превратить информацию в знания, совокупность которых и определит результативность и эффективность функционирования конкретной компании.

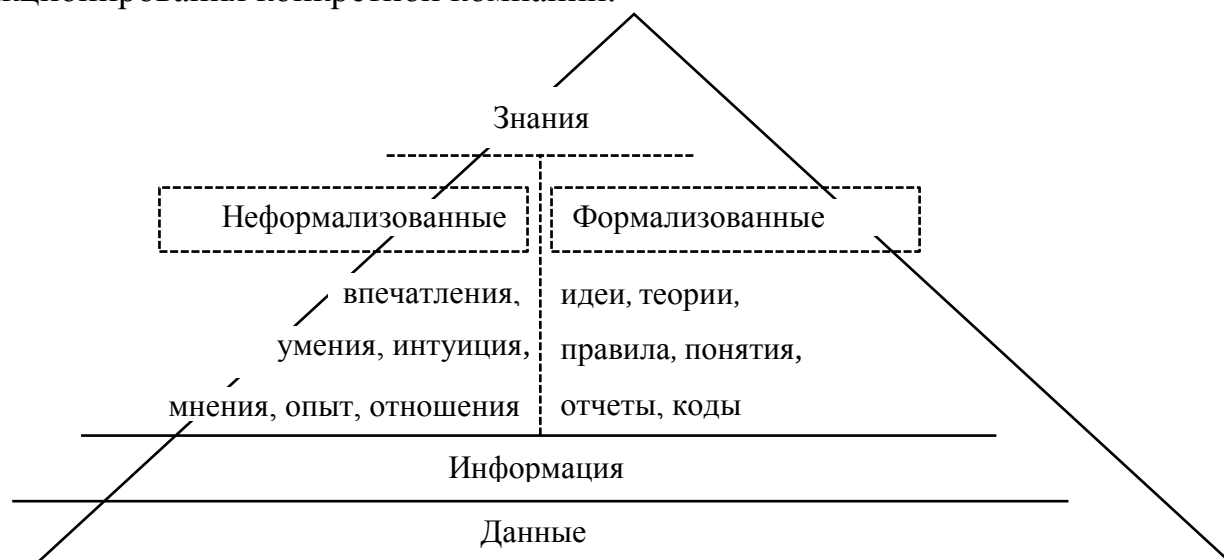


Рис.1. – Классификация знаний

Управление знаниями – это процесс, в ходе которого сознательно создается, структурируется и используется база знаний компании. Чтобы управлять знаниями, руководству компании необходимо ответить на следующие вопросы:

- Кто в компании обладает знаниями?
- Где они хранятся?
- Как обеспечивается обмен знаниями?
- Как знания создаются?
- Кто нуждается в знаниях?
- Как они передаются?
- Как они обновляются?
- Как и где они хранятся?
- Как организован доступ к хранящимся в компании знаниям?
- Какие знания нужны в настоящее время и какие потребуются в будущем?
- Сколько стоят все эти знания?

- Какие из них представляют наибольшую ценность?

Несмотря на обилие монографий, публикаций и исследований в сфере управления знаниями, до сих пор не существует ни единого подхода к этой дисциплине, ни общепринятого её определения. Все существующие на сегодняшний день концепции, практики и технологии управления знаниями можно лишь условно разделить на три основных подхода:

1. Техноцентрические, в которых особое внимание уделяется информационным технологиям, первоначально – тем, которые предназначены для поиска, хранения, классификации, передачи данных и информации, а в современных условиях, в первую очередь, тем, которые обеспечивают совместную работу, обмен знаниями и лучшими практиками. Ключевые компоненты – технологии.

2. Организационные – сосредоточены в основном на том, какими должны быть структура организации и существующие в ней процессы, чтобы наилучшим образом содействовать эффективному управлению знаниями. Ключевые компоненты – структуры и процессы.

3. Экологические («знания как экосистема») – здесь акцент сделан на человеческих ресурсах, то есть, на том, как взаимодействия сотрудников, их знания, идентичности, ценности и установки, а также особенности среды и культуры, в которой все они находятся, формируют сложную адаптивную систему организационных знаний/интеллектуального капитала. Ключевые компоненты – люди и культура.

Для управления знаниями организации в рамках перечисленных подходов существует большой набор инструментов и стратегий к которым можно отнести: материальные и нематериальные поощрения обмена знаниями, сторителлинг, картирование знаний, межфункциональное корпоративное обучение, работу в сообществах практиков, экспертные директории, обмен лучшими практиками, желтые страницы экспертов, управление по профильным компетенциям, наставничество, использование технологий для совместной работы, репозитории знаний, измерение интеллектуального капитала, социальные медиа, вики-проекты, блоги, работу «брокеров знаний» и т.д.

Сбалансированное сочетание на практике всех трех подходов, а также инструментов и стратегий управления знаниями позволят организациям повысить их экономический потенциал, конкурентоспособность за счет авансирования в создание так называемого «интеллектуального капитала», представляющего собой знания, навыки и производственный опыт конкретных людей, а также нематериальные активы, включающие патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и др., которые производительно используются в целях максимизации прибыли и других экономических и технических результатов. Еще одним итогом построения

системы управления знаниями станет возможность аттестации по новому стандарту ISO 9001:2015 и реализация заложенных в нем преимуществ.

Использованные источники:

- 1.Официальный сайт проекта «Smart education» – Режим доступа: <http://www.smart-edu.com/upravlenie-znaniyami.html>
- 2.Официальный сайт бизнес сообщества E-executive – Режим доступа: <http://www.e-executive.ru/>
- 3.Официальный сайт компании «Единый стандарт» – Режим доступа: <http://1cert.ru/stati/chto-oznachaet-iso-9001-2015-dlya-sertifitsirovannyih-po-iso-9001-2008-kompaniy/>
- 4.Официальный сайт рекламно-информационного агентства «Стандарты и качество» – Режим доступа: <http://ria-stk.ru/mmq/adetail.php?ID=81477>

*Годунова А.О.
студент 3 курса
экономический факультет
«Мордовский государственный университет
имени Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

**ПРИБЫЛЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ, ЕЕ ВИДЫ И
ХАРАКТЕРИСТИКА**

Основным показателем, характеризующим эффективность работы предприятия является прибыль, так как она в обобщенном виде отражает результаты хозяйствования, продуктивность затрат живого и овеществленного труда.

Прибыль является одной из наиболее важных экономических категорий, существование которой объясняется наличием двух объективных предпосылок:

1) Категории прибавочного продукта, который представляется частью совокупного общественного продукта.

2) Товарно-денежной формы процесса расширенного воспроизводства, при которой прибыль выступает как одна из денежных форм реализации и распределения стоимости прибавочного продукта.[3, стр.49]

Экономическая природа прибыли состоит в том, что в самом общем виде она представляет собой разность между суммой доходов и убытков, полученных от разных хозяйственных операций. Именно поэтому она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятий.

В этом смысле прибыль может быть определена как разность между себестоимостью и ценой продукта (разность между полученными доходами и произведенными расходами).

Прибыль - один из основополагающих элементов производственно-хозяйственной деятельности предприятий и объединений. Как и другие

стоимостные категории, прибыль является соподчиненным элементом всей экономической системы общества. Она находится под влиянием всех элементов экономической системы, и сама воздействует на них. Поэтому ее нельзя рассматривать только в качестве составной части системы экономических рычагов, по своему общественному содержанию прибыль представляет собой гораздо больше. В экономической системе прибыль является как измерителем результатов и критерием эффективности работы предприятий, так и центральным экономическим рычагом, объединяющим действия всех стоимостных категорий. Прибыль определяет финансовое положение предприятий, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников, гарантирует полноту и своевременность выполнения обязательств перед финансово-кредитной системой и характеризует эффективность производства.[2, стр.78]

Прибыль – основной источник финансирования мероприятий по научно-техническому и социальному развитию предприятий. За счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть финансовых ресурсов государства, региональных и местных органов власти, и от их увеличения в значимой мере зависят темпы экономического развития государства, отдельных регионов, приумножение богатства и, в конечном счете, повышение уровня жизни народа.

Прибыль предприятия можно определить как разность между выручкой от реализации продукции и затратами на ее производство и реализацию. В прибыли предприятия находят отражение практически все стороны производственной и экономической деятельности предприятия. Определение прибыли позволяет выявить объем реализованной потребителем продукции, уровень материальных и других затрат, что тесно связано с эффективностью производства, рациональным использованием основных фондов, материальных и трудовых ресурсов. Именно в этом проявляются преимущества прибыли как показателя эффективности перед другими оценочными показателями. Через прибыль стимулируется экономия затрат живого и овеществленного труда, в ней отражается и качество продукции, и финансовые потери, связанные с экономическими санкциями. [7, стр.125]

Однако, прибыль, являясь денежным показателем, скрывает ряд экономических явлений, которые определяют ее динамику не в соответствии с ростом эффективности производства, а под влиянием ценообразования. Сказывается некая ограниченность оценки работы предприятия с помощью прибыли, и ее производственной рентабельности, но другого такого показателя не существует. [5, стр.56]

В практике хозяйствования используются различные показатели прибыли.

Основным показателем, отражающим результат всех видов деятельности предприятия – производственной и непроизводственной, финансовой и других, является балансовая прибыль. Она исчисляется как сумма прибыли от реализации продукции, работ, услуг, прибыли от прочей реализации и внереализационной деятельности.

Наибольший удельный вес в балансовой прибыли предприятия занимает прибыль от реализации продукции, работ и услуг. Она обычно составляет до 95% от балансовой прибыли и определяется как разница между выручкой от реализации продукции в действующих ценах без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на ее производство и реализацию. Она является результатом, как производственной деятельности, так и процесса обращения.[4, стр.143]

Выручка при принятии предприятием учетной политики на отчетный год определяется либо по мере оплаты, либо по отгрузке продукции, товаров, выполнения работ и предъявления расчетных документов. Выручка от реализации может быть больше или меньше объема товарной продукции - в зависимости от изменения остатков производственной, но нереализованной продукции.

Себестоимость товарной продукции является денежным выражением затрат как живого, так и овеществленного труда. Затраты живого труда отражаются в той мере, в какой они оплачиваются предприятием, им соответствует в себестоимости своеобразный блок расходов – заработная плата, отчисления на социальное страхование и премии рабочим и служащим. Затраты овеществленного труда представляют собой расходы на сырье, материалы, топливо и другие.

Прибыль от прочей реализации включает финансовые результаты: от реализации продукции, работ и услуг подсобных и обслуживающих производств, от работ и услуг по капитальному строительству, услуг транспортных цехов, от реализации покупной электроэнергии, теплоэнергии, а также от полученных со стороны полуфабрикатов, не подвергшихся обработке, от реализации излишних ценностей, не являющихся готовой продукцией данного предприятия и отдельных видов реализации продукции и услуг.

Прибыль от внереализованных операций включает относимые на счет прибылей и убытков доходы и расходы, связанные с нормальными условиями хозяйственной деятельности предприятия и имеющие постоянный характер. Сюда относят доходы, получаемые от долевого участия в совместных предприятиях, от сдачи имущества в аренду, дивиденды по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятию, а также другие доходы (расходы) от операций, непосредственно не связанных с производством продукции и ее

реализацией, включая суммы, полученные и уплаченные в виде экономических санкций и возмещения убытков.[8, стр.27]

Балансовая прибыль предприятия является объектом обложения налогом на прибыль в размере 20%. Однако, финансовый результат, отражаемый в балансе, не соответствует сумме прибыли, принимаемой при налогообложении. Причинами таких отклонений могут быть:

- применение метода определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) по моменту оплаты;
- принятие для целей налогообложения отдельных видов затрат в пределах норм и нормативов.

Основным показателем прибыли, используемой для оценки производственно-хозяйственной деятельности выступает: балансовая прибыль, прибыль от реализации выпускаемой продукции, валовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия или чистая прибыль.

Так как основную часть прибыли предприятия получают от реализации выпускаемой продукции, сумма прибыли находится под воздействием многочисленных факторов: изменения объема, ассортимента, качества, структуры произведенной и реализованной продукции, себестоимости отдельных изделий, уровня цен, эффективности использования производственных ресурсов.

Разница между облагаемой налогом балансовой прибылью и величиной налога с учетом льгот есть чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия. Направления использования чистой прибыли определяются предприятием самостоятельно.

В настоящее время, в условиях акционирования предприятий, различают такой вид прибыли, как нераспределенная прибыль. Нераспределенная прибыль – прибыль, оставляемая акционерами внутри предприятия после получения приемных дивидендов. Существуют также понятия ожидаемой (планируемой) прибыли, потенциальной и фактически полученной в результате деятельности предприятия.

Все перечисленные виды прибыли взаимосвязаны между собой. Схематично эту взаимосвязь можно представить рисунком 1.1.

Представленная методика (модель) формирования и распределения финансовых результатов предприятия, основанная на налогообложении прибыли используется на российских предприятиях. Однако существуют и другие методики определения прибыли.

За рубежом по мере развития экономической мысли определение понятия «прибыль» постоянно усложнялись. Самое простое из определений прибыли является юридическое, которое исчисляется ее доходом, полученным от производства и реализации любого товара или услуги. По Дж. См. Миллю прибыль рассчитывается как разница между доходами

фирмы и затратами на закупку необходимых товаров и услуг, выплачиваемой персоналу заработной платы [1, стр.8].



Рисунок 1 – Модель формирования финансовых результатов

Подобное определение прибыли было дополнено А. Маршаллом, по его мнению из доходов фирмы следует вычитать помимо вышеперечисленных затрат вознаграждения используемых капиталов. Было введено определение чистой прибыли, как остатка из остатка, остающегося в распоряжении предприятия.

В зарубежной теории в зависимости от происхождения выделяют:

- прибыль, заработанную благодаря инициативе;
- прибыль, полученную при благоприятных обстоятельствах;
- прибыль, извлечение которой возможно благодаря признанию ее общественными институтами.

Конечно, такая классификация приблизительна. Часто происхождение прибыли трудно отнести к определенной ситуации.

В настоящее время за рубежом используют анализ прибыли на двух уровнях: макроэкономическом (уровень экономики в целом) и микроэкономическом (уровень предприятия). Каждому из них соответствует определенный вид отчетности. Отчетность предприятия позволяет

рассмотреть процесс образования прибыли, система национальных счетов дает возможность выявить место прибыли в доходе страны.

Зарубежная практика различает бухгалтерскую, нормальную и экономическую (чистую) прибыль.

Бухгалтерская прибыль – сумма общей выручки производителя за вычетом внешних издержек. Внешние издержки – величина денежных расходов, осуществляемых производителем с поставщиками.

Чистая экономическая прибыль – бухгалтерская прибыль за вычетом суммы внутренних издержек, то есть произведенных в процессе самостоятельного использования собственных ресурсов. Это доход, который остается после вычитания всех издержек, в том числе и нормальной, прибыли из общего дохода предприятия.

Нормальная прибыль – это минимальный доход или плата, необходимая для удержания предпринимателя в какой-либо сфере. Она устанавливается в процессе конкурентной борьбы, средством которой является сведение индивидуальных затрат к общественно-необходимым и выравнивание отраслевых норм прибыли в среднем.[8, стр.165]

Таким образом, на основе вышеизложенного следует отметить, что в понимании термина «прибыль» за рубежом и в нашей стране имеются как сходства, так и различия. Различаются методики определения прибыли подходами к формированию и распределению прибыли. В зарубежной методике применяется комплексный подход, то есть определяется бухгалтерская и экономическая прибыль. Российская методика конкретизирует прибыль, то есть определяет: прибыль от реализации, балансовую прибыль, чистую прибыль и нераспределенную.

Общим является методика определения экономической прибыли, которая определяется как разница между общей выручкой и общими затратами на ее получение. И чистая прибыль – прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия и используемая на его нужды. Уровень получаемой прибыли расценивается как критерий эффективности факторов производства, успешности управления этим производством.[6, стр.39]

Содержание процессов распределения и использования прибыли предприятия можно рассмотреть на рисунке 1, но более конкретно система распределения и использования прибыли приведена на рисунке 2.

Отсюда логически вытекают выводы, что прибыль занимает одно из важнейших мест в управлении предприятием, выполняя функции: критерия принятия важнейших управленческих решений; меры успеха деятельности предприятия, его эффективности; источника самофинансирования развития предприятия; источника формирования доходов государственного бюджета.

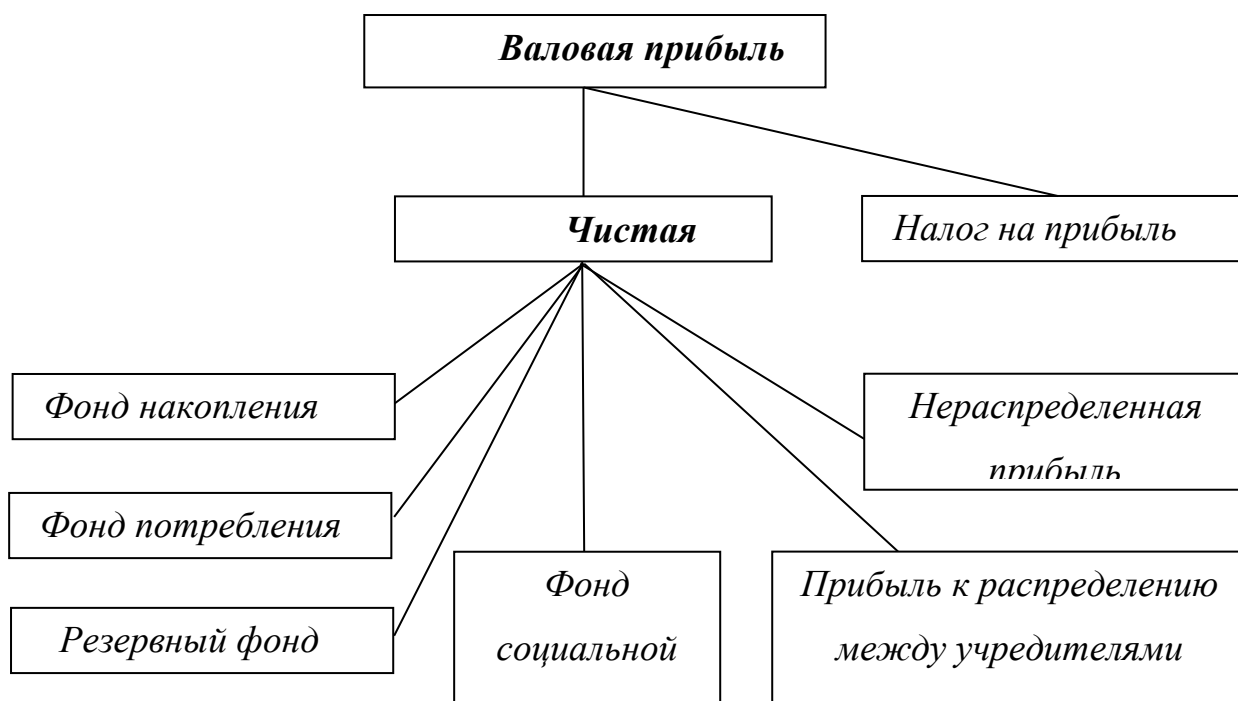


Рисунок 2 - Распределение и использование прибыли предприятия

Отсюда логически вытекают выводы, что прибыль занимает одно из важнейших мест в управлении предприятием, выполняя функции: критерия принятия важнейших управленческих решений; меры успеха деятельности предприятия, его эффективности; источника самофинансирования развития предприятия; источника формирования доходов государственного бюджета.

Таким образом, прибыль в современной экономике является тем показателем, который свидетельствует об эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Причиной этого является тот факт, что прибыль отражает соответствие затрат, осуществленных предприятием в связи с осуществлением хозяйственной деятельности и реализацией продукции в форме себестоимости и общественно необходимых затрат, выражением которых в условиях рыночной экономики является цена реализации продукции.

Прибыль играет решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия. Дальнейшее усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли связано с совершенствованием механизма ее распределения.

Использованные источники:

- 1 Амосов А.Е. Условия эффективной экономической политики // Экономист. 2003. № 12. с. 22-30.
- 2 Бабо А. Прибыль. – М.: Издательская группа «Прогресс». 2012. 176 с.

- 3 Баженов Ю.К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли.— М.: Инфра-М, Форум, 2013.
- 4 Баканов М. И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. — М.: Финансы и статистика, 2011.
- 5 Богдановская Л.А., Виноградов Г. Г., Мигун О.Ф. и др. /Под общ. ред. В.И.Стражева. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности. - М.: Высшая школа, 2011.
- 6 Баканов М.И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика. 2010. 288 с.
- 7 Белобжецкий И.А. Прибыль предприятия // Финансы. 2012. № 3. с. 49-51.
- 8 Бланк И.А. Управление прибылью. – М.: Ника- Центр, 2010. с. 357-370.

*Годунова А.О.
студент 3 курса
экономический факультет
«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

ОЦЕНКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В ООО НРПФ «РЕСТАВРАЦИЯ»

Основная задача распределения и использования прибыли состоит в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся, в распределении прибыли за отчетный год по сравнению с прошлым годом. По результатам анализа разрабатываются рекомендации по изменению пропорций в распределении прибыли и наиболее рациональному ее использованию.

Распределение и использование прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, регламентируется внутренними документами предприятия, как правило, в учетной политике. Некоторые аспекты распределительного процесса фиксируются в уставе предприятия.

Распределение и использование прибыли на социальные нужды включает в себя расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов производственного назначения, проведение оздоровительных культурно – массовых мероприятий и т.п.

Расчет, анализ, составление отчетности и представление статистических данных осуществляет бухгалтерия предприятия. Экономист по расчетам занимается выставлением счетов по осуществленным перевозкам, следит за своевременной оплатой по ним. В целом, вопросами распределения и использования прибыли занимается финансовая служба, которая включает в себя:

- Зам.директора по финансам
- Плановый отдел
- Отдел управления финансами

-Бухгалтерия

В составе финансовой службы выделяют два основных подразделения (управления финансами и планирования), которые в целях удобства рассмотрения названы отделами. Подразделения финансовой службы состоят из профильных групп. Группа может состоять из одного или более человек.

Бухгалтерия предприятия в рамках финансового менеджмента специализируется на финансовом бухгалтерском учете и является одним из источников информации для деятельности финансовой службы ООО НПРФ «Реставрация».

Отдел управления финансами предприятия

Отдел специализируется на управлении собственными финансовыми ресурсами предприятия и привлекаемыми сторонними финансовыми ресурсами.

Основные функции и задачи отдела:

- разработка нормативно-методических документов по управлению финансами предприятия;
- разработка финансовой стратегии и подготовка проектов управленческих решений по стратегическим финансовым ресурсам предприятия;
- разработка предложений и подготовка проектов решений по текущему и оперативному управлению финансами предприятия;
- мониторинг состояния, контроль исполнения и корректировка принятых управленческих решений по финансам предприятия;
- подготовка проектов решений по совершенствованию организации управления финансами в предприятия.
- разработка нормативно-методических документов по организации внешнего финансирования;
- организация привлечения стратегического заемного капитала из финансового рынка;
- организация привлечения реальных инвестиций;
- организация среднесрочного финансирования хозяйственной деятельности предприятия из финансового рынка;
- организация краткосрочного финансирования операционной деятельности предприятия;
- размещение свободного капитала предприятия на финансовом рынке.

Плановый отдел

Отдел специализируется на финансово-экономическом управлении хозяйственной деятельностью предприятия.

Основные функции и задачи отдела:

- разработка нормативно-методических документов по стратегическому и текущему финансово-экономическому планированию на

предприятия и функционированию системы плановой финансово-экономической документации предприятия;

- разработка финансовой стратегии деятельности предприятия;
- разработка финансовых разделов годового бизнес-плана деятельности предприятия, и определение годовых плановых финансово-экономических показателей;
- разработка финансовых разделов бизнес-планов проектов предприятия;
- корректировка финансовой стратегии, бизнес-планов и плановых финансово-экономических показателей.
- разработка нормативно-методических документов по бюджетному планированию на предприятии и функционированию системы плановой финансово-экономической документации предприятия;
- разработка и корректировка сводного бюджета операционной деятельности предприятия;
- разработка и корректировка бюджетов операционной деятельности подразделений предприятия.
- разработка нормативно-методических документов по мониторингу, учету, контролю и анализу выполнения финансово-экономических планов хозяйственной деятельности предприятия и функционированию системы финансово-экономической учетной и отчетной документации предприятия;
- мониторинг, учет, контроль и анализ выполнения:
- общекорпоративной финансовой стратегии;
- годовых плановых финансово-экономических показателей деятельности предприятия;
- сводного бюджета операционной деятельности предприятия;
- контроль и анализ выполнения:
- а) плановых финансово-экономических показателей деятельности подразделений предприятия;
- б) бюджетов операционной деятельности подразделений предприятия;
- подготовка финансово-экономической отчетной документации для руководства предприятия.

Задача учета — точное выявление финансовых результатов деятельности предприятия за определенный отрезок времени и на определенную дату. Поскольку законодательно установлено составление и представление квартальной отчетности нарастающим итогом с начала года, что больше соответствует целям контроля, а не управления деятельностью предприятия, то все больше надежд в настоящее время возлагается на так называемый управленческий учет, который оперативно должен обслуживать цели экономического управления деятельностью предприятия ООО НПРФ «Реставрация».

По сути, распределение и использование прибыли следует рассматривать трех направлениях:



Рисунок 1 – Распределение и использование прибыли

Прибыль распределяется и используется между государством, собственниками предприятия и самим предприятием. Пропорции этого распределения и использования в значительной мере воздействуют на эффективность деятельности предприятия как позитивно, так и негативно.

Обобщенную характеристику хозяйственной деятельности предприятий в условиях рыночной экономики дают величина чистой прибыли и показатели финансового положения. Финансовые результаты организации включают в себя показатели валовой (балансовой) и чистой прибыли. В настоящее время сложились два параллельных подхода к формированию информации о валовой прибыли – бухгалтерская и налоговая. Согласно первому валовая прибыль формируется как суммарный финансовый результат от реализации продукции (работ, услуг), реализации основных средств и прочего имущества, а также от проведения разных внереализационных операций. Согласно второму подходу составляющими валовой (балансовой) прибыли являются только те финансовые результаты, которые принимают участие в расчете налога на прибыль.

Особенность формирования отчетной информации о валовой (балансовой) прибыли организации при составлении отчетности состоит в необходимости ее корректировки для целей налогообложения на вид доходных и расходных статей. В число этих статей входят: превышение фактических затрат, включенных в себестоимость продукции (работ, услуг) над установленными лимитами, нормами и нормативами. Нормы и лимиты, о которых идет речь, устанавливаются органами исполнительной власти РФ. В настоящее время нормируются такие статьи издержек производства и издержек обращения, как затраты на содержание служебного автотранспорта, затраты на служебные командировки, представительские расходы, расходы на рекламу, расходы на подготовку кадров по договорам с учебными заведениями, затраты на оплату процентов за пользование банковскими кредитами; убытки, возникающие от списания дебиторской

задолженности; прибыли или убытки от выбытия основных средств и иного имущества и т.д.

Ежегодно в НК РФ вносятся изменения в порядок определения объекта обложения налогом и исчисления облагаемой прибыли. Валовая (балансовая) прибыль не должна корректироваться для целей налогообложения на сумму отчислений в резервный фонд, создаваемыми обществами с ограниченной ответственностью. Сумма отчислений в резервный или другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством, производят до достижения размеров этих фондов не более 25% уставного капитала.

Законодательством установлены льготы по налогу на прибыль. При исчислении налога на прибыль облагаемая прибыль при фактически произведенных затратах и расходах за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, должна уменьшаться на суммы направленные на финансирование капитальных вложений производственного значения, на развитие собственной базы (в том числе и в порядке долевого участия).

Определение величины налога на прибыль предприятия определяется исходя из величины налогооблагаемой прибыли с учетом ставки налога на прибыль. Ставка налога на прибыль предприятия устанавливается в размере 20%, из них не более 18% в республиканский бюджет, 2% в федеральный.

После произведения всех выплат из прибыли остается чистая нераспределенная прибыль. Чистая прибыль предприятия распределяется на совете директоров предприятия и утверждается на собрании учредителей. Каких-либо нормативов, утверждаемых государственными или иными органами не существует, так как предприятия работают в системе самоуправления. Применяются лишь регулирования средств, расходуемых на цели потребления.

Соответствующие службы предприятия, исходя из объективно существующих потребностей в средствах на различные цели и возможностей их удовлетворения, готовят проект сметы распределения прибыли. Проект обсуждается в трудовом коллективе, и с учетом замечаний и предложений подлежат одобрению советом предприятия. В смете выделяются следующие направления расходования средств:

- на развитие производства, науки и техники, освоение выпуска новых видов продукции, новых технологических процессов, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, погашения долгосрочных кредитов банка и уплату процентов по ним;

- на социальное развитие коллектива, строительство жилых домов, детских учреждений, содержание объектов социально-культурной сферы, проведение оздоровительных мероприятий, на оплату питания, на улучшение жилищных условий, на выплату вознаграждений по итогам работы года, оказание материальной помощи, на начисление дивидендов;

- на формирование резервного (страхового) фонда;
- на благотворительные цели.

Таким образом, направления использования чистой прибыли определяются предприятием самостоятельно, поэтому от руководителей предприятия требуются выработки оптимальных решений в этой области.

ООО НРПФ «Реставрация» прибыль распределяется в соответствии с данными, представленными в таблице 1.

Таблица 1 – Распределение прибыли – ООО НРПФ «Реставрация» за 2011-2013 годы.

Наименование показателя	2011 год	2012 год	2013 год
Балансовая прибыль.	-765	2050	3458
Платежи в бюджет.	94	770	586
Чистая прибыль	-871	1271	2872
Прибыль, подлежащая распределению:	4618	5889	8761
Выплата дивидендов	2140	-	-
Приобретение ОС	3070	295	801
Стр-во объектов ОС	83	-	-
Приобретение сырья, материалов.	-	976	2071

Данные таблицы 1 свидетельствуют, что прибыль растет, в связи с чем увеличиваются платежи в бюджет. Чистая прибыль за отчетный период была направлена на выплату дивидендов только один раз в 2011 году. В остальных же периодах вся сумма чистой прибыли осталась в свободном распоряжении.

Так как на предприятии нет специально созданных фондов, таких как фонд накопления, фонд потребления, резервный фонд, то свободные денежные средства были потрачены на приобретение ОС и материалов, строительство объектов ОС.

*Годунова А.О.
студент 3 курса
экономический факультет
«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ ПРИБЫЛИ

Достижение высоких результатов работы предприятия предполагает управление процессом формирования, распределения и использования прибыли. Управление включает анализ прибыли, ее планирование и постоянный поиск возможностей увеличения прибыли.

Экономический анализ – важнейшая стадия работы, предшествующая планированию и прогнозированию финансовых ресурсов предприятия, эффективного их использования. Результаты анализа служат основой для

принятия управленческих решений на уровне руководства предприятием и являются исходным материалом для работы финансовых менеджеров.

В задачи анализа финансовых результатов входят:

- оценка динамики показателей балансовой и чистой прибыли;
- изучение составных элементов формирования балансовой прибыли;
- выявление и измерение влияния факторов, воздействующих на прибыль;
- анализ показателей рентабельности, выявление и оценка резервов роста прибыли, способов их мобилизации.

Анализ динамики балансовой прибыли, темпов ее прироста в сопоставлении с динамикой величины и прироста чистой прибыли представляет значительный интерес. Результаты анализа могут свидетельствовать о снижении темпов прироста чистой прибыли по сравнению с балансовой, и наоборот. Полезную информацию можно почерпнуть из анализа динамики доли чистой прибыли в балансовой. Если доля чистой прибыли растет, это свидетельствует об оптимальной величине уплачиваемых налогов, заинтересованности предприятия в результатах работы и эффективном хозяйствовании.

Хорошие аналитические возможности заключены в таблице, составленной по данным о величине балансовой прибыли, ее составных частей за ряд лет.

Прибыль от реализации продукции, работ, услуг занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли предприятия. Ее величина формируется под воздействием трех основных факторов: себестоимости продукции, объема реализации и уровня действующих цен на реализуемую продукцию. Важнейшим из них является себестоимость. Количественно в структуре цены она занимает значительный удельный вес, поэтому снижение себестоимости очень заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях. Динамика показателя себестоимости продукции интересна и с другой точки зрения. Снижение затрат в масштабе народного хозяйства страны свидетельствует об уровне хозяйствования в целом и отражает положительные процессы в экономике.

На многих предприятиях существуют подразделения экономических служб, которые занимаются постатейным анализом себестоимости, изыскивают пути ее снижения. Но в значительной мере эта работа обесценивается инфляцией и ростом цен на исходное сырье и топливно-энергетические ресурсы. В условиях резкого роста цен и недостатка собственных оборотных средств у предприятий возможность прироста прибыли в результате снижения себестоимости исключена.

Увеличение объема реализации продукции в натуральном выражении при прочих равных условиях ведет к росту прибыли. Возрастающие объемы производства продукции, пользующейся спросом, могут достигаться с помощью капитальных вложений, что требует направления прибыли на покупку более производительного оборудования, освоение новых технологий, расширение производства. Этот путь сейчас для многих предприятий затруднен или почти невозможен по причине инфляции, роста цен и недоступности долгосрочного кредита. Предприятия, располагающие средствами и возможностями для проведения капитальных вложений, реально увеличивают свою прибыль, если обеспечивают рентабельность инвестиций выше темпов инфляции.

Не требует капитальных затрат ускорение оборачиваемости оборотных средств, которое также ведет к росту объемов производства и реализации продукции. Однако инфляция достаточно быстро обесценивает оборотные средства, предприятиями на приобретение сырья и топливно-энергетических ресурсов направляется все большая их часть, неплатежи покупателей и требуемая предоплата отвлекают значительную часть средств из оборота покупателей. Причинами неплатежей являются не только недостаток оборотных средств и неустойчивое финансовое положение предприятий, но и низкая финансово-расчетная дисциплина, недостатки в работе банковской системы, неразвитость вексельного обращения.

В целом для предприятий России характерно снижение объемов производства в течение последних лет.

В этой ситуации, казалось бы, логично предположить резкое падение массы прибыли. Но статистические данные свидетельствуют об обратном. При росте затрат на производство продукции и снижении объемов ее выпуска прибыль растет вследствие постоянно повышающихся цен. Увеличение цены само по себе не является негативным фактором. Оно вполне обоснованно, если связано с повышением спроса на продукцию, улучшением технико-экономических параметров и потребительских свойств выпускаемой продукции.

Поскольку прибыль от реализации продукции занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли, то анализ факторов, ее определяющих, имеет значение для выявления резервов роста всей балансовой прибыли.

При стабильных экономических условиях хозяйствования основной путь увеличения прибыли от реализации продукции состоит в снижении себестоимости в части материальных затрат. Особенно важно это для предприятий обрабатывающих отраслей, на которых удельный вес стоимости сырья в себестоимости существенно выше, чем на аналогичных предприятиях развитых стран, значителен вес отходов. В частности, в машиностроении удельный вес металлоотходов в общем потреблении

черных металлов на протяжении многих лет стабильно занимает более 20%, а удельный вес стружки в общем образовании металлоотходов – 45%. Это свидетельствует и о применении морально устаревшего оборудования.

В добывающих отраслях прирост прибыли достаточно сложно обеспечить в результате снижения себестоимости добычи полезных ископаемых из-за естественно-природных причин. В основном это может достигаться вследствие увеличения объемов добычи.

В отраслях, ориентированных на конечного потребителя, решающее значение имеют объемы производства и реализации продукции, определяемые спросом, уровень себестоимости, но без ущерба для качества потребительских товаров.

На величину прибыли от реализации продукции влияет состав, и размер нереализованных остатков на начало, и конец отчетного периода. Значительная величина остатков приводит к неполному поступлению выручки и недополучению ожидаемой прибыли.

Остатки нереализованной продукции образуются по следующим причинам:

- часть готовой продукции закономерно оседает на складе в связи с необходимостью ее комплектации, упаковки, подготовки к отгрузке, накопления до размеров транспортной партии, выписки расчетных документов. Увеличение остатков готовой продукции на складе сверх нормативной величины должно быть предметом внимания финансовых служб предприятия: возможно, продукция не находит сбыта из-за разрыва хозяйственных связей или не пользуется спросом по другой причине. Такое влияние на прибыль остатков готовой продукции на складе встречается на предприятиях, которые выпускают продукцию, имеющую натурально-вещественную форму. Выполненные работы и оказанные услуги в силу своей специфичной формы как товара не могут принимать вид остатков продукции на складе. То же относится и к продукции некоторых отраслей, например, электроэнергетики, транспорта, связи;

- остатки товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил, могут образовываться при применении определенных форм расчета за отгруженную продукцию. Полная предоплата отгружаемой продукции исключает образование таких остатков и практикуется многими предприятиями, но как форма расчетов имеет свои недостатки;

- часть товаров отгруженных не оплачена в срок покупателем. Непоступление выручки в этом случае практически не зависит от поставщика. К сожалению, эта ситуация стала типичной, объем неплатежей не уменьшается, но предприятию все же следует

работать в направлении получения доходов – прекратить отгрузку покупателю, перевести его не аккредитивную форму расчетов, передать требования по взысканию неплатежей с покупателя банку, оформить коммерческий кредит;

– продукция отгружена и получена покупателем, но последний на законных основаниях отказался от ее оплаты. Наиболее вероятной причиной отказа может быть несоблюдение поставщиком условий договора поставки.

Резервом увеличения балансовой прибыли, может быть, прибыль, полученная от реализации основных фондов и иного имущества предприятия. Если раньше операции, связанные с выбытием основных фондов, не оказывали заметного влияния на финансовые результаты, то теперь, когда предприятия вправе распоряжаться своим имуществом, имеет смысл освободиться от излишнего и неустановленного оборудования, предварительно взвесив, что выгоднее – продать его или сдать в аренду. Другие операции, например безвозмездная передача основных средств предприятию, не относятся на балансовую прибыль, а возмещаются из чистой прибыли, предназначенной на накопление.

Финансовый результат от реализации иного имущества предприятия может быть и положительным, и отрицательным. Это зависит от состава и продажной цены реализуемых активов. Если речь идет о материальных активах, то следует исходить не столько из возможности получения прибыли, сколько из наличия запасов, которые из-за изменения экономической конъюнктуры, ассортимента выпускаемой продукции и по другим причинам оказываются ненужными или по величине превышают уровень, достаточный для запланированного выпуска продукции. Та работа является одним из направлений финансового менеджмента, т.е. управления финансами предприятия, и должна проводиться на основании анализа структуры материальных активов. Безусловно, лучше продать их по цене, превышающей учетную стоимость, но и в ином случае предприятие получит денежные средства, которые можно вовлечь в оборот.

Прибыль может быть получена от реализации нематериальных активов, имеющих спрос на рынке. Их продажная цена определяется способностью приносить доход. Для исчисления прибыли из продажной цены исключаются затраты, связанные с созданием или покупкой нематериальных активов с учетом расходов по их доведению до состояния, в котором они способны приносить доход.

В составе внереализационных операций наиболее доходными могут быть финансовые вложения. Важно, чтобы они осуществлялись не в ущерб основной деятельности предприятия. Конкретные направления и структура финансовых вложений должны быть результатом продуманной политики предприятия на основе достоверной оценки их эффективности.

Непрофессиональный подход к этому вопросу может привести к потере средств, вложенных в уставный капитал других предприятий или совместную деятельность, в неликвидные ценные бумаги.

Относительно надежным способом финансовых вложений сейчас можно считать хранение денег на депозитном счете или приобретение депозитных сертификатов. В этом случае должны учитываться, по меньшей мере, два обстоятельства: темпы инфляции, если речь идет о приобретении сертификатов, и процентная ставка налога с полученных доходов.

Важнейшим вопросом управления процессом формирования прибыли является планирование прибыли и других финансовых результатов с учетом выводов экономического анализа. Главной целью при планировании является максимизация доходов, что позволяет обеспечивать финансирование большего объема потребностей предприятия в его развитии. При этом важно исходить из величины чистой прибыли. Задача максимизации чистой прибыли предприятия тесно связана с оптимизацией величины уплачиваемых налогов в рамках действующего законодательства, предотвращением непроизводительных затрат.

Планирование прибыли – составная часть финансового планирования и важный участок финансово-экономической работы на предприятии. Планирование прибыли производится по всем видам деятельности предприятия. Это не только облегчает планирование, но и имеет значение для предполагаемой величины налога на прибыль, так как некоторые виды деятельности не облагаются налогом на прибыль, а другие – облагаются по повышенным ставкам.

При относительно стабильных ценах и прогнозируемых условиях хозяйствования прибыль планируется на год в рамках текущего финансового плана. Сложившаяся ситуация крайне затрудняет годовое планирование, и предприятия могут составлять более или менее реальные планы по прибыли по кварталам.

Объектом планирования являются планируемые элементы балансовой прибыли, главным образом, прибыль от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг. Основой для расчета является объем производственной программы, который базируется на заказах потребителей и хозяйственных договорах.

В наиболее общем виде прибыль – это разница между ценой и себестоимостью, но при расчете плановой величины прибыли необходимо уточнить объем продукции, от реализации которой ожидается эта прибыль. Следует отличать плановый размер прибыли в расчете на товарный выпуск от прибыли, планируемой на объем реализуемой продукции. Прибыль по товарному выпуску планируется на основе сметы затрат на производство и реализацию продукции, где определяется себестоимость товарного отпуска планируемого периода:

$$П_{тп} = Ц_{тп} - С_{тп}, \quad (1)$$

где $П_{тп}$ – прибыль по товарному выпуску планируемого периода,
 $Ц_{тп}$ – стоимость товарного выпуска планируемого периода в действующих ценах реализации,

$С_{тп}$ – полная себестоимость товарной продукции планируемого периода

Прибыль на реализуемую продукцию рассчитывается иначе:

$$Прп = Врп - Срп, \quad (2)$$

где $Прп$ – планируемая прибыль по продукции, подлежащей реализации в предстоящем периоде,

$Врп$ – планируемая выручка от реализации продукции в действующих ценах,

$Срп$ – полная себестоимость реализуемой в предстоящем периоде продукции.

Исходя из того, что объем реализуемой продукции предстоящего планового периода в натуральном выражении определяется как сумма остатков нереализуемой продукции на начало планируемого периода без остатков готовой продукции, которые не будут реализованы в конце этого периода, то расчет плановой суммы от реализации продукции примет вид:

$$Прп = П01 + П_{тп} - П02, \quad (3)$$

где $Прп$ – прибыль от реализации продукции в планируемом периоде,

$П01$ – прибыль в остатках продукции, не реализованной на начало планируемого периода,

$П_{тп}$ – прибыль по товарной продукции, планируемой к выпуску в предстоящем периоде,

$П02$ – прибыль в остатках готовой продукции, которая не будет реализована в конце планируемого периода.

Именно такая методика расчета лежит в основе применения укрупненного прямого метода планирования прибыли, когда легко определить объем реализуемой продукции в ценах и по себестоимости.

Работа предприятия в условиях рыночной экономики связана с повышением стимулирующей роли прибыли. Использование прибыли в качестве основного оценочного показателя способствует росту объема

производства и реализации продукции, повышению его качества, улучшению использования имеющихся производственных ресурсов. Усиление роли прибыли обусловлено также действующей системой ее распределения, в соответствии с которой повышается заинтересованность предприятий в увеличении не только общей суммы прибыли, но и особенно той ее части, которая остается в распоряжении предприятия и используется в качестве главного источника средств, направляемых на производственное и социальное развитие, а также на материальное поощрение работников в соответствии с качеством затраченного труда.

Таким образом, прибыль играет решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия. Дальнейшее усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли связано с совершенствованием механизма ее распределения.

Учитывая наличие проблем управления прибылью и рентабельностью производства, подход к механизму управления должен носить комплексный характер. В первую очередь, это непосредственно связано с эффективным управлением операционной системы в целом, то есть системы обеспечения производства работ, товаров и услуг предприятием.

Golikov S.D.

Vasilkina A.S.

Shvechkova L.A.

Scientific adviser: professor

Financial University under the Government of the Russian Federation

Russia, Moscow

**THE SOCIO-ECONOMIC IMPACT OF SOCHI 2014 PARTNERS`
ACTIVITIES ON THE CITY HOSTING THE GAMES, THE
KRASNODAR REGION, AND THE RUSSIAN FEDERATION**

Enterprises are an essential part of contemporary economy. They create demand and supply, participate in economic activity though they influence not only the economy but also ecological, political and social spheres.

Recently the Olympic Winter Games "Sochi 2014" have finished. It was a mega-scale project, due to which Sochi was undergone socio-cultural alterations. What role did enterprises play in these changes?

Russian company EXECT Business Training worked with the Olympic staff, including the volunteers, and this work has raised their qualification.

The Entransstroy corporation as a contractor reconstructed the Sochi airport, built the port in the mouth of the Mzytma river, the road from the ski resort "Alpica-Service" to the finish area "Rosa Khutor", the main Olympic mediacentre, organized electric power supply, laid the plumbing. The

Ingtransstroy corporation was established in 2007 and the goal of its activity was to develop the infrastructure of the Krasnodar region.

The firm “Mostovik” won the tender for building the first sliding track in Russia, constructed the railway station, built the “Bolsoy” Ice Dome, curling centre, the Bridge Resort hotel. In contrast with the Ingtransstroy corporation, the “Mostovik” company exists more than 20 years and does not concentrate only on the Krasnodar region. It realizes a great amount of projects throughout the whole Russia.

Foreign enterprises also made a lot to help the Olympic project succeed. For example, the activities of the French company Poma, which has a great experience in the ski industry, are not limited to Sochi. Poma also built cableway in Nizhny Novgorod and now is going to invest in building of three more cableways in Nizhny Novgorod by FIFA World Cup 2018. Furthermore, it has realized projects outside Russia in France, Norway, the USA, and former Yugoslavia promoting the development of these countries.

For instance, due to the Visa company, the Olympic Partner, Sochi has received card acceptance infrastructure. As a result, the number of retailers and service outlets that accept cards increased in 2,2 times from the beginning of 2012 to September 2012^[4]. The non-cash payment infrastructure doubtlessly raises Sochi on a new level as Visa cards are accepted at millions of locations in more than 200 countries.

The Swedish company «EF» provided the Games with language services working with sportsmen, staff and volunteers. For the reason that knowledge of foreign languages is an advantage at job placement nowadays, obtained by young volunteers and other employees skills will be useful for them and the national labour market will receive qualitative labour resources. “EF” subsidiaries are located not only in different regions of our country but also abroad – from Berlin to Beijing, from Mexico to Dubai.

Due to all these enterprises during the process of preparation to the Games the city of Sochi has received a developed infrastructure which allows Sochi to become not only summer but all-season international resort.

So the economic and social impact of these enterprises is evident.

The gross regional product of the Krasnodar region has increased (chart 1). Now the Krasnodar region has the biggest gross regional product (GRP) per capita in the Southern Federal District of Russia.

The Olympic Partners` activity fostered the business activity in the region. The number of enterprises in Sochi has increased by 78,8% in the period 2005–2010 (chart 2) in comparison with the average national growth of 101,2%^[5].

A huge amount of jobs was created. In 2012 the average monthly salary in the city was 30,800 rubbles (in 2011, it was 26,600 rubbles) whereas it was 23,100 rubbles at the regional level^[3]. In 2012 the unemployment rate in the city of Sochi was 0.2% while it was 0.8% at the regional level^[4].

Chart 1^[3]. The Growth of the GRP. The Krasnodar Region. (million rubbles)

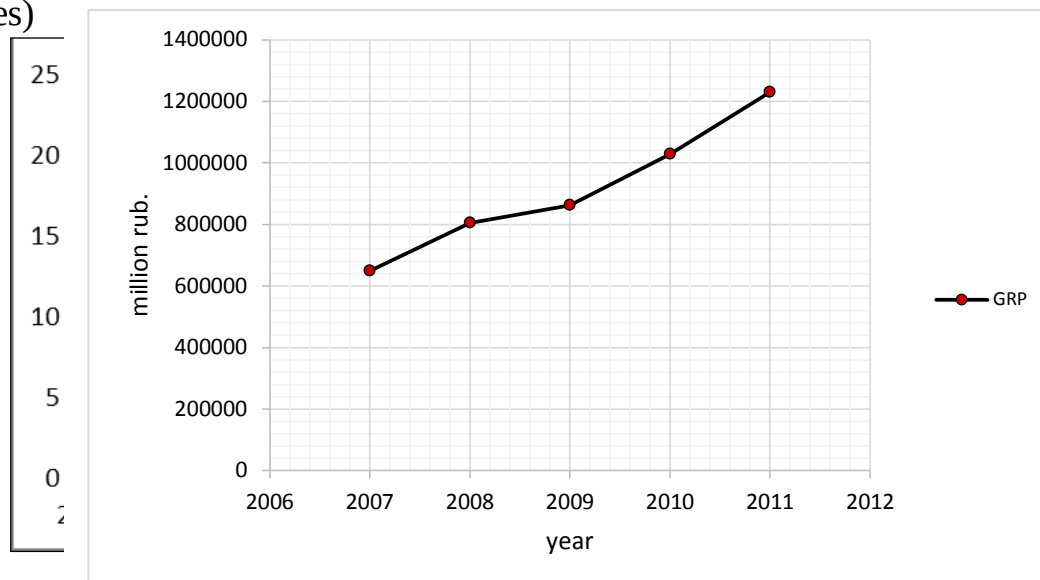


Chart 2^[5]. Number of Enterprises in Sochi, thousand enterprises

The changes in Sochi have led to the growth of the birth rate (chart 3). Moreover, the birth rate in the Krasnodar region grew at a greater pace than in Russia as a whole. Since 2010, the birth rate in Sochi has been higher than the mortality rate.

The region's investment attractiveness has grown. The National Rating Agency refers the Krasnodar region to the IC3 group of investment attractiveness – the third level of high investment attractiveness. The IC3 regions got 17% of total amount of foreign direct investment to Russia in 2012^[2].

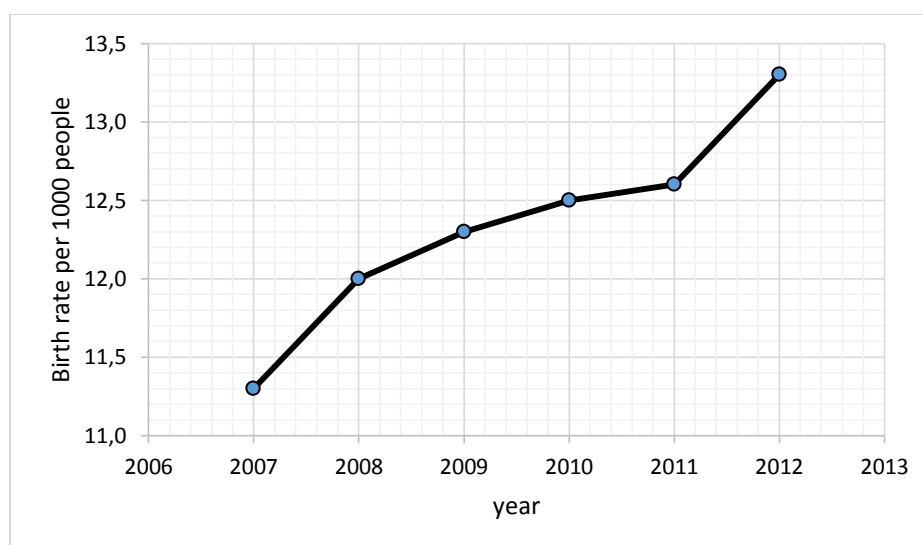


Chart 3^[3]. The Birth Rate per 1000 people in the Krasnodar Region

In 2011 the Krasnodar Region was listed as one of the top 15 Russian regions according to total direct foreign investment. The direct foreign investment

showed the growth of 161,5% in 2012 in comparison with 2011. Besides, nearly 50% of total investment in the Krasnodar region goes to Sochi^[5].

A lot was made to promote a healthy lifestyle, to make sport more accessible - new sport schools were built, gym equipment in parks and courtyards was installed. New medical institutions were built. Anti-smoking programs were held. Lots of people took part in volunteer movement. The first in Russia barrier-free world was created. A lot was made to change attitudes towards disabled people. As a result, the quality of life has improved.

To sum up, the impact of the enterprises on the economic and social spheres is invaluable. Due to them the Olympic Winter Games "Sochi 2014" have left a great Legacy. It would be impossible to prepare such a great sporting competition without the activity of these enterprises. The building companies stand out as they have created a developed infrastructure from scratch.

The quality of life in Sochi has grown, and the hosting city has been transformed into an all-season multifunctional resort with a developed infrastructure.

Sochi, a city for tourism, is waiting for guests, both from Russia and from abroad. It is not clear how intensive tourism in Sochi will evolve, especially after events in Ukraine. The foreigners' attitudes towards Russia may change not for better and political factor can play its role. As for visitors from Russia, their interest to Sochi has increased and Sochi is waiting for them all year round.

It is very important not to forget the practice used in Sochi and to spread it across the entire country. In this case, the enterprises taking part in the Olympics would also foster the economic and social development of other cities, regions and the whole country.

List of references:

1. Gateway to the Future! Sustainability Report. 2009 – 2010. – 2011. – 188 pp.
2. Rating of the Russian regions' investment attractiveness. 2013 // National Rating Agency. – 2013. – 14 pp.
3. Russia' 2012: Annual Statistical Report / Rosstat. - Moscow, 2012. – 786 pp.
4. Sochi 2014 Sustainability Report. Towards the Games! 2011 – 2012. – 2013. – 200 pp.
5. The Olympic Games Impact. Summary Report. – 2014. – 57 pp.
6. EF Education First - www.ef-russia.ru/pg
7. EXECT Business Training - www.exectgroup.com
8. International Business Times. Christopfer Harris. The Economic Impact of the Winter Olympics: Not Great For Russia But Sochi Stands To Gain. 2014. - <http://www.ibtimes.com/economic-impact-winter-olympics-not-great-russia-sochi-stands-gain-1554153>
9. Mostovik - www.mostovik.ru
10. Sochi 2014 Olympics - www.sochi2014.com
11. The Engtransstroy Company - www.engtransstroy.com

THE IMPACT OF THE OLYMPIC GAMES 2014 ON THE ECONOMY OF RUSSIA

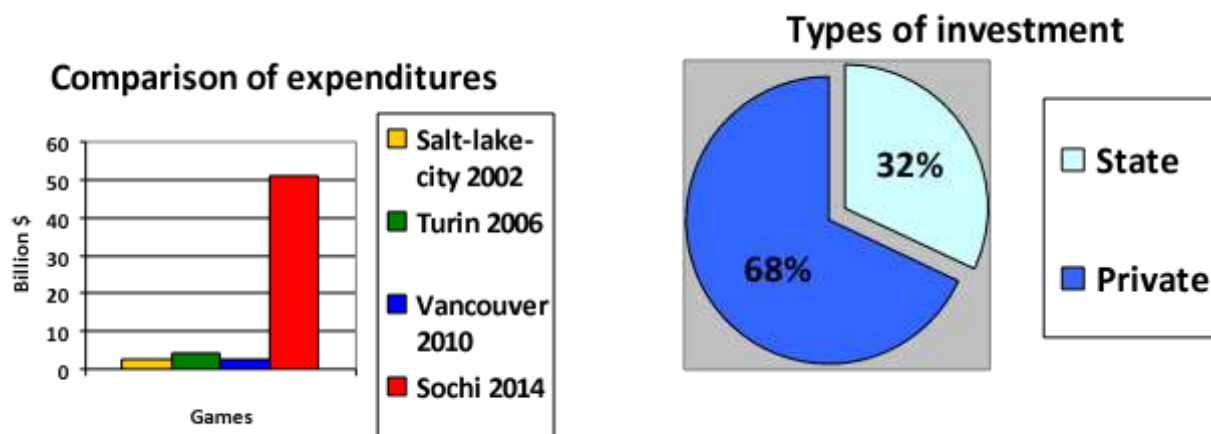
As specialists in economics, we can't deny that the Olympic Games 2014 in Sochi have been not only a breathtaking event, but also a strategically realized plan of whole region elaboration, which is going to make a serious impact on the Russian economy.

Sochi is the city in Krasnodarskiy region, which is rated as an outpost, supporting stability in the southern boundaries of our country, in the Near East and Mediterranean. Krasnodarskiy region has the population about 5 000 000 people and it is the only Russian outlet to the Black sea and very important international trading ways. This transporting system operates about 35% of Russian exports. It is the leading region in the sphere of recreation and tourism, there is a specific climate here, which is very favourable for health. There are some great advantages in agricultural sector here too: many sowing areas that take about 4805 hectares.

But there were still some problems in this region. First of all, the basic problem here was the shortage of energy. In order to change the situation the new submerged cable was put on the bottom of the Black Sea. Preparation for the Olympics helped to solve the ecological problem of Sochi, which existed from the date of foundation of the city. Several wasting ranges were liquidated, new recycling factory was built and all the industrial discharges on the Black Sea were stopped.

The reconstruction of the railroad, several new road junctions and complex improvement of the transport system of the region will have a great impact on the further development of the Russian international trade and tourism.

And finally, more than half of all the buildings, which have been constructed for these Games, will be given by administration of Sochi to people, who have been living in obsolete houses before.



Russia has spent great sum of money on these Winter Olympic Games 2014, namely 50 billion dollars. In comparison with previous Olympic Games it seems strikingly unrealistic. But the money has not only been turned into objects of realty, but it, in its turn, will also stimulate the development of the region and the economy of Russia as a whole. The minister of economic development and trade of Russia, German Gref supposes that all these spendings will be recompensed in the next 10 years. What are the ways of such compensation? They are the following:

- Selling the right of television broadcasting;
- Tax revenues from exploitation of sport buildings, constructions and equipments after the Games;
- Increase in tourism will raise extra money for Russian GDP;
- Investment climate of Russia is now rated higher;
- The role of the Russian Federation in international area has improved very much.

All these points explain the strategical motivation of such global sporting events. Now it is obvious that it is not only a breathtaking holiday for millions of people, but also a plan of complete modernization of the whole region, which has a great impact on the economy of Russia.

*Голиков С.Д.
студент
Орлова И.В.*

*научный руководитель, профессор
Факультет Международных экономических отношений
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ВЛИЯНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ НА ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Индекс развития человеческого потенциала является интеграционным индексом из ряда факторов, на основе которых он состоит. Список стран по индексу развития человеческого потенциала включён в «Отчёт о развитии человеческого потенциала 2014» из Программы развития ООН, составленный на основе оценочных данных 2013 года и опубликованный 24 июля 2014 г. Список охватывает 185 стран-членов ООН из 193, а также Гонконг (Китай) и Палестинские территории. 8 стран — членов ООН не включены из-за недостатка данных. Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) является комплексным сравнительным показателем ожидаемой продолжительности жизни, грамотности, образования и уровня жизни для стран во всём мире. Этот индекс используется для выявления отличий между развитыми,

развивающимися и недостаточно развитыми странами, а также для оценки воздействия экономической политики на качество жизни. Индекс был разработан в 1990 году пакистанским экономистом Махбубом уль-Хаком и индийским экономистом Амартьей Сеном. В 2010 году технология расчёта индекса была несколько изменена.

Для исследования были выбраны сорок четыре страны, расположенных на территории Европы: Россия, Германия, Франция, Италия, Испания, Андорра, Финляндия, Норвегия, Литва, Эстония и другие.

Проанализировав все страны по выбранному показателю ИРЧП (интеграционного индекса из уровня грамотности, образования, качества и продолжительности жизни) – можно выделить многие закономерности. В топ-5 стран попали: Норвегия, Швейцария, Нидерланды, Германия, Дания. Замыкают таблицу такие страны как Молдова, Армения, Албания, Босния и Герцеговина и Македония. Как говорится, в полной мере работает поговорка «Тише едешь – дальше будешь». И на примере таких стран как Израиль, Люксембург, Словения и Исландия в ходе исследования, мы убедились, что не обязательно иметь огромные производственные мощности, чтобы иметь высоки уровень индекса ИРЧП. Стоит также отметить, что из 44 стран Европы, выбранных для исследования, 28(!) из них имеют очень высокий индекс ИРЧП ($>0,8$). Попробуем разобраться в причинах на основе вышеупомянутых трёх критериев.

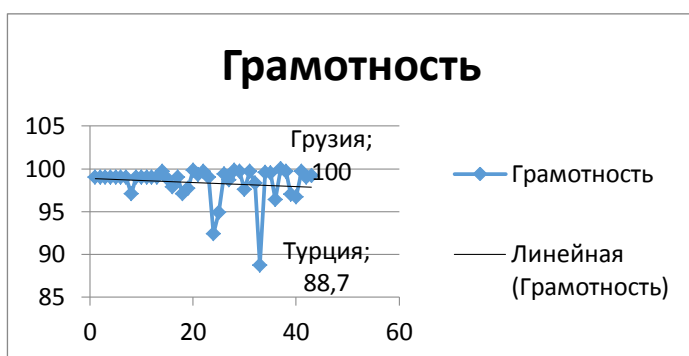
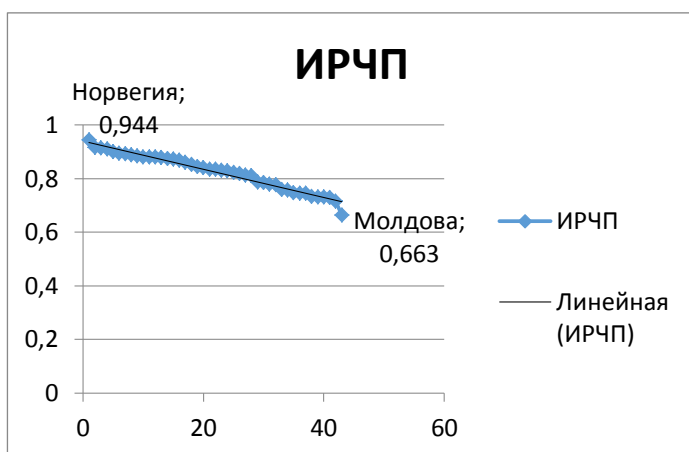
Первым делом были выбраны статистические данные с сайтов: http://hdrstats.undp.org/countries/country_fact_sheets/cty_fs_RUS.html и

https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_индексу_развития_человеческого_потенциала и оформляются в таблицу.

Далее построим матрицу корреляций между признаками.

	ИРЧП	Грамотность	Прод.Жизни	Уровень жизни
ИРЧП	1			
Грамотность	0,128539	1		
Прод.Жизни	0,798378	0,117421711	1	
Уровень жизни	0,8734	0,078718356	0,883044978	1

Как можно заметить, наивысшая связь существует между продолжительностью жизни и уровнем жизни, что вполне объяснимо. Наибольшая теснота связи у ИРЧП – тоже именно с уровнем жизни, потом с продолжительностью жизни, и наименее тесно он связан с грамотностью населения.



Уровню грамотности населения нельзя сделать определённых существенных выводов. Большинство стран близки к идеальному 100%ому показателю.

Национальные оценки основаны на собранных ЮНЕСКО свежих данных грамотности по странам, полученных из национальных переписей населения или обследований в период между 1995 и 2005 годами. Если свежих данных не имеется, используются оценки ЮНЕСКО, основанные на национальных данных, собранных до 1995 года.

Многие страны с высоким уровнем дохода после достижения высокого уровня грамотности прекратили собирать статистику грамотности. При расчете индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП), уровень грамотности в таких странах принимается равным 99,0 %.

При сборе данных о грамотности зачастую методика оценки числа грамотных людей определяется странами по-разному. Некоторые страны используют для оценки данные о завершении ступеней образования, но методы измерения посещаемости школ или окончания годового курса обучения могут различаться. Поэтому оценки уровня грамотности должны использоваться с осторожностью.

Для более полного анализа была построена линейная регрессионная модель индекса ИРЧП методом пошагового исключения факторов.

Уравнение получилось: $Y = -0,3497 + 0,0067 \cdot x_1 + 0,00255 \cdot x_2 + 0,05 \cdot x_3$.

Проанализировав факторы по критерию Стьюдента, удалось прийти к выводу, что наименее значимый фактор — продолжительность жизни, и

убрав данный фактор – двухфакторное уравнение будет выглядеть следующим образом:

$Y = -0,19535 + 0,0064 \cdot x_1 + 0,05998 \cdot x_3$. Затем по такому же критерию мы выяснили, оставшиеся критерии – «грамотность населения» и «уровень жизни населения» значимы. Однако фактор «грамотность населения» имеет очень низкую корреляцию с ИРЧП. После его исключения у нас остаётся однофакторная модель – влияние изменения уровня жизни по объём торгового баланса между странами:

$$Y = 0,4423 + 0,0589 \cdot x_3.$$

Очевидно, модель является недостаточно показательной из-за включения в модель только одного фактора. Посмотрим, какие результаты дадут нам другие методы.

На следующем этапе при построении корреляционно-регрессионной модели был проанализирован массив данных путём метода Фаррара-Глоубера. Для этого была построена матрица межфакторных корреляций и вычислено наблюдаемое значение статистики Фаррара-Глоубера по следующей формуле:

$$FG_{набл} = - \left[n - 1 - \frac{1}{6}(2k + 5) \right] \ln(\det[R]),$$

где $n = 44$ – количество наблюдений ; $k = 3$ - количество факторов в модели.

Сравнив фактическое значение критерия $FG_{набл}$ с табличным значением X^2 при уровне значимости $\alpha = 0,05$. После вычислений, было получено, что $FG_{набл} > FG_{крит}$, и, благодаря этому стало очевидно, что в массиве объясняющих переменных существует мультиколлинеарность.

После этого была выполнена проверка наличия мультиколлинеарности каждой переменной с другими переменными и проверка наличия мультиколлинеарности каждой пары переменных. В результате анализа, было получено, что некоторые фактические значения t – критериев больше табличного значения при степенях свободы $(n - k - 1) = 39$ и уровне значимости $\alpha = 0,05$, что говорит о наличии мультиколлинеарности между этими независимыми переменными.

В заключении работы постараюсь выделить ключевые особенности модели. В первую очередь, большинство европейских стран имеют крайне высокий индекс ИРЧП, и в значительной мере опережают «экономических середняков» из Азии или Америки. Проанализировав данные по ИРЧП – можно убедиться, насколько сильна экономика Германии, насколько долго живут люди в Швейцарии, Исландии, Израиле. Также было приятно удивиться, что Люксембурга значительно выше, чем Италии или Испании.

Стоит заметить, что такая небольшая страна как Исландия крайне высокое значение индекса, и достойно конкурируют с признанными супердержавами, такими как Великобритания и Франция.

Использованные источники:

1. Орлова И.В., Филонова Е.С. Эконометрическое моделирование финансовой эффективности предприятий, относящихся к виду экономической деятельности «СВЯЗЬ»/ Международный бухгалтерский учёт. 2012. №43. С. 22-24
2. Орлова И. В., Половников В. А. Эконометрические методы и модели: компьютерное моделирование: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. И доп. М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2011. 389 с
3. Многомерный статистический анализ в экономических задачах: компьютерное в SPSS / по ред. И.В. Орловой. М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2011. 389 с.

Голиков С. Д.

Маари К.Н.

Гайнутдинов Т.Р.

Абанина И.Н.

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ПРОШЕДШИЕ КРАХИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

1974, 1987, 2001, 2008 – за последние 40 лет мировая финансовая система пережила 4 рецессии, которые сопровождались финансовыми пузырями. В

Что же это? Разрозненные и случайные события или здесь присутствует лишь доля случайности, подкрепленная определенной закономерностью. Попробуем выявить общие черты упомянутых выше обвалов

Падение фондового рынка 1974 года было обусловлено во многом политическими причинами: в 1973 страны ОПЕК объявили эмбарго на поставку нефти в страны, поддерживающие Израиль. Естественно, такой поворот событий спровоцировал всплеск цен на нефть (с 3-4 \$ в 1973 до 13-14 \$ в 1974), а конструкция западных стран покрылась трещинами, погрузившись в многомесячный спад фондового рынка на фоне пессимистических ожиданий относительно черного золота. Парадигма рациональных, саморегулирующихся рынков в очередной раз испытала удар.

Интереснее следующий пример, представленный самым глубоким в истории падением индекса Dow Jones. Речь о так называемом "черном понедельник" 19 октября 1987 года. Величина "просадки" составила 22,6%. Данное событие затронуло не только экономику США, но и остальной мир.

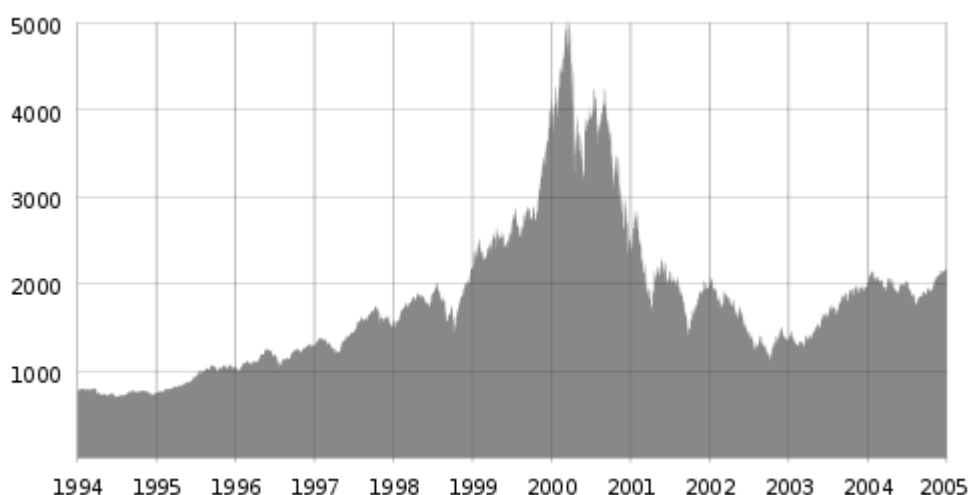
И снова гипотеза эффективных рынков испытала потрясение – обвал, по сути, не был обусловлен никакими фундаментальными факторами. Создается ощущение, что он произошел по принципу "натянутой пружины" – рынок долго находился в зоне оптимизма, и наступила пора скатиться вниз. Выдвигаются различные причины краха, но ни для кого не секрет, что он был спровоцирован психологией инвесторов.

С середины 1990-х наступила эра интернет-компаний и характерного для них «бума» (см. Приложение 1). 10 марта 2000 года была кульминация доткомовского бума, когда индекс высокотехнологичных компаний NASDAQ Composite за день упал примерно на 90 пунктов. В конце концов он стабилизировался на уровне 1500-2000 пп. Большинство инвесторов и аналитиков, поверивших в «новую эпоху» и интернет-компания, подстегивали спрос на акции и тем самым вызвали еще больший рост их стоимости. А поскольку потенциал у интернет-компаний на тот момент не имел под собой таких оснований, то данный пузырь тоже лопнул.

2007 год, крах CDO, основанных на секьюритизации надежных, а в последствии и ненадежных ипотечных кредитов, выдаваемых гражданам; и как причина крах американского рынка недвижимости. После того как в 2008 году удар потерпел Lehman Brothers кризис стал общемировым. Очевидно, что большую роль в этом сыграли изначальные ожидания касательно роста рынка недвижимости и «круговая кредитная порука».

Можно проследить циклическую закономерность данных рецессий и схожесть причин – психология завышенных ожиданий. В погоне за прибылью инвесторы «разгоняют рынок», не замечая «фундаментальной границы равновесия». Исходя из анализа средняя длина цикла – 10 лет, и они ускоряются. Учитывая текущую ситуацию на рынке ПФИ (рынок деривативов в 15 (!) раз превышает мировой ВВП), а в частности CDS, перехватившие эстафету повышенного интереса инвесторов было бы логично ожидать следующего "отката" в 2016-17 году.

Приложения



Приложение 1. Индекс высокотехнологичных компаний Nasdaq Composite

Голиков С. Д.

Маари К.Н.

Гайнутдинов Т.Р.

Абанина И.Н.

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ НА БАНКОВСКИЙ СЕКТОР

Инвестиции занимают одну из ключевых ролей в современных финансовых отношениях. Позволяя преумножить собственный капитал, они так же являются основным элементом в процессе расширенного воспроизводства, развивая тем самым и экономику вообще. Инвестиции, как таковые – финансовые средства, направляемые, как на производственные (перевооружение производственных мощностей), так и на непроизводственные цели (создание дополнительной единицы продукта в сфере народного потребления). По механизму осуществления инвестиции классифицируются на прямые и портфельные, последним, в свою очередь, наша команда уделила особое внимание в рамках своей работы.

Российская действительность 2014 года отличается высоким уровнем риска в условиях сниженного роста экономики. Помимо прочего, отмечается непрекращающийся отток денежных средств, учащённые случаи применения инсайдерской информации на фондовом рынке, увеличивающаяся напряженность в экономике, форсируемая геополитическими событиями. Учитывая все вышеперечисленные обстоятельства, наш коллектив попытался проанализировать инновационные

финансовые продукты: ПИФ "Открытие - Облигации", ПИФ "Крупнейшие компании США" и «Абсолютная защита», предлагаемые компанией ООО «Открытие-Брокер», уже успешно функционирующие на рынке в течение нескольких лет. Интересна следующая особенность продуктов: хотя де-юре они являются банковским депозитом, де-факто - взносом в паевой инвестиционный фонд. Хотя, например, структурный продукт «Абсолютная защита» обеспечивается 100% гарантией возврата, что отличает его от обыкновенного ПИФа. Исследовав предлагаемые продукты, наш коллектив пришёл к выводу о том, что они являются замечательной альтернативой классическим банковским вкладам (в плане доходности) или самостоятельным спекуляциям на фондовом рынке (относительно риска). Что же определяет подобные продукты как успешные?

Во-первых, вклады подобного характера являются золотой серединой для большинства людей, имеющих свободные денежные средства и желающие прибыльно их инвестировать. Во-вторых, ввиду высокого уровня финансовой неграмотности населения и сложившегося стереотипа, отторгающего всякую инвестиционную деятельность на территории России, позиционирование ПИФа как банковского вклада позволит продукту стать «мостом», который со временем мобилизует свободные активы клиентов, перенаправит их на фондовые рынки, прежде всего – российский, так в подобных средствах нуждающийся. В-третьих, страх инвестора будет преодолен, и укрепится уверенность в состоятельности вложений в национальный рынок. Разрушение мифа об обманах и финансовой несостоятельности инвестиций в Россию, безусловно, аккумулирует и направит свободные финансовые ресурсы на фондовый рынок, сделав его более ликвидным, предсказуемым, прибыльным и привлекательным, что не маловажно, для иностранных инвесторов.

Важно, помимо прочего, отметить риски, которые сопутствуют прогрессивным продуктам. Ключевым риском, на наш взгляд, является геополитический, влияющий на каждый продукт по-разному. Если мы говорим об отечественных облигациях (ПИФ "Открытие - Облигации"), то, ввиду обостренной политической ситуации на мировой арене, возможен рост ставок по займу, и как следствие, снижение темпов размещения. Вряд ли украинский кризис будет разрешен в ближайшее время, а потому резкая риторика Запада может серьезно ударить по рынку корпоративных облигаций. Говоря об акциях американского фондового рынка (ПИФ "Крупнейшие компании США"), нельзя не отметить строго повышательный тренд на протяжении последних нескольких лет, что наводит на мысль о долгожданной коррекции, в залах ожидания которой уже сидит не один крупный финансовый игрок. Что же касается инструментов продукта «Абсолютная защита», предлагающего множество ликвидных финансовых инструментов, то в условиях геополитической нестабильности производные

контракты на нефть и золото подвергаются высокой волатильности, что существенно повышает риск по данному виду инвестирования. Помимо рисков ситуационных, существуют и те, которые сопровождают любой финансовый инструмент всегда, такие как: спекулятивный (возрастает от облигаций, затем к акциям и Абсолютной защите), операционный (здесь особенность инструмента Абсолютная защита, который обладает 95% и 100% гарантией в зависимости от суммы), инфляционный и альтернативных выгод.

Подытоживая проведённый анализ, хочется ещё раз отметить, что для успешного развития рынка отечественных инвестиций в жёстких условиях обостряющейся нестабильности, необходимо разрабатывать качественно новые продукты, учитывающие специфику отечественного инвестора, сочетающие в себе категории, как умеренного риска, так и повышенного дохода, работающие одновременно во благо клиента и в интересах национальной экономики.

Голиков С. Д.

Маари К.Н.

Гайнутдинов Т.Р.

Абанина И.Н.

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ФАКТОРЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КРЫМА

В условиях нестабильной политической обстановки и активного экономического развития ряда стран ребрендинг вышел за рамки рынка. Бренд – это очень широкое понятие, относящееся не только к компаниям производителям, это абстрактное и в тоже время ясное всем понятие характеризует и политические аспекты. Так, например, каждый субъект на мировой политической арене представляем собой бренд. Как мы знаем из законов рынка, в выигрыше остается тот, кто не прекращает развитие ни на минуту. Для компании одним из аспектов развития и увеличения конкурентоспособности является ребрендинг. Можно ли отнести это понятие и к мировой политике? На наш взгляд можно и даже необходимо. «Раздел» мира такой, каким он состоялся в прошлом столетии, не устраивает целый ряд ведущих держав современности, и хотим мы этого или нет, изменения территорий государств были, есть и будут. Но как говорили ранее, каждый субъект государства имеет свой бренд в глазах мировой общественности, как если не ребрендингом назвать изменение позиционирования территории на мировой арене после входа в состав другой страны. По этой причине мы считаем актуальным вопрос ребрендинга такого субъекта как Крым. Итак,

какие проблемы и перспективы связаны с ребрендингом «Крыма Украины» в «Крым РФ»?

Что же такое бренд и почему он так важен? Бренд - безусловно одна из главных составляющих успеха. Бренд – это, «золотое дно», которое помимо того что нужно открыть, нужно удержать.

Изначально качественно разработанный бренд не нуждается в коренных изменениях. Однако, под влиянием постоянно изменяющейся конъюнктуры рынка, потребительского настроения и нестабильностью общества в целом, бренд вынужден менять атрибуты, чтобы подстроиться по запросы времени. ребрендинг - «группа мероприятий по изменению бренда, либо его составляющих: логотипа, названия, визуального оформления с изменением позиционирования, идеологии»¹⁰.

В свете современных геополитических событий становится актуальной проблема ребрендинга не товара или услуги, а нового субъекта РФ – Крым.

Причины необходимости осуществления ребрендинга *Крыма* существуют: изменение политического статуса, нереализованный потенциал в промышленном, оборонном, туристическом плане.

Для выхода «Крыма» на мировую арену, как полноправного и конкурентоспособного участника, экономики необходимы инвестиции. Для того чтобы привлечь туристов, инвесторов, партнеров нужно показать высокий уровень развития и качества по демократическим ценам, которые готовы предложить Крымский туризм и промышленность.

Казалось бы, провести ребрендинг несложно, – достаточно изменить фирменный стиль, поменять логотип и слоган. Однако ребрендинг нового целого субъекта страны - это не просто сменить шрифт букв на эмблеме. Процессы, протекающие в нем гораздо сложнее и глубже. Помимо этого, ситуация в разы осложняется политической обстановкой и отношением других стран к этому вопросу. Поэтому ребрендинг Крыма является чрезвычайно важной проблемой, требующей дальнейшего изучения специалистами высокого уровня.

¹⁰ David F. D'Alessandro, генеральный менеджер John Hancock, из книги «Brand Warfare: 10 Rules for Building the Killer Brand»

*Голиков С. Д.
Маари К.Н.
Гайнутдинов Т.Р.
Абанина И.Н.
научный руководитель
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ

Проблема инвестиционной привлекательности актуальна как никогда: свободные финансовые ресурсы, обращающиеся на рынках капитала, достаются тем, кто способен управлять ими, получать чистую прибыль, выплачивать устойчивые дивиденды, обеспечивать доходность активов, капитала и инвестиций, гарантируя при этом неприкосновенность вложений, вне зависимости от политических, экономических и других факторов.

Инвестиционный потенциал компании определяется объемом инвестиций, который может быть привлечен за счет внешних и внутренних источников финансирования. Это также и способность компании реализовать комплекс инвестиционных мер относительно генерирования дополнительных финансовых потоков за счет мобилизации имеющихся ресурсов с целью повышения стоимости объекта инвестирования, также они используются для создания инвестиционных портфелей, осуществления инвестиционных проектов или отдельных инвестиционных операций. Формируется инвестиционный потенциал путем постепенного накопления инвестиционных возможностей, которые не могут быть реализованы предприятием мгновенно. Основным фактором, влияющим на формирование инвестиционного потенциала, является прибыльность инвестиций, которые способна осуществить компания. Логика проста: если у компании имеются инвестиционные возможности, которые генерируют прибыль, инвесторы будут рады вложить свои средства в компанию с целью их преумножения.

Оценка инвестиционного потенциала принимает во внимание как финансово-экономические, так и качественные характеристики компании:

- экономический потенциал, эффективность использования активов и вовлеченных в бизнес материальных, трудовых, финансовых и интеллектуальных ресурсов;
- объем уже привлеченных инвестиций и их реальную отдачу, в виде роста доходности, прибыльности, количества занятых, налоговых поступлений;
- уровень финансовой независимости и ликвидности компании, ее активов и баланса;
- уровень конкурентоспособности компании, ее товаров, работ и услуг, место компании в матрице BCG;

- оценка стоимости имущества – балансовая и рыночная;
- оценка земельной, природной и интеллектуальной ренты, деловой репутации компании, уровня финансового левериджа;
- оценка денежных потоков;
- показатели деловой и инвестиционной активности на рынке.

Ко второй группе характеристик можно отнести:

- организационно-правовой статус;
- рейтинговые оценки компании на фондовом, финансовом и инвестиционном рынке;
- наличие антикризисной программы, маркетинговой и финансовой стратегии работы на рынке, оценка жизненного цикла товара;
- SWOT-анализ компании, менеджмента, товара или услуги;
- наличие в составе топ-менеджмента специалистов из области финансового и инвестиционного менеджмента, риск-менеджеров, специалистов, имеющих опыт работы с зарубежными партнерами.

По уровню инвестиционной привлекательности компании, на наш взгляд, могут быть дифференцированы следующим образом. К первой группе можно отнести компании с отличной репутацией, „звезды”, согласно матрице BCG, характеризуются быстрым ростом и значительной рыночной долей. Такие компании нуждаются в значительном объеме инвестиций для поддержания существующих высоких темпов роста и успешного ведения конкуренции. Ко второй группе относятся компании, которые имеют определенные проблемы с ликвидностью и платежеспособностью, однако в состоянии самостоятельно решить свои проблемы за счет собственных ресурсов, и в системе матрицы BCG – это “дойные коровы”. Многие «дойные коровы» - бывшие звезды тех рынков, рост которых замедлился, а они сумели сохранить лидерство. Третья группа – это те компании, у которых риск повышен, есть проблемы с продвижением продукта на рынок, однако, они высокорентабельны – “трудные дети”. Эти предприятия при определенных изменениях, потенциально, могут стать “звездами”. Четвертая группа – это убыточные компании, с высоким уровнем риска, занимающие сегмент “собаки” и требующие изменений формы собственности, собственника, реструктуризации менеджмента, санации или банкротства. Их шансы на рынке инвестиций более чем сомнительны.

Оценка инвестиционного потенциала также зависит и от того, какой инвестиционной стратегии придерживается инвестор. Существует две основных стратегии инвестирования: «угадай и выиграй» и «купи и создай». Первая стратегия применяется преимущественно в отраслях с большим потенциалом роста. Получение максимального дохода зависит от верного

выбора будущего лидера рынка. Одним из ключевых показателей, на который инвестору следует обратить внимание, является уровень менеджмента. И это легко объяснить, поскольку при таких инвестициях инвестор инвестирует пассивно, ожидая, что всю работу по увеличению стоимости выполнят менеджеры. Поскольку отсутствует потребность в непосредственном участии инвестора в управлении, он может довольствоваться любой долей в компании, размер которой зависит от его личных предпочтений и имеющихся средств. Такой подход к инвестированию характерен на неразвитых секторах экономики, а также в тех отраслях, где ожидается бурный рост. Инвестиционный потенциал при такой стратегии будет зависеть от возможностей роста компании, увеличения количества прибыльных проектов, иными словами, инвестиционный потенциал определяется возможностями для экстенсивного развития.

Другим подходом к инвестированию является активистский подход. Для того, чтобы получить максимально возможный доход, инвестор должен обладать глубоким пониманием особенностей отрасли. Несмотря на то, что значительные функции управления на себя берет инвестор, роль менеджмента также нельзя недооценить. Для того, чтобы реализовать данную инвестиционную стратегию, инвестор должен приобрести значительный портфель акций компании, желательно с «дисконтом», поскольку создавать стоимость придется самостоятельно. Такая стратегия применима в традиционных секторах, где уже существует сформировавшаяся структура лидеров и отсутствует быстрый рост рынка. При такой стратегии инвестирования инвестиционный потенциал будет определяться возможностями интенсивного развития компании, усовершенствования ее деятельности на качественном уровне. Рост компании может быть вызван множеством факторов, среди которых – рост доходов потребителей, неразвитость инфраструктуры, возможность консолидации в секторе, импортозамещение и многие другие. В зависимости от отрасли, в которой действует компания, факторы, способствующие росту компании различаются.

Обобщая все возможные способы создания стоимости для инвестора, можно выделить ключевые: рост выручки, увеличение эффективности, использование оптимальной структуры капитала. Совмещение всех перечисленных направлений определяет прибыльность инвестиции, а факторы, влияющие на прибыльность, можно представить в виде следующей классификации:

- Рынок:
 - Размер, темп роста;
 - Ключевые тренды и драйверы;

- Уровень конкуренции, цикличность, емкость, уровень концентрации.
- Продукт:
 - Ключевые характеристики продукта;
 - Отличия от предложений конкурентов.
- Конкурентная среда:
 - Фрагментация рынка, вертикальная интеграция;
 - Размеры конкурентов и их темпы роста;
 - Ключевые показатели прибыльности конкурентов, финансовый рычаг, сильные и слабые стороны.
- Барьеры на вход, угроза появления товаров-заменителей;
- Менеджмент компании: опыт, мотивация, истории успеха;
- Компания:
 - Операции: ключевые подразделения, производительность, технология, загрузка мощностей, капиталоемкость;
 - Финансовое состояние: сравнение с конкурентами, определение центров прибыли и центров затрат, операционный рычаг, потребность в рабочем капитале, структура капитала, ROIC, ROE, ROA;
 - Продажи и маркетинг: бренд, позиционирование товаров, эффективность маркетинговой стратегии, каналы дистрибуции, логистика;
 - Персонал: производительность, текучесть кадров, система компенсации;
 - Технологии: информационная система, интеллектуальная собственность, технологические преимущества.

Для оценки возможной прибыльности инвестиции, а следовательно, и инвестиционного потенциала, следует рассмотреть каждый из факторов и его влияние. Для этого можно воспользоваться качественной оценкой, либо перейти к количественным моделям при помощи скоринга. Данный процесс достаточно сложен и требует глубокого анализа как на микро-, так и на макроуровне. Результатом анализа окажется полноценное понимание количества и качества инвестиционных проектов, доступных компании, совокупность которых и представляет собой инвестиционный потенциал.

*Голиков С. Д.
Маари К.Н.
Гайнутдинов Т.Р.
Абанина И.Н.
научный руководитель
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ВОЗМОЖНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ В ЭКОНОМИКУ РФ ОПЫТ ПО МЕГАРЕГУЛИРОВАНИЮ КАЗАХСТАНА

Для того чтобы понять, каковы перспективы развития мегарегулирования на финансовом рынке России, необходимо рассмотреть опыт зарубежных стран при применении различных моделей мегарегулирования. В целом существует два возможных подхода к внедрению мегарегулирования: концепция централизации и концепция децентрализации. В первом случае создается мегарегулятор, в полномочия которого входит регулирование всего финансового рынка. Во втором случае рекомендуется разграничить полномочия и обязанности регуляторов различных секторов финансового рынка, основываясь на разновидностях финансовых операций.¹¹

Безусловно, применение одной из двух концепций в стране зависит от ряда факторов, а, прежде всего, от состояния финансового рынка. В данной работе хотелось бы рассмотреть процесс мегарегулирования на примере Казахстана, а затем сделать предположение о возможности применения опыта данной страны в России. Такой выбор связан с тем, что именно Казахстан является одним из членов Таможенного союза, который способствует интеграции экономических пространств России, Белоруссии и Казахстана.

Прежде всего, необходимо сказать, что мегарегулирование было введено в Казахстане в 2004 году. Казахстан придерживается централизованной концепции мегарегулирования, что означает единство регулятора, которым выступало Агентство по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых корпораций до 2011 года. В 2011 году это Агентство было упразднено президентом, а функции были переданы Национальному банку Республики Казахстан (НБРК).¹² Мегарегулятор контролирует все сферы финансового рынка: банковский, фондовый и

¹¹ Орлова И.В., Филонова Е.С. Эконометрическое моделирование финансовой эффективности предприятий, относящихся к виду экономической деятельности «СВЯЗЬ»/ Международный бухгалтерский учёт. 2012. №43. С. 22-24

¹² Многомерный статистический анализ в экономических задачах: компьютерное в SPSS / по ред. И.В. Орловой. М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2011. 389 с.

страховой рынки.¹³ В данной ситуации вопрос о независимости регулятора даже не возник. В этом качестве Национальный банк имеет определенные полномочия. Во-первых, безусловно, именно ему необходимо разрабатывать концепцию развития всего финансового сектора национальной экономики, а также ее осуществлять. Во-вторых, Национальный банк обеспечивает низкий уровень инфляции, а также поддерживает стабильность цен. В-третьих, в связи с тем, что именно Национальный банк разрабатывает нормативно-правовую основу в виде нормативов, мегарегулятор обеспечивает однозначную трактовку всех норм и процедур регулирования, контроля и мониторинга.¹⁴

Неотъемлемым аспектом мегарегулирования является надзорная независимость, осуществляемая на основе следующих аспектов: НБ имеет дополнительные преимущества в осуществлении контроля над финансовым рынком страны; он является самостоятельным в осуществлении надзора и применении санкций; он является единственным органом, осуществляющим инспекционный надзор за организациями финансового рынка дистанционно.

Также необходимо отметить, что Национальный банк Казахстана имеет бюджетную и институциональную независимость. Институциональная независимость выражается с помощью: обладания статуса юридического лица, имеющего свой уставный капитал и баланс; самостоятельности при осуществлении своих функций и выполнении обязанностей; создания дочерних компаний для выполнения поставленных задач. Бюджетная независимость заключается в том, что Национальный банк имеет свой собственный бюджет и функционирует на основе собственных доходов, без дополнительного финансирования.

Рассмотрев полномочия мегарегулятора в Казахстане, а также его особенности, необходимо более конкретно поговорить о достоинствах и недостатках деятельности Национального банка Казахстана как мегарегулятора. Начнем с положительных характеристик. Прежде всего, НБ Республики Казахстан обеспечивает слаженность реализации финансовых программ развития, обеспечивает взаимозависимость нормативных правил и предметов регулирования. НБРК оптимизирует управленческие расходы за счет сокращения штата сотрудников, а также ведения собственного бюджета и баланса, направленных на покрытие расходов. Кроме того, Национальный банк является ответственным за реализацию всех программ развития сектора финансов.

Среди недостатков деятельности мегарегулятора в Казахстане можно назвать следующее. Во-первых, в его капитале присутствуют финансовые организации в качестве учредителя, единственного или основного

¹³ Орлова И. В., Половников В. А. Эконометрические методы и модели: компьютерное моделирование: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. И доп. М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2011. 389 с

¹⁴ Адамбекова А.А. Центральный банк страны как мегарегулятор финансового рынка. //Деньги и Кредит, 2012, №10

акционера. Во-вторых, механизм сдачи отчетов финансовыми организациями усложнился. В-третьих, наблюдается снижение мобильности ввиду необходимости согласования вопросов мониторинга.

Далее хотелось бы рассмотреть основные проблемы, с которыми может столкнуться НБРК, а также перспективы его развития как мегарегулятора. В первую очередь необходимо отметить, что в связи с тем, что НБРК стал мегарегулятором, повысилась его роль как банка первого уровня на рынке, что становится причиной уменьшения активности различных участников финансового рынка в разработке финансовых стратегий и стремлении к развитию финансового рынка. Также существует угроза в виде снижения уровня доверия внешних инвесторов по поводу прозрачности и честности регулирования и его эффективности.

В качестве перспектив развития мегарегулятора можно выделить следующие основные направления: помощь развитию слабых финансовых услуг; увеличение активности рынка внутренних инвестиций; увеличение эффективности борьбы с разного рода финансовыми правонарушениями; на базе предыдущего пункта - увеличение эффективности взаимодействия с правоохранительными органами государства.

Для рассмотрения практического применения мегарегулятора в Казахстане интересно рассмотреть мнения, высказанные в аналитических статьях, посвященных анализу первых результатов деятельности Национального банка в качестве мегарегулятора. В статье, написанной в 2006 году, т.е. после 2 лет создания мегарегулятора в Казахстане, когда таковым являлось Агентство по финансовому надзору, говорится, что «АФН слишком быстро и слишком туго «закручивает гайки», ужесточая нормативно-пруденциальные требования, в частности к банкам». Однако отмечаются и положительные тенденции: уход с рынка нежизнеспособных банков и снижение возможности появления финансовых пирамид, а также рост доверия населения к банковской системе.

Также существует мнение, что Национальный банк как новый мегарегулятор улучшит финансовый сектор Казахстана. Председатель правления АО «Компания по страхованию жизни «Государственная аннуитетная компания» Нуржан Алимухамбетов видит преимущества мегарегулятора в том, что усиленный госорган будет способен реализовать задачу «народного капитализма», а также улучшить положение в страховом секторе, где до некоторого времени бизнес был построен непрозрачно.

Исходя из проведенного исследования, сделаем некоторые предположения о перспективах применения казахстанской модели мегарегулирования в России. Правильное применение данной модели мегарегулирования может дать положительные результаты в России в связи с тем, что при концентрации полномочий по регулированию финансового

рынка в руках одного органа трактовка всех вводимых нормативов будет единой для всех субъектов, возможность применения санкций и надзор за их деятельностью также будет осуществлять единый орган. Однако это также может привести к тому, что ЦБ не справится с возложенными на него обязанностями из-за постоянно расширяющегося объема его полномочий. Несмотря на то, что Закон о мегарегулировании вступил в силу с 1 сентября 2013 года, на мой взгляд, процесс создания мегарегулятора далек от завершения, ведь практически через несколько месяцев возникли разговоры о необходимости внесения поправок.

Существует множество мнений о возможности применения опыта мегарегулирования Казахстана в российской практике. «На примере Казахстана хорошо видны последствия от скольжения к «меньшей рыночности», перерегулирования и передачи функций мегарегулятора Центральному банку», - говорится в журнале НЭА. Также отмечается, что сжатие казахстанского рынка произошло в больших масштабах, чем в России, что может быть связано с институциональными факторами.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что введение мегарегулятора в Казахстане было экспериментом, который по ряду показателей оказался удачным, а в некоторых аспектах не очень. В связи с этим копирование данного опыта в России нельзя назвать оптимальным решением, так как необходимо учитывать особенности национального финансового сектора для минимизации возможных негативных последствий введения мегарегулирования в стране.

Использованные источники:

1. Орлова И.В., Филонова Е.С. Эконометрическое моделирование финансовой эффективности предприятий, относящихся к виду экономической деятельности «СВЯЗЬ»/ Международный бухгалтерский учёт. 2012. №43. С. 22-24
2. Многомерный статистический анализ в экономических задачах: компьютерное в SPSS / по ред. И.В. Орловой. М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2011. 389 с.
3. Орлова И. В., Половников В. А. Эконометрические методы и модели: компьютерное моделирование: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. И доп. М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2011. 389 с
4. Адамбекова А.А. Центральный банк страны как мегарегулятор финансового рынка.-//Деньги и Кредит, 2012, №10

Голиков С. Д.
Маари К. Н.
Гайнутдинов Т. Р.
Цвенгер Д. С.
Абанина И. Н.

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

ПРОЦЕСС РЕОРГАНИЗАЦИИ ВУЗОВ НА ПРИМЕРЕ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

В последние годы СМИ часто пестрят заголовками о том, что в стране стремительными темпами происходит процесс реорганизации вузов. Совершается это следующим образом: неэффективные вузы, которые были выявлены в ходе мониторинга, объединяют с более успешными. Однако не во всех вузах процесс реорганизации происходит спокойно, в ряде вузов студенты и преподаватели протестуют против слияния.

Реорганизация вузов — процесс долгий и болезненный. В перспективе она должна встряхнуть застоявшуюся систему высшего образования, стать экзаменом на выживание для учебных заведений и привести к абсолютно новой эффективной образовательной модели. Но в погоне за перспективой чиновники не всегда вспоминают о тех, ради кого всё это затевалось — о студентах.

2 мая 2012 г. по распоряжению Правительства Российской Федерации было предпринято реорганизовать Всероссийскую государственную налоговую академию Министерства финансов Российской Федерации и Государственный университет Министерства финансов в форме присоединения к Финансовому университету при Правительстве Российской Федерации.

Студенты “нового” Финансового университета столкнулись со многими изменениями. Следует отметить, что изменения коснулись не только присоединившихся студентов, но и тех, кто является “коренными” студентами Финансового университета.

Для того, чтобы выяснить истинное мнение студентов и последствия процесса реорганизации нами было проведено пилотажное исследование. Было опрошено 111 респондентов - студенты, обучающиеся только на очной форме, с 2 по 5 курсы. Анкета состояла из 17 вопросов.

Если мы обратимся к результатам исследования, то мы увидим, что подавляющее число респондентов 75% - представительницы женского пола, 25 % - мужского. 49% опрошенных – студенты 2 курса, почти равное количество - студенты 3 и 4 курсов (25% и 22% соответственно). Абсолютное большинство опрошенных студентов – 80% обучаются на

бюджетной основе. 43% из опрошенных - студенты ФУ, 30% и 27% студенты ВГНА и ГУМФ соответственно.

Перейдем непосредственно к анализу полученных данных. Подавляющее большинство студентов 53% изначально были «против» процесса реорганизации вуза. Однако 18% респондентов были «за» данный процесс. Также 29 % студентов отметили, что им было все равно, присоединят их вуз к другим или же нет.

На следующий вопрос: «По вашему мнению, стало сложнее учиться?». Менее половины респондентов 46 % отметили что, им не стало сложнее учиться. Однако 39 % студентов утверждают, «что учиться стало сложнее».

Следующий вопрос был о качестве преподавания. Большинство респондентов 44% - скорее довольны, чем нет, тем не менее, 37% опрошенных скорее не довольны, чем довольны. А абсолютно не довольных – 12 % из числа опрошенных.

На вопрос «Устраивает ли Вас новая студенческая жизнь?» первым по популярности ответом стал – «я в ней не участвую» так ответили 33% респондентов, 23% студентов отметили, что их устраивает новая студенческая жизнь, но хотелось бы поразнообразнее. 19% респондентов не довольны, так как очень скучно и 17% опрошенных вполне довольны.

Следующий вопрос «Устраивает ли Вас территориальное расположение корпуса?». Менее половины опрошенных (47%) отметили, что раньше до вуза было ближе, 32% опрошенных не видят существенной разницы, а 22% студентов отмечают, что стало намного ближе и удобнее доезжать до вуза.

В анкете был задан очень важный вопрос «ощущаете ли вы недоброжелательность со стороны студентов объединенных вузов?». 37% респондентов выбрали позицию «студенты настроены доброжелательно, проблем в общении не возникает». В свою очередь 25 % студентов чувствуют негатив (сплетни, враждебные взгляды), который порождает межличностные конфликты. А 18 % опрошенных и вовсе затруднились ответить.

На вопрос «Дискриминируют ли Вас преподаватели по признаку принадлежности к бывшему вузу?» большинство студентов (46%) – утверждают, что нет «для преподавателей мы все равны», однако 45% опрошенных студентов чувствуют дискриминацию со стороны преподавателей.

Более половины респондентов (59 %) полностью адаптировались к новым условиям вуза; адаптировались, но не полностью 36% из числа опрошенных, но есть те, кто и не адаптировался их меньшинство – 5 % студентов.

У абсолютного большинства опрошенных (77 %) не было конфликтов ни со студентами, ни с преподавателями. Если конфликты всё же происходят, то 23% респондентов стараются не реагировать на них, 17% опрошенных отметили другое: «конфликты не разрешены»; - «их не было»; - «не хочу говорить об этом», а 44% студентов вообще затрудняются ответить на этот вопрос.

Следующий очень важный момент. Более половины респондентов (64 %) не хотели бы переводиться в другой вуз, тогда как, 18 % опрошенных хотели бы перевестись в другой вуз.

На вопрос «Как Вы считаете, процесс реорганизации вуза пошел студентам на пользу» были получены очень интересные ответы. Наиболее популярным (38%) стал ответ – «да, это отличная возможность получить диплом престижного вуза», чуть меньше (32 %) ответ – «да, это несомненно повысило уровень образования студентов», тем не менее 22% и 19 % из числа опрошенных выбрали варианты ответа – «нет, стало сложнее учиться» и «нет, много межличностных конфликтов».

Респондентам был задан открытый вопрос «Как Вы считаете, к чему приведет дальнейшая реорганизация вузов в РФ?». Приведем некоторые ответы:

- «к тому, что все будут забирать документы и переводиться; ну, и как мы сейчас видим идет массовый отсев и вечные реорганизации, только непонятно зачем нужны все эти игры?»;

- «лучше бы политика была направлена не на реорганизацию, а на улучшение качества образования!»;

- «несмотря на то, что мне это объединение очень пригodiлось (я получу диплом более престижного ВУЗа), объединение делается не только в благих намерениях, а скорее всего, правительство старается сократить финансирование в сфере образования».

В качестве заключения хотелось бы отметить, что изначально большинство студентов были против процесса реорганизации вуза. Процесс реорганизации вузов принес как плюсы, так и минусы для студентов. К сожалению, имеют место быть недопонимание и конфликтные ситуации между студентами и преподавателями в том числе. Но, несмотря на все трудности, большинство студентов адаптировались. Дискриминация со стороны преподавателей ощущается. Особой проблемой можно назвать территориальное расположение корпуса. Радует, что у студентов при этом, нет желания переводиться в другой ВУЗ.

Процесс реорганизации вузов ухудшил качество образования. Для Российской Федерации процесс реорганизации вузов ни к чему хорошему не приведет. Что последует за глобальной реорганизацией высшего образования, пока неизвестно. Но то, что вокруг очередного нововведения

возникает множество недомолвок и проблем, которые вызывают страхи и волнения у студентов, это очевидно!

*Голиков С. Д.
Маари К.Н.
Гайнутдинов Т.Р.
Василькина А.С.
Абанина И.Н.*

*научный руководитель
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

СТЕПЕНЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ СИСТЕМЫ ЛИФТОВ В ФИНАНСОВОМ УНИВЕРСИТЕТЕ

В настоящей работе проведен анализ двух принципиально разных видов управления системой лифтов в многоэтажном здании. Конкретно, мы рассматривали систему из двух лифтов в пятиэтажном здании учебного корпуса Финансового университета на Малом Златоустинском переулке.

Любая система управления должна обеспечивать эффективную работу и экономный расход затрачиваемых ресурсов. В случае системы лифтов нужно, с одной стороны, минимизировать время ожидания пассажирами лифта и время поездки, а с другой стороны, минимизировать суммарный пробег. Последнее условие обеспечивает экономию электроэнергии и, одновременно, ресурса лифтового оборудования. Отметим, что мы не касались технической стороны работы лифтов, и не пытались оптимизировать, например, работу двигателей (на каком участке движения разгоняться и до какой скорости, а когда --- тормозить). Мы исходили из того, всё оборудование уже разумно настроено, и необходимо лишь наладить систему управления им. В своей работе мы использовали **математический метод имитационного моделирования**, который позволил нам провести это исследование, не ставя технически сложных и дорогостоящих натурных экспериментов.

В нашем учебном корпусе имеются два лифта, каждый из которых снабжен своими кнопками вызова «вверх» и «вниз». Мы заметили, что каждый пассажир, приходящий в пустой лифтовый холл, обязательно нажимает обе кнопки и, таким образом, вызывает оба лифта. Это и понятно: неизвестно, какой лифт прибудет первым, а уехать хочется скорее. Но так как в итоге пассажир воспользуется лишь одним лифтом, то второй лифт, оказывается, вызван напрасно... Скорее всего, он совершит бесполезную поездку или сделает лишнюю остановку.

Казалось бы, гораздо разумнее, если бы лифты управлялись согласованно. Тогда на каждом этаже было бы по одной кнопке вызова в каждом направлении. На вызов тогда приезжал бы только один лифт,

который оказывался ближе. Однако могло оказаться, что одного лифта недостаточно для того, чтобы вывести всех пассажиров, скопившихся на этаже. Тогда нужен второй лифт, который при согласованном управлении, не придет вовремя на помощь первому. Впрочем, ситуация, когда этот эффект скажется на эффективности работы лифтов, представляется довольно редкой.

Так какой же способ управления лифтами лучше?! В поиске ответа на этот вопрос и заключается наша работа.

Для сравнения двух видов управления мы разработали имитационную модель системы из двух лифтов, реализованную в виде программы на языке программирования Паскаль. Понятие имитационной модели не предполагает получения количественных результатов, поэтому мы не проводили замеров реальных потоков пассажиров на разных этажах нашего корпуса, не уточняли время, необходимое лифту для разных действий. Цель работы – получение качественного результата о преимуществах того или иного вида управления. Если такие преимущества существуют, то они проявятся даже при неточных значениях параметров работы лифтов.

Наша модель предполагает, что имеется пятиэтажное здание, в котором максимальный поток пассажиров приходится на 1-й этаж, на этажах со 2-го по 4-й пассажиров в два раза меньше, чем на первом, а на 5-м этаже – пассажиров ещё в два раза меньше. В модели использовано дискретное время, состоящее из отдельных «шагов», как в детских играх. За один шаг лифт может сделать остановку, произвести выгрузку и погрузку пассажиров или преодолеть путь от одного этажа к другому. На каждом шаге одни пассажиры приходят на разные этажи, а другие, не дождавшиеся лифта, разочарованно уходят.

В качестве характеристики интенсивности потока пассажиров мы использовали математическое ожидание числа пассажиров, пришедших на 1-й этаж за один шаг.

В нашей модели каждый пассажир нажимает кнопку или кнопки (в зависимости от вида управления) вызова лифтов в нужном ему направлении, если, конечно, она ещё не нажата. Лифты предполагаются четырехместными. Возможна ситуация, что в приехавший лифт поместятся не все пассажиры, которым нужно ехать в данном направлении. Оставшиеся будут ждать следующего лифта и немедленно вновь нажмут кнопку вызова. Если пустой лифт остановился на этаже, на котором были нажаты кнопки вызова в обоих направлениях, то итоговое направление движения задается пожеланием первого вошедшего в лифт пассажира. Если на этаже одновременно остановятся оба лифта, едущих в одном направлении, то каждый пассажир случайно выбирает, в какой лифт сесть. Пассажиры на этаже входят в лифт в порядке их прихода на этаж. (Если же несколько пассажиров пришли на этаж на одном шаге, то между ними тоже

устанавливается какой-то случайный порядок.) Пустой лифт при поступлении нескольких вызовов одновременно отправляется на ближайший этаж. При этом, для каждой возможной ситуации взаимного положения лифта и вызова заданы приоритеты, обеспечивающие наилучшую циркуляцию лифтов. Например, пустой лифт, находящийся на 4-м этаже, поедет в первую очередь за пассажиром на 5-й этаж с тем, чтобы затем вместе с ним спускаться вниз за прочими пассажирами.

Для разных значений интенсивности потока пассажиров мы с помощью датчика случайных чисел построили по три сценария движения пассажиров, т.е. для каждого шага распределили, на какой этаж сколько пассажиров пришло; куда каждому из них нужно; сколько времени (в шагах) каждый готов ждать лифт. Длительность каждого сценария – 100 шагов. Затем мы прогнали на этих сценариях каждую из систем управления лифтами и замерыли характеристики получившейся работы лифтов при каждом управлении. Средние по трём сценариям значения этих характеристик представлены в табл.1.

Таблица 1. Средние значения по трем сценариям

Математическое ожидание числа пассажиров, пришедших на первый этаж	Число граждан, которые не дождались лифт (за 100 шагов)		Число граждан воспользовавшихся лифтом		Среднее время поездки		Среднее время ожидания		Суммарный пробег двух лифтов	
	Независ. управ.	Единое управ.	Независ. управ.	Единое управ.	Независ. управ.	Единое управ.	Независ. управ.	Единое управ.	Независ. управ.	Единое управ.
0,12 ед.	14	12	38	40	3,84	3,42	2,55	1,77	116	88
0,16 ед.	16	15	51	52	3,775	3,596	2,352	1,77	113	119
0,2 ед.	26	21	61	67	3,78	3,703	2,24	1,97	102	105
0,24 ед.	27	21	60	67	4,051	3,629	2,336	2,49	114,5	116
0,28 ед.	20	15	50	55	3,445	3,16	2,82	1,78	111	103
0,32 ед.	28	33	88	81	4,109	3,897	2,534	2,75	110,5	116,5

Из таблицы видно, что *при всех рассмотренных интенсивностях потока пассажиров*, кроме самого большого (в последней строке), когда система лифтов перегружена и начинает «захлебываться», *единое управление эффективнее*. При едином управлении

- большее число пассажиров воспользуется лифтом,
- меньше человек лифт не дождутся,
- дождавшимся лифт пассажирам меньше времени придется ожидать лифт,
- средняя поездка на лифте потребует меньше времени,

- суммарный пробег двух лифтов оказывается меньше.

Это наш главный результат. Мы планируем продолжить это исследование и попытаться проанализировать, в самом ли деле при большой нагрузке независимое управление системой лифтов лучше согласованного. Или этот эффект возник лишь как следствие несовершенства нашей модели? Ведь случай явного преимущества независимой системы управления, когда на один этаж пришло сразу много пассажиров, оба лифта свободны, и нет пассажиров на других этажах – очень редкий...

Голиков С. Д.

Маари К.Н.

Гайнутдинов Т.Р.

Цвенгер Д.С.

Абанина И.Н.

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ ПОГЛОЩЕНИЯ ЭР-ТЕЛЕКОМ АКАДО

В данной работе была произведена попытка оценить рыночную стоимость компаний ЭР-Телеком и Акадо, для того, чтобы понять, насколько целесообразна будет объявленная сделка поглощения Акадо с точки зрения рынка. Необходимо было выяснить, какова реальная стоимость активов данных компаний, чтобы избежать возможных заблуждений, вызванных бухгалтерией.

Основным методом оценки был взят метод «precedent transactions», в качестве используемого мультипликатора был взят EV/EBITDA. Расчет чистого долга проводился по балансу с целью сохранения долговых особенностей ЭР-Телеком и Акадо. Так как российский рынок довольно слабо развит, географический фактор учесть не удалось и основными принципами отбора компаний стали отраслевой признак и показатели долговой нагрузки Total Debt/Equity; рентабельности собственного капитала ROE; рентабельности активов ROA и Marginal EBITDA. Таким образом были отобраны компании «BigAir Group Limited», «MarSoft Spółka Akcyjna» и «Yureso S.A.». Значения мультипликаторов получились достаточно разные. Так, минимальное значение EV/EBITDA равно 3,924, в то время как максимальное – 11.367. Соответственно размах в предполагаемых справедливых значениях так же оказался достаточно значительным.

Согласно подсчетам имеется, что справедливая стоимость, согласно средним мультипликаторам (Implied Equity Value), у ЭР-Телеком получалось отрицательной -11151,543 миллиона рублей. Это вызвано огромным долгом, который предприятию необходимо как-то гасить, в противном случае, может запуститься механизм самовоспроизводства долга, который невозможно

будет окупить, и ЭР-Телком обанкротится. Что касается Акадо, ситуация обстоит намного лучше. Несмотря на то, что компания с 2006 год впервые вышла на положительную чистую прибыль только в начале 2013 года, ее предполагаемая рыночная стоимость собственного капитала (Implied Equity) равна 32102,17 миллионов рублей.

Таким образом, в случае поглощения компанией ЭР-Телеком Акадо после переоценки активов предполагаемая стоимость собственного капитала окажется положительной, что весьма привлекательно для возможного потенциального выхода на IPO в будущем. Это в свою очередь поможет привлечь дополнительный капитал, который можно будет направить на развитие функционирования «объединенного гиганта». Кроме того, в случае поглощения общая чистая прибыль окажется равной практически нулю, что намного лучше нынешней ситуации у ЭР-Телеком. Также уменьшится показатель долговой нагрузки (Debt/EBITDA) и увеличится рентабельность капитала. Можно сказать, что ЭР-Телеком поглотит для себя некий «ключ к спасению» с точки зрения рыночной оценки своих показателей.

Итак, стоит сделать вывод, что сделка M&A весьма привлекательна для ЭС-Телекома как с точки зрения синергии и экономии на масштабах производства, так и с точки зрения предполагаемой стоимости компании, ее собственного капитала.

Использованные источники:

1. Joshua Rosenbaum, Joshua Pearl, Joseph R. Perella «Investment Banking: Valuation, Leveraged Buyouts, and Mergers and Acquisitions» ISBN: 978-0-470-44220-3, 336 pages, May 2009.
2. <http://ertelecom.ru/> - официальный сайт ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг».
3. <http://www.akado.ru/> - официальный сайт ЗАО «АКАДО-Столица»
4. <http://yureco.pl/> - официальный сайт «Yureco S.A.».
5. <http://www.bigair.com.au/> - официальный сайт «BigAir Group Limited».
6. <http://www.marsoft.pl/> - официальный сайт «MarSoft Spółka Akcyjna»

Голиков С. Д.

Маари К.Н.

Гайнутдинов Т.Р.

Василькина А.С.

Абанина И.Н.

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

МЕРА ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Инвестиционный потенциал - это совокупность инвестиционных ресурсов, способных быть вложенными в объекты инвестиционной деятельности. Недопустимо отождествлять данное понятие с

«инвестиционной привлекательностью», так как инвестиционный потенциал - это возможность самого предприятия осуществлять инвестиции, а инвестиционная привлекательность - целесообразность инвестирования в данное предприятие.

Совокупный инвестиционный потенциал представляет собой комплекс отдельно взятых видов потенциалов, таких как: финансовый, сырьевой, производственный, инновационный, инфраструктурный и институциональный.

Методика оценки совокупного инвестиционного потенциала заключается как в качественной, так и количественной оценке составляющих его элементов.

Методика оценки финансового потенциала представлена в Таблице 1.

Таблица 1

Методика оценки финансового потенциала компании

Показатель	Баллы, соответствующие значению показателя						Вес
	0	1	2	3	4	5	
Коэффициенты отношения притока денежных средств к задолженности							0,25
Отношение выручки к суммарной задолженности	От 4	От 3 до 4 – 1,5 балла		От 2 до 3	От 1 до 2	До 1	0,15
Отношение выручки к краткосрочной задолженности	От 4	От 3 до 4 – 1,5 балла		От 2 до 3	От 1 до 2	До 1	0,25
Финансовый долг/EBITDA	От 12	От 8 до 12 – 1,5 балла		От 5 до 8	От 4 до 5	До 4	0,20
Проценты к уплате/EBITDA	От 6	От 4 до 6 – 1,5 балла		От 3 до 4	От 2 до 3	До 2	0,25
Коэффициенты рентабельности (%)							0,25
Коэффициент рентаб. реализации по вал. прибыли	До 5	От 5 до 10 – 1,5 балла		От 10 до 13	От 13 до 18	От 18	0,30
Коэффициент рентаб. реализации по опер. прибыли	До 4	От 4 до 10 – 1,5 балла		От 10 до 13	От 13 до 18	От 18	0,30
Рентабельность активов (через EBIT)	До 2	От 2 до 4 – 1,5 балла		От 4 до 6	От 6 до 7	От 7	0,20
Рентабельность инвестированного капитала	До 2	От 2 до 4 – 1,5 балла		От 4 до 6	От 6 до 7	От 7	0,20
Коэффициенты структуры капитала и финансовой зависимости							0,25
Доля заемного капитала в балансе	От 80	От 70 до 80 – 1,5 балла		От 60 до 70	От 50 до 60	До 50	0,40
Доля краткосрочной задолженности в балансе	От 75	От 50 до 75	-	От 35 до 50	От 25 до 35	До 25	0,40
Коэффициент покрытия Активов/Собственные обор. ср.	До 20	От 20 до 40 – 1,5 балла		От 40 до 50	От 50 до 70	От 70	0,20

Коэффициент ликвидности							0,25
Коэффициент (текущей) общей ликвидности	До 1,1	От 1,1 до 1,3	-	От 1,3 до 1,7	От 1,7 до 2	От 2	0,25
Коэффициент быстрой ликвидности	До 0,4	От 0,4 до 0,6 – 1,5 балла		От 0,6 до 0,8	От 0,8 до 1	От 1	0,25
Собственные оборотные средства	До 0,8	От 0,8 до 1 – 1,5 балла		От 1 до 1,5	От 1,5 до 2	От 2	0,25
Коэффициент абсолютной ликвидности	-	До 0,1	От 0,1 до 0,2 – 2,5 балла		От 0,2 до 0,25	От 0,25	0,25

Значению показателя присваивается определенный балл, который затем умножается на вес показателя внутри группы. Полученные таким образом величины складываются. Вес значения для группы составляет 0,25, после умножения на который результаты суммируются. Чем выше итоговое значение, тем лучше.

Если проводится оценка инвестиционного потенциала публичной компании, то необходимо в рамках оценки финансового потенциала рассмотреть привлекательность вложения в акции данной фирмы с помощью таких показателей: как ставка дивиденда и отношения выплаченных дивидендов к чистой прибыли.

В рамках оценки сырьевого потенциала учитываются эколого-экономические факторы, которые включают уровень экологического благополучия, а также рекреационные возможности.

Неотъемлемой частью является оценка производственного потенциала, в соответствии с которой проводится тщательный анализ структуры основных фондов, нематериальных активов и долгосрочных финансовых вложений в дочерние общества.

Инфраструктурный потенциал представлен как совокупные возможности компании обеспечивать оптимальные условия для функционирования производства, сбыта и обращения товаров, а также взаимодействия с окружающей средой. Оценка инфраструктурного потенциала проявляется в использовании следующих показателей:

- Уникальность географического положения;
- Наличие международных сбытовых и сервисных сетей;
- Транспортная доступность;
- Наличие широкой сети сбыта;
- Доступность интернет-технологий;
- Доступность мобильной связи;
- Доступность финансовых и страховых услуг;
- Близость к морским и иным торговым портам.

Инновационный потенциал организации рассматривался как совокупность характеристик, присущих компаниям и определяющих их способность осуществлять деятельность по созданию и практическому

использованию нововведений. Инновационный потенциал анализировался через два показателя :

1. Абсолютный - состояние НМА каждой компании по балансу. Иными словами, количественное измерение нематериальных активов компаний.
2. Относительный - показатель *нормы инвестиций*, что является отношением стоимости введенных основных средств в отчетном году к выручке от реализации.

Институциональный потенциал заключается в возможности влияния различных институтов на деятельность компании.

Государство влияет на компании, являющиеся приоритетными, действующие в стратегических сферах экономики. Отраслями, имеющими высокий институциональный потенциал в России, являются газовая и нефтяная промышленности, электроэнергетика, сельское хозяйство. При оценке влияния государства на институциональный потенциал обращается внимание на масштаб организаций. Влияние финансовых институтов испытывают компаниями, ценные бумаги которых обращаются на финансовом рынке. В основном это крупные акционерные общества и корпорации, размещающие облигации на российском и международном рынках. Институциональный потенциал здесь также прямо пропорционален масштабу организации. Взаимосвязь с экологией наблюдается у компаний, либо зависящих от погодных условий, либо проводящих политику поддержки экологии и окружающей среды. Масштабные экологические кампании как поддерживают имидж организации, так и заставляют нести дополнительные расходы. Взаимодействие компании с населением переводит ее в ранг общественно значимых, тем самым создавая связь между населением страны и самой организацией. Институт права ставит в зависимость компании, законодательно регулируя отдельные отрасли, влияя на условия их деятельности. Жесткость отдельных законодательных актов влияет на институциональный потенциал исследуемой компании.

Таким образом, совокупный институциональный потенциал находится путем рейтинговой системы оценки отдельных составляющих, представленных выше. В итоге сравнения составляющих определяется компания-лидер, которая имеет наиболее крепкую связь с различными общественными и экономическими институтами

Вывод:

Предложенная методика оценки инвестиционного потенциала компании охватывает все основные сферы, влияющие на инвестиционный потенциал. На наш взгляд, для наилучшего результата важно оценивать не только финансовую составляющую, но и такие нефинансовые стороны жизни компании, как инновации, связь с общественными институтами,

технологическое развитие. Часто именно они задают темп развития компании.

Методика является рейтинговой системой. По каждому из сегментов компании ранжируются в зависимости от развития у них отдельного потенциала. Далее, полученные оценки суммируются, и определяется компания-победитель.

Голиков С. Д.

Маари К.Н.

Гайнутдинов Т.Р.

Абанина И.Н.

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ РЕГИОН В ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ РОССИИ: ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ

Проблемы развития Дальневосточного региона России и его интеграции в национальную и мировую экономику являются на сегодняшний день одними из наиболее актуальных в нашей стране. Дальневосточный федеральный округ (ДФО) является самым большим по площади регионом России с огромным природно-ресурсным потенциалом. В настоящее время государством предпринимаются активные меры, направленные на ускоренное социально-экономическое развитие ДФО и установление более тесных межрегиональных связей его с другими регионами страны. Для этого была разработана Федеральная целевая программа «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2018 года»¹⁵ и Государственная программа Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона»¹⁶, определяющие приоритеты развития этого региона на ближайшие несколько лет. С целью решения организационных вопросов, координации усилий по реализации намеченных планов и программ развития Дальневосточного региона, управления федеральным имуществом, контроля за финансовыми потоками создано Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока.

ДФО занимает около 1/3 территории России – 6,2 млн км², но здесь проживает лишь 4,4% населения страны – 6,25млн чел. Доля ДФО в общеэкономических показателях (ВРП, объем производства промышленных товаров, продукции сельского хозяйства и др.) также мала – 5-6%.

¹⁵Утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 6 декабря 2013 г. N 1128

¹⁶Утверждена распоряжением Правительства РФ от 29 марта 2013 г. N 466-р

Наибольший удельный вес приходится на добычу полезных ископаемых – 12% от общероссийских объемов добычи. Можно сделать вывод: регион в целом ориентирован на развитие добывающей промышленности, в структуре ВРП округа на ее долю приходится почти 1/4.

ДФО соседствует с такими развитыми странами Тихоокеанского бассейна как Япония, Южная Корея, активно развивающимся Китаем. Осуществляется торговля с этими и другими государствами Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), транзит российских и импортируемых товаров. Для этих целей используются крупные морские порты, расположенные в южной части ДФО, магистральные железные дороги – Транссиб и БАМ. Также ведется строительство экспортных газо- и нефтепроводов.

Ресурсный потенциал округа весьма значителен. Здесь находятся крупнейшие запасы сурьмы, бора, олова – 95% от российских; алмазов – 80%, ртути и плавикового шпата – 60%; золота и серебра – свыше 30%; вольфрама – 24%; железной руды, свинца, самородной серы, апатитов – около 10%, а также угля, нефти и газа. Общие запасы древесины в ДФО составляют четвертую часть общероссийских – 20,6 млрд м³.

Приморское положение открывает широкие возможности для рыболовства и добычи морепродуктов, их переработки (доля отрасли – 70% от общероссийских масштабов). Регион имеет уникальную природу и рекреационные ресурсы, позволяющие развивать различные виды туризма и отдыха населения.

К сдерживающим факторам регионального развития относятся: отдаленность ДФО от промышленно развитых и заселенных регионов России; «деление» территории округа на север и юг; слабое развитие инфраструктуры; недостаточное финансирование производства, социальной сферы и научного сектора; сейсмическая активность (регион находится на стыке тектонических плит); регулярно происходящие наводнения.

Среди отраслей хозяйственной специализации ДФО можно выделить:

1) добывающую промышленность – общенациональное значение имеет добыча нефти, газа, угля, алмазов, золота, серебра, урана, цинка, свинца, олова, вольфрама, бора, сурьмы, плавикового шпата;

2) лесную промышленность – установленный объем расчетной лесосеки на Дальнем Востоке составляет 90 млн м³, однако уровень ее освоения не превышает 1/5. Ведется вырубка в основном ели, пихты, кедра и лиственницы.

3) рыболовство и рыбопереработку – основу развития в регионе пищевой промышленности;

4) судостроение и судоремонт, некоторые другие отрасли машиностроения (в том числе производства оборонно-промышленного комплекса);

5) некоторые подотрасли сельского хозяйства: выращивание риса, сои, зерновых культур на юге региона, оленеводство на севере.

Основная проблема развития отраслей специализации – недостаточность финансирования: проекты по разведке и разработке месторождений полезных ископаемых весьма дорогостоящие. Также существуют сложности доставки добытого сырья к местам потребления (большие расстояния и слабое развитие инфраструктуры), недостаток трудовых ресурсов, старение и высокая степень износа используемых техники и оборудования.

Вступление России в ВТО, безусловно, скажется на экономике России, в том числе и ее Дальнего Востока. Однако пока трудно спрогнозировать последствия этого шага. За первый год действия соглашения в регионе не произошло сколько-нибудь заметных изменений. Однако существуют прогнозы, согласно которым рост объема производства ожидается в отраслях цветной металлургии (9%), черной металлургии (4%), производство электроэнергии (1%). Но в других отраслях, наоборот, возможно сильное сокращение выпуска продукции, например, в деревообрабатывающей промышленности и целлюлозно-бумажном производстве – на четверть, в морском транспорте и легкой промышленности – на 4-5%. По остальным производствам не ожидается особых изменений, однако конкурентоспособность всех отраслей, скорее всего, упадет. Это связано с недостаточным качеством выпускаемой продукции и изношенностью технологических фондов.

Если в ближайшее время не произойдет обновление производства, то многие предприятия ДФО рискуют разориться. Ярким примером служит банкротство Комсомольского целлюлозно-картонного комбината (ЦКК). Вступление в ВТО окажет также большей частью отрицательное влияние на моногорода региона, положительный эффект ожидается только в городах, где градообразующие предприятия представлены отраслями угле- и газодобывающей промышленности.

Проблема интеграции ДФО в экономику России в большей степени связана с огромным расстоянием, отделяющим этот регион от экономического центра страны. Крепких торговых связей между регионами европейской части и ДФО нет. Это объясняется тем, что закупить все необходимое проще и выгоднее в соседнем Китае. Налаживать тесные торгово-экономические связи со странами АТР выгоднее, чем с российскими регионами Центральной России. Тем более что в качестве основного поставщика многих видов минерального сырья и топлива, а также леса для

центральных областей выступают Сибирский и Уральский федеральные округа, расположенные гораздо ближе к потребителям.

Для успешной интеграции ДФО в экономику России необходимо:

1) опережающими темпами развивать в регионе инфраструктуру, прежде всего транспортную;

2) развивать науку и высокотехнологичное производство, что поможет в установлении более крепких «научных» связей с центральными регионами страны.

3) создавать особые экономические зоны. На настоящий момент на Дальнем Востоке имеется более 15 территорий, пригодных для этого;

4) предоставлять больше социальных льгот и гарантий населению. Так как регион необходимо сделать более привлекательным для притока населения.

Вывод: ДФО обладает огромным территориальным и природно-ресурсным потенциалом, но для его рационального и эффективного использования придется решить множество проблем. Регион является особо значимым для России, потому что служит связующей нитью России с быстроразвивающимися странами АТР. Для развития внешнеэкономических связей принципиальное значение будет иметь создание транспортного коридора «Восток-Запад». Регион перспективен и в плане развития высокотехнологичных производств, туризма, международных проектов. России необходимо приложить максимум усилий, чтобы укрепить межрегиональные хозяйственные связи ДФО и не допустить его отчуждения.

Использованные источники:

1. Государственная программа Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 марта 2013 г. № 466-р.).

2. Плисецкий Е.Л., Черкасов И.Л. Региональная экономика: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2014.

3. Региональная экономика. Природно-ресурсные и экологические основы: учебное пособие / под ред. Глушковой, Ю.А. Симагина. – М.: КНОРУС, 2013.

4. Ресурсная обеспеченность как фактор повышения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности регионов России: монография / под ред. Е.Л. Плисецкого, Ю.А. Симагина. М.: Финансовый университет, 2011.

5. Федеральная целевая программа «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2018 года» (Постановление Правительства Российской Федерации от 6 декабря 2013 г. № 1128).

*Голиков С. Д.
Маари К.Н.
Гайнутдинов Т.Р.
Абанина И.Н.*

*научный руководитель
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ СДЕЛКИ М&А ОАО «УРАЛКАЛИЙ» И ОАО «СИЛЬВИНИТ»)

Современное мировое хозяйство в настоящее время сложно осмыслить без сделок по слиянию и поглощению (от англ. Merger and Acquisition, далее М&А). Ежедневно по всему миру заключается множество сделок, которые объединяют компании с целью создания более крупных конкурентоспособных организаций [4].

Каждая в отдельности взятая страна рынка слияний и поглощений представляет собой целый увлекательный мир для проведения исследований, так и российский рынок имеет свои специфические особенности.

Рассмотрим динамику слияний и поглощений в России за последние 11 лет, представленную в таблице 1 [2, 5].

Как мы видим, рынок слияний и поглощений в России до 2008 года имел стабильную положительную динамику. Однако, несмотря на положительную тенденцию, уже с 2008 года объем российского рынка стал снижаться, сократив количество сделок [3].

В 2009 году тенденция сохраняется и можно наблюдать снижение рынка на рекордные 52 %. Случившееся того периода объясняется влиянием фактора мирового финансового кризиса.

В настоящее время можно наблюдать, что рынок постепенно начинает приближаться к количественным итогам докризисного периода, но, тем не менее цифры свидетельствуют о не конкурентоспособности всей отечественной экономики.

Уникальность отечественного рынка состоит в том, что всего за несколько лет он прошел путь развития от локальных сделок к большим трансграничным сделкам [2].

Таблица 1 – Показатели рынка М&А России за 2002-2012 гг.
(составлено по данным информационно-аналитического
портала Mergers.ru и Государственного комитета статистики)

Год	Объем рынка М&А России, млн. долларов	Количество сделок, шт.	Средняя стоимость сделки, млн. долларов	Соотношение с макроэкономическими показателями		Относительный рост рынка М&А России, %
				Объем рынка М&А по отношению к ВВП России	Объем рынка М&А по отношению к объему иностранн ых инвестиций	
2012	72 705	1 040	69,91	3,54%	47,04%	-22,87
2011	94 263	1 135	83,05	5,00%	49,44%	70,77
2010	55 199	894	61,74	3,73%	48,11%	-0,81
2009	55 648	769	72,36	4,55%	67,92%	-52,44
2008	116 995	1 302	89,86	7,04%	112,75%	-8,41
2007	127 740	1 364	93,65	9,83%	105,62%	106,21
2006	61 948	1 443	42,93	6,26%	112,41%	2,88
2005	60 213	1 383	43,54	7,88%	112,23%	122,06
2004	27 116	1 228	22,08	4,59%	66,94%	-16,18
2003	32 350	693	46,68	7,52%	108,93%	79,21
2002	18 051	540	33,43	5,23%	91,26%	-

На российском рынке наблюдается большая доля горизонтальных сделок. И как правило, российский рынок характеризуется значительным преобладанием внутренних сделок. На сегодняшний момент локомотивом остается довольно ограниченный круг крупнейших национальных корпораций сырьевого сектора, сектор телекоммуникаций, финансовый сектор и легкой промышленности [1].

Особенностью российского рынка слияний и поглощений является - не публичность рынка. Большинство малых и средних сделок осуществляются без оглашения деталей. И поэтому очень часто участники рынка не знают ни имени покупателя, ни сумму сделки. Данный факт негативно влияет на проводимые исследования независимыми агентствами, поскольку позволяет приблизительно оценивать стоимостные и количественные объемы рынка.

Еще одной особенностью России является высокая стоимость кредитных ресурсов, влияющей на процессы слияний и поглощений и длительный период осуществления сделки, в результате чего многие сделки так и не завершаются.

Плюс ко всему в российской практике слияний и поглощений присутствует такое понятие, как недружественное поглощение («рейдерство»).

В качестве анализа была выбрана одна из самых крупных сделок «слияния и поглощения» 2011 года двух ведущих производителя минеральных удобрений ОАО «Сильвинит» и ОАО «Уралкалий», которая послужила основой для проведения исследования [6].

Обе компании очень схожи по направлению деятельности. Все их сходства способствовали тому, что объединение активов компаний было выгодно с целью укрепления позиций на мировом рынке, путем сокращения издержек, за счет экономии на масштабе, за счет устранения ряда дублирующих административных функций и для оптимизации работы объединенной компании.

Безусловно, стратегия слияния, разработанная компанией ОАО «Уралкалий» была ориентирована на увеличение стоимости акционерного капитала в грядущей перспективе.

Посмотрим, получила ли компания ОАО «Уралкалий» синергетический эффект. Для этого мы рассчитали стоимость компании (Таблица 3).

Исходя из того, что цена за акцию ОАО «Уралкалий» на 31 декабря 2010 года составляла 7,41 долл., в обращении находилось 2 100 млн. акций, получаем, что рыночная капитализация до сделки (МС) = $7,41 * 2\,100 = 15\,566,46$ млн. долларов. Путем подсчетов получаем стоимость компании ОАО «Уралкалий», которая до объединения составляла **15 418,44** млн. долларов. Стоимость компании на другие даты мы рассчитали аналогичным образом. За основу расчета были взяты данные отчетности по МСФО. На эту же дату денежные средства и их эквиваленты составили 481,51 млн. долларов, общий долг – 332,88 млн. долларов, доля меньшинства – 0,62 млн. долларов, привилегированных акций компания не имеет. Отсюда, $TEV = 15\,566,46 (МС) - 481,51 + 332,88 + 0,62 = 15\,418,44$ млн. долларов.

Таблица 3 - Расчет стоимости компании ОАО «Уралкалий»

URKA	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012	30.06.2013
Цена акции, долл.	7,41	7,23	7,73	6,68
Средневзвешенное количество акций в обращении, млн. шт.	2 100	2 698	2 964	2 904
Рыночная капитализация (МС), млн. шт.	15 566,46	19 506,34	22 908,70	19 410,58
- денежные средства и их эквиваленты, млн. долл.	481,51	1 009,45	1 386,24	701,99
+ общий долг, млн. долл.	332,88	3 884,58	4 036,55	3 946,45
+ Доля меньшинства, млн. долл.	0,62	12,46	8,27	7,75
Общая стоимость компании (TEV), млн.	15 418,44	22 393,92	25 567,27	22 662,80

долл.				

Общую сумму, которую заплатил ОАО «Уралкалий» информационно-аналитический портал «Mergers.ru» оценивают в 7,99531 млрд. долл., биржевая стоимость ОАО «Сильвинит» составляла 7,5 млрд. долл., с учетом долга в 1,4 млрд. долл., общая стоимость ОАО «Сильвинит» до сделки равнялась 8,9 млрд. долл.

Если рассчитать издержки, которые понесла компания на покупку ОАО «Сильвинит», то получится $7\,995,31 - 8\,900 = -904,69$, фактически компания не то, что не заплатила никакой премии, а осуществила сделку с премией для себя.

Учитывая тот факт, что реальная стоимость ОАО «Уралкалий» до объединения составляла 15 418,44 млрд. долларов. Таким образом, выгоды от сделки = $25\,567,27$ (цена компании после присоединения ОАО «Сильвинит» по итогам 2012 года) – $(15\,418,44 + 8\,900) = 1\,248,83$ млн. долл. Следовательно, синергетический эффект составил 1 248,83 млн. долл.

Полученные выгоды значительно выше 0, а значит, сделка экономически оправдана.

Благодаря слиянию ОАО «Уралкалий» получила ощутимые выгоды, которые в будущем скажутся на ее финансовом результате (за счет наращивания выручки и прибыли, даже в условиях конкурентной ситуации на рынке калийных удобрений со стороны иностранных конкурентов). Если говорить о выгодах, которые получили акционеры ОАО «Сильвинит», то, бесспорно, компания получила возможность развиваться в составе ОАО «Уралкалий» (успешной по многим, рассмотренным нами показателям).

Сделка ОАО «Сильвинит» и ОАО «Уралкалий» стала выгодна обоим участникам благодаря уникальной совместимости активов компаний. Рассмотренная сделка M&A является одним из немногих случаев, когда выгода достается не только компании-цели, но и компании-покупателю.

Использованные источники:

1. Капранова Л. Д. Финансирование слияний и поглощений // Аудит и финансовый анализ. 2012. - № 1.
2. Информационно-аналитический отчет КМППГ «Слияния и поглощения» за 2012 г. [Электронный ресурс]. http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S_MA_2r_2013.pdf
3. Информационно-аналитический проект Слияния и Поглощения в России <http://www.mergers.ru>
4. Информационно-аналитический проект <http://www.mergermarket.com/>
5. Сайт государственного комитета статистики [Электронный ресурс]. <http://www.gks.ru/>

*Голиков С. Д.
Маари К.Н.
Гайнутдинов Т.Р.
Стародубцева Е.Б.
научный руководитель
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТОРОВ В ПРОЕКТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОХОДНЫХ ДОМОВ

Во всем мире арендное жилье вполне успешно развивается наряду с домами, находящимися у домохозяйств в собственности. По данным журнала «Экономика и социум», В России доля многоквартирных домов составляет приблизительно 70% от общего количества жилых помещений, при этом официально сдается в аренду менее 20% жилых помещений. Доля жилого фонда РФ, сдаваемого в аренду (10-20% в зависимости от источника информации) гораздо ниже среднеевропейского уровня.

Рынок аренды жилой недвижимости в России, безусловно, очень большой, весьма перспективный, динамично расширяющийся – и, при этом, совершенно непрозрачный и практически полностью находится вне налогового поля.

Спрос на аренду жилой недвижимости в целом ряде крупнейших мегаполисов формируется на очень высоком уровне. Поэтому формирование значительного фонда арендного жилья (широко распространенная в мире практика) - действительно актуальная задача. Кроме того, опосредованно такие проекты позволяют в долгосрочной перспективе повысить фискальные сборы в этом секторе экономики.

Доходный дом – специализированный дом, собственник которого в целях извлечения прибыли предоставляет по договору аренды во временное владение и пользование обособленные помещения. Арендатор обособленного помещения может использовать его для проживания и/или организации малого предпринимательства на основе интеллектуальной или творческой деятельности, если это не нарушает прав и законных интересов других арендаторов. На момент написания статьи термин «доходный дом» не закреплен в законодательстве РФ.

На рассмотрении Государственной Думы РФ в данный момент находится Законопроект «О внесении изменений в Жилищный кодекс РФ и отдельные законодательные акты в части регулирования отношений по некоммерческому найму жилых помещений». Главная цель законопроекта – узаконить в Жилищном кодексе новый тип недвижимости для РФ – наемные (арендные) многоквартирные жилые дома и ввести понятие некоммерческого найма жилья. Это позволит сделать первый шаг к формированию рынка арендного жилья для граждан со средним уровнем

доходов, не малоимущих. Предполагается, что все жилые помещения в доходных домах будут принадлежать одному собственнику и предоставляться внаем по одному виду договора.

Национальное агентство развития жилищных фондов социального и коммерческого найма (НААЖ) Российской Федерации – это масштабный федеральный проект по привлечению инвестиций в строительство и управление жилья предназначенного для последующей сдачи в аренду, передовых научных, производственных и управленческих технологий.

Согласно материалам, опубликованным НААЖ РФ, концепция распространения доходных домов в России бесспорно обладает социальной и экономической значимостью.

Социальная значимость реализации концепции:

- снижение социальной напряженности в жилищной сфере;
- создание альтернативных по отношению к способам приобретения жилья

в собственность способов улучшения жилищных условий;

- сокращение числа семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий.

Экономическая значимость реализации концепции:

- повышение экономической эффективности жилищной сферы в ВВП за счет мультипликативного эффекта в секторе жилищного строительства;
- обеспечение прозрачности ценообразования на рынке найма жилья;
- обеспечение налоговых поступлений в бюджет, сокращение «теневого» прослойки сектора найма жилья;
- повышение производительности труда населения за счет улучшения жилищных условий и, как следствие, уровня жизни.

Основная проблема в части финансирования инициативы создания доходных домов в нынешних экономических условиях состоит в том, что создание доходного дома (то есть строительство жилья не на продажу, а для сдачи в наем) экономически невыгодно для инвесторов как в рамках социального найма (льготные арендные ставки), так и в рамках коммерческого. Конкуренция бесплатно приватизированных квартир, в арендную ставку которых не заложены их стоимость и амортизация, высокая стоимость подготовленного участка земли и подключения к сетям, отчисления на инфраструктуры города, налог на недвижимость и землю, высокий банковский процент – все это не позволяет инвестору, ориентированному на «короткие деньги», вкладываться в строительство арендного жилья.

Сегодня на обсуждение Государственной Думы выносятся четыре различных предложения по инструментам привлечения инвесторов. Так, им могут быть предоставлены льготные (субсидируемые государством) кредиты, бесплатно выделены участки земли под строительство или

инфраструктура (она будет построена за счёт бюджета). Также инвесторам готовы предложить налоговые льготы.

В рамках дальнейшего исследования автором данной статьи предполагается разработка инструментов привлечения инвесторов с учетом фактора повышения доходности и сокращения срока окупаемости проектов по созданию доходных домов.

Предполагается, что одним из способов повышения привлекательности подобного проекта для инвесторов может стать возможность предоставления части квартир доходных домов в аренду сотрудникам организаций-инвесторов. Таким образом, инвестиционный проект становится социально значимым для инвестора, улучшая жилищные условия его сотрудников, повышая их лояльность к организации. Однако для реализации данной меры необходимо разработать механизм определения допустимой доли квартир доходного дома, предназначенных для распределения среди сотрудников организации-инвестора. Кроме того, необходима система контроля за распределением данных квартир среди сотрудников во избежание угрозы незаконной передачи квартир в субаренду.

Иным способами сокращения срока окупаемости строительства доходного дома и, как следствие, инструментом привлечения инвестора может служить включение в его структуру нежилых помещений на первых этажах в качестве объектов Street retail (тип торговой недвижимости, представляющий собой торговые помещения, расположенные на первых этажах зданий, имеющие отдельный вход и собственные витрины). В рамках дальнейшего исследования предполагается исследование влияния доходности данного типа недвижимости на совокупную доходность проекта доходного дома.

Голиков С. Д.

Маари К.Н.

Гайнутдинов Т.Р.

Стародубцева Е.Б.

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ВИДЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Малые и средние предприятия (далее – МСП) в экономической литературе называют позвоночником процветающих экономик, а также движущей силой для инноваций и создания добавленной стоимости. С одной стороны, конкурентоспособность МСП часто оценивается как индикатор потенциала будущего экономического роста и как предпосылку для перспективных изменений структурных процессов, в которых доля

традиционных отраслей снижается, а наукоемких секторов увеличивается. С другой стороны, МСП являются наиболее уязвимой группой участников процесса коммерциализации инноваций. Международные организации к основным проблемам МСП относят высокую стоимость защиты и обеспечения соблюдения прав на интеллектуальную собственность (далее – ПИС), кроме того МСП сталкиваются с высоким риском быть вовлеченными в процесс судопроизводства.

Для решения названных проблем в ряде зарубежных стран за последние десятилетия были разработаны различные программы, использованы многообразные подходы, инструменты и методологии. Одни страны имели успех с децентрализованным подходом развития МСП, другие, как, в частности, и Россия, способствовали развитию с помощью централизованного подхода. Сравнительный анализ международных и российских государственных программ, направленных на повышение доступа МСП к системе ПИС, показал, что финансовая поддержка отечественных инновационных МСП представляется более солидной, хотя в ней и просматриваются некоторые недостатки. Но, во-первых, практика показывает, что идеальных решений не существует, во-вторых, в отличие от зарубежных стран у России пока нет столь многолетнего опыта поддержки и продвижения МСП, отечественные государственные программы и их практическая реализация находятся еще в стадии становления. Есть основания полагать, что особое внимание государства к этой проблеме и практическое применение названных программ позволит нашей стране в ближайшей перспективе выработать наиболее благоприятный подход, учитывающий как интересы бизнес-сообщества, так и государства.

Несмотря на довольно внушительные меры государственной поддержки на сегодняшний день российским инновационным МСП удерживать свою конкурентоспособность достаточно трудно. Наиболее остро стоит вопрос о защите ПИС и возмещении ущерба при нарушении прав. Проведенный анализ судебной статистики показал, что до сих пор не существует определенного порядка ни расчета ущерба при нарушении ПИС, ни определения размера компенсации. Размеры взыскиваемой судом суммы компенсации ущерба и издержек на оплату услуг представителя в суде, к сожалению, в большинстве случаев делают инициацию судопроизводства экономически нецелесообразной, что не лучшим образом сказывается на конкурентоспособности МСП.

В международной практике считается, что для проведения успешной коммерциализации технологические и коммерческие достоинства ИС должны быть оценены на самой ранней стадии. Однако смело можно говорить о том, что в российских условиях первый кирпич в фундамент будущего успеха коммерциализации новшеств закладывается еще на стадии государственной регистрации юридического лица. Неудачный выбор

организационно-правовой формы предприятия и режима налогообложения будущей деятельности может привести к краху компании еще в первый год ее жизни.

Следующей особенностью МСП является то, что стратегия развития организации разрабатывается в основном несколькими людьми, осуществляющими данный бизнес, которым приходится постоянно принимать сложнейшие решения, относящиеся к совершенно различным сферам деятельности. Ведение бухгалтерского и налогового учета, составление бизнес-планов, заключение различных видов договоров, проведение переговоров, отслеживание текущей статистики, производственные вопросы, общение с различными государственными органами, весьма вероятное участие в судебных спорах – вот только некоторые обязанности, лежащие на плечах этих нескольких человек. Поэтому следующим «кирпичом» фундамента является эффективный управленческий персонал МСП, обладающий соответствующими знаниями и навыками.

В отличие от традиционных компаний инновационным предприятиям необходимо в общую структуру своей деятельности встроить технологический менеджмент, важную роль в котором играет технологический аудит. Проведенный анализ показал, что представляется наиболее целесообразным проведение данной процедуры в отношении конкретного инновационного проекта с использованием проектного подхода. Для предварительной оценки коммерциализуемости изобретений МСП имеют возможность использовать метод самооценки с использованием отраслевых и корпоративных скоринговых моделей, позволяющих количественно оценить возможный коммерческий успех инновационных проектов. Кроме того, для проведения эффективного аудита к этой процедуре будет необходимо привлечь не только управленцев, но и весь персонал, который так или иначе задействован в процессе создания новшества.

Помимо всего вышеперечисленного, возможно и необходимо использовать все доступные ресурсы, предоставляемые элементами инновационной инфраструктуры, получающие развитие в нашей стране и предоставляющие различные меры поддержки инновационным МСП.

*Голиков С. Д.
Маари К.Н.
Гайнутдинов Т.Р.
Стародубцева Е.Б.
научный руководитель
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В связи со сложившейся экономической ситуацией в мире большую актуальность приобретают вопросы, связанные с инвестиционной деятельностью. Принятие решений по инвестиционным проектам осложняется действием различными факторов: видом инвестиций, стоимостью инвестиционного проектов, множественностью доступных проектов, ограниченностью финансовых ресурсов, доступных для инвестирования, риском, связанным с принятием решения.

В наших условиях (Украине, России) непосредственное использование на предприятиях разработок западных экономистов инвестирования невозможно без адаптации к отечественным условиям финансово-инвестиционного планирования, особенностей его управления, системы учета и контроля.

Целью работы есть обобщение теоретических положений и разработка практических рекомендаций по совершенствованию инвестиционного планирования на промышленном предприятии Украины.

Для достижения поставленных целей в написании магистерской диссертации поставлены следующие задачи:

- Рассмотрение теоретических и методических основ инвестиционного планирования на предприятии.
- Рассмотрение и оценка системы инвестиционного планирования на примере ПАО «ММК им. Ильича»
- Проведение диагностики и выявление резервов, составление конкретного плана повышения эффективности производства.
- Совершенствования инвестиционного планирования на примере ПАО «ММК им. Ильича».

Примеры уже выявленных резервов:

Одна из самых распространенных ошибок, когда несколько независимых проектов оцениваются как один проект, и для них рассчитывается один NPV.

Пример: Проект «Установить в нагревательной печи прокатного стана новые горелки для более эффективного сжигания природного газа». Продолжительность срока эксплуатации горелок – 5 лет.

Анализ ошибки и предлагаемое решение: При установке данных свечей срок эксплуатации, которых составляет 5 лет, расчет инвестиционного проекта ведется для двух сроков эксплуатации, то есть покупка горелок, эксплуатация их в течение 5-ти лет, а затем снова покупка горелок и эксплуатация еще в течение 5-ти лет. На металлургическом комбинате им. Ильича для принятия инвестиционного решения (его обоснованности и экономической выгоды) NPV рассчитывают за 10 лет. Но для данного конкретного проекта эта оценка является не верной, так как по сути это два отдельных проекта. По каждому из них можно принять независимое решение то есть в течении первых 5 лет мы будем использовать данную горелку, а после них мы можем заменить ее на более эффективную и для каждого надо считать отдельный NPV (в данном случае для 5-ти лет эксплуатации).

Следовательно, исправлением данной ошибки будет: принятие решение по второму проекту. необходимо будет принимать в конце первого срока эксплуатации (то есть первых 5 лет эксплуатации).

Так же: *не учитывается влияние проекта на другие подразделения предприятия (косвенные положительные и отрицательные эффекты).*

Пример: Проект «Установить в нагревательной печи прокатного стана новые горелки для более эффективного сжигания природного газа».

Анализ ошибки и предлагаемое решение: При расчете проекта было учтено только сокращение затрат на природный газ, за счет снижения его расхода в печи. Но при снижении расхода природного газа, снижается и количество воздуха на его сжигание, соответственно, снижается количество дымовых газов. Дымовые газы от нагревательной печи поступают в котел-утилизатор, где за счет использования их теплоты вырабатывается пар. При снижении количества дымовых газов, снижается количество вырабатываемого пара, используемого в других подразделениях предприятия. Поэтому в расчете нужно было в расходной части денежного потока учитывать затраты на компенсацию пара, недовыработанного в котле-утилизаторе.

Следовательно, при решении данной проблемы необходимо учитывать все эффекты отрицательные и положительные для предприятия в целом.

Проведенное исследование процесса инвестиционного планирования на предприятии позволило сделать ряд выводов.

Инвестиционное планирование является основой управления инвестиционной деятельностью предприятия. На современном этапе планирование - это, в первую очередь, процесс выработки и принятия решений, которые дают возможность обеспечить эффективное функционирование и развитие предприятия в будущем. Планирование инвестиционными процессами сегодня - это разработка системы планов и плановых показателей по обеспечению предприятия необходимыми

инвестиционными ресурсами и повышению эффективности его инвестиционной деятельности в будущем.

Во время написания данной работы были рассмотрены теоретические и методические основы инвестиционного планирования на предприятии, рассмотрена система инвестиционного планирования на ПАО «ММК им. Ильича».

На основе проведенного исследования на ПАО «ММК им. Ильича» был установлен ряд резервов, которые в той или иной степени влияли на размер инвестиций, были разработаны решения данных ошибок(резервов) по результатам данного исследования.

Голиков С. Д.

Маари К.Н.

Гайнутдинов Т.Р.

Стародубцева Е.Б.

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА КАПИТАЛИЗАЦИЮ ПУБЛИЧНОЙ КОМПАНИИ

Актуальность исследования влияния макроэкономических индикаторов на капитализацию компании обосновывается двумя критически важными аспектами. Во-первых, в связи с последними событиями, происходящими в мировой экономике и геополитике, наблюдается тенденция усиления воздействия внешней среды на функционирование организации. Во-вторых, при принятии решения о вложении в акции той или иной фирмы, инвесторы тщательно изучают и оценивают макроэкономические и статистические данные страны, в которой зарегистрирован эмитент выбранных ими для инвестирования ценных бумаг.

Основная цель исследования заключается в определении характера влияния макроэкономических факторов на капитализацию компаний. При дальнейшем развитии предложенной проблемы цель трансформируется в нахождение механизмов минимизации их воздействия на стоимость фирмы.

В рамках работы было рассмотрено влияние индикатора ВВП на капитализацию ОАО «НОВАТЭК». Выбор показателя обосновывается тем, что, анализируя динамику валового внутреннего продукта, можно сделать вывод о наличии роста или стагнации в экономике государства. Для анализа был выбран производитель газа ОАО «НОВАТЭК», поскольку он представляет ведущую отрасль экономики России, в которой по масштабам бизнеса занимает второе место.

В качестве инструментария в исследовании был использован элемент корреляционно-регрессионного анализа, который позволяет определить

наличие и характер связи между определенными показателями. В свою очередь его результаты помогут инвесторам решить, в какие акции выгодно вкладывать капитал, а в какие – нет.

Первым этапом в исследовании являлся анализ динамики ВВП Российской Федерации за период с 2005 по 2013 гг. Также этот период охватывает экономический подъем в стране и мировой финансовой кризис. На рис. 1 можно проследить динамику ВВП России.

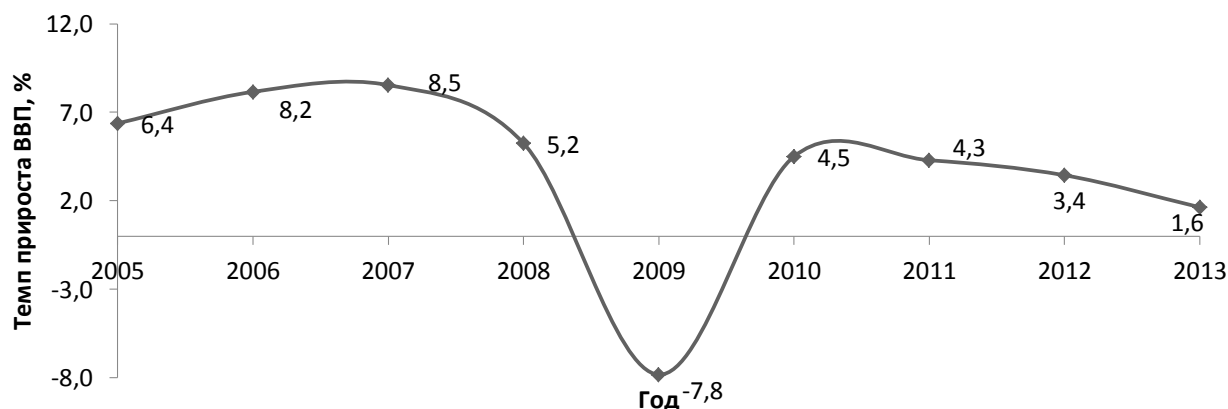


Рисунок 4. Динамика показателя ВВП Российской Федерации за период 2005-2013 гг.

Второй шаг в исследовании зависимости капитализации компании от макроэкономических индикаторов заключался в анализе динамики курсовой стоимости акций компании. На рис. 2 приведена динамика рыночной стоимости обыкновенных акций ОАО «НОВАТЭК» за период с 2005 г. по 2013 г. Для нахождения годовой цены акции была использована средняя гармоническая величина ежедневных котировок акций данной компании.

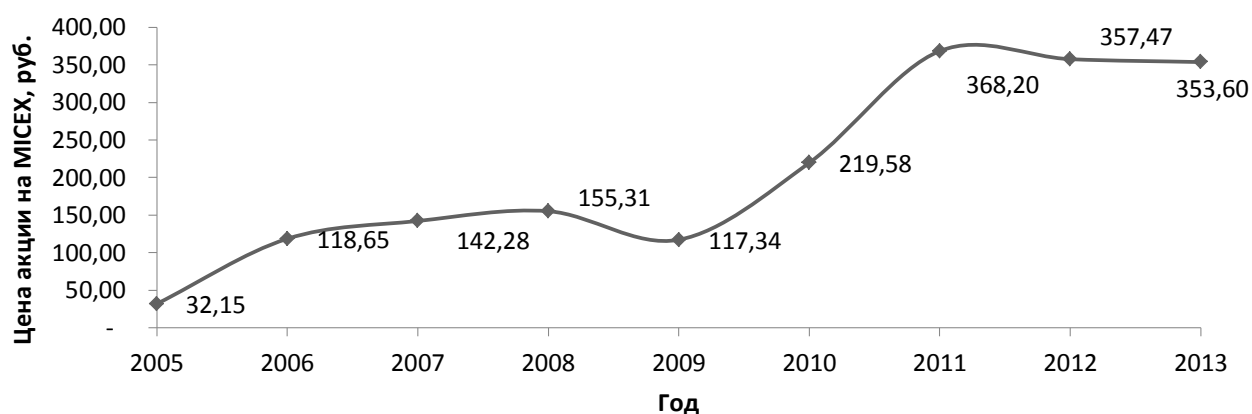


Рисунок 5. Динамика курсовой стоимости обыкновенных акций ОАО «НОВАТЭК» за период 2005—2013 гг.

На третьем этапе исследования использовался один из методов корреляционно-регрессионного анализа – однофакторная модель. Ее суть состоит в том, что определяется изменение результативного признака Y при

изменении фактора X , где Y – процентное изменение цены акции, а X – темп прироста ВВП.

Корреляционно-регрессионный анализ методом однофакторной модели также проводился в несколько этапов:

1. Был построен график зависимости фактора ВВП и результативного признака доходность акции (См. рис. 3).

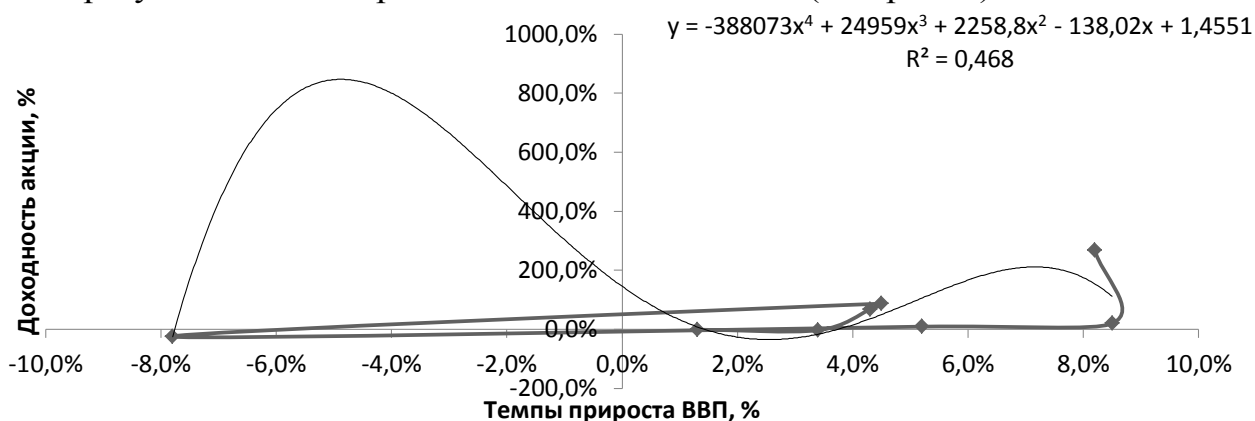


Рисунок 6. График зависимости фактора ВВП и результативного признака доходность акции

2. Были построены все возможные линии тренда. В результате анализа индексов детерминации каждой функции было установлено, что наилучшим образом тенденцию зависимости описывает полиномиальная функция, уравнение которой имеет вид:

$$Y_x = -388073x^4 + 24959x^3 + 2258x^2 - 138,02x + 1,4551$$

В данное уравнение были подставлены значения темпов прироста ВВП. На основе этого получили соответствующие значения доходности акций ОАО «НОВАТЭК».

Для измерения тесноты связи между фактором и результативным признаком были рассчитаны корреляционное отношение η и индекс детерминации R^2 . Формулы расчета корреляционного отношения и индекса детерминации приведены ниже:

$$\eta = \sqrt{\frac{\delta_y^2 - \delta_{yx}^2}{\delta_y^2}},$$

$$\text{где } \delta_y^2 = \frac{\sum (y_i - \bar{y})^2}{n} \text{ и } \delta_{yx}^2 = \frac{\sum (y_i - y_{x_i})^2}{n}$$

$$R^2 = \eta^2,$$

В результате математических расчетов были получены следующие результаты указанных выше показателей корреляционно-регрессионного анализа:

1) корреляционное отношение $\eta=0,68$ – связь между результативным признаком доходность акции ОАО «НОВАТЭК» и

темпами прироста ВВП РФ выше среднего (при максимальном значении 1);

2) индекс детерминации $R^2=0,48$.

Таким образом, построение однофакторной модели в рамках проводимого корреляционно-регрессионного анализа влияния макроэкономических факторов на капитализацию компании позволило сделать следующие выводы:

1. При изменении темпа прироста ВВП России на 1%, доходность обыкновенных акций ОАО «НОВАТЭК» изменится на 0,68%.

2. Изменение капитализации компании на 48% обусловлено динамикой ВВП государства;

3. Фактор ВВП Российской Федерации не является фактором, в полной мере определяющим изменение капитализации компании, поэтому требуется построение более сложной, многофакторной корреляционно-регрессионной модели.

Голиков С. Д.

Маари К.Н.

Гайнутдинов Т.Р.

Стародубцева Е.Б.

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И РАСХОДЫ БЮДЖЕТА ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Бюджетная политика представляет собой один из основных инструментов, благодаря которому может быть достигнута макроэкономическая устойчивость и конкурентоспособность экономики. Считается, что следствием стимулирующей бюджетной политики должны стать рост доходов бюджетов бюджетной системы и укрепление их устойчивости в долгосрочной перспективе. При втором варианте в средне- и долгосрочной перспективе можно ожидать снижение темпов роста экономики и рецессию, сокращение возможности публично-правового образования обслуживать государственный (муниципальный) долг, что подтверждает опыт стран еврозоны.

При выборе типа и цели бюджетной политики необходимо учитывать, что для богатых ресурсами стран, к которым относится и Россия, характерен набор феноменов, наиболее существенным из которых является то, что в долгосрочной перспективе такие страны растут медленнее, чем страны без ресурсов, у них складываются структурные отраслевые дисбалансы. В частности:

1) Рост мировых цен на ресурсы доходов от экспорта приводит к укреплению номинального или реального курса рубля, что вызывает угнетение сектора свободной торговли, за исключением его сырьевого подразделения.

2) Чем выше ресурсная рента, тем меньше у власти стимулов развивать рыночные и демократические институты. Если в стране хорошо развиты экономические и политические институты, то ресурсное богатство влияет на рост положительно, или не оказывает на него никакого влияния, в незрелых же демократиях наблюдается отрицательный эффект. Более того, в этих странах нефтяное изобилие приводит к задержкам в проведении реформ и к дальнейшему разрушению институтов.

Итоги 2013 года свидетельствуют о наличии этих отрицательных явлений в России: темпы экономического роста оказались ниже среднемировых и прогнозируемых, упав до уровня, угрожающего перейти в рецессию.

Таблица 1. Выполнение параметров прогноза социально-экономического развития, %

Темпы роста	2012 г.		2013 г.	
	По прогнозу	Факт	По прогнозу	Оценка выполнения
ВВП	103,7	103,4	103,7	101,8
Промышленного производства	103,4	102,6	103,7	100,7
Сельскохозяйственного производства	101,4	953	106,4	107,0
Инвестиций в основной капитал	107,8	106,6	107,2	102,5
Розничного товарооборота	105,5	1063	105,4	104,2
Денежных доходов населения	105,0	104,4	103,0	103,4
Заработной платы	105,1	108,4	103,7	106,2
Инфляции	105-106	106,6	105-106	106,0

Также за последние 10-12 лет наблюдался рост доли сырьевого экспорта в общем объеме экспорта, и при этом снижалась диверсификация экспорта.

То есть политика минимизации бюджетных расходов ради преодоления дефицита бюджета и накопления финансовых резервов, проводившаяся в прошлые годы, привела к спаду темпов экономического роста и замедлению решения приоритетных задач социально-экономического развития России.

Это подтверждают и структура доходов федерального бюджета, где около 50% приходится на нефтегазовые доходы, и снижение темпов роста

экономики России в последние годы. Но никто не может сказать, какими будут завтра цены на углеводородное сырье и нефтепродукты. По расчетам экспертов снижение мировых цен на нефть в 2 раза может повлечь за собой прямые потери государственных доходов порядка 5 п.п. от ВВП, что отрицательно скажется на сбалансированности федерального бюджета.

Поэтому для России как для страны, богатой природными ресурсами, остро стоит вопрос о минимизации бюджетных рисков и об активизации использования бюджетных инструментов для регулирования отраслевых и территориальных социально-экономических пропорций.

В этой связи считаем, что для России предпочтительнее использовать первый подход к разработке и реализации бюджетной политики, так как он позволяет задействовать новые механизмы и источники экономического роста, создать приемлемую среду для бизнеса, улучшить инвестиционный климат.

Основанная на растущих ценах на ресурсы модель экономического развития и роста расходов бюджетов к настоящему времени исчерпала свои возможности. В этих условиях на первый план выходит проведение социально-экономических преобразований, направленных на повышение эффективности деятельности всех участников экономических отношений и качества налогового администрирования, налоговое стимулирование развития новых производств, инвестиций и развития человеческого капитала. С учетом этих требований должна развиваться система налоговых льгот, уточняться порядок расчета налоговой базы по налогам на прибыль, доходы и имущество.

Расширение сферы действия налоговых льгот способствует росту предпринимательской активности, обеспечению устойчивых темпов экономического роста, реструктуризации национальной экономики и сглаживанию дифференциации уровня развития отдельных регионов. Логическим следствием стимулирующей налоговой политики должны стать рост доходов бюджетов бюджетной системы и укрепление их устойчивости в долгосрочной перспективе. Однако для получения такого эффекта необходимо разработать научно обоснованную программу предоставления налоговых льгот, направленную как на реализацию задач, поставленных в указах Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года, так и снижение степени зависимости бюджетов бюджетной системы и платежного баланса страны от текущих цен на энергоносители и внешнеэкономической конъюнктуры.

Например, можно проводить снижение налога на добавленную стоимость с целью обеспечения поддержки развития реального сектора экономики. Регионам и местным органам власти следует предоставить возможность вводить налоговые каникулы для новых малых и средних предприятий в отдельных, прежде всего производственных, сферах,

впоследствии эти преференции бизнесу должны окупиться дополнительными поступлениями в бюджеты регионов и муниципалитетов. Также целесообразно предусмотреть ряд инвестиционных льгот для компаний, направляющих прибыль на переоснащение и модернизацию производства.

Реализация стимулирующей налоговой политики требует решения проблемы обеспечения бездефицитного бюджета без увеличения заимствований. В России используется подход, основанный на сдерживании роста бюджетного дефицита за счет торможения развития социальных отраслей, отказа от стимулирования экономического роста на основе государственных расходов. Но в прогнозе социально-экономического развития России на 2014-2016 год экономический рост достигается за счет торговли, а не промышленного производства.

Ответственная бюджетная политика в этих условиях требует роста инвестиций как минимум до 30-40% ВВП, что невозможно без увеличения объема бюджетных инвестиций в крупные инфраструктурные проекты, разработки критериев оптимизации расходов бюджетов бюджетной системы страны. В краткосрочной перспективе это может сопровождаться ростом дефицита бюджета, но в средне- и долгосрочной перспективе даст рост экономики и доходов бюджетов.

Рост и реструктуризация бюджетных расходов позволят задать нужное направление социально-экономического развития России на дальнейший период. Необходимо резкое увеличение бюджетных инвестиций, создание стимулов для корпоративных инвесторов к софинансированию инфраструктурных проектов с государством. И не следует избегать разумного дефицита федерального бюджета, ведь сохранение технического отставание значительно хуже. Повышение дефицита федерального бюджета до 2,5% ВВП в ближайшие три года позволит увеличить бюджетные расходы на 1,4 трлн. руб. Покрыть его возможно за счет заимствований, прежде всего внешних, так как у России на сегодня они достаточно малы и составляют 3% ВВП. Применение такого метода несет в себе риски, однако прогнозируемый экономический эффект более значим, т.к. без этого экономика вообще лишается перспектив своего развития.

Т.е. система налоговых льгот и расходов бюджета должна быть ориентирована на создание условий для перехода на новый технологический уклад и повышение уровня жизни населения, что создаст условия для обеспечения долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы.

*Голиков С. Д.
Маари К.Н.
Гайнутдинов Т.Р.
Стародубцева Е.Б.
научный руководитель
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Электроэнергетика является базовой отраслью экономики России, обеспечивающей потребности экономики и населения страны в электрической и тепловой энергии. Процесс устойчивого и опережающего развития электроэнергетической отрасли, в свою очередь, является необходимым фактором успешного экономического развития России.

В нашей стране сложилась преобладающая модель (уклад) электроснабжения - электроэнергия производится на крупных электростанциях, передается на большие расстояния по линиям электропередачи и через понижающие подстанции и распределительные сети доводится до потребителей. При этом генерирующее и сетевое оборудование имеет высокую степень износа, мощность электростанций, линий электропередачи и подстанций электросетевого комплекса с одной стороны - недозагружена и недоиспользуется, с другой – часть сетей, обслуживающих наиболее динамично развивающиеся территории, работают в режиме перегрузки.

Основными проблемами энергоснабжения являются следующие:

- недостаточное качество электроснабжения потребителей;
- высокая частота аварийных отключений;
- высокая степень износа электрогенерирующего и сетевого оборудования;
- удаленность генерирующих источников от потребителей;
- высокие потери в сетях;
- большие объемы выбросов загрязняющих веществ и тепловых сбросов от крупных теплоэлектростанций.

Для решения этих проблем в Энергетической стратегии России на период до 2030 года выделены следующие приоритетные направления научно-технического прогресса в электроэнергетике:

- создание газотурбинных установок мощностью 300 - 350 МВт и на их основе высокоэффективных конденсационных парогазовых установок мощностью 500 - 1000 МВт, работающих на природном газе, с коэффициентом полезного действия (КПД) выше 60 процентов;

- создание типовых модульных когенерационных парогазовых установок мощностью 100 и 170 МВт с КПД 53 - 55 процентов на теплоэлектроцентралях;
- создание экологически чистых угольных конденсационных энергоблоков на суперсверхкритические параметры пара с КПД 43 - 46 процентов мощностью 660 - 800 МВт;
- создание экологически чистых парогазовых установок мощностью 200 - 600 МВт с газификацией твердого топлива и с КПД 50 - 52 процента и парогазовой установки на угольном синтез-газе;
- создание высокоинтегрированных интеллектуальных системообразующих и распределительных электрических сетей нового поколения в Единой энергетической системе России (интеллектуальные сети - Smart Grids);
- и другие направления.

Однако для реализации практически каждого из указанных путей развития не существует достаточного количества отечественного оборудования. Как следствие данные пути ведут к увеличению импортной зависимости. В свою очередь рост импортной составляющей является достаточно серьезной проблемой энергобезопасности страны.

Задача обеспечения предприятий электроэнергетики надежным, высокотехнологичным, энергоэффективным оборудованием возложена на предприятия энергетического машиностроения. Поэтому инновационные пути развития энергетики неразрывно связаны с развитием энергетического машиностроения.

Однако насколько реалистичны цели по созданию конкурентоспособного инновационного оборудования для энергетики? Для того чтобы ответить на этот вопрос достаточно провести простейший, приближенный анализ окупаемости проекта по созданию упомянутого выше оборудования.

По информации, изложенной в Стратегии развития энергомашиностроения, разработка (то есть НИР и НИОКР) флагманской модели - газовой турбины SGT5-8000H мощностью 340 МВт - обошлась Siemens в €550 млн. и длилась около семи лет. Мировой опыт энергомашиностроения показывает, что при выполнении НИР и НИОКР энергоблока новой конструкции требуются затраты в размере, примерно равном 10÷20% от затрат на разработку и подготовку серийного выпуска энергоблока.

Таким образом, с учётом всего цикла разработки и подготовки производства суммарные затраты до момента начала серийного производства должны составить порядка €2750 млн.

При средней цене на рынке оборудования такой мощности 500 € за 1 кВт, стоимость его реализации составит порядка 170 млн. евро (340 МВт *

500 000 €/МВт). Несложно посчитать, что для простой окупаемости создания данного оборудования при рентабельности 10% потребуется реализовать более 160 таких энергоблоков:
$$N = \frac{€2750 \text{ млн.}}{€170 \text{ млн.} \times 10\%} = 161,8.$$

В отличие от зарубежных компаний, для которых достигим такой уровень продаж, отечественные производители ориентируются в первую очередь на внутренний рынок, поскольку, в большинстве случаев, неконкурентоспособны на международном рынке. При этом, рассматривая российский рынок, необходимо отметить, что в «Генеральной схемы размещения объектов электроэнергетики России до 2020 года и с учетом перспективы до 2030 года» предусмотрено строительство 68 разных типов энергоблоков. Это, в свою очередь, подразумевает использование 66 типов турбин, из них 46 – для тепловых станций. Газовых турбин мощностью 65 МВт и более предусмотрено 10 типов. В этих условиях добиться необходимой для окупаемости серийности производства невозможно.

Исходя из этого, становятся неочевидными проекты по разработке и созданию серийного производства энергооборудования больших мощностей в России.

Решением данной проблемы может стать развитие другого инновационного направления развития электроэнергетики. Речь идет о развитии интеллектуальной энергетики, более известной в мире как smart-grid.

Существует множество подходов к определению данного понятия. В самом общем смысле понятие «smart-grid» можно определить, как некую концепцию организации энергетической системы нового поколения. В работе такой системы задействованы компьютерные и другие современные технологии для сбора и обработки информации, например, информации о поведении поставщиков и потребителей энергии. Это система, работающая в автоматическом режиме, способна повысить эффективность, надежность энергопоставок, улучшить экономическую составляющую, а также наладить устойчивое производство и распределение электроэнергии.

Суть энергетической системы, построенной на принципах smart-grid, состоит в том, что она передает не только энергию, но и информацию. В этом случае потребитель, помимо энергии, получает ряд возможностей по взаимодействию с энергосистемой:

- более гибко выбирать тарифы,
- планировать свое энергопотребление,
- выступать в роли поставщика электроэнергии (при соблюдении ряда условий он сможет сам продавать энергию, вырабатываемую его личными источниками энергии: ветряки, солнечные батареи, накопители и т.д.) и как следствие, снижать затраты на электроэнергию.

Одним из базисов внедрения smart-grid является увеличение доли распределенной генерации (производство электроэнергии в местах ее потребления). В настоящее время в России преимущественно функционирует Централизованная генерация, однако существует объективная тенденция к увеличению доли распределенной генерации. По различным прогнозам потенциальный масштаб развития распределенной генерации оценивается в 50 ГВт установленной мощности к 2030 году.

Следует отметить, что данный инновационный путь развития обеспечивает комплексное решение всех обозначенных ранее проблем электроснабжения.

В практическом плане в России и за рубежом ведутся активные работы по созданию концепций и апробации технологий интеллектуальных сетей. По результатам инвентаризации проектов smart-grid в Европе на начало 2013 года реализовывался 371 проект. Однако следует отметить, что эти проекты представляют собой реализацию отдельных частей концепции интеллектуальной энергетики. В настоящее время наиболее крупные и комплексные проекты smart-grid реализуются в Китае и США. В России в ближайшее время предполагаются проекты в инновационном центре «Сколково» и в Дальневосточном федеральном университете.

Таким образом, развитие интеллектуальной энергетики (в том числе на технологиях распределенной генерации) в России и мире позволит обеспечить необходимый для экономической целесообразности спрос на инновационное отечественное оборудование в данном сегменте. При этом обеспечение внутренних потребностей при применении этого оборудования в создании интеллектуальных энергосистем обеспечит энергетическую безопасность страны.

Выбор этого направления не означает необходимость отказа от энергетического машиностроения большой мощности. Однако вопрос о целесообразности форсированной разработки инновационного оборудования, без учета потенциального ранка сбыта, остается открытым.

Голиков С. Д.

Маари К.Н.

Гайнутдинов Т.Р.

Стародубцева Е.Б.

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

МОНЕТИЗАЦИЯ ИНТЕРНЕТ-КОМПАНИЙ И ЕЁ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

На сегодняшний день практически все население пользуется интернетом. Молодые люди становятся мультимиллионерами и даже

миллиардерами. За примерами далеко идти не надо. Во-первых, это всемирно известный основатель социальной сети Facebook Марк Цукерберг. Благодаря своей несложной идее, он увеличил свое состояние на миллиарды долларов. И это далеко не единственный пример. Этим людей нельзя пересчитать пальцами и двух рук.

Но, чтобы заработать деньги, не достаточно одной лишь идеи. Нужен способ, чтобы интернет-проект, будь то сайт или приложение, приносил деньги. Именно это и называется монетизацией. Существует несколько основных способов монетизации.

На сегодняшний день основными моделями монетизации проектов являются:

- подписка;
- транзакционная модель;
- рекламная модель;
- прямые продажи.

Рассмотрим вышеперечисленные модели более подробно.

1. Подписка.

- Freemium

Одной из самых популярных моделей, в том числе для стартаперов, стала модель Freemium (Расширенная подписка). Её суть в том, что базовый функционал пользователь получает совершенно бесплатно, однако за дополнительные функции ему придется заплатить.

Например, плата за то, чтобы пользователи не видели рекламу. Здесь всё очевидно: пользователи или пользуются сайтом бесплатно и видят всю рекламу, которая есть на нём; или платят фиксированную сумму в месяц и им показывается сайт без рекламы.

- Регулярные платежи

В этой модели, как правило, сервис предоставляет пробный период, чтобы клиент мог оценить все преимущества и недостатки. Затем вы можете выбрать один из пакетов услуг и платить каждый месяц.

2. Транзакционная модель.

- Виртуальная торговая площадка

Если у кого-то есть свой маленький магазинчик, он может разместиться, например, на Ozon и получать продажи за счёт трафика этого проекта. Но в этом случае Ozon будет брать с клиента определённый процент за продажу и абонентскую плату.

- Транзакционный брокер

Эта модель зарабатывает на том, что берёт с вас процент за выполнение платежа.

- Партнёрские программы

В этой модели участвуют 2 стороны: владельцы множества сайтов, вебмастера, которые хотят заработать на трафике своего сайта, и рекламодатели, которым нужен трафик, в том числе узко тематический.

3. Рекламная модель.

- Доска объявлений

Пример такой модели — интернет-ресурсы Avito и «Из рук в руки». Обычно такие проекты стартуют, как бесплатные. Их главная задача — набрать критическую массу, большое количество объявлений, большое количество продавцов. Как только эта задача решена, появляется платная функция — например, выделение вашего объявления среди прочих, брендинг и т.д.

- Модель порталов.

Примером могут служить gambler.ru, mail.ru или lenta.ru. Такие сайты агрегируют чужой контент и различные сервисы, генерирующие трафик. После этого продают рекламу в разных разделах.

- Тематические контентные ресурсы.

Это так называемые спец-проекты. Когда реклама грамотно маскируется под тематику сайта.

- Медийная реклама.

Самый популярный метод: размещение текстово-графических рекламных материалов на сайтах, представляющих собой рекламную площадку. По многим признакам аналогичен рекламе в печатных СМИ. Как правило, медийная реклама имеет форму баннерной рекламы.

4. Модели прямых продаж.

- Производитель — дистрибьютор

Производитель сам продает свой товар.

- Продажа виртуальных товаров

На сегодняшний день все большую популярность приобретают игры в социальных сетях. Подобные проекты монетизируются в основном за счёт продажи товаров или виртуальных подарков внутри игры.

- Модель лицензирования

Монетизация осуществляется за счёт продажи системы или движка, который клиент разработал, другим сайтам.

Учитывая, что существуют много способов монетизации, выше перечисленные — только основные из них, реклама остается самым прибыльным и действенным. Благодаря рекламе, такие компании, как Facebook, Google, становятся одними из самых дорогих компаний в мире. Еще десять лет назад представить такое было практически невозможно.

На сегодняшний день, по данным Ассоциации Коммуникационных Агентств России (АКАР), в первом квартале 2013 г. сегмент интернет-рекламы продемонстрировал самый стремительный рост, его объем вырос на треть и составил 13,3 млрд. рублей. Рынок медийной рекламы показал рост в

15% (до 3 млрд. руб.), контекстной рекламы – 38% (до 10,3 млрд. руб.). Согласно данным АКАР, по объему рекламных доходов интернет-реклама заняла второе место после рекламы на телевидении.

Доходы компании Google растут с каждым годом. Возьмем период с 2011 по 2013 годы. За 2011 год их доход составил 37 905 млрд. долл., за 2012 – 46 039 млрд. долл., за 2013 – 55 550 млрд. долл. Каждый год приносит все больше и больше денег. В 2013 аналитики ожидали еще лучшей динамики роста доходов Google, особенно в первом и втором квартале 2013 года. Их прогнозы не оправдались из-за снижений цен на рекламу, потому что много пользователей выходит в сеть с помощью мобильных устройств. А реклама на мобильных устройствах стоит несколько дешевле. Поэтому все крупные представители «силиконовой долины» ищут способы усовершенствовать свои способы продажи рекламы.

Пионером среди интернет-гигантов в этой микровойне является именно Google. С начала 2013 года сервис AdWords подвергался различным изменениям. Это прекрасно видно в отчетах, которые Google публикует каждый квартал. В 1 квартале 2013 года доход от продажи рекламы составил 11902 млрд. долл. Следующий квартал показал незначительный рост в размере 100 млн. долл., третий квартал давал уже более оптимистичные прогнозы, показав рост в размере 0,5 млрд. долл. И наконец, четвертый квартал показал, что Google практически до конца разрешил проблемы с продажей рекламы и довел до ума свое детище – AdWords. Рост дохода составил 12%, а именно - 1,5 млрд. долл.

Другие источники дохода приносят примерно 1/11 от рекламы. Это при том, что Google – это не только поисковая машина. В их корпорацию входят: производитель мобильных телефонов, Motorola, YouTube, операционная система Android, самая популярная операционная система в мире с продажами 1,5 млн. устройств ежедневно.

Компания Facebook, самая крупная и прибыльная социальная сеть в мире, тоже получает свой главный доход от продажи рекламы. Помимо рекламы социальная сеть зарабатывает на предоставлении услуг. Это может быть плата за размещение приложения в Facebook или приобретение голосов. Эта статья доходов составляет около 0,09% от всего дохода компании. Соответственно, не трудно сделать вывод, что достойного сменщика рекламе пока не существует. Хотя, когда еще только Facebook вставал на ноги, основатель и CEO, Марк Цукерберг, придерживался политики, в которой не хотел никаким образом использовать рекламу. В то же время, на данный момент Facebook очень часто критикуется за слишком большое количество рекламы.

Рассмотрим финансовые результаты российских компаний Yandex и Mail Group. Безусловным лидером на рынке российских интернет-компаний является поисковик Яндекс. С доходом за 2013 год в размере 1238 млн. долл.,

Яндекс остается недостижимым для своих конкурентов. Его ближайшим преследователем является компания Mail Group, с доходом в размере 860,5 млн. долл.

Что же касается такого гиганта, как Яндекс, то он впервые обогнал по доходам Первый канал, заработав в 2013 году почти 40 млрд. рублей, что на 37% больше, чем в предыдущем 2012 году, исключая доход от сервиса Яндекс-деньги. Таким образом, Яндекс обогнал по темпам роста рекламных доходов российский интернет в целом. Напомним, что согласно данным Ассоциации Коммуникационных Агентств России доходы от интернет-рекламы в 2013 году выросли на 27% по сравнению с 2012 годом. На сегодняшний день Яндекс контролирует почти половину интернет-рекламы в России, при этом 90% выручки компании приходится на контекстную рекламу. Контекстная реклама принесла Яндексу 35 469 млрд. руб.

Голиков С. Д.

Маари К.Н.

Гайнутдинов Т.Р.

Стародубцева Е.Б.

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ КОРПОРАЦИЙ, СВЯЗАННЫЕ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКОЙ ПО ВЫПЛАТЕ СОВОКУПНОГО ДОЛГА

В настоящее время в условиях финансовой глобализации невозможно найти ни одного государства, активно участвующего в международной торговле, которое бы не сталкивалось с проблемой выплаты государственного долга другим странам. Суверенный долг государства является серьезной угрозой для его финансовой системы, и в первую очередь подвергаются рискам его крупные финансовые корпорации. Различают внешний и внутренний государственный долг. Под внешним долгом понимаются обязательства перед нерезидентами в иностранной валюте. Внутренний долг представляет собой обязательства перед резидентами в рублях. Сумма внутреннего и внешнего долга образует совокупный или общий долг.

Почему же в последнее время так остро стоит вопрос о решении проблемы выплаты совокупного государственного долга?

Во-первых, высокий уровень суверенного долга портит имидж страны как заемщика, инвесторы других государств начинают подозревать правительство страны в его неплатежеспособности, и, в первую очередь, страдают крупные финансовые корпорации, нуждающиеся в инвестициях.

Во-вторых, увеличивающийся спрос на кредиты со стороны государств, а вместе с ним растущая процентная ставка, могут привести к «вытеснению» частных инвестиций в стране, когда экономика находится в полной занятости.

И наконец, высокий уровень долга уменьшает способность государств быстро реагировать на неожиданные кризисные явления, например, такие как стихийные бедствия. А снижение государственной реакции на кризисы в свою очередь увеличивает риски воздействия макросреды на финансовые результаты корпораций.

Очевидно, что невыплата государством того или иного вида долга непременно повлечет серьезные последствия. В связи с этим решение проблемы выплаты государственного долга является крайне актуальным для устойчивого развития крупных корпораций страны.

В условиях современной рыночной экономики невозможно найти универсального средства, которым бы могли воспользоваться все государства-должники, для решения этой проблемы. Выбор наиболее подходящего способа погашения государственного долга является важным шагом, влияющим как на развитие экономики в целом, так и на развитие каждой отдельно взятой корпорации.

Со времен мирового финансового кризиса тенденции устойчивости совокупного государственного долга в развитых и развивающихся странах изменились радикальным образом. На смену развивающимся странам, для которых характерен высокий уровень государственного долга, пришли развитые страны, в которых общий государственный долг стал более значительным.

Общий уровень государственного долга развитых стран возрастал небольшими темпами в период, предшествующий мировому финансовому кризису, с 70% от уровня ВВП в 2000 году до 75% от ВВП в 2006. Однако во время кризиса уровень суверенного долга стран с развитой экономикой вырос намного быстрее и достиг 104% от ВВП. В настоящее время Международный Валютный Фонд прогнозирует дальнейший рост суверенного долга до 108% от ВВП к концу 2014 года.

Абсолютно другая тенденция прослеживается в странах с развивающимися рынками. В 2000 году уровни долга в этих странах были значительно ниже, чем в развитых, и составляли всего лишь 49% от ВВП. Более того, в развивающихся странах общий уровень долга стабильно падал за прошедшее десятилетие и опустился до 37% от ВВП к 2011 году. К 2017 году МВФ предсказывает дальнейшее понижение уровня долга до 31% от ВВП¹⁷.

¹⁷ Sovereign debt in advanced economies: overview and issues for congress. P. 8.
<http://www.fas.org/sgp/crs/misc/R41838.pdf> (дата обращения 22.04.2014)

В условиях высокого уровня долга страны, корпорации наиболее подвержены различным видам корпоративных рисков (политическому риску, инфляционному риску, риску неплатежеспособности и др.), среди которых основным является финансовый риск, риск банкротства. Существуют различные методы минимизации этих рисков, среди которых можно выделить минимизацию последствий реализации риска и минимизацию вероятности реализации риска. Представляется наиболее важным найти и предложить способы устранения причин возникновения риска. Иными словами, нужно стремиться устранять не последствия «болезни», а бороться с причиной её породившей. Следовательно, чтобы снизить финансовые риски корпораций, в том числе риски наступления банкротства, нужно найти оптимальные способы понижения государственного долга страны.

Существует множество разнообразных методов выплаты государственного долга. Чтобы решить эту проблему, государства могут:

- заимствовать деньги у других стран;
- реструктурировать долг;
- прибегнуть к эмиссии денег;
- принимать участие в частных компаниях, использовать дивиденды;
- продать просроченные долги другим странам;
- провести политику бюджетной консолидации; прибегнуть к финансовым репрессиям; внедрить государственно-частного партнерство;
- использовать инфляционный метод, метод экономического роста и другие.

Перечисленные методы в той или иной мере решают проблему погашения госдолга, но по-разному влияют на эффективность деятельности корпораций. К примеру, чрезмерное участие государства в частных корпорациях может привести к национализации, а эмиссия денег может спровоцировать высокую инфляцию. Поэтому важно, чтобы государства выбирали именно те способы, которые не просто снизят уровень долга, но и не повредят национальному хозяйству, в первую очередь деятельности крупных корпораций.

Среди них представляется интересным рассмотреть наиболее нетрадиционные и эффективные способы погашения государственного долга при участии корпораций, позволяющие не только не навредить, но и способствовать их развитию.

Рассмотрим метод конверсии. В последнее время увеличивается количество стран-кредиторов принимающих предложения от государств-должников получить долю в местных предприятиях в качестве выплаты долга. Пока страна-должница не нашла более приемлемого способа выплаты госдолга, по крайней мере некоторые кредиты могут быть

трансформированы в инъекции капитала в местную промышленность, отчаянно нуждающуюся в деньгах.

Но также стоит отметить, что этот метод является довольно рискованным, если речь идет об участии в предприятиях развивающихся стран. В таком случае можно сказать, что страна-кредитор меняет лишь один вид риска на другой. Участие в предприятиях развивающихся стран может быть не менее опасным, чем невыплаченные кредиты, которые страна обменивала на эти предприятия. Такого рода сделки могут позволить местным компаниям попасть в чужие руки.

Другим менее традиционным, но, тем не менее, эффективным методом является применение так называемых «финансовых репрессий». Под «финансовой репрессией» обычно подразумевается государственная политика, направленная на то, чтобы побудить отечественных инвесторов покупать государственные облигации по заниженным процентным ставкам. В частности, эти облигации продаются по ставкам ниже уровня инфляции, что делает реальную процентную ставку по ним отрицательной. Результатом предоставления облигаций и кредитов с отрицательной процентной ставкой становится падение отношения уровня долга к ВВП страны. Государственные деятели обладают широкими возможностями влияния на отечественных инвесторов. Одним из рычагов воздействия может быть наложение ограничений на вывоз капитала из страны.

Таким образом, сможет решиться проблема вывоза капитала, которая в последнее время становится все более острой. Минэкономики оценивает чистый отток капитала из РФ в первом квартале этого года на уровне \$70 млрд. Это больше, чем за весь прошлый год — когда отток капитала составлял \$62,7 млрд.¹⁸. Как отмечают эксперты Всемирного банка, за последнее время эта тенденция спровоцировала полномасштабный "кризис доверия" инвесторов к российской экономике.

В тоже время важно отметить, что ограничение вывоза капитала может повлечь за собой снижение объема привлеченных иностранных инвестиций в страну. Также проведение данной политики может быть осложнено острым нежеланием со стороны инвесторов ограничивать свои инвестиционные возможности. Как видно, этот метод довольно жесткий и радикальный, поэтому правительство может использовать его как последнее средство при отсутствии каких-либо других альтернатив.

Очевидно, что в условиях минимального и стабильного госдолга, корпорации смогут функционировать в более предсказуемой и благоприятной среде. В заключение можно сказать, что проблема высокого уровня задолженности государств до сих пор является нерешенной для многих стран. Но правительства стран-должниц делают все возможное, чтобы понизить уровень государственного долга, при этом зачастую

¹⁸ "Арифметический отток"// Коммерсантъ Деньги. №12 от 31.03.2014. С. 8 (дата обращения 24.04.2014)

используя не один метод, а сочетание нескольких. По нашему мнению, государства различных стран должны выбирать именно те методы, которые в наименьшей мере подвергли бы корпорации финансовым рискам, а еще лучше, простимулировали бы их развитие на взаимовыгодной основе.

Голиков С. Д.

Маари К.Н.

Гайнутдинов Т.Р.

Стародубцева Е.Б.

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ПОСТОЯННОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ПРОГНОЗЫ КОТИРОВОК АКЦИЙ

Все в жизни развивается циклично. Много работ посвящается изучению исторических и экономических волн разных периодов. В своей работе мы хотели бы рассмотреть цикличность в деятельности компании, действия менеджеров, направленные на извлечение прибыли в этих условиях.

Для любого финансового менеджера, работающего на финансовом рынке, постоянно стоят следующие вопросы: когда купить или продать актив, какова реальная цена актива, будет она расти или падать и как можно это определить? Ответ на данные вопросы мы постараемся дать в нашей работе, используя подход к оценке теоретической стоимости компании с помощью модели DCF, и на основе сравнения этой стоимости с рыночной стоимостью.

Можно предположить, что если теоретическая стоимость компании значительно ниже рыночной, то вероятнее всего рыночная стоимость в скором времени должна снизиться, так как компания переоценена, и наоборот. Существует множество подходов к оценке компаний, одним из которых является оценка на основе модели «Free Cash Flows».

При оценки циклических компаний таких, к примеру, отраслях, как авиатранспорт, сталелитейная или химическая промышленность, происходит колебание прибыли. Промышленность или рынок транспортных средств зачастую имеют 4-х летний цикл, в течение которого для акций этих компаний присуща большая ценовая изменчивость.

На графике (рис. 1) отражены индексированные данные по 15 компаниям авиатранспортной сферы с четырехлетним циклом.

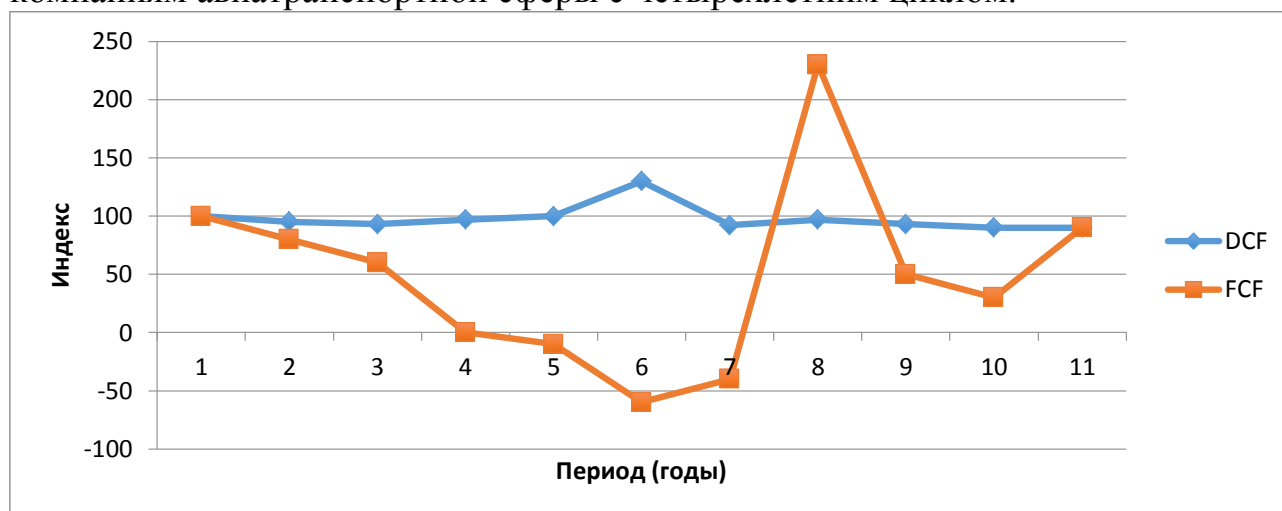


Рис. 1. Динамика свободного денежного потока (FCF) и дисконтированного денежного потока (DCF) 15 компаний авиатранспортной сферы

Источник: Коупладн “Valuation” глава 16 по диссертации “Underestimating Change” Марко де Хеера [1, 450].

Существует проблема, которая заключается в том, что в теории DCF (Discount Cash Flow или дисконтированный денежный поток) компании показывает меньшую изменчивость чем свободный Cash Flow (денежный поток). Данная ситуация изображена на рис. 1.

Циклический FCF (Free Cash Flow или свободный денежный поток) можно наблюдать в период с 1 до 6 условного года и в период с 6-ого до 13-ого года.

На практике цена акции и прибыль на акцию (EPS (earnings per share)) будут также более изменчивы, чем DCF. Здесь кроется конфликт между теорией и практикой. Как быть в данной ситуации?

В реальности, при составлении прогнозов прибыли исключается цикличность. Оценщики больше привыкли верить в фундаментальный анализ, не учитывающий циклов.

Следовательно, мы можем сделать вывод о том, что причина расхождения рыночной цены компании и ее теоретической цены, полученной с помощью модели DCF (Discount Cash Flow или дисконтированного денежного потока) компании и модели FCF (Free Cash Flow или свободного денежного потока), кроется именно в ошибочных прогнозах прибыли и денежного потока.

В работе проведен анализ теоретической стоимости компании «Дикси», которая представляет собой всем известную продовольственную рыночную розничную сеть. «Дикси» вышло на IPO к середине предкризисного 2007 года.

На рис. 2 можно видеть колебание цены компании, начиная от ее IPO в июне 2007 года. Видно, что компания подверглась рыночным волнениям и стала стоить дешевле во время кризиса, как и все остальные компании. Весьма привлекательным выглядит восстановление рыночной стоимости акций этой компании после кризиса и выход ее на новый уровень в январе 2011 года. После небольшого падения цен на акции происходит снова рост стоимости акции и, соответственно, рост капитализации компании. Далее пик стоимости акций устанавливается в июле 2013 года, после чего идет сильное падение стоимости акций.



Рис. 2. Динамика котировок акций «Дикси» с момента IPO (июнь 2007 года - март 2014 года, одна свеча – 1 месяц) [2].

Пробивается линия поддержки (нижняя линия на графике 2), и тренд начинает меняться с восходящего на нисходящий. Что говорит оценка по Free Cash Flows? Проанализировав отчетность компании с 2007 по 2012 года (на данный момент на сайте «Дикси» доступна только эта отчетность), определяется следующая ситуация: денежные потоки 2007 и 2008 годов глубоко отрицательны: -1 845 819 тыс. рублей и -3 124 210 тыс. рублей соответственно. Таким образом в 2008 ситуация ухудшилась. По графику 3 видно, что с падением свободных денежных потоков падают котировки акций. Далее в 2009 году, когда мировая экономика еще переживала последствия начавшегося кризиса, Free Cash Flows «ДИКСИ» неожиданно становятся положительными. Цифра небольшая – 157 576 тыс. рублей, но прогресс налицо – рост составил около 105 %. На графике этот всплеск денежного потока отражается хорошим ростом. В 2010 году также виден рост свободного денежного потока до 380 866 тыс. рублей – что на 141,71% больше по отношению к старой цифре (2009 году). Это также подтверждается ростом котировок акций. В 2011 FCF невероятно падает до -6 662 705 тыс. рублей. Это падение FCF полностью коррелирует со значительным понижением стоимости акций после долгого роста. Однако здесь стоит заметить, что не стоит судить о состоянии компании только по

итоговой цифре свободного денежного потока, так как на нее влияет много факторов.

Из наших расчетов по ежегодному балансу компании «Дикси» видно, что EBIT (earnings before interest and debt) и чистая прибыль компании растут (EBIT в 2010 году – 1 687 416 тыс. руб., EBIT в 2011 году – 3 456 154 тыс. руб.; Net Income в 2010 - 696 978 тыс. руб., Net Income в 2011 году – 1 101 768 тыс. руб.). Также видно, что капитальные расходы на новое оборудование (Capex) увеличились больше, чем в 4 раза в 2011 году по отношению к прошлому году (Capex в 2010 году - 1 883 923 тыс. руб., Capex в 2011 году – 8 241 602 тыс. руб.). Это и вызвало падение денежного потока, так как инвесторы были в неопределенности, сможет ли «Дикси» окупить свои инвестиции и в каком объеме.

В целом, капитальные инвестиции являются весьма привлекательным признаком для инвестора, поэтому в случае успешного использования фондов «Дикси» должна иметь хороший потенциал роста.

В 2012 году FCF начал расти и составил -3 199 077 тыс. рублей. Цифра отрицательная, однако она вызвана повышением капитальных расходов (Capex в 2011 - 8 241 602 тыс. руб., Capex в 2012 – 10 382 239 тыс. руб.), которые должны принести потенциальную прибыль в будущем для компании. Поэтому в 2012 году, согласно настроениям инвесторов на рынке, можно видеть начало реализации потенциала «Дикси», что отражается ростом котировок акций компании, который можно видеть на рис. 2.

Далее необходимо проанализировать цикличность развития компании «Дикси». Что касается цикла, то на основе истории «Дикси» на рынке можно увидеть, что один виток цикла при условии восходящего общего тренда составляет чуть меньше 3 лет. В качестве примера можно увидеть полный виток на месячном графике котировок (рис. 2) с января 2009 года по сентябрь 2011 года. Цикл составляет 2 года, 9 месяцев.

Далее виден новый виток, который на данный момент (март 2014 года) находится в фазе спада цикла. Начало витка было в октябре 2011 года. Согласно определенному выше периоду, равному 2 года и 9 месяцев, фаза спада должна смениться фазой оживления ориентировочно в июле 2014 года.

Однако не стоит забывать, что при анализе цикличности необходимо также учитывать экономическое и политическое состояние страны, что может скорректировать период витка в большую или меньшую сторону.

Подводя итог данной работы, следует еще раз уточнить, что инвесторы используют разные стратегии торговли и вложений на финансовом рынке, однако учет ими цикличности и динамики свободного денежного потока помогли бы им сделать анализ и прогноз котировок акций более точным и, таким образом, помочь инвесторам сохранить свои активы на рынке.

Использованные источники:

1. Copeland T. Valuation. McKinsey & Company, Inc.; 2005.

Голиков С. Д.

Паламарь Е. С.

Цвенгер Д. С.

Гришкина С. Н.

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

КАЧЕСТВЕННОЕ ВЫРАЖЕНИЕ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ПО РСБУ И МСФО

Первые упоминания о деловой репутации относятся ещё к XV в. В 1880-х в Англии начали выделять «нечто, что явно приносит прибыль». Это «нечто», т.е. деловую репутацию, или гудвилл, невозможно было выделить из общей массы, а, следовательно, и исчислить стоимость. С этого времени стали рассматриваться вопросы о выделении объекта учета, его оценки и возможности передачи гудвилла. Так, в XIX в. Шер И.Ф., знаменитый ученый в области экономики, писал о деловой репутации, что «происходит раздвоение капиталов. Фирма приобретает активы другой фирмы по завышенной цене, затем эти активы списываются неравномерно, и финансовый результат в итоге искажается».¹⁹ Проблемы по порядку учета деловой репутации и отражения ее в финансовой отчетности имеются и в настоящее время.

Чтобы определить в каком случае приобретенные активы должны отражаться в бухгалтерском учете и финансовой отчетности как деловая репутация важно рассмотреть нормативно-законодательное регулирование этих активов согласно РСБУ и МСФО, так как в процессе реформирования учета и развития российской экономики происходит сближение этих стандартов.

В РСБУ в настоящее время существует несколько определений понятия «деловая репутация». Согласно РСБУ деловая репутация является НМА. Основным документом, регламентирующим бухгалтерский учет нематериальных активов, является ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», утвержденный приказом Минфина России от 27.12.2007 г. № 153н. К нематериальным активам согласно стандарту относятся интеллектуальная собственность и деловая репутация. ПБУ 14/2007 определяет деловую репутацию, как разницу между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса, и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения).²⁰

¹⁹ Шер И.Ф. Бухгалтерия и баланс. – М.: Экономическая жизнь, 1925. С. 481

²⁰ ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов»

Однако деловая репутация согласно МСФО не является нематериальным активом. Из МСФО 38 «Нематериальные активы» деловая репутация выведена из сферы действия стандарта, так как деловую репутацию невозможно передать, продать или подарить. Она не может быть самостоятельным объектом сделки, так как присуща всей организации и неотделима от нее. Учет деловой репутации регулируется в МСФО стандартом IFRS 3 «Объединения предприятий».

Внутренне созданная деловая репутация компании вообще не подлежит признанию в качестве актива ни по российским стандартам, ни по международным стандартам.²¹ Кроме того, в оценке деловой репутации не учитываются такие важные внебалансовые ценности, как, например, лояльность клиентов, клиентские базы, деловые связи, отлаженные каналы сбыта и поставок, высокий кредитный рейтинг, квалифицированный персонал и др., которые определяют текущие и будущие экономические выгоды. Иначе говоря, деловая репутация – это разница между балансовой стоимостью активов и стихийно сложившейся рыночной стоимостью фирмы, обладающей этими активами, что в полной мере не включает оценку тех экономических выгод, которые могут возникать в результате синергии различных ресурсов.

В бухгалтерском учете принято различать положительную и отрицательную деловую репутацию. Если покупная цена организации превышает её чистые активы, то имеет место положительная деловая репутация (goodwill). Если же чистые активы приобретенной организации превышают покупную цену организации, как имущественного комплекса, то имеет место отрицательная деловая репутация (badwill). В бухгалтерском учете, согласно п.43,45 ПБУ 14/2007, данные операции отражаются следующим образом, как это показано в таблице 1.

Таблица 1 Отражение в учете положительной и отрицательной деловой репутации

№	Содержание	Дебет	Кредит
1	Отражено возникновение положительной деловой репутации	08	76
2	Учтена положительная деловая репутация в составе нематериальных активов	04	08
3	Учтена отрицательная деловая репутация	76	91.1

Согласно РСБУ НМА являются амортизируемыми активами, поэтому положительную деловую репутацию необходимо амортизировать.

Амортизация НМА в РСБУ учитывается на пассивном счете 05 «Амортизация нематериальных активов» и согласно ПБУ начисляется со следующего месяца после отражения положительной деловой репутации на

²¹ Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы», п.57, 48

активном счете 04 «Нематериальные активы». При этом амортизация НМА учитывается в составе тех или иных расходов в зависимости от использования актива, как это показано в таблице 2.

Таблица 2 Бухгалтерский учет списания деловой репутации и отражения амортизационных начислений по ней

№	Содержание	Дебет	Кредит
1	Начисление амортизации	20(23,25,26)	05
2	Списание деловой репутации на расходы	91 (субсчет «Прочие расходы»)	04 (субсчет «Деловая репутация»)

В МСФО 36 «Обесценение активов» предусмотрена не амортизация актива, а ежегодное обесценение.²²

Согласно п.44 ПБУ 14/2007, положительная деловая репутация амортизируется в течение 20 лет. Если учитывать взаимосвязь гудвилла с другими активами организации, то можно заметить, что пропорциональное снижение стоимости актива не отражает экономической сути происходящих процессов в организации. Поэтому, с нашей точки зрения, переоценка гудвилла является наиболее эффективным методом отражения его реальной стоимости во времени и более правильной оценкой актива в бухгалтерском учете и финансовой отчетности.

Нельзя не отметить, что кроме рассмотренных расхождений в отражении деловой репутации согласно РСБУ и МСФО, существуют расхождения в учете деловой репутации согласно ПБУ и НК РФ. Так в НК России расчет величины гудвилла представляется в виде разницы между ценой предприятия и стоимостью чистых активов, в то время как в ПБУ 14/2007 как разница между ценой, уплачиваемой покупателем при приобретении предприятия и суммой стоимости всех активов и обязательств.

В целях налогообложения сумма, которую выплачивает покупатель в виде надбавки (в случае положительной деловой репутации), или полученная скидка (в случае отрицательной репутации), учитывается следующим образом:

- надбавка - признается расходом равномерно в течение 5 лет, начиная с месяца, следующего за месяцем государственной регистрации права собственности покупателя на предприятие;

- скидка - признается доходом при расчете налога на прибыль в том месяце, в котором осуществлена государственная регистрация перехода права собственности на него (п. 8 ст. 250 НК РФ)

²² Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36 «Обесценение активов» п.8,10

Так как правила списания амортизации в бухгалтерском и налоговом учете отличаются, то возникает отложенное налоговое обязательство (ОНО). Допустим, что деловая репутация фирмы 5120 тыс. руб. В налоговом учете рассчитанная сумма стоимости деловой репутации будет списываться ежемесячно в размере (5120тыс. руб.:12мес.:10лет) 42666 руб. В бухгалтерском учете - (5120тыс. руб.:12мес.:20лет) 21333 руб. Соответственно, ОНО составит (42666-21333) 21333 руб. При этом на счетах бухгалтерского учета будет делаться запись: Д 99 «Прибыли и убытки» К 68 «Расчеты по налогам и сборам» 21333 руб.

Таким образом, российские стандарты бухгалтерского учета в отношении деловой репутации и международные стандарты отличаются. В настоящее время необходимо совершенствовать как российские, так и международные стандарты по учету деловой репутации, так как полная, достоверная оценка деловой репутации при ее первоначальном признании в последующем может иметь влияние на полноту формирования информации в финансовой отчетности, идентификацию и количественное измерение изменений денежных потоков, связанных с признанием деловой репутации организации, компании, фирмы, бизнеса (в целом или его части). И первым шагом, на мой взгляд, должно стать единое международное определение гудвилла, как предмета экономического, бухгалтерского и налогового учета.

Использованные источники:

1. «Налоговый кодекс РФ» (часть 1 и 2) от 05.08.2000 №117-ФЗ
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36 «Обесценение активов»
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы»
5. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций (утв. Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 №94н)
6. Шер И.Ф. Бухгалтерия и баланс. – М.: Экономическая жизнь, 1925

*Голиков С. Д.
Паламарь Е. С.
Цвенгер Д. С.
Субанова О. С.*

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ФОРМИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ ЦЕННЫХ БУМАГ НА РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКАХ КАПИТАЛА

Основные характеристики текущей рыночной ситуации:

Прогноз роста экономики России по данным МВФ 2% и 2,5% в 2014 г. и 2015 г. соответственно. При этом Citi Bank прогнозирует рост экономики России на 1%, а ВТБ Капитал 17.03.14 понизил прогноз роста с 1,2% до 0%.

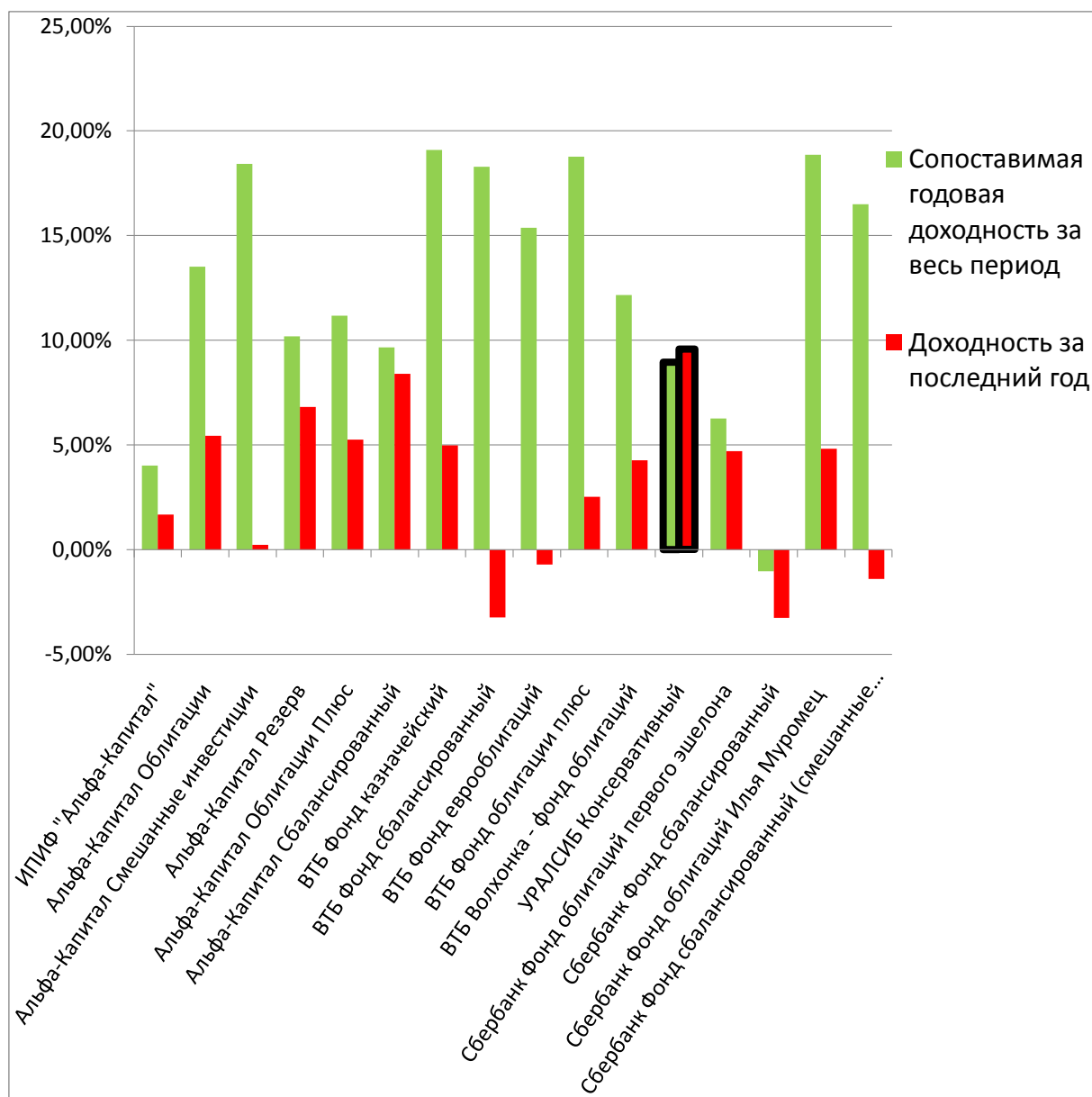
Мировая экономика, согласно прогнозу МВФ, вырастет на 3,7% в 2014 г. и на 3,9% в 2015 г.

Также необходимо отметить, что инфляция в России за 2013 г. составила 6,5% по данным Росстата. Помимо этого, в первые месяцы 2014 г. ослабление валюты рублевых портфелей составило более 15%.

Основные перспективы роста экономики связаны с развитием NBIC-технологии (нано-, био-, инфо-, когно-).

В качестве важных черт российской экономики в 2013 г. нужно отметить переход к стагнации промышленного производства и инвестиций в основной капитал при параллельном ухудшении финансового положения компаний, а также попытки перехода к новой модели государственной инновационной политики, ориентированной на достижение технологических прорывов.

Базой для проведенного анализа послужили 16 портфелей четырех управляющих компаний (Альфа-Капитал, ВТБ Капитал, УРАЛСИБ, Сбербанк Управление Активами) с СЧА более 63 млн. руб. Исторические данные по портфелям были проанализированы за период с марта 2009 г. по март 2014 г. (5 лет). Выбранные портфели обладают низкой или умеренной степенью риска.



Проведенный анализ дал следующие результаты:

- 1) Медианное значение доходности за весь рассматриваемый период составило 88,54%
- 2) Сопоставимая с этим годовая доходность равна 13,52%
- 3) Медиана доходности за последний год (период март 2013 г. – март 2014 г.) составила 4,70%
- 4) Только 1 портфель из 16 показал за последний год более высокую доходность, чем его среднегодовая доходность за рассматриваемый период

Выводы по результатам анализа:

- 1) Ныне существующие модели формирования портфелей ценных бумаг в значительной степени исчерпали себя
- 2) Необходима разработка новых моделей портфельного инвестирования

3) Новые модели должны учитывать основные тенденции развития мировой экономики в будущем

Для достижения более высокой доходности предлагается формирование портфеля нового типа. Данный инвестиционный портфель будет включать в себя инвестиции в форме соинвестирования или софинансирования реальных бизнес-проектов. Данная стратегия позволяет как повысить доходность, так и снизить риски инвестирования в среднесрочной перспективе.

Портфель описанного типа близок к портфелю хеджевого типа по соотношению доходность-риск (т. е. обладает риском на уровне сбалансированного портфеля, но при этом доходностью на уровне портфеля дохода – относительно высокая доходность при относительно низком уровне риска).

*Голиков С. Д.
Паламарь Е. С.
Цвенгер Д. С.
Субанова О. С.*

научный руководитель

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

КЛЮЧЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КОМПАНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В условиях современной рыночной экономики каждой компании необходимо приспосабливаться к изменениям окружающей среды, для достижения своих основных целей: получение прибыли и максимизация капитализации. Как только рынок насыщается, основным направлением развития компании становятся слияния и поглощения (M&A). Актуальность данной темы обусловлена стремительным развитием рынка слияний и поглощений как одного из инструментов инвестирования. Почти за сто лет существования рынка M&A в США появилось множество холдингов гигантов и транснациональных компаний.

Рынок слияний и поглощений характеризуется рядом преимуществ и недостатков. Основными преимуществами являются:

- ✓ Операционная и финансовая синергия
- ✓ Возможность реструктуризации бизнеса или выхода из него
- ✓ Вывод капитала из депрессивной отрасли
- ✓ Создание дополнительной стоимости
- ✓ Установление эффективного менеджмента
- ✓ Диверсификация
- ✓ Объединение стратегии, миссии и цели

✓ Инвестирования

В качестве недостатков можно выделить следующее:

✓ Большие затраты

✓ Протесты сотрудников

✓ Различия в организационной структуре и техническом обеспечении, дублирование услуг и продуктов

✓ Монополизация рынка

✓ Трудности интеграции миссии, стратегии, цели

✓ Систематический риск

Ретроспективный анализ отечественного рынка M&A показывает, что в период с 2003 г. по 2007 г. его объём вырос почти в 6,5 раз с 19 млрд. \$ до 124 млрд. \$, по количеству сделок с 180 до 486. Доля объёмов рынка к ВВП в 2007 г. достигла 10%. Затем на протяжении двух лет происходило стремительное снижение показателей: объёмы рынка сократились в среднем на 70%, доля к ВВП – на 50% (см. рис. 1).

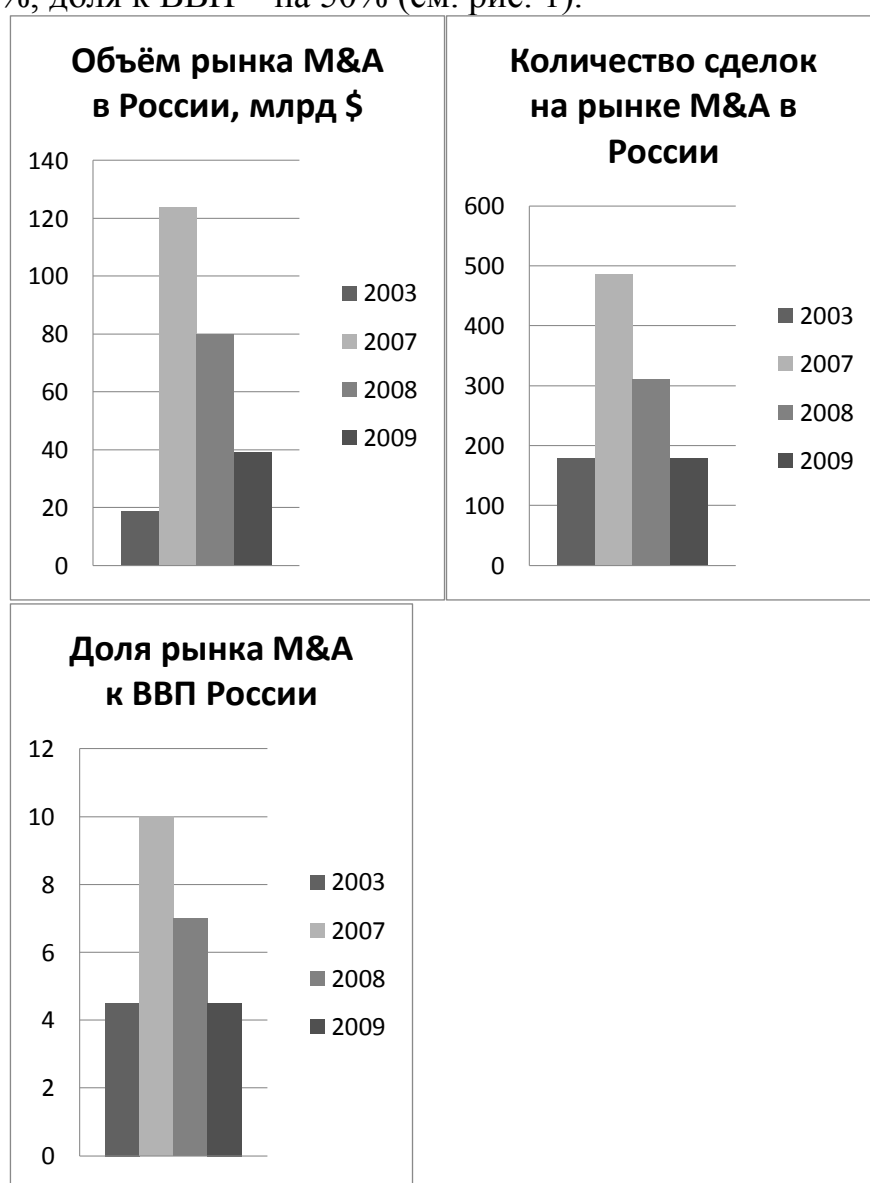


Рис. 1 Объём рынка M&A, количество сделок и доля к ВВП России²³

Согласно статистике информационного агентства АК&М объём отечественного рынка в 2013 г. достиг своего максимума в отметке \$118,12млрд., однако число сделок выросло всего на 5% и составило 541 транзакцию.²⁴ В ходе анализа статистики были выявлены следующие тенденции:

➤ Укрупнение рынка; смещение сделок в более высокие ценовые диапазоны (см. рис. 2). Несмотря на позитивные тенденции российского рынка M&A, основной проблемой остаётся отсутствие параллельного роста реального сектора экономики.

➤ Увеличение доли государства в сделках до 60% (см. рис. 3), что приводит к конфликту интересов: с одной стороны государство действует как активный участник рынка, с другой – как его регулятор.

➤ Концентрация сделок внутри страны (90% сделок), снижение объёма инвестиций за границу в два раза. Таким образом, снижается отток капитала на рынке M&A за рубеж.



Рис. 2 Ценовой диапазон на рынке M&A в России²⁵

²³ <http://www.akm.ru/rus/ma/stat/2013/12.htm> - Информационное агентство АК&М

²⁴ <http://www.akm.ru/rus/ma/stat/2013/12.htm> - Информационное агентство АК&М

²⁵ <http://www.akm.ru/rus/ma/stat/2013/12.htm> - Информационное агентство АК&М

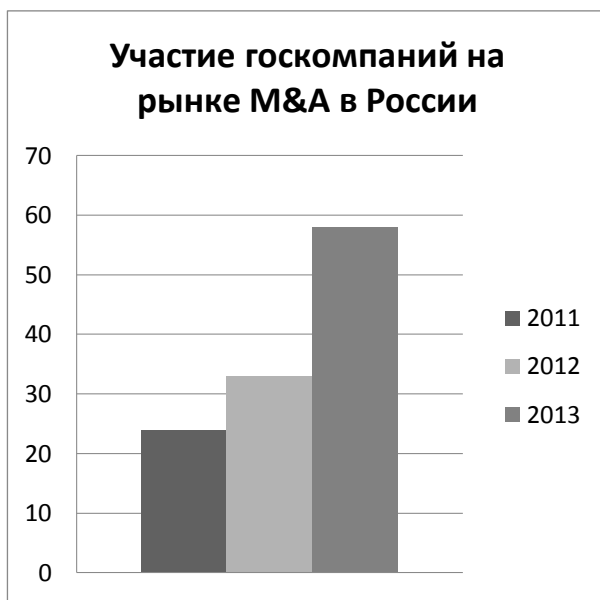


Рис. 3 Участие госкомпаний на рынке М&А в России²⁶

➤ Что касается отраслевой структуры, то бесспорным лидером по объёму и количеству сделок в 2013 г. стал топливно-энергетический комплекс. Доля остальных секторов экономики представлена на рис 4



²⁶ <http://www.akm.ru/rus/ma/stat/2013/12.htm> - Информационное агентство АК&М



Рис. 4 Отраслевая структура рынка М&А России по объёму и числу сделок в 2013 г.²⁷

В заключении, отметим следующие проблемы развития отечественного рынка М&А. Во-первых, несмотря на значительный рост объёмов и стоимости сделок, не наблюдается стагнация в реальном секторе экономики. Как следствие происходит рост цен на активы в отсутствие реальных предпосылок к этому. Во-вторых, повышается степень присутствия государства в качестве активного участника рынка, в то время как основная его функция – регулятивная. В-третьих, удельный вес по отраслям распределяется неравномерно. Больше половины объёмов рынка приходится на ТЭК, что можно связать с сырьевой направленностью нашей экономики. Основные проблемы российской экономики носят институциональный характер: слабое развитие рыночных институтов, судебной системы, непрозрачность прав собственности, коррупция, нехватка профессиональных посредников.

Тем не менее, есть ряд перспектив развития. В 2013г. рынок достиг максимального значения за весь посткризисный период, как по количеству, так и по объёму сделок. Анализ показал уменьшение оттока капитала за границу и его концентрацию на внутреннем рынке. Также, отмечается значительный рост объёмов сделок в таких сферах, как финансы и IT-технологии.

Использованные источники:

1. Семенов А.Л. / Специфика слияний и поглощений в Российской Федерации. Управленческий подход / Научные исследования экономического факультета МГУ. Электронный журнал. 2009. №1, с. 44-61.
2. Покупка и продажа бизнеса в России / Пушкин А., Гришин К. А. - М.: «Эксмо», 2011. - 249 с.

²⁷ <http://www.akm.ru/rus/ma/stat/2013/12.htm> - Информационное агентство АК&М

3. <http://www.akm.ru/rus/ma/stat/2013/12.htm> - Информационное агентство АК&М
4. http://www.mckinsey.com/about_us - Консалтинговая компания McKinsey

*Голиков С. Д.
Паламарь Е. С.
Цвенгер Д. С.
Субанова О. С.*

научный руководитель

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Аннотация. Данная статья посвящена оценке эффективности долгосрочных инвестиций, являющихся комплексным инструментом получения прибыли. Рассматриваются показатели эффективности инвестиционной деятельности, необходимые для оценки инвестиционного объекта с позиции приемлемости для дальнейшего анализа. Особое внимание обращается на противоречивость критериев при выборе инвестиционного проекта.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, внутренняя норма рентабельности, чистая текущая стоимость, противоречивость критериев.

В современном мире любое предприятие имеет возможность получать прибыль не только при осуществлении производственной деятельности, но также и посредством инвестиционной. Однако основным отличием инвестиционной прибыли от финансовой прибыли является период, на протяжении которого ее можно получить. За время порой длительного ожидания окупаемости инвестиций, в стране могут произойти различные, подчас существенные, изменения не только в потребительском спросе, но в уровне цен, макроэкономической ситуации. При этом может произойти обесценения вложенного капитала. Все вышеперечисленное требует особого подхода к оценке эффективности долгосрочных инвестиций на начальном этапе разработки проектов. При анализе инвестиционных проектов необходимо учитывать большое число неопределенных параметров. В связи с этим возрастает значения пред-проектной стадии, в которую включается разработка технико-экономического обоснования экономического решения.

Определимся с понятием инвестиционного проекта, под которым понимают проект, где все мероприятия и связанные с ними действия описываются с позиций инвестирования денежных средств и ресурсов и полученных в связи с этим результатов [1]. Для осуществления инвестиционного проекта требуется заранее составленный, спланированный

и просчитанный план. Принятие инвестиционного решения основывается на сопоставлении составленного плана (с уже включёнными ожидаемыми показателями) с реальной инвестиционной ситуацией. Стоит также обозначить понятие “инвестиционного плана”, как набор показателей, достигаемых исполнением алгоритма инвестиционных и управленческих решений [2]. При этом нельзя не упомянуть, что во всех случаях присутствует временной лаг или задержка между началом инвестирования и моментом, когда проект начинает приносить прибыль. В процессе составления инвестиционных планов несколько параллельных инвестиционных проектов могут противоречить друг другу вследствие: ограниченности финансирования, неспособности измерения точной стоимости инвестиционного проекта.

Из всех имеющихся в инвестиционной методологии критериев наиболее приемлемыми являются критерии, рассчитанные методом дисконтирования – учитывающие стоимость денег во времени [3]. Определенная система показателей лежит в основе оценки эффективности инвестиционного проекта. Данные показатели помогают соизмерить полученный эффект от реализации проекта с инвестиционными затратами. Для оценки эффективности долгосрочных инвестиционных проектов используются различные показатели, наиболее известные из которых:

- чистая текущая стоимость – NPV, ден. ед.;
- индекс рентабельности – PI;
- период окупаемости с учетом дисконтирования – DPP, годы;
- внутренняя норма рентабельности – IRR, %;
- модифицированная норма рентабельности – MIRR, %.

При оценке нескольких инвестиционных проектов и выборе наиболее эффективного, различные критерии предполагают разноплановые рекомендации к принятию решений. Отсюда возникает противоречивость критериев. Рассмотрим подробнее каким критерием следует воспользоваться при выборе того или иного проекта.

Оценка эффективности проектов основывается на выборе наилучшей альтернативы из всех имеющихся, причиной которой служит искусственный подбор всех возможных вариантов для подбора “Бэкграунда” – на нем можно представить нужный проект, выдать желаемое за действительное. Решение проблемы – более тщательный отбор показателей сравнения.

Допустим, есть 2 проекта А и Б со следующими показателями, приведенными в Таблице 1.

Таблица 1-Показатели инвестиционных проектов

Проект	IC	NPV, при r=13%	PI	IRR
А	-70	4,36	1,06	16%
Б	-10	1,90	1,19	22%

Таким образом, мы видим, что каждый из проектов является наилучшим, если ранжировать проекты по одному определенному показателю. Каким же критерием следует воспользоваться?

На этот вопрос нет однозначного ответа. У каждого из показателей есть преимущества. Показатель NPV дает вероятностную оценку прироста стоимости компании – если инвестиционный проект будет реализован. Также NPV обладает свойством аддитивности – аддитивность оценки целого показателя равна аддитивности составляющих его частей [4].

Но часто случается так, что предпочтение отдается проекту с большим значением PI. Основной причиной данного решения является то, что NPV является абсолютным показателем, а PI – относительным. С помощью PI легче осуществлять сравнительный анализ эффективности инвестиций.

Рассматривая внутреннюю норму доходности, то здесь тоже возникает ряд вопросов: внутренняя норма доходности (IRR) – это ставка дисконтирования, при которой чистый дисконтированный доход (NPV) = 0 – это утверждение верно только тогда, когда поток является инвестиционным – меняет знак с – на +. Другими словами IRR не пригоден для анализа проектов с неординарными денежными потоками.

Также на этапе планирования могут возникать разнообразные препятствия:

- Неожиданные конфликты и столкновения интересов откладывают получение прибыли (вследствие откладывания реализации проекта);
- Непредвиденная необходимость в персонале;
- Чем сложнее и многофазовее проект – тем выше риск;
- Незапланированная потребность в ресурсах, снабжении, инвентаре и пр. увеличивает стоимость проекта.

Для предотвращения этих ошибок следует: разрабатывать максимально детальный инвестиционный план до реализации проекта, с возможностью корректировок – на случай форс-мажорных обстоятельств.

Ошибки так же могут быть обнаружены и во время реализации инвестиционного проекта:

- Пользователи могут быть не готовы к правильному восприятию продукта – как следствие увеличение затрат на освоение изделия.
- Потеря дохода из-за неподготовленности покупателей.

Эти проблемы решаются созданием программы обучения пользователей, например, тестирование продукции пользователями (аналогия на компьютерные игры – самой ранней версией выходит Альфа релиз, затем измененный под отзывами тестеров и критиками Бета релиз, затем предфинальный демо релиз и затем сам релиз). Более того, любые недостатки следует устранить до реализации продукта, если это невозможно – задержать её.

Еще одной группой возможных ошибок при реализации инвестиционного проекта являются изменения в бизнесе:

- Отсутствие координации бизнес-процессов и процессов инвестиционного проекта;
- Пока проект не завершен, изменения в бизнес-процессах не рассматриваются;
- Форс-мажорные изменения в бизнес-процессе вызывают перерасход времени, ресурсов и ставят под угрозу своевременную и точную реализацию проекта.

Для решения этого блока проблем стоит выявить воздействия бизнес-процессов на проект до старта его реализации и предусмотреть около четверти-трети запасного фонда рабочего времени и бюджета на развязку и решение возникающих проблем.

Таким образом, долгосрочные инвестиции – комплексный инструмент получения прибыли. Эффективность инвестиций зависит от множества факторов, в основе лежит срок, размер, характер и, что самое главное – рентабельность инвестиций, размер которой закладывается в стоимость оных. Количественными измерителем является ряд показателей, таких как: чистая текущая стоимость, индекс рентабельности, период окупаемости с учетом дисконтирования, внутренняя норма рентабельности, модифицированная норма рентабельности. Любые современные инвестиционные проекты проходят несколько стадий отбора, согласований и удовлетворения заданным показателям.

Использованные источники:

1. Ример М.И. – Экономическая оценка инвестиций [Текст]: Учебник для вузов, 4-е изд., перераб. и доп./ Под ред. М.Римера. – СПб: Питер, 2011. - 432 с.
2. Михайлова Э. А., Орлова Л. Н. - Экономическая оценка инвестиций [Текст]: Учебное пособие. – Рыбинск: РГАТА, 2008. – 176 с.
3. Подшиваленко Г.П. – Инвестиции [Текст] : учебное пособие, 3-е изд., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2006. — 200 с

*Голиков С. Д.
Паламарь Е. С.
Цвенгер Д. С.
Субанова О. С.*

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКЕ ГЕРМАНСКОЙ ИМПЕРИИ В ПЕРИОД 1-ОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

Германская империя, мощнейшая из держав Тройственного союза, была одним из главных инициаторов Первой мировой войны. Для этого у нее сложился ряд объективных предпосылок.

Перед началом I мировой войны индустриальный сектор Германии занимал второе место в мире после США. Темпы прироста промышленного продукта составляли около 4% в год²⁸. С 1870 по 1914 год население II рейха возросло на 65%, бюджет германской армии с 1879 года возрос в 35 раз, общий объем промышленного производства с 1890-х годов и до начало общеевропейского противостояния утроился²⁹. Для дальнейшего поддержания экономических и демографических темпов роста кайзеровская империя нуждалась в геополитическом расширении, что было невозможно без кардинального изменения мирового устройства. Совокупный объем военных расходов, нехватка территорий и непримиримая воинственность немецкого общества стали причиной эскалации политического конфликта летом 1914 года. Война стала неизбежна.

Боевые действия 1914 года начались для Германии достаточно успешно. Ее западным армиям удалось разбить англо-французские войска и выйти к реке Марне, тем самым создав непосредственную угрозу по окружению Парижа. В немецком обществе наблюдались полная гражданская консолидация.

На фоне первоначальных побед элита Германии приступила к созданию комплексной программы переустройства послевоенного миропорядка. Промышленные круги стремились к безоговорочному подчинению Европы. Наиболее сбалансированным был проект канцлера Бетман-Гольвега, предполагавший сделать территориальным ядром будущей Германии «Серединную Европу», состоявшую из большей части европейских стран. Российскую империю намеревались вернуть к границам «до Петра Великого»; часть Прибалтики и Польши включить в состав рейха; на территории Кавказа, Приазовья и Украины создать сырьевые базы.

Однако к середине сентября обстановка на фронтах стала меняться. Англо-французские соединения сумели перегруппироваться и отбросить

²⁸ Паламарчук В. История народного хозяйства Германии в 1871-1914 гг. Львов, 1960

²⁹ Там же

немцев от Парижа. План Шлиффена, предполагавший скорую победу, был сорван: началась оппозиционная война. На Восточном фронте Германия сумело вытеснить русские армии из Восточной Пруссии, но этот оперативный успех не мог скрыть стратегический провал Германии в кампании 1914 года.

Отступление от Парижа и срыв плана быстрой войны вынудили Германию начать милитаризацию своей экономики. Был провозглашен принцип войны до «последнего немца» и «последней марки». Сильно возросло государственное вмешательство в народное хозяйство. Было введено эмбарго на экспорт стратегически важной продукции. На товары повседневного потребления устанавливались строго регулируемые цены. Была принята карточная система продовольственного распределения. Нехватка минеральных и трудовых ресурсов частично компенсировалась их ввозом с захваченных территорий.

Усиление государственного регулирования принесло ощутимую пользу. Производство артиллерийских орудий, самолетов и пулеметов возросло в 3.5 раза, снарядов и винтовок – 1.5 раза³⁰. Но этого оказалась недостаточно. Потребности в вооружении и амуниции превосходили темпы их производства; положение усугублялось необходимостью содержания не только Германских подразделений, но и подразделений союзников.

Значительно обострились проблемы с импортом. Ввоз продовольствия снизился на 30-40 %³¹. Промышленные ресурсы стали закупаться у нейтральных стран. Для замещения импортной продукции производство переориентировали на выпуск товаров-заменителей. Однако все эти меры не могли компенсировать довоенный объем закупок у стран Антанты.

Военные кампании 1915-16 годов велись с переменным успехом. На Восточном фронте немцы захватили территории Прибалтики и Польши. Но за два года кровопролитных боев русская армия не была уничтожена. В ходе «Брусиловского прорыва» в 1916 году была практически разбита Австро-Венгрия, что потребовало от Германии переброски дополнительных сил для ее спасения. На Западном направлении обстановка осложнялась «окопными» методами ведения боев. После провального наступления немцев на Верден и безрезультатной операции войск Антанты на реке Сомме ни одна из сторон не получила преимущества. Однако экономический потенциал Германии был значительно слабее ее противников.

К осени 1916 года в хозяйственном укладе II рейха произошли значительные изменения. Вся военная и политическая власть перешла к Верховному командованию.

³⁰ Паламарчук В. История народного хозяйства Германии в 1871-1914 гг. Львов, 1960

³¹ Шацилло В. К. Первая мировая война 1914 – 1918. Факты. Документы. — М.: ОЛМА ПРЕСС, 2003. — 480с.: ил. — (Архив)

Генерал-фельдмаршал Гинденбург, фактический глава генеральной ставки, выдвинул программу «Тотальной войны», подразумевающую полную мобилизацию всех трудовых и экономических ресурсов. Необходимо было обеспечить армию новым пополнением и в тоже время повысить число специалистов на производственных объектах. Для резервистов вводилась обязательная трудовая повинность, рабочие фактически прикреплялись к предприятиям. Все полномочия по поставкам производственного сырья переходили к военным ведомствам. Такая централизация экономики оказалась эффективна: к 1917 году показатели программы Гинденбурга были достигнуты или перевыполнены³².

События 1917 года на Восточном фронте дали возможность Германии завладеть инициативой в войне. Революции в России и последующий Брест-литовский мир позволили немцам завладеть новыми землями и большими запасами стратегически важного сырья. Советское правительство обязалось выплатить контрибуцию в размере 6 млрд. золотых рублей. Подобный приток ресурсов на время укрепил немецкую экономику. Однако к концу 1917 года вновь проявились тенденции к ее ослаблению.

В начале 1918 года ситуация на Западном фронте кардинально изменилась. В ходе четырех наступлений немецкие войска вновь достигли Марны и оказались в предместьях Парижа. Но начавшееся 8 августа 1918 года контрнаступление войск Антанты привело к прорыву германского фронта. Людские и материальные потери стали невосполнимы – 11 ноября Германия была вынуждена подписать перемирие.

К ноябрю 1917 года экономика германской империи переживала упадок. Из-за неурожая картофеля в 1916 году на 1/3 возросла смертность гражданского населения³³. Сильно ухудшилось качество самого продовольствия. Доля «черного рынка» составляла от 30 до 50% всех товаров первой необходимости³⁴. Государственный долг за годы войны возрос с 5 до 160 млрд. марок³⁵. К концу общеевропейского конфликта обращение наличных купюр перестало играть ведущую роль в хозяйстве страны. Экономическая жизнь основывалась на карточно-распределительной системе.

По условиям Версальского мирного договора Германия теряла 12% территории, включая Эльзас и Лотарингию, которые были одними из самых развитых промышленных областей страны³⁶. Немецкие колонии отходили к странам Антанты. Репарации, возложенные на Германию, составляли 132 млрд. золотых марок; их полноценная выплата могла быть завершена только

³² Бэзил Лиддел Гарт. 1914. Правда о Первой мировой. — М.: Эксмо, 2009. — 480 с.

³³ Паламарчук В. История народного хозяйства Германии в 1871-1914 гг. Львов, 1960

³⁴ Там же

³⁵ Там же

³⁶ Шацилло В. К. Первая мировая война 1914 – 1918. Факты. Документы. — М.: ОЛМА ПРЕСС, 2003. — 480с.: ил. — (Архив)

к 1987 году. Промышленное производство страны сократилось вдвое, аграрный сектор, в сравнении с 1914 годом, – в 2.5 раза³⁷. Национальное богатство империи уменьшилось более чем на 1/3³⁸. Экономическая и социальная напряженность привели к массовым народным волнениям. В ноябре 1918 года произошла революция, приведшая к образованию Веймарской республики. Германская империя престала существовать.

Использованные источники:

1. Бэзил Лиддел Гарт. 1914. Правда о Первой мировой. — М.: Эксмо, 2009. — 480 с.
2. История Германии: учебное пособие: в 3тт. / Под общ. Ред. Б. Бонвеча, Ю.В. Галактионова. — М.: КДУ, 2008. — Т.2: От создания Германской империи до начала XXI века / А.М. Бетмакаев, Т.А. Бяликова, Ю.В. Галактионов, [и др]; отв.ред. Ю.В. Галактионов: сост. науч.-справ. аппарата А. А. Мить.— 672с.: ил., [16] с.: цв.ил.
3. Новейшая история стран Европы и Америки. XX век : учеб. для студентов вузов : В 3 ч. / Под ред. А. М. Родригеса и М.В. Понамарева. — М.: Гуманитар, изд. центр ВЛАДОС, 2005. — Ч.1 : 1900-1945.— 463 с. — (Учебник для вузов)
4. Очерки истории Германии с древнейших времен до 1918 г. Под ред. Кривогуза И. М. М., 1959.
5. Паламарчук В. История народного хозяйства Германии в 1871-1914 гг. Львов, 1960
6. Стоун Н. Первая мировая война: Краткая история / Норман стоун; пер с англ. И.В. Лобанова. — М.: АСТ: АСТ Москва, 2010.— 219,[5] с.
7. Шацилло В. К. Первая мировая война 1914 – 1918. Факты. Документы. — М.: ОЛМА ПРЕСС, 2003. — 480с.: ил. — (Архив)

*Голиков С. Д.
Паламарь Е.С.
Цвенгер Д.С.
Субанова О.С.*

научный руководитель

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОБЪЕКТА ПРИ ОБЪЕДИНЕНИИ БИЗНЕСА В НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Согласно прогнозу на начало 2014 года, улучшение экономической ситуации в промышленности будет способствовать росту количества сделок на рынке М&А данной отрасли, который восстанавливается после того, как

³⁷ Там же

³⁸ Стоун Н. Первая мировая война: Краткая история / Норман стоун; пер с англ. И.В. Лобанова. — М.: АСТ: АСТ Москва, 2010.— 219,[5] с.

достиг наиболее низких показателей активности за последние семь лет. Этот вывод можно сделать на основе прогнозного коэффициента «рыночная цена акции/прогнозируемая прибыль на акцию», который используется для оценки готовности компаний к сделкам. В декабре 2013 г. он на 16% превышал аналогичный показатель декабря 2012 г, что является отражением благоприятной динамики.

Если рассмотреть удельный вес отраслей на российском рынке слияний и поглощений по сумме сделок, то можно заметить, что именно в топливно-энергетический комплекс была достигнута наибольшая сумма транзакций в 2013 году (33,17% общего объема рынка). Данная работа будет касаться не всего ТЭК, а только нефтяной промышленности, для которой слияния и поглощения — распространенный инструмент для реализации проектов развития, ускорения роста и географического расширения.

В связи с повышением значимости слияний и поглощений все чаще возникают вопросы, которые касаются отражения сделки при подготовке консолидированной отчетности в соответствии с требованиями МСФО. Решение этих вопросов требует глубокого анализа разнообразной информации, доступной порой только высшему руководству, а также затрагивает методологию учета. Рассмотрим ключевые особенности применения МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса» к объектам сделок по приобретению бизнеса в нефтяной отрасли.

Базовым вопросом, в отношении которого зачастую требуется применение профессионального суждения, можно назвать классификацию сделки по приобретению объекта. Согласно требованиям МСФО 3 следует определить, что представляет из себя покупка: приобретение актива (активов) или объединение бизнеса. Кажется, что ответ лежит на поверхности, однако на практике может потребоваться глубокий анализ объекта приобретения.

Для начала определим, что объединение бизнеса по МСФО — это сделка или иное событие, в результате которого приобретающая сторона получает контроль над одним или несколькими бизнесами. Объединение бизнеса может представлять покупку капитала другой компании, или ее всех чистых активов, может быть, части активов другой компании, которые совместно являются одним или несколькими видами бизнеса, а может быть, это признание только обязательств другой компании.

Объединение может быть осуществлено при помощи эмиссии акций, оплаты денежными средствами и их эквивалентами либо иными активами. Возможна и комбинированная оплата объекта сделки разнообразными активами. В итоге результатом сделки может быть новая компания или реорганизация одной или более компаний, подверженных объединению.

В понятие «бизнес» в соответствии с МСФО 3 входят:

1. Факторы производства – это экономические ресурсы, предназначенные для использования с целью выпуска продукции при помощи бизнес-процессов.

2. Бизнес-процессы – в свою очередь это процедуры, с помощью которых используются факторы производства для выпуска продукции, также это могут быть административные функции.

3. Продукция – это конечный результат, получаемый при использовании факторов производства в бизнес-процессами и обеспечивающий экономические выгоды для заинтересованных сторон.

Чтобы признать объект приобретения бизнесом, необходимо убедиться, что в наличии есть факторы производства и бизнес-процессы. Согласно МСФО, выпуск продукции на дату приобретения не обязателен.

В добывающей отрасли сложность в том, что объект приобретения может находиться на этапах развития. Например, это может быть предприятие на стадии предварительного изучения территории, или компания на этапе геологоразведки, это может быть проект развития, производственный объект, который уже ведет добычу и переработку ископаемых.

Не вызывает вопросов приобретение проекта развития или покупка действующей производственной компании, так как очевидно, что это сделка по объединению бизнеса. Пусть даже предприятие еще и не выпускает продукцию, покупатель может использовать факторы производства и имеющиеся бизнес-процессы для производства продукции в будущем сразу же с момента сделки.

Однако правильно классифицировать приобретение компании на этапе предварительного изучения территории или геологоразведки крайне затруднительно. Необходимо провести анализ объекта и ответить на некоторые вопросы, чтобы выявить элементы понятия «бизнес», которые присутствуют у предприятия:

- *Производит ли предприятие продукцию?*

Согласно МСФО 3, допускается отсутствие выпуска продукции на стадии развития компании, данные критерий не принципиален.

- *Ведется ли основная деятельность?*

Вероятно, технологические исследования месторождения уже осуществлялись и есть результаты поискового/разведочного бурения, или произведен подсчет ожидаемых запасов, подготовлено обоснование необходимости разработки месторождения.

- *Есть ли у предприятия необходимые факторы производства?*

Необходимо учесть все имеющиеся факторы производства: персонал, внеоборотные активы, объекты интеллектуальной собственности, скважины

и соответствующие приспособления, вероятные и доказанные запасы полезных ископаемых.

- *Существуют ли на предприятии процессы, которые способны в будущем способствовать выпуску продукции?*

Возможно, какие-то бизнес-процессы будут отсутствовать, но важно помнить, что покупатель может внедрить собственные процессы, интегрировав объект приобретения в свою группу.

- *Создан ли план производства для объекта приобретения?*

Для каждой производственной компании добывающей отрасли как правило строится модель долгосрочного развития месторождения, охватывающая весь ожидаемый срок его разработки.

- *Возможен ли доступ предприятия к клиентам, которым будет реализована продукция?*

У компаний нефтяной отрасли всегда существуют покупатели готовой продукции, ведь полезные ископаемые – это биржевые товары, доступ к которым есть всегда посредством товарных бирж.

Рассмотрим примеры классификации сделки как приобретения актива (активов) или объединения бизнеса.

В мае 2012 года ТНК-ВР вела переговоры о приобретении принадлежащих НГК "Итера" нефтяных месторождений в Оренбургской области — Погромненского и Твердиловского. ТНК-ВР рассчитывала на синергический эффект, так как компания имела в этом регионе инфраструктуру, установки подготовки нефти, нефтепроводы и линии электропередач. Согласно МСФО 3 это приобретение представляет собой объединение бизнеса, ведь ТНК-ВР может объединить новый ресурс с уже имеющимися у него факторами производства и бизнес-процессами, чтобы производить продукцию в будущем. Напомним, что 21 марта 2013 года в официальном пресс-релизе «Роснефть» сообщила о завершении сделки по покупке 100 % ТНК-ВР.

CenGeo Holdings с 2013г стала владеть Колтогорским месторождением в ХМАО, запасы которого оцениваются в 73,5 млн баррелей. На данном месторождении выявлены одни только факторы производства, такие как лицензия на пользование недрами и потенциальные запасы нефти. Бизнес-процессы отсутствуют, поэтому сделка будет являться приобретением актива. После начала геологоразведки в июле 2013 года CenGeo Holdings Ltd была приобретена компанией Zoltav Resources Inc. В данном случае объект сделки включает факторы производства, такие как лицензию на пользование недрами, трудовые ресурсы, объекты недвижимости и оборудование, подтвержденные запасы полезных ископаемых, а также бизнес-процессы по геологоразведке, которые необходимы для производства. Этот объект полностью соответствует определению бизнеса по МСФО, потому что

содержит как минимум факторы производства и бизнес-процессы, а значит, сделка является объединением бизнеса.

Объединение бизнеса производится с применением консолидированной финансовой отчетности. Приобретение активов отражается по общей схеме.

*Голиков С. Д.
Паламарь Е. С.
Цвенгер Д. С.
Субанова О. С.*

*научный руководитель
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЭШ ПУЛИНГА ВНУТРИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ

После кризиса 2008 года стали очевидными слабые стороны корпоративных финансовых систем. В связи с этим многие компании пришли к решению оптимизировать финансовые взаимоотношения, прежде всего внутри собственной структуры. В данном случае под корпоративной структурой подразумевается группа компаний в трактовке Международных стандартов финансовой отчетности, которая дана в IFRS 10 «Консолидированная финансовая отчетность». Согласно положениям указанного стандарта, группа состоит из материнской компании и дочерних, при этом компания может признаваться материнской независимо от характера ее участия в каком-либо предприятии, а исходя из объема полномочий и наличия контроля над этим предприятием. Возникает идея создания «корпоративного казначейства», подразделения одной из компаний, входящих в группу, которое бы управляло финансовыми потоками внутри группы компаний для обеспечения необходимой ликвидности и контроля за финансовыми рисками.

На сегодняшний день банки предоставляют множество различных продуктов для выполнения данных функций, одним из которых является кэш пулинг (cash pooling). Кэш пулинг – это система управления счетами компаний группы, которая позволяет решать поставленные задачи. Крупные банки выделяют физический кэш пулинг и номинальный, которые различаются механизмами отражения остатков денежных средств на счетах участников пулинга, а также начислением на них процентов.

Физический кэш-пулинг. Создается Мастер счет Головной (материнской) компании, а также каждая из компаний, входящих в группу открывает свой специальный счет для пулинговых операций. Правовой основой данных операций является договор займа между Головной компанией, владелицей Мастер счета, и компаниями группы, в рамках

которого осуществляется финансирование компаний группы за счет средств на Мастер счете компании.

Особенностью данного типа пулинга является то, что денежные средства физически перемещаются со счетов участников. Механизм перевода денежных средств при данном типе пулинга состоит в следующем: в начале каждого рабочего дня остатки на счетах компаний равны нулю (или имеется положительный целевой остаток), в течение дня производятся переводы средств в рамках договора, а в конце каждого рабочего дня осуществляются переводы либо с Мастер счета либо на мастер счет таким образом, чтобы остатки на счетах участников обнулились. Таким образом, проценты рассчитываются по положительным или отрицательным (за овердрафт) остаткам на Мастер счете, что значительно снижает в целом процентные расходы (в сравнении с тем, если их рассчитывать отдельно по счетам компании группы с отрицательными остатками) и позволяет сокращать или даже исключать овердрафты.

В бухгалтерском учете Головной компании необходимо отражать перевод средств с расчетного счета на Мастер счет в банке и, наоборот, с использованием специального субсчета к счету 55, например, 55/4 – Мастер счет. Согласно Плана счетов 55 счет имеет название «Специальные счета в банках», что предполагает обособленное отражение денежных средств для осуществления определенных транзакций. В бухгалтерском учете операции по выдаче займов будут отражаться в соответствии с ПБУ 15/2008 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию». Счет 55/4 идет в корреспонденции со счетом 58 «Финансовые вложения», при этом проценты учитываются на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Данные займы являются краткосрочными, начисленные проценты включаются в состав прочих доходов отчетного периода. Перечисление денежных средств дочерних организаций на Мастер счет в бухгалтерском учете Головной компании отражается как полученный заем, который учитывается на счете 66/1, а начисленные проценты – на счете 66/2, поскольку в соответствии с ПБУ 15/2008 в бухгалтерском учете задолженности по основной сумме и начисленным процентам должны отражаться раздельно. Проводки для Головной организации:

Д55/4 К51 – перечислены денежные средства на Мастер счет

Д55/4 К91 – начислены проценты на положительный остаток по счету

Д58 К55/4 – выдан заем другой организации

Д76 К91/01 – начислены проценты к получению по выданному займу

Д55/4 К66/1 – получен заем от дочерней организации

Д91/02 К66/2 – начислены проценты к уплате по полученному займу

Д91/02 К55/4 – списана комиссия банка за услуги по осуществлению пулинговых операций

Дочерние компании, входящие в группу, в бухгалтерском учете также

открывают счет 55/4 для перечисления денежных средств на Мастер счет, на нем же отражаются начисленные проценты к получению на положительный остаток. Проводки для дочерних организаций будут аналогичны тем, которые оформляет Головная организация, однако перечисление денежных средств на Мастер счет и получение займа будет в учете отражаться с использованием счета 51.

Номинальный (условный) кэш-пулинг. Данный тип пулинга предполагает создание специальных пулинговых счетов для каждой компании группы, однако движение средств происходит только в рамках одной компании: движений средств между компаниями группы не происходит. Все счета участников объединяются в Номинальный (условный, виртуальный) пул, на котором определяется общая ликвидная позиция группы (чистая позиция). В начале каждого рабочего дня остатки на пулинговых счетах равны нулю, в конце рабочего дня фиксируется остаток на основном текущем счете каждого участника и чистая позиция группы, далее осуществляются переводы с текущих на соответствующие пулинговые счета того же участника в такой пропорции, чтобы сумма остатков на пулинговых счетах была равна нулю. Банк начисляет положительный процент на положительный остаток на специальном пулинговом счете, и списывает процент за овердрафт на счете компании, участвующей в пулинге.

В бухгалтерском учете компании открывают субсчета к счету 51: 1) счет 51/1 предназначен для текущих расчетов; 2) счет 51/2 отражает денежные средства на пулинговом счете. Проценты начисляются на счет 51/2 в корреспонденции со счетом 91. Использование системы номинального кэш-пулинга в отчетности отражается только в части признания доходов и расходов на остатки по счету 51/2 в банке, поскольку денежные средства фактически не перемещаются, а только ведется аналитика внутри счета 51.

Говоря о физическом пулинге и межфирменных договорах займа, возникает вопрос о том, может ли некредитная организация регулярно заниматься финансированием других компаний и предоставлением денежных средств, признается ли эта деятельность банковской. Поскольку данный вопрос является дискутируемым, для разрешения подобных споров необходимо четко определять различия между кредитным договором и договором займа, а также руководствоваться действующей судебной практикой.

Более того, необходимо помнить, что с 2012 года в Налоговом кодексе вводится раздел V.I, регулирующий сделки между взаимозависимыми лицами. При оценке взаимной зависимости лиц определяется влияние, которое может оказываться со стороны одного лица на решения других

Для таких сделок применяются определенные правила трансфертного ценообразования. Существует несколько методов определения трансфертных цен, которые поименованы в ст. 105.7 НК РФ. В

международной практике при обосновании рыночной ставки процента по займам наиболее приемлемым считается метод сопоставимых рыночных цен. Однако правила, указанные в российском Налоговом кодексе касательно трансфертных цен, являются довольно общими, разъяснений на эту тему пока немного, поэтому для конкретной сделки бывает очень трудно правильно определить цену.

Кроме того, необходимо помнить, что участники кэш пулинга должны руководствоваться п.1 ст. 269 НК РФ при определении предельной суммы процентов, признаваемой расходом по долговым обязательствам.

Также существует еще один важный момент в части налогообложения для организаций, использующих иностранные инвестиции в качестве источника финансирования – это так называемые правила тонкой капитализации. Международные корпорации имеют в распоряжении множество способов наиболее эффективного использования механизма тонкой капитализации, самым очевидным достоинством которого является получение налоговых выгод.

В заключение можно сделать вывод о том, что применение новых перспективных банковских продуктов дает большие возможности для управления оборотным капиталом внутри корпоративных структур. Механизм кэш-пулинга на сегодняшний день позволяет разрешить множество проблем, связанных с обеспечением ликвидности компании. Физический пулинг имеет больше преимуществ, чем номинальный, поскольку решает более серьезные задачи, нежели чем просто снижение процентных расходов и минимизация остатков на счетах. С точки зрения бухгалтерского учета отражение операций при использовании данного типа пулинга не вызывает затруднений, поскольку и Положения по бухгалтерскому учету и План счетов предусматривают гибкость и вариативность учета заемных средств. Особое внимание следует уделить налоговому учету, поскольку в Налоговом кодексе РФ целый раздел посвящен сделкам между взаимозависимыми лицами с точки зрения формирования цен на товары (работы, услуги), кроме того, налоговые органы детально изучают вопросы касаются так называемой тонкой капитализации.

В то же время, необходимо создание единого базового механизма для всех банков, предоставляющих такие услуги, для сокращения рисков для участников пулинга.

*Голиков С. Д.
Паламарь Е. С.
Цвенгер Д. С.
Субанова О. С.*

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОБЛЮДЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОБ ОХРАНЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Термин «интеллектуальная собственность» впервые появился в советском законодательстве только в конце «перестройки» в п. 4 ст. 2 закона «О собственности в СССР» от 6 марта 1990 г. В целом этот закон заложил основы серьезных перемен в экономической и правовой жизни страны. Особый акцент в нём был сделан на защите прав и интересов граждан. Так, «собственность граждан» в перечне форм собственности переместилась уже на первое место и, что особенно важно подчеркнуть, гражданам было предоставлено «исключительное право распоряжаться своими способностями к производительному и творческому труду» (п. 2 ст. 6). Спустя год, 31 мая 1991 г, были приняты новые основы гражданского законодательства СССР, которые должны были стать главным инструментом правового обеспечения наметившихся в стране рыночных реформ. В связи с этим в документе появился целый ряд существенных принципиально новых институтов, в том числе касающихся и интеллектуальной деятельности (термин «интеллектуальная собственность» в документе не использовался), в частности институт смежных прав, регулирующий права как исполнителей, создателей, звуко- и видео- записей, так и организаций эфирного вещания (ст. ст. 141, 142).

Отсутствие института охраны смежного права в советском законодательстве означало, что любые исполнения, фонограммы оказывались по существу достоянием общественности и поэтому могли быть беспрепятственно использованы любым лицом, любой организацией. Своей непоследовательностью, своим консерватизмом советская система права породила все условия для распространения пиратства, которое ярче всего отразилось в сфере смежных прав. Из-за этого страны СНГ оказались в труднейшем положении, так как пиратство в сфере интеллектуальной собственности распространилось и на произведения науки, литературы, искусства, в следствии чего стало наносить серьезный ущерб национальной экономике.

К наведению порядка в законодательном наследстве в сфере ИС, доставшемся от СССР, страны СНГ приступили незамедлительно и начали с выработки общей концепции. Прежде всего, они изучили и оценили

ситуацию и, исходя из своих национальных интересов, определили общую «интеллектуальную» стратегию и главные «интеллектуальные» правовые ориентиры, а также наметили ближайшие задачи охраны и защиты прав ИС и методы их реализации.

В качестве правовых ориентиров, позволяющих совершенствовать «интеллектуальное» законодательство и оценивать его эффективность, были выбраны международные стандарты, поскольку на то время глобальная система охраны и защиты ИС в основном была уже сформирована и признана большинством государств.

Главная задача состояла в том, чтобы в кратчайшие сроки обновить законодательство стран СНГ в сфере ИС, а именно: придать принципу охраны и защиты прав ИС конституционное звучание, а также принять новые гражданские кодексы с разделами, содержащими принципиальные, концептуальные положения относительно ИС, и в их развитие специальные законы, касающиеся отдельных объектов ИС, как это принято в большинстве стран мира.

При постановке и решении данной задачи страны СНГ не могли не учитывать и основные тенденции в эволюции института охраны и защиты прав ИС, к которым можно отнести: усиление режима правовой охраны и защиты ИС; введение более суровых наказаний за нарушение исключительных прав ИС; упрощение процедуры получения прав охраны объектов ИС.

Нельзя не сказать, что достижение данной задачи вызвало немало трудностей и заняло немало времени. Тем не менее, правовая база была создана.

На сегодняшний день можно сказать, что охранный сегмент находится на завершающейся стадии формирования и может вполне достойно существовать, но ряд проблем все-таки существует.

Перед тем, как перейти к этим проблемам стоит рассмотреть санкции, предъявляемые юридическим и физическим за нарушения исключительных прав:

- Согласно ст.1253 ГК РФ юридические лица ликвидируются по решению прокурора
- Согласно ст.1253 ГК РФ если неправомерные действия были совершены гражданином, его индивидуальная предпринимательская деятельность может быть прекращена по решению или приговору суда в установленном законом порядке
- Согласно ст.1253.1 ГК РФ, которая была введена ФЗ в 2013 г., информационный посредник несет ответственность за нарушение интеллектуальных прав в информационно-телекоммуникационной сети (интернете) на общих основаниях

Согласно ст.1236 ГК РФ лицензионные договоры делятся на 2 вида:

1. **Простая (неисключительная) лицензия** (предоставление лицензиату права использования результатов интеллектуальной деятельности или средств индивидуализации с сохранением за лицензиаром прав передачи лицензий прочим лицам)

2. **Исключительная лицензия** (предоставление лицензиату права использования результатов интеллектуальной деятельности или средств индивидуализации без сохранения за лицензиаром прав передачи лицензий прочим лицам)

Учет исключительных лицензий не вызывает проблем, так как сначала мы покупаем их на счет 08 проводкой Д08К60, а затем принимаем к учету проводкой Д04К08, где они и остаются.

Согласно п.39 ПБУ 14/2007 неисключительные права должны учитываться на забалансовых счетах, т.е. делается проводка Д012, затем производится оплата на счет 76 проводкой Д76К51, после паушальный платеж учитывается на счете 97, и производится проводка Д97К76. Ежемесячно часть платежа списывается на счет 20 проводкой Д20К97 до тех пор, пока не истечет срок действия лицензионного договора. Но на практике, как правило, организации не учитывают неисключительные права на забалансовых счетах, поэтому и появляются те проблемы, о которых говорилось выше, потому что программа после списания со счета 97 остается. К тому же, на 97 счете невозможно открыть субсчета по каждому объекту учета, что также усложняет процесс отслеживания истекших лицензий.

Из-за отсутствия специальных программ, которые могли бы учитывать программные продукты и оповещать организации об истечении срока действия лицензионных соглашений на программное обеспечение по отдельным объектам, организациям следует постоянно проводить инвентаризацию. Но опять же возникает проблема, что ежедневно проводить инвентаризацию довольно сложно, а проверка может прийти в любое время.

При обнаружении неправомерных действий организация может быть подвержена санкциям в соответствии с ГК РФ.

В настоящее время компания Microsoft запустила программу (MAP), которая бесплатно предоставляется организациям для проведения учета, выяснения, какие именно программные продукты корпорации Microsoft установлены на том или ином компьютере. Данная программа существенно может облегчить процессы инвентаризации на многих предприятиях хотя бы потому, что в ней ведется учет лицензий по каждому отдельному объекту, но для этого стоит дополнительно нанимать людей, которые будут в ней работать, а многим организациям такие расходы не по карману.

Кроме главной проблемы – неотражения неисключительных прав на забалансовых счетах, существует еще одна довольно существенная. И эта проблема в области защиты интеллектуальной собственности. С одной

стороны – не до конца развитая правовая база, которая регулируется ГК и несколькими ФЗ, с другой – малое количество случаев в судебной практике по решению вопросов о нарушении авторских прав.

К тому же, сейчас все чаще говорится о том, что нужно создавать инновационные проекты в экономике, но с таким уровнем пиратства и отсутствием достойной защиты на законодательном уровне, предприятиям просто невыгодно этим заниматься.

Возможно, в будущем, если данная проблема никак не будет решаться, то стоит задуматься об ориентировании исключительно на уголовно - правовую базу.

*Голиков С. Д.
Паламарь Е.С.
Цвенгер Д.С.
Субанова О.С.*

научный руководитель

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В КРЫМУ НА РЫНОК РОССИЙСКИХ АКЦИЙ

Начало 2014 года для Российской Федерации было ознаменовано величайшим событием в истории, перевернувшим мир. В результате прошедшего 16 марта 2014 года референдума было принято решение о вхождении Крыма, включая Автономную Республику Крым и город Севастополь, в состав Российской Федерации в качестве отдельных субъектов. На протяжении нескольких месяцев политическая ситуация в Украине напрямую влияла на состояние мировых фондовых рынков, в особенности на российский рынок акций.

В «черный понедельник» 3 марта 2014 года российский фондовый рынок рухнул на 10 %. Виной этому стала единогласная поддержка парламентом РФ предложения Владимира Путина в случае необходимости ввести российские войска на территорию Украины и, как следствие, негативная реакция со стороны мирового сообщества. Семь стран "большой восьмерки" приостановили свое членство в G8 и отказались участвовать в саммите в Сочи. На фоне этих заявлений инвесторы начали активно закрывать свои позиции уже не по стопам, а по маржин-коллам. По итогам торговой сессии на Московской бирже индекс ММВБ составил 1288,81 пункта (-10,38%, минимум дня - 1261,76 пункта), индекс РТС - 1115,06 пункта (-10,06%, минимум дня – 1087,46 пункта - дно с сентября 2009 года). Среди «голубых фишек» ниже всех упали бумаги ВТБ (-17,5%), Новатэк (-15,67%) и Сбербанк (-14,9%).

Следующий серьезный обвал произошел 14 марта. Обстановка была накалена в виду предстоящего референдума в Крыму. В течение дня индекс ММВБ опустился ниже психологической отметки 1200 пунктов и вышел на минимум (1182,86) с осени 2009 г. Индекс РТС достиг минимума лета 2009 г. (1065,25 пунктов). В лидерах падения были акции "Аэрофлота" (-11,11%), "М.Видео" (-10,9%), "Россети" (-9,79%).

Предварительные итоги референдума и относительно мягкие санкции по отношению к России положительно сказались на котировках российских акций 17-18 марта. За два дня индекс ММВБ вырос на 7,9%, РТС – на 8,5%, объемы торговой составили 163,46 и 4,4 млрд руб. соответственно. Интересен тот факт, что российские «голубые фишки» в эти дни скупались их эмитентами ниже справедливой стоимости. В итоге акции стратегически важных отраслей экономики вернулись в нашу страну, а доход от инвестирования составил около 20 млрд долл.

На протяжении последней недели марта состояние на фондовом рынке постепенно стало улучшаться, так как угрозы экономических санкций в отношении России на практике пока не реализованы. Торговля на рынке в пятницу 28 марта закончилась ростом индекса ММВБ (1344,12 пунктов) и РТС (1186,28 пунктов). В целом обстановка будет оставаться напряженной до выборов 25 мая на Украине, что скажется на состоянии фондовых рынках.

Индексы ММВБ, РТС декабрь - март 2014 г.



Источник: Московская биржа <http://www.micex.ru/>

*Голиков С. Д.
Паламарь Е. С.
Цвенгер Д. С.
Субанова О. С.*

научный руководитель

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ЦЕЛЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Любое правительство ставит своей целью сформировать деятельность органов местной власти так, чтобы она соответствовала политике и обеспечивалась поддержкой населения. Местное самоуправление обязано обеспечить достижение этих целей.

Цель муниципального управления — улучшить качество жизни и повысить уровень благосостояния жителей муниципального образования. Для этого решаются следующие задачи:

- создание инфраструктуры;
- стабилизация экономики;
- развитие и укрепление межрегиональных и внутрирегиональных связей;
- поддержание состояния окружающей природной среды;
- сохранение единого экономического пространства.

Для достижения целей необходимо использовать систему методов управления. Методы управления — это способы воздействия субъекта управления на объект. На сегодняшний момент применяется множество методов управления, различных по своему содержанию, назначению, по формам применения и другим отличительным признакам.

Их цель — регулировать деятельность коллективов, определенных работников и социально-экономических систем для достижения целей и задач, поставленных перед ними, таких, как: нормативных, экономических, организационно-распорядительных.

Методы управления применяются не отдельно друг от друга, а в общем комплексе. Поэтому управленческая деятельность проявляется как совокупность использования различных методов и средств. Каждая группа методов имеет свои характерные особенности, собственные формы проявления и ограничения.

В настоящее время повышение эффективности муниципального управления - одна из основных задач, стоящих как перед органами местного управления, так и перед Россией в целом. Актуальность этой проблемы обуславливается тем, что уровень благосостояния населения напрямую зависит от показателей эффективности деятельности органов муниципального управления.

Муниципальное управление подразумевает под собой деятельность органов местного самоуправления, направленную на реализацию общественных интересов, осуществляемую в определенных законом формах, посредством, использования ресурсов муниципального хозяйства. [3] Оно призвано создать условия для повышения уровня благосостояния личности, домашнего хозяйства, малого бизнеса, посредством имущества, находящегося в муниципальной собственности, средств местного бюджета, в соответствии с действующим законодательством, решая вопросы местного значения.

Чтобы местное самоуправление было результативным и могло выполнить поставленные задачи, деятельность органов местного самоуправления должна быть эффективной.

Ядром управления является управленческое решение, и как бы оно ни было обосновано с точки зрения теории и практики, оно представляет собой лишь определенные идеи, мысли, формализованные в муниципальном правовом акте. Успешное решение то, которое реализуется эффективно.

Эффективность решения можно определить как превышение положительных последствий над отрицательными при допустимых затратах.

Эффективность - это отношение результатов деятельности (эффекта) организации (человека) к затратам на достижение этих результатов (ресурсам). [2]

Применительно к управлению эффективность понимают как количественно определенное влияние нового управления на результаты деятельности органа власти, отнесенного к затратам на получение этого результата.

Анализируя эффективность управления, следует:

- выяснить, действительно ли полученный результат возник как следствие управления;
- понять источники результата управления;
- установить взаимозависимость между целями, задачами, технологиями реализации решений, реально полученными результатами;
- установить потенциал, которым обладает орган власти, и как он был использован. [1]

Таким образом, эффективность муниципального управления - это результат управления ключевыми процессами, предполагающими изменение формы, свойств, характера, условий, обеспечивающих формирование и реализацию потенциала личности, домашнего хозяйства, бизнеса, отнесенный к затратам на его достижение.

Использованные источники:

1. Батчиков С.А., Глазьев С.Ю. Эффективность государственного управления / М.: Фонд «За экономическую грамотность», 2010

2. Васильев А.А. Система муниципального управления/ М.: КноРус, 2010г.
3. Мещеряков Ю. Н. Муниципальная реформа и муниципальное управление /Федерализм - 2011г.

*Голиков С. Д.
Паламарь Е.С.
Цвенгер Д.С.
Субанова О.С.*

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕКОТОРЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Последнее время значительное внимание на государственном уровне уделяется вопросам экономического роста, повышению качества управления общественными финансами, дальнейшее развитие инновационного пути развития российской экономики и т.д. В этой связи в финансовом секторе России должны быть усилены стимулы для экономического роста. На наш взгляд, ключевым инструментом для достижения этой цели остаются по-прежнему вложения в финансовые активы (акции, облигации) на длительный срок, в приоритетные отрасли, в высокотехнологичные компании. Поэтому необходимо поддерживать позицию активного использования налоговых льгот и эффективного расходования бюджетных средств для стимулирования экономического роста. Остановимся на следующих некоторых ключевых направлениях.

1. Стимулирование внутреннего спроса. Налоги должны стимулировать рост внутреннего спроса на финансовые активы в замещение преимущественно спекулятивного спроса иностранных портфельных инвесторов, основанного на горячих деньгах, на «carry trade».

В условиях высококонцентрированной собственности на российские предприятия, расширенной роли государства в экономике как собственника, недостатка инвестиций и высоких рисков на рынке ценных бумаг создание сильных налоговых стимулов является одним из наиболее мощных инструментов побуждения населения к вложению накоплений в акции и облигации российских предприятий. Подобный подход может быть распространен и в отношении инвесторов - юридических лиц, поскольку предприятия под влиянием высокого налогового бремени искусственно занижают прибыль и скрывают финансовые накопления, которые могут быть инвестированы в свое собственное развитие или в капиталы других организаций.

В настоящее время российская практика применения налоговых стимулов инвестирования в акции крайне ограничена и сводится к следующему перечню инструментов: пониженная налоговая ставка в отношении дивидендов (9% вместо 13% у физических и 20% у юридических лиц); возможность уменьшения налоговой базы на сумму убытков от операций с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок, а также их переноса на будущие налоговые периоды; нулевая налоговая ставка по налогу на прибыль организаций в отношении дивидендов от дочерних организаций (владение не менее чем 50% уставного капитала не менее года, если стоимость вклада составила не менее 500 млн. руб.).

2. Расширение методов налогового стимулирования. В зарубежных странах (как развитых, так и развивающихся) применяется значительно более широкий набор методов налогового стимулирования инвестиций в акции. Среди инструментов, которые не применяются в отечественной практике: освобождение от налогообложения дивидендов и курсовых разниц (без условий или при инвестировании в определенные акции, на длительные сроки и т.п.); применение пониженных ставок (при инвестировании в определенную долю капитала и/или не менее установленного времени); предоставление налоговых кредитов по уплате налогов с операций с ценными бумагами и др. В российской практике слабо используется налоговый опыт развитых стран, стимулирующий инвестиции, прежде всего розничные, в приоритетные отрасли, на длительный срок и на консервативной основе. В этой связи можно найти несколько возможных налоговых решений для российской практики, в частности – налоговое стимулирование инвесторов.

Создание (в соответствии с международной практикой) режима налогообложения доходов физических лиц и прибыли организаций в части доходов от акций и облигаций, стимулирующего долгосрочные вложения средств в приоритетные отрасли:

- полное или частичное освобождение от налогообложения доходов от акций (дивиденды, прирост курсовой стоимости), предоставление налогового кредита на уплату налогов на указанные доходы в целях устранения двойного налогообложения (у компании – с прибыли, у акционера – при получении дохода);
- на этой основе - введение целевых налоговых льгот, направленных на поощрение: долгосрочных инвестиций в акции (соблюдение минимальных сроков владения акциями), неспекулятивных прямых инвестиций (при установлении нижней доли владения бизнесом), инвестиций в обозначенные в законодательстве акции (компаний малой капитализации, организаций определенных приоритетных отраслей, венчурных компаний, компаний высоких

технологий, быстрорастущих компаний, компаний, реализующих инфраструктурные проекты, проекты на основе государственно-частного партнерства (социально значимые проекты), если данные ценные бумаги имеют рыночную котировку на внутренних организованных рынках, вывода акций на организованные рынки (льготы возникают, если акции прошли листинг и обращаются на фондовой бирже), спроса на акции (вычет из налоговой базы процентов за кредит, взятого на покупку акций, в полном объеме); вывода акций на организованные биржевые рынки (например, освобождение от налогообложения либо снижение налоговых ставок по доходам от акций, если они имеют рыночную котировку на внутренних организованных рынках (в целях развития биржевой торговли));

— создание равного налогового режима в части инвестиций в ценные бумаги для физических лиц – резидентов и нерезидентов; либо поощрение иностранных инвесторов в прямых вложениях в ценные бумаги путем предоставления им национального режима налогообложения, снижения повышенных налоговых ставок, установленных им в сравнении с отечественными инвесторами, при условии держания ценных бумаг не менее определенного срока (например, 3 года)³⁹;

— налоговое стимулирование отечественных институциональных инвесторов, направленное на расширение их инвестиций в реальный сектор экономики (освобождение от налогообложения доходов инвестиций в корпоративные облигации компаний приоритетных отраслей с рыночной котировкой на внутренних организованных рынках). Например, освобождение от налогообложения доходов от процентов и положительных курсовых разниц по облигациям, получаемых пенсионными фондами и страховыми организациями, если не менее определенной доли пенсионных и страховых резервов (например, не менее 25-30%) вложено в корпоративные облигации компаний приоритетных отраслей с рыночной котировкой на внутренних организованных рынках;

— предоставление налоговых льгот по доходам физических лиц - пайщиков инвестиционных фондов, финансирующих социально значимые проекты («социально ответственное инвестирование», «зеленое инвестирование», «инфраструктурное инвестирование» и т.п.) и получивших аккредитацию в установленном порядке. В качестве возможных направлений деятельности таких фондов могут быть проекты в области защиты окружающей среды, строительства

³⁹ Миркин Я.М. (2011). «Налоговое стимулирование экономического роста».

доступного жилья и инфраструктуры, образования, малого бизнеса, науки и инноваций и др. Аккредитация инвестиционных фондов может осуществляться саморегулируемой организацией или государственным регулятором. Аккредитованные организации должны будут раскрывать информацию о структуре активов и ее соответствии установленным аккредитационным требованиям;

– налоговое стимулирование долгосрочного спроса на корпоративные ценные бумаги, источником которого является банковский кредит. Например, исключение из налоговой базы налога на доходы физических лиц процентов за кредиты, взятые физическими лицами для приобретения корпоративных ценных бумаг резидентов, если они имеют рыночную котировку на внутренних организованных рынках при соответствии минимальным срокам инвестиций в ценные бумаги и так далее.

В этой связи можно сделать вывод, что необходимо гораздо шире использовать успешный международный опыт для совершенствования действующей политики по налогообложению доходов физических лиц и прибыли организаций в части доходов от акций и облигаций.

В связи с вышеизложенными аргументы, считаю целесообразным утверждать о большей активности применения такого действенного финансового инструмента, как налоговые льготы и расходы бюджета, нежели о балансировании бюджетов бюджетной системы государства за счет введения новых налогов и сокращения расходов. Таким образом, создание благоприятных экономических условий позволит расширить здоровую конкуренцию и поможет привлечь инвестиции и вложения как от зарубежных, так и от отечественных предпринимателей.

Использованные источники:

1. Глушкова М.А. (2013) «Налоговое стимулирование инновационной деятельности: проблемы и пути совершенствования».
2. Миркин Я.М. (2011). «Налоговое стимулирование экономического роста».
3. Ткач М.И. (2013). «Налоговое стимулирование реального сектора экономики».

*Голиков С. Д.
Цвенгер Д.С.
Василькина А. С
Абанина И.Н.*

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

Сегодня одним из перспективных направлений развития бизнеса является франчайзинг. Это слово в обиходе российского предпринимателя появилось не так давно – в конце 90-х годов были проданы первые франшизы, а в 1997 году лидерами российского франчайзингового сообщества и Московским фондом поддержки малого предпринимательства была создана некоммерческая организация - Российская ассоциация франчайзинга (РАФ). Целью РАФ является поддержка и защита интересов членов этой организации, а также развитие более благоприятной правовой и экономической среды для распространения франчайзинга в России. И на сегодняшний день уже более шести тысяч предпринимателей работают по данной модели бизнеса.

Для анализа необходимо рассмотреть особенности рынка франчайзинга в России, перспективы его развития и существующие программы государственной поддержки данной формы ведения бизнеса. По статистике из всех вновь образованных предприятий 85 % прекращают свою деятельность в течение первых пяти лет (только за 2013 год число ИП в России сократилось на 73 750), а из фирм, созданных в рамках франчайзинга – только 14 %⁴⁰.

Поэтому-то в России, где недостаточно развиты условия для открытия малого бизнеса, с каждым годом возрастает интерес к франчайзингу. Причем в последнее время появляются люди, желающие не только приобрести франшизу, но и развивать свой бизнес по модели франчайзинга. Однако тут важно помнить ряд аспектов. Во-первых, бизнес-концепция должна быть эффективной, а количество собственных точек – не менее 3х. Причем перед продажей торговой марки, франчайзор должен протестировать модель в регионе в течение нескольких месяцев. И только при положительном результате можно заниматься продвижением сети с помощью франчайзинга. Риски, безусловно, присутствуют, причем для обеих сторон. Самая значительная потеря для франчайзора может заключаться в том, что покупатель торговой марки просто скопирует успешную модель бизнеса и запустит свою собственную. Законодательная база на этот счет пока ничего не предусматривает, однако своеобразной

⁴⁰ <http://ru.rusfranch.ru/> - Российская Ассоциация Франчайзинга

страховкой может являться то, что продвигать новый бренд «вору» придется своими силами, и не факт, что через какой-то промежуток времени он просто не разорится. Для франчайзи же главный риск в том, что продавец франшизы в любой момент может отозвать право на свою торговую марку, если ему покажется, что условия договора коммерческой концессии не соблюдаются.

Также важно отметить, что развитие франчайзинга на территории России происходит неравномерно, поскольку эффективность применения франчайзинговой модели напрямую зависит от экономического положения и уровня развития бизнеса на рынке определенного региона.

Что касается территориального аспекта - сегодня лишь несколько российских регионов используют франчайзинг достаточно широко. Прежде всего, это крупнейшие экономические центры — Москва и Санкт-Петербург. Специалисты также приводят данные о перспективности с точки зрения развития франчайзинга и других городов и регионов. Среди них Нижний Новгород, Самара, Тольятти, Ростов-на-Дону, Краснодарский край, а также Пермь, Омск, Новосибирск, Екатеринбург, Иркутск и Владивосток.

Практика показывает, что внедрение определенных брендов, чаще всего, осуществляется через рынок Москвы или Санкт-Петербурга, и только после этого предприниматели выводят свою марку на региональные рынки.

Согласно статистике, самое активное развитие бизнес-технологии франчайзинга в России отмечается на протяжении последних пяти лет, при этом, заметно улучшается качество франшизных предложений, технологии становятся более сильными и коммерчески выгодными, а также отмечается все большее количество успешных примеров внедрения франчайзинга.

Основные тенденции развития франчайзинга в РФ глобально не отличаются от мировых, что обусловлено необходимостью стандартизации возможностей и ресурсов. Однако следует учитывать наличие в любом государстве определенной специфики развития бизнес-системы, обусловленной культурно-психологическим, социально-экономическим, правовым и другими факторами.

Проведя комплексный анализ рынка франчайзинга в России, нам удалось установить, что наиболее популярными являются франшизы в сфере розничной торговли, на них приходится почти половина всех действующих на рынке франшиз. Второе место занимает сфера общественного питания, на третьем месте — франшизы в области бытового обслуживания. При этом подобное распределение франшиз по видам деятельности мало чем отличается от общемировых показателей.

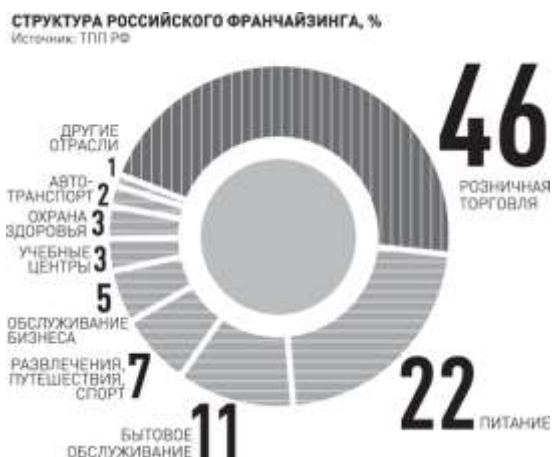


Рисунок 1. Структура рынка франчайзинга (Источник: ТПП РФ)

По данным статистики, большую часть средств население России тратит на услуги и продукты секторов, где преобладают франчайзинговые компании. Это фаст-фуд, продажа продуктов питания и алкогольных напитков, а также аренда недвижимости и другие.

На наш взгляд, развитие франчайзинга в ближайшие годы станет особенно популярным в следующих сферах:

- услуги в области спорта и здоровья
- сфера информационных технологий
- туристический бизнес
- гостиничный бизнес
- игровой бизнес
- услуги в области продажи аренды, и сервиса автомобилей.

Кроме того, сейчас появилась тенденция к появлению мультибрендовых компаний и параллельное развитие их деятельности в нескольких сегментах рынка. Такие компании владеют несколькими франшизами и брендами, при этом каждый бренд может быть предоставлен на условиях франчайзинга.

Также важно уделить внимание программам поддержки франчайзинга и улучшению предпринимательского климата в России в целом. Мы лично присутствовали на открытии IX международной выставки «BuyBrand», где выступил президент Российской Ассоциации Франчайзинга (РАФ) Мераб Елашвили. Представленная им программа развития франчайзинга в России, на наш взгляд, может значительно повлиять на ускорение посткризисного восстановления российской экономики.

К основным направлениям господдержки относится субсидирование стартапов, оказание содействия в продвижении национальных брендов (в том числе и за рубежом), стимулирование регионов к расширению франчайзинговой сферы бизнеса, а также создание системы подготовки кадров.

Некоторые региональные программы, пропагандирующие франчайзинг и разрабатывающие механизмы его поддержки, уже запущены

на местах, без официального документального оформления. РАФ активно работает в Москве и регионах, постоянно расширяя географию сотрудничества. РАФ внесены изменения в приказ Минэкономразвития о мерах финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, и сегодня франчайзи могут рассчитывать на ряд государственных субсидий. Кроме того, банки разработали для франчайзинга специальные программы, а региональные фонды поддержки предпринимательства увеличивают объемы финансирования стартапов.

Члены Экспертного совета по вопросам малого бизнеса в Государственной Думе РФ активно занимаются вопросами франчайзинга, а также продвижением нового законопроекта в области франчайзинга.

Подводя итог, важно сказать, что эта модель как нельзя лучше подходит для российского рынка, где конкуренция и продвижение бренда играют не последнюю роль. С помощью франчайзинга можно открывать заведомо успешные магазины, рестораны, сервисные центры, а также многое другое, что пользуется спросом не только в России, но и во всем мире. При этом развивается не только отдельно взятая точка, но и вся сеть в целом, что позволяет оставлять на рынке только успешные и конкурентоспособные компании.

Использованные источники:

1. «An introducing to franchising» Barbara Beshel, The Money Institut, 2000
2. <http://www.tpprf.ru/ru/> - Торгово-промышленная палата РФ
3. <http://ru.rusfranch.ru/> - Российская Ассоциация Франчайзинга

Голиков С. Д.

Василькина А.С.

Цвенгер Д.С.

Бедринцев А.К.

научный руководитель

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ РЕЗЕРВНЫХ ФОНДОВ ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

На сегодняшний день в Российской Федерации на государственном и муниципальном уровнях существует ряд стабильно функционирующих резервных фондов, объем средств которых исчисляется в несколько сотен миллиардов долларов. Наибольшая доля данных средств находится в суверенных фондах Российской Федерации: в Резервном фонде и в Фонде национального благосостояния.

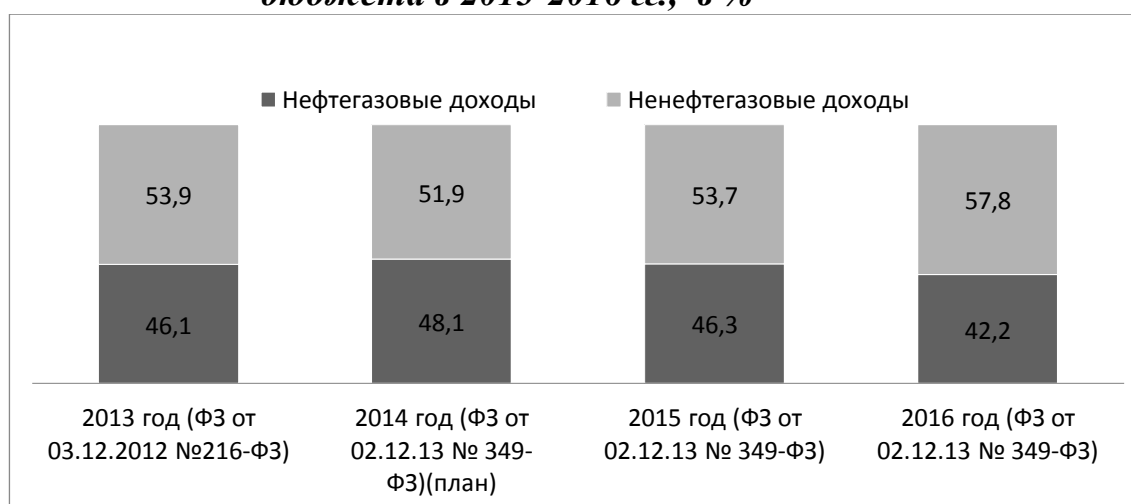
В современной российской экономике Резервный фонд и Фонд национального благосостояния (ФНБ) являются инструментами обеспечения

макроэкономической стабильности, устойчивости бюджетной системы РФ, сбалансированности федерального бюджета и бюджета Пенсионного фонда РФ, что достигается путем аккумулирования, сохранения и использования в условиях финансовых кризисов и экономической рецессии части доходов, полученных от экспорта углеводородов. Однако, поставленная в программных документах Президента РФ и Правительства РФ в области государственной финансовой политики цель повышения качества управления общественными финансами и снижения зависимости бюджетной системы от внешнеэкономической конъюнктуры обусловливает применение новых подходов к управлению средствами суверенных фондов России и использование части этих средств для стимулирования развития экономики.

Одной из наиболее важных задач современной бюджетной политики является обеспечение сбалансированности федерального бюджета на долгосрочную перспективу. Решение данной задачи, по нашему мнению, непосредственно связано с изменением стратегии управления средствами суверенных фондов России и увеличением доли инвестиций за счет средств фондов в ненефтегазовые отрасли российской экономики. Рост объема инвестиций за счет средств Резервного фонда и ФНБ позволит не только реализовать планируемое увеличение доли ненефтегазовых доходов в общем объеме доходов федерального бюджета (диаграмма №1) и снизить зависимость суммарных доходов федерального бюджета от внешних экономических и политических факторов, но и решить задачу сохранения и преумножения средств этих фондов в долгосрочной перспективе.

Диаграмма №1

Динамика нефтегазовых и ненефтегазовых доходов федерального бюджета в 2013-2016 гг., в %^{41,42}



⁴¹ Федеральный закон от 03.12.2012 №216-ФЗ (ред. от 02.12.2013) «О федеральном бюджете на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов»

⁴² Федеральный закон от 02.12.2013 №349-ФЗ (ред. от 02.04.2014) «О федеральном бюджете на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов»

В настоящее время уровень доходности от размещения средств суверенных фондов России в разрешенные финансовые активы остается крайне низким. Доходность средств Резервного фонда и ФНБ на депозитах в Банке России, где находится 100% средств Резервного фонда и $\frac{3}{4}$ средств ФНБ составляет 0,08% годовых по суммарной корзине, то есть фактически не обеспечивается не только прирост средств в фонды, но даже их сохранность при существующем уровне инфляции. По нашему мнению, изменить эту ситуацию возможно с помощью перехода от действующей консервативной стратегии инвестирования средств суверенных фондов, при которой, например, 100% средств Резервного фонда вложено в долговые обязательства иностранных государств (высоколиквидные активы с минимальным уровнем риска), к инвестиционной стратегии вложения средств суверенных фондов в более прибыльные активы, коими нам представляются портфельные и прямые инвестиции. Имеется богатый положительный опыт других стран, применяющих подобную стратегию (например, Катар, Сингапур, КНР), который показывает, что грамотное использование инвестиционной стратегии в долгосрочной перспективе позволяет не только сократить объем расходов бюджетов бюджетной системы по отдельным отраслям, но и увеличить доходность вложенных средств, что в конечном итоге способствует реализации целей создания суверенных фондов.

Ярким примером зарубежного опыта успешной реализации инвестиционной стратегии может служить деятельность Национального фонда Сингапура «Temasek Holdings». Данный фонд был образован в 1974 г. для централизованного управления компаниями, стратегически важными для отдельных отраслей и экономики Сингапура в целом⁴³. Стоит отметить, что деятельность этого холдинга была направлена не на оперативное управление компаниями, а на разработку стратегии их дальнейшего развития. И в настоящее время одним из основополагающих принципов работы холдинга является ориентация не на развитие отрасли за счет средств бюджетов бюджетной системы, а на демонстрацию выгоды вложения собственных средств инвесторов в определенную перспективную отрасль. Так в Сингапуре был развит общественный транспорт и такси, которые стали высокодоходным видом бизнеса, привлекательным для частных инвестиций. В настоящее время совокупный объем Национального фонда Сингапура «Temasek Holdings» (173,3 млрд.долл.) сопоставим с суммарным объемом суверенных фондов России (174,4 млрд.долл.)⁴⁴.

⁴³ Информационно-аналитический материал Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» Особенности деятельности Сингапурского Национального фонда Темасек // Москва, 2012.

URL: <http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/analytics/strman/sm201301.pdf>

⁴⁴ Sovereign Wealth Funds Institute (SWF Institute)

URL: <http://www.swfinstitute.org/fund-rankings/>

На сегодняшний день в Российской Федерации созданы основные предпосылки для инвестиционного использования средств Резервного фонда и ФНБ для стимулирования развития экономики: разработано 17 государственных программ инновационного развития и модернизации экономики, часть которых можно реализовывать с использованием средств российских суверенных фондов; внедряются различные финансовые стимулы привлечения средств частных инвесторов в финансирование государственных программ; разработаны и применяются различные формы государственно-частного партнерства, позволяющие не только управлять размером государственного сектора экономики, но и увеличивать суммарный объем инвестиций в отечественные инфраструктурные проекты⁴⁵.

В настоящее время общее число ГЧП-проектов федерального, регионального и муниципального уровней в целом по России растет. К началу 2014 года на разных стадиях реализации в стране находится 131 проект, еще около 60 проектов реализуется на принципах, близких к ГЧП⁴⁶. Стоимость данных проектов превышает 1 трлн. руб. и 90% данной суммы – это частные инвестиции. Динамика развития этого направления позволяет говорить о многообещающих перспективах развития ГЧП в дальнейшем в России.

Таким образом, использование резервных фондов в части средств ФНБ и Резервного фонда для стимулирования развития экономики Российской Федерации возможно и нужно. Переход к инвестиционной стратегии управления средствами суверенных фондов России, по нашему мнению, позволит повысить уровень доходности суверенных фондов, обеспечить необходимые накопления средств в фондах, создать финансовую базу для реализации ими своих целей и, в конечном итоге, оставить будущим поколениям развитую инфраструктуру и экономику, базирующуюся не только на нефтегазовой отрасли.

⁴⁵ ГЧП предназначено для привлечения долгосрочных инвестиций и направлено на развитие инфраструктурных и инновационных проектов и секторов экономики. Долевая форма государственно-частного партнерства представляется наиболее простой и доступной формой организации отношений между государством и конкретными инвесторами.

⁴⁶ Васильева А. Готовность регионов к ГЧП // ГЧП Журнал. – 2014. – №1(4). – С.81-87

*Голиков С. Д.
Василькина А. С.
Цвенгер Д. С.
Бедринцев А. К.
научный руководитель
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ БЛАГОУСТРОЙСТВА ТЕРРИТОРИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Система благоустройства и озеленения муниципального образования – это система принятия решений, которые, как правило, направлены на социально-экономические, экологические, инженерные и архитектурно-планировочные решения на территории муниципального образования.

Процесс благоустройства территории включает в себя, прежде всего, проектировку системы благоустройства, осуществление благоустроительного проекта, содержание и техническую эксплуатацию, ремонт и реконструкцию системы благоустройства объекта и всех его составляющих элементов.

Органы местного самоуправления, как правило, наделены всеми необходимыми полномочиями в законодательной, социальной, экономической, градостроительной сферах для осуществления полноценного комплексного развития территорий и поселений, решения насущных социальных и экологических проблем. В последнее время активно осуществляется расширение прав муниципалитетов по вопросам градостроительного развития и управления хозяйством, формирования для этого необходимых экономических, финансовых и других ресурсов.

Организация благоустройства и озеленения территории может регулироваться муниципальными правовыми актами, которые были приняты в соответствии с градостроительным и жилищным законодательством, а также иными федеральными и региональными актами: Правила землепользования и застройки в муниципальном образовании; Паспорта благоустройства прилегающей территории; Правила благоустройства и озеленения территории муниципального образования; Положение о паспорте наружной отделки фасадов зданий и сооружений; Положения о регулировании градостроительной деятельности на территории муниципального образования; Положение о порядке установки, сдачи в эксплуатацию, учета, замены и сноса временных сооружений на территории муниципального образования.

К элементам благоустройства можно отнести:

Таблица №1
Элементы благоустройства [6]

Название	Классификация
малые архитектурные формы	фонтаны, декоративные бассейны, водопады, беседки, теневые навесы, перголы, подпорные стенки, лестницы, парапеты, оборудование для игр детей и отдыха взрослого населения, ограждения, городская садово-парковая мебель
коммунальное оборудование	устройства для уличного освещения, урны и контейнеры для мусора, телефонные будки, стоянки велосипедов
произведения монументально-декоративного искусства	скульптуры, декоративные композиции, памятники, стелы, произведения монументальной живописи
устройства объектов наружной рекламы и информации	промостойки, билборды, стритлайны, медиафасады
знаки городской адресации	аншлаги (указатели наименований улиц, площадей, набережных, мостов), номерные знаки домов, информационные стенды, щиты со схемами адресации застройки кварталов, микрорайонов;

Стоит отметить, что в органах местного самоуправления в сфере благоустройства:

- разрабатываются и утверждаются, согласно решению представительного органа муниципального образования, правила благоустройства территории муниципального образования;
- организуются работы административных комиссий и уполномоченных лиц, направленные на составление протоколов об административных правонарушениях в соответствии с законами субъектов Российской Федерации об административной ответственности за нарушение правил благоустройства территории муниципального образования;
- организуется контроль, нацеленный на соблюдение правил осуществления земляных работ и своевременное восстановление дорожного полотна, зеленых насаждений и других элементов благоустройства;
- заключаются договоры со специализированными организациями по сбору и вывозу бытового мусора;
- составляется ежегодный план благоустроительных работ;

Таким образом, оценка существующей ситуации, в области благоустройства жилищно-коммунального хозяйства и строительства в муниципальном образовании, в обязательном порядке должна сопровождаться статистическими показателями, которые отражают основные результаты деятельности органов местного самоуправления. К

примеру, к таким показателям можно отнести: объемы ежегодно-вводимого жилья; удельный вес ветхого и аварийного жилья в общем объеме жилищного фонда; количество переселенных семей из ветхого и аварийного жилья; способы управления жилищным фондом; уровень собираемости платежей за предоставленные жилищные коммунальные услуги.

Основными видами деятельности органов местного самоуправления в области благоустройства принято считать: прогнозирование, программирование, проектирование. [5]

Прогнозная деятельность в сфере благоустройства – это, как правило, состояние общей экологической и градостроительной ситуации в городе, анализ социальной, экономической, инженерно-технической, строительной, санитарно-гигиенической обстановки на определенной местности, условия и тенденции развития территории города при использовании метода научно-обоснованного предвидения. Основной целью прогнозирования является составление отдельной информационной базы для принятия долгосрочных градостроительных решений и разработка этих решений в виде вариантов, моделей, стратегий.

Таким образом, основными направлениями по благоустройству и озеленению городской территории являются: [2]

- территориальное планирование, которое направлено на создание особых условий для продолжительного социально-экономического развития;
- система управления земельными ресурсами и недвижимостью, повышение инвестиционной привлекательности;
- жилищное строительство всех форм собственности;
- система инженерной и транспортной инфраструктуры, озеленение городской территории, а также обеспечение условий экономии ресурсов;
- обеспечение населения социальными услугами (в т.ч. обеспечение малоимущих жильем), объектами спортивного, культурного и бытового обслуживания, образования и здравоохранения;
- охрана окружающей среды, сохранение культурного наследия, предупреждение чрезвычайных ситуаций.

В условиях функционирования большого города (мегаполиса) характерными чертами, сопутствующими развитию цивилизации, являются: загазованность и запыленность воздуха, повышенные температуры асфальтовых и плиточных покрытий, стен зданий, при увеличении потока автомобильного транспорта заметно усиливается шумовое загрязнение городской среды. Основопологающей проблемой в вопросе благоустройства и озеленения города является заметно увеличившееся в последние годы строительство офисных зданий, магазинов, жилых домов, кафе, что сильно уплотняет сложившуюся застройку, особенно в центре городов. Под застройку часто попадают участки, которые ранее были заняты

насаждениями, что приводит к осязаемому снижению уровня озеленения жилых кварталов, микрорайонов и городской территории в целом.

В заключении хотелось бы отметить, что в условиях чрезмерно высокого влияния человечества, дискомфортной среды в городах и поселках, из-за загрязнения воздуха автомобильными выбросами, благоустройство и озеленение населенных территорий приобретают особенное значение. Они способны значительно улучшить как экологическое состояние, так и внешний вид города, создать комфортные микроклиматические, санитарно-гигиенические и эстетические условия на улицах, в жилых квартирах, общественных местах (парках, бульварах, скверах, на площадях и т.д.). Таким образом, уровень благоустройства и озеленения территорий является основным показателем качества среды обитания, а целенаправленная деятельность по формированию благоприятной окружающей среды для комфортного проживания населения - основа государственной градостроительной политики.

Использованные источники:

1. Белокаменский В.В. Городское самоуправление в России / В.В. Белокаменский. – СПб., 2013.
2. Владимиров, В.В. Управление градостроительством и территориальным развитием / В.В. Владимиров.- М. 2011.
3. Денисов, В.Н. Благоустройство жилых территорий / В.Н. Денисов, И.Н. Половцев, Т.В. Евдокимов. 2013.
4. Николаевская, И.А. Благоустройство территорий / И.А.Николаевская. – М. Академия, 2011.
5. Рагулина Ю.В., Бутова Т.В. Теория и практика взаимодействия бизнеса и властных структур//Москва, 2013.
6. Юскевич, Н.Н. Озеленение городов России / Н.Н. Юскевич. - М. 2010.

*Голиков С. Д.
Василькина А.С.
Цвенгер Д.С.
Бедринцев А.К.*

научный руководитель

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ПУТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В ГОРОДЕ МОСКВЕ

На настоящий момент во всех крупнейших столицах мира происходит значительный рост населения. Прогнозируется, что к 2050 году число жителей в Москве должно достигнуть 22-24 миллионов. Прирост населения является обязательным условием для возникновения глобального экономического процветания, а также для того, чтобы быть на равных с

крупнейшими городами мира, такими как Токио, Лондон, Пекин, Нью-Йорк, Мехико, Сан-Паулу, Шанхай.

Считается, что размер государственных инвестиций в Москву составляет порядка 25% от всех необходимых для него вложений, то есть 6 миллиардов евро в год. Данные инвестиции будут частично оплачены из государственного бюджета, сформированного путём сбора налогов с населения. Однако, при оказании ряда услуг придется взимать плату с населения - поэтому более эффективно будет воспользоваться контрактами государственно-частного партнёрства.

Под государственно-частным партнерством понимается сотрудничество на контрактной основе между государством и частным инвестором в реализации конкретного проекта. Государство осуществляет контроль за объемом и качеством предоставляемых услуг, а частный партнер, в свою очередь, берет обязательства по оказанию этих услуг.

На данный момент основной проблемой стоящей перед развитием ГЧП в московской агломерации является создание условий для привлечения финансов в инфраструктуру. Президентом дано было задание ускорить разработку и внесение в Думу законопроекта об инфраструктурных облигациях в целях привлечения инвестиционных ресурсов в долгосрочные проекты по развитию транспортной, энергетической, жилищно-коммунальной и социальной инфраструктуры – проекты ГЧП.

Другим направлением деятельности сейчас является совершенствование федерального законодательства, регулирующего ГЧП – в рамках действующих норм даже скорое принятие качественно проработанного закона о ГЧП по Москве не позволит реализовать проекты в полную силу. Препятствиями служит, в первую очередь, отсутствие необходимых норм в бюджетном законодательстве, позволяющих публичной стороне принимать на себя долгосрочные обязательства с горизонтом планирования более трех лет. Отсутствует также вид расходных обязательств по соглашениям о ГЧП, в том числе в форме субсидий юридическим лицам.

Исследование, проведенное компанией Ernst&Young, обозначило несовершенство трудовой системы РФ в качестве одной из ключевых проблем, препятствующих привлечению инвестиций в инфраструктурные проекты. Сейчас федеральными органами исполнительной власти ведется важная работа по разработке и принятию федерального закона «О государственно-частном партнерстве». Данный закон создаст основу для реализации инфраструктурных проектов на основе неконцессионных моделей ГЧП.

Многие иностранные инвесторы заинтересованы в выходе на российский рынок для участия в проектах в крупных регионах, особенно в Москве. Данный факт является колоссальным шансом для решения

инфраструктурных задач, требующих привлечения управленческих, технологических и финансовых ресурсов частного сектора.

Среди приоритетов Правительства Москвы особенно важны проекты в сфере ЖКХ, социальной инфраструктуры и транспорта [1]. Тем не менее, стоит отметить, что выделяемых средств на развитие данных сфер недостаточно для обеспечения интенсивного развития московской агломерации. Следовательно, именно проекты государственно-частного партнёрства позволят привлечь частные инвестиции и снизить затраты бюджета.

Город Москва обладает огромными преимуществами для развития проектов государственно-частного партнёрства, ведь именно в столице сосредоточены основные финансовые и интеллектуальные ресурсы страны. В городе крайне необходимо развитие транспортной инфраструктуры, именно поэтому на присоединенных к Москве территориях будет проложена транспортная хорда «Солнцево-Бутово-Видное», строительство которой профинансирует девелопер MD Group. Более того, сейчас проходит реконструкция многих федеральных трасс, расходящихся от Москвы, а также реализуется Государственной компанией «Российские автомобильные дороги» строительство скоростной автомагистрали Москва-Санкт-Петербург с последующей эксплуатацией на платной основе.

Целями и задачами в рамках проекта являются [2]:

- Создание современной эффективной скоростной автотранспортной инфраструктуры, обеспечивающей сообщение между Москвой и Санкт-Петербургом, ускорение движения потока пассажиров, товарооборота, снижение транспортных издержек в экономике;
- Повышение конкурентоспособности транспортной системы России и транзитного потенциала страны (Магистраль войдет в состав международных транспортных коридоров: «Север-Юг», панъевропейского транспортного коридора №9);
- Улучшения в области инвестиционной и бюджетной сферы: улучшение инвестиционного климата в транспортном комплексе, а также привлечение в инфраструктурный сектор экономики дополнительных инвестиционных ресурсов;
- Всестороннее развитие зоны тяготения.

В целях реализации проекта предусмотрены следующие стадии государственной поддержки (структура финансирования проекта представлена на рисунке):

- Государственное финансирование на этапе строительства автомобильной дороги;
- Эксплуатационный и инвестиционные платежи ГК «Автодор» на этапе эксплуатации объекта.



Рис. Структура финансирования проекта [2]

Таким образом, проект реализуется в рамках проводимой политики по созданию необходимых условий для обеспечения экономического роста, повышения конкурентоспособности отраслей экономики и улучшения качества жизни населения за счёт формирования сети автомагистралей и скоростных автомобильных дорог, которые обеспечат требуемые показатели безопасности, надёжности, скорости и ценовой доступности для потребителей. Реализация данного проекта по схеме государственно-частного партнёрства позволит решить проблему нехватки бюджетного финансирования и достичь высоких технико-эксплуатационных и потребительских показателей.

Ещё одной ключевой отраслью в социально-экономическом развитии города Москвы является здравоохранение. Так, в настоящее время правительство города Москвы проводит «road show» по самым крупным городам мира с целью привлечения внимания к проектам ГЧП, и одним из таких проектов является реконструкция 63-й городской клинической больницы [3]. Именно платежеспособный спрос на качественное медицинское обслуживание и высокий уровень жизни делают проекты ГЧП в сфере городского здравоохранения наиболее привлекательными для частных инвесторов. Московская медицина, без сомнения, будет занимать доминирующие позиции в развитии ГЧП.

В качестве заключения стоит отметить, что государственно-частное партнёрство является не временным союзом государства и частного сектора, а новой формой организации экономики в целях решения стратегически важных задач и реализации общественно значимых проектов, с которыми они не способны справиться по отдельности.

Использованные источники:

1. Материалы конференции The Moscow Times «Государственно-частное партнерство – 2013».

2. Рагулина Ю.В., Бутова Т.В. Теория и практика взаимодействия бизнеса и властных структур. М.: Кнорус, 2013, С. 16
3. Презентация проекта Государственной компанией Автодор. Электронная версия: http://www.russianhighways.ru/for_investor/investitsionnye-konkursy/dolgosrochnoe-investitsionnoe-soglasenie-na-stroitelstvo-i-ekspluatatsiyu-na-platnoy-osnove-skorost/Project_presentation_M-11_section_6.pdf

*Голиков С. Д.
Василькина А.С.*

*Цвенгер Д.С.
Бедринцев А.К.*

научный руководитель

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА КОЛЛЕКТИВНОГО ВЫБОРА

Каждой группе, будь то семья, группа студентов или граждане всей страны приходится делать **коллективный выбор**: куда поехать отдыхать на выходных, кого сделать старостой группы или кто же будет следующим президентом страны? Ответить на вопросы кажется легко, однако довольно простой выбор, может привести к парадоксальным ситуациям.

Так, к примеру, при выборе тремя индивидами одной из трех альтернатив может сложиться следующая ситуация:

- первый индивид альтернативе А предпочел альтернативу В, а альтернативе С – альтернативу В;
- второй индивид предпочел альтернативе С альтернативу В, а альтернативе А – альтернативу С;
- наконец, третий индивид предпочел альтернативе А альтернативу С, а альтернативе В – альтернативу А.

Результатом голосования являются следующие соотношения: $A > B$, $B > C$, $C > A$, не обладающие свойством транзитивности, что означает невозможность однозначного выбора одной из трех альтернатив. Этот парадокс называется **парадоксом Кондорсе**: при наличии более двух альтернатив и более двух избирателей коллективная ранжировка альтернатив может быть цикличной, даже если при ранжировании избирателей цикличности не возникает. Таким образом, волеизъявления разных групп избирателей, каждая из которых представляет большинство, могут вступать в парадоксальное противоречие друг с другом.

Попробовать избежать данный парадокс, можно воспользовавшись другим методом определения лучшей альтернативы – **методом Борда**. Для этого, каждый голосующий ранжирует всех n кандидатов строго по убыванию предпочтения: за первое место по предпочтению альтернативе

присуждается n баллов, за второе $n-1$ баллов и т.д. а все набранные баллы альтернативами суммируются. Соответственно, победителем выборов считается альтернатива, набравшая наивысший суммарный балл. Однако и данный метод может приводить к ситуациям, не соответствующим нашим понятиям о справедливости. Рассмотрим пример $n = 5$ (рис.1).

Рис. 1. Пример 5 кандидатов.

1	2	3	4	5
A	A	A	A	B
B	B	B	B	E
C	E	F	D	D
F	F	D	F	F
D	D	E	C	C
E	C	C	E	A

Подсчитав число баллов которая набрала каждая из альтернатив методом Борда, увидим, что наивысший балл 26 получит альтернатива В, на втором месте будет альтернатива А, набравшая 25 баллов. Однако из рис. 1 следует, что в четырех из пяти альтернатива А стоит на первом месте и справедливо было бы ее выбрать победителем...

Существует множество других способов выбора лучшей альтернативы, но как правило, можно найти случай, в котором тот или иной метод будет работать не корректно. Почему же так происходит?

В 1951 году американский экономист Кеннет Эрроу, сформулировал **теорему о невозможности коллективного выбора**, удовлетворяющая всем аксиомам справедливого выбора:

- **отсутствие диктатора**: не существует такого индивида, выбор которого определяет выбор остальных индивидов независимо от их предпочтений;
- **универсальность**: каждый индивид группы может составить ранжировку каждой альтернативы;
- **независимость несвязанных альтернатив**: при выборе предпочтения альтернативы А или В, среди всего множества альтернатив, остальные альтернативы не должны влиять на этот выбор;
- **принцип единогласия**: если каждый индивид ставит альтернативу А выше альтернативы В, то и в конечном результате альтернатива А должна стоять выше альтернативы В.

С учетом всех аксиом **теорема Эрроу** формулируется следующим образом: *Если множество альтернатив содержит не менее трех элементов, а число индивидов не меньше двух, то не существует системы голосования, которая отвечает всем аксиомам.*

Таким образом получаем, что при любом коллективном выборе наше решение не сможет удовлетворять одновременно всем аксиомам альтернативного выбора.

Однако, многие ученые часто критикуют третью по счету аксиому – аксиому независимости несвязанных величин. Для примера рассмотрим ситуацию, которая часто проявляется в спортивных соревнованиях, причем сами спортсмены осознанно приводят соревнования к этой ситуации.

Пусть в некотором спортивном соревновании, каждый из трех судей, ранжирует участников по предпочтению, выставяя баллы каждому в соответствие с местом спортсмена в ранжировке. Победитель определяется наименьшей суммой баллов.

На рис. 2а приведен пример голосования судей, из которого победителем является спортсмен А, набравший 6 баллов. Предположим теперь, что участник В, оценив свои возможности, понимает, что победить спортсмена А не сможет, однако может помочь спортсмену С следующим образом: участник В отказывается от соревнований, попадая на последние строки ранжировки судей, тем самым передают победу спортсмену С, который теперь набирает 5 баллов (рис. 2б).

Рис.2. Голосование судей с победой: а) спортсмена А, б) спортсмена С.

1 судья	2 судья	3 судья
А	А	С
В	В	Д
С	С	Е
Д	Д	А
Е	Е	В

а)

1 судья	2 судья	3 судья
А	А	С
С	С	Д
Д	Д	Е
Е	Е	А
В	В	В

(б)

Разумно рассудить, что отказ участника В не должен влиять на результаты соревнований. Этот пример ярко иллюстрирует критику ученых аксиомы независимости несвязанных величин.

Таким образом, можно сказать, что проблема коллективного выбора носит многогранный характер и что при одних и тех же свойствах альтернатив результаты в конечном итоге являются совершенно разными и не всегда справедливыми.

Использованные источники:

1. В.В. Гальперин, В.М. Гальперин. 50 лекций по микроэкономике. В 2-х тт. – СПб: Экономическая школа, 2004.
2. К. Эрроу. Коллективный выбор и индивидуальные ценности. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004.

*Голиков С. Д.
Василькина А.С.
Цвенгер Д.С.
Бедринцев А.К.
научный руководитель
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Проводя анализ эффективности инвестиционных проектов, приходится сталкиваться с тем, что рассматриваемые при их оценке потоки денежных средств относятся к будущим периодам и носят прогнозный характер. Неопределенность будущих результатов обусловлена влиянием множества факторов: как экономических (колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов, уровня инфляции и т.д.), так и неэкономических (климатические и природные условия, политические отношения и т.д.), которые не всегда поддаются точной оценке.

Цель работы заключается в исследовании методов оценки экономической эффективности и рисков инвестиционных проектов, изучение и апробация количественных методов оценки рисков (матричная модель рисков).

Для начала необходимо понять, что такое риск, для этого рассмотрим цепочку связанных понятий.

- Риск – производная от факторов неопределенности.
- Неопределенность – неполнота или неточность информации в условиях реализации проекта, в том числе о связанных с ним затратах и результатах.
- Риск – неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий.

Риски инвестиционного проекта возникают на разных стадиях реализации и могут представлять собой:

- Риски неверной оценки состояния и тенденций спроса и предложения на рынке;
- Риски проектирования, т.е. несоответствие между проектными решениями и ожиданиями потенциальных клиентов;
- Риски финансирования;
- Подрядные риски (превышение сроков реализации проекта, недостаточно высокое качество работ, завышение фактических затрат по сравнению с проектными и т.д.);
- Риски реализации.

Выбор решений в условиях неопределенности включает:

1. Построение матрицы эффектов и ущерба и матрицы риска;
2. Количественную оценку вариантов.

Матрица эффектов и ущерба (платежная матрица) является ядром, совокупностью исходных данных для рискованных расчетов, основой для аналитической обработки результатов оценки рисков и принятия рискованных решений. Каждая строка – соответствует одному из вариантов намеченных альтернативных решений B , каждый столбец – одна из возможных ситуаций S , которые могут возникнуть при разных значениях отсутствующей у нас информации об условиях решения проблемы или об ожидаемых результатах. На пересечениях для каждой пары (B, S) – соответствующие значения целевой функции.

Ситуация	S_1	...	S_j	...	S_n	$(\varphi_i)_{\min}$	$(\varphi_i)_{\max}$
Вариант							
B_1	φ_{11}	...	φ_{1j}	...	φ_{1n}		
...	...	...	...	...	...		
B_j	φ_{j1}	...	φ_{jj}	...	φ_{jn}		
...	...	...	...	...	...		
B_m	φ_{m1}	...	φ_{mj}	...	φ_{mn}		
$(\varphi_j)_{\max}$							

Рисунок 1. Матрица эффектов и ущерба.

Количественная оценка риска для каждого i -го решения при j -ой ситуации – разница между максимально возможным для этой ситуации эффектом и фактическим.

Примеры заполнения матрицы эффектов и ущерба, матрицы риска.

Ситуация	S_1	S_2	S_3	S_4	S_5	$(\varphi_i)_{\min}$	$(\varphi_i)_{\max}$
Вариант							
B_1	1	2	3	5	5	1	5
B_2	2	0	5	8	7	0	8
B_3	3	4	4	2	2	2	4
$(\varphi_j)_{\max}$	3	4	5	8	7		

Рисунок 2. Пример заполнения матрицы эффектов и ущерба.

Ситуация	S ₁	S ₂	S ₃	S ₄	S ₅	(r _i) _{max}
Вариант						
B ₁	2	2	2	3	2	3
B ₂	1	4	0	0	0	4
B ₃	0	0	1	6	5	6

Рисунок 3. Пример матрицы риска.

Далее идет количественная оценка вариантов.

Рассмотрим несколько случаев:

1. Когда вероятности возникновения каждой ситуации известны и получены в результате обработки соответствующих статистических наблюдений.

➤ Определяем математическое ожидание целевой функции для каждой альтернативы;

➤ Выбору подлежит тот альтернативный вариант B, для которого математическое ожидание целевой функции – максимальное. Для этого же варианта математическое ожидание риска окажется минимальным.

2. Случай, когда мы не располагаем статистическими данными.

➤ Экспертная оценка вероятности ситуации. Экспертам предлагают три значения ожидаемой величины S, характеризующей ситуацию: оптимистическую, пессимистическую и наиболее вероятную (модальную). Эти тройственные оценки позволяют приблизительно определить математическое ожидание прогнозируемой величины.

3. В случае, когда дать сравнительно надежные оценки вероятности отдельных ситуаций не представляется возможным, стратегия выбора решений определяется опасностью риска и осторожностью лица, принимающего решение.

Выделяется три основных стратегии, которые реализуются посредством различных критериев: Вальда, Сэвиджа и Гурвица.

1. Стратегия наибольшего гарантированного эффекта – в каждой строке матрицы эффектов выбирается минимальный эффект. Лучшим считается вариант решения, для которого минимальный (гарантированный) выигрыш окажется наибольшим. Реализуется критерием Вальда. В качестве наилучшего выбирается вариант, для которого минимальное

значение является максимальным по сравнению со всеми другими вариантами.

$$\left. \begin{array}{l} R_w \rightarrow \max_i \\ R_w \rightarrow \min_j \varphi_{ij} \end{array} \right\}$$

2. Стратегия наименьшего возможного риска – ориентирована на худшую ситуацию, но на ту, которая сопряжена с наибольшим риском. По каждой строке матрицы выбирается максимальный риск, а лучшим является вариант, при котором этот максимальный риск наименьший. Реализуется критерий Сэвиджа.

3. Смешанная стратегия – сочетание пессимизма (осторожности) и оптимизма (склонности к значительному риску) в заданной пропорции. Выбор по критерию Гурвица осуществляется по правилу:

$$\left. \begin{array}{l} R_H \rightarrow \max_i \\ R_H \rightarrow \alpha \min_j \varphi_{ij} + (1 - \alpha) \max_i \varphi_{ij} \end{array} \right\}$$

В рассмотренных подходах риск связывается с ситуацией, носящей принципиально стохастический характер. Матричный метод помогает учитывать множество факторов влияющих на реализацию инвестиционного проекта.

*Голиков С. Д.
Василькина А. С.*

*Цвенгер Д. С.
Бедринцев А. К.*

научный руководитель

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ ЦЕННЫХ БУМАГ НА РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКАХ КАПИТАЛА

Вопрос сохранения и приумножения денег, всегда трепетно волновал участников финансовых отношений. Данный интерес, обусловленный экономической целесообразностью, присущ не только крупным инвестиционным фондам, институциональным инвесторам и целым государствам, но также небольшим физическим и юридическим лицам. Первоочередная цель, конечно же, сохранение уже накопленного капитала от инфляции, и дальнейшее эффективное управление, определяемое тем,

насколько уровень доходности от управления, оказался больше уровня инфляции.

Актуальность данной темы, также обусловлена тем, что передовые крупнейшие управляющие компании в России, в среднем, за последние 3 года, показывали доходность равную или даже меньше уровня инфляции в отдельных товарах и услугах. В 2011 году, спад только начинался и никто не мог спрогнозировать результаты управления, а в 2012 и 2013 ситуация ухудшилась, компании зафиксировали очередное снижение доходностей в России.

Исходя из всего выше перечисленного, можно сделать вывод, что необходимо изменить консервативную систему управления портфелем ценных бумаг, сделать ее современной и адаптированной на эффективную работу в условиях нынешней финансовой ситуации.

Чтобы ответить на вопрос «что такое современные методы управления портфелем ценных бумаг на развивающихся рынках капитала?», вначале надо вспомнить как именно, в последние годы, управляющие компании инвестируют.

Самый консервативный вариант инвестирования – это использование долговых инструментов, с фиксированной доходностью. К данным инструментам в основном относятся облигации. Для больших капиталов, популярностью пользуются облигации либо крупных компаний, с высоким кредитным рейтингом, таких как Газпром, Магнит, Сбербанк или еще более надежные облигации федерального займа. Однако, доходность таких консервативных инвестиций, составляет немногим больше среднего уровня инфляции в стране, а если сравнивать с отдельными группами товаров и услуг, то даже проигрывает ей. Часто к современным методам управления относят структурные продукты, с большей частью, 90 и более процентов активов, инвестированных в облигации и оставшейся частью инвестированной в акции. Такой подход, при хорошем управлении, позволяет получить потенциально больший доход в итоге, но он далеко не является современным.

Список современных финансовых инструментов, позволяющий обширнее использовать возможности рынка, в частности хеджироваться защитными активами или торговать на понижение, известен каждому частному инвестору – это фьючерсы и опционы. Так, почему же, управляющие компании, при управлении, сильно ограничены в использовании этих инструментов, ответ стоит искать в законе, регламентирующем деятельность на рынке ценных бумаг - это Федеральный закон «О рынке ценных бумаг». Он накладывает ряд ограничений на управляющего активами, доверительного управляющего. Основным, является ограничение на использование активов клиента в качестве залога для маржинальных сделок, к коим приравнивается торговля с плечом (с

использованием заемных денежных средств, для покрытия сделки) и торговля на понижение. Также использование инструментов срочного рынка попадет под жесткие регуляции, из-за высоких потенциальных рисков.

В итоге, чтобы повысить свою конкурентно способность и сохранить клиентов, большие управляющие компании разработали и применили современный метод управления активами клиентов, который, кстати, изначально применялся в небольших управляющих компаниях. Данный метод заключается в том, что управляющий работает с группой брокерских счетов, открытых обособленно на клиентов, не включенных в общий пул, просто на основании юридической доверенности на совершение операций по счету, доверенность выписывается клиентами на управляющего. При этом, у управляющего, появляется возможность эффективнее исполнять современный консервативный подход управления, используя большую часть активов под покупку инструментов с фиксированной доходностью. Оставшуюся часть, свободных активов, блокировать под сделки с инструментами на срочном рынке. При работе с которыми, есть возможность хеджироваться, при снижении рынка торгуя на понижение или усиливать эффект от роста рынка, так как под сделку, например, с большинством фьючерсов, базовым активом коих являются акции, блокируется около 10 процентов стоимости покупаемой позиции.

Итогом является создание современного метода управления портфелем ценных бумаг – структурного продукта, использующего инструменты фиксированной доходности, с активным использованием высоко рискованных инструментов срочного рынка в маленьком объеме от инвестиционного счета.

*Голикова О.А.
ассистент
кафедры экономики
Липецкий филиал
Институт менеджмента, маркетинга и финансов
Россия, г. Липецк*

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ КАК ЭФФЕКТИВНОГО ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В АПК

Риск, в различных его формах, объективно присутствует во всех сферах жизни и деятельности человека. Специфика рискованной ситуации в сельском хозяйстве состоит в том, что в этой отрасли процесс производства неразрывно связан с естественными процессами развития живых организмов - растений и животных, жизнедеятельность которых во многом зависит от природных явлений. Этим обусловлены отрицательные, а порой и катастрофические для сельскохозяйственного производства последствия

неблагоприятных природных явлений (сильных морозов, града, засухи, наводнений и т.д.), вследствие непредсказуемости места и времени их наступления.

Существует ряд методов управления рисками, позволяющих снизить степень зависимости результатов предпринимательской деятельности от негативных проявлений внешней среды. Однако в настоящее время одним из основных методов управления внешними рисками, обусловленными негативным влиянием внешней среды и не зависящими от человека, является страхование.

Следует отметить, что агрострахование представляет собой страхование сельскохозяйственных культур или животных. При этом зачастую агрострахование проводится по лицензии на имущественное страхование. В практике страхования урожая разделяются несколько видов страховых продуктов — страхование от огня и града, отдельно град, мультирисковое страхование и страхование от поименованных рисков [1].

Кроме того, агрострахование является сложным видом страхования, так как отличается от других видов рискового (не жизнь) страхования, поскольку страхуются биологические объекты, находящиеся в развитии.

Важно отметить, что отсутствие должного надзора за деятельностью страховых компаний в аграрном сегменте является причиной низкого качества страховых услуг, демпинга и формального страхования. Достаточно часто у производителей сельскохозяйственной продукции возникает недоверие к страховщикам и к агрострахованию в целом. Основными причинами такого недоверия является отсутствие отраслевых стандартов, отличия в практике проведения страховых процедур разными компаниями, занижение ставок премий с одновременным внесением в договоры страхования ограничивающих оговорок, сложные тексты договоров.

При этом в последнее время в нашей стране все большую популярность приобретает развитие агрострахования, осуществляемого с господдержкой. Моделью господдержки агрострахования в России, которая продолжает совершенствоваться до сих пор, стало долевое участие государства не в капиталах страховых компаний, а в страховых премиях по страхованию агрокультур и поголовья скота. Такая система начала выстраиваться в 1997 году, когда вступил в силу Федеральный закон от 14 июля 1997 N 100-ФЗ «О государственном регулировании агропромышленного производства» [1].

Государственное субсидирование сельхозстрахования в России активно расширяется и совершенствуется с 2004 года. В августе 2007 года в России был создан Национальный союз агростраховщиков (НСА), призванный объединить страховые компании, предоставляющие услуги отечественным сельхозпроизводителям. Главной задачей НСА является формирование цивилизованного рынка агрострахования, пропагандирование

страховой культуры сельхозтоваропроизводителям, содействие эффективному использованию средств, выделяемых государством на компенсацию части затрат по страхованию сельскохозяйственных рисков. Союз осуществляет свою деятельность в строгом соответствии с Законом №260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования» и страховым законодательством [3].

НСА рассматривает агрострахование как стратегический элемент системной защиты сельского хозяйства, отвечающий целям Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации (подписана Президентом РФ 01.02.2010 г.), которая заключается в том, что «продовольственная безопасность Российской Федерации является одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности страны в среднесрочной перспективе» [3].

С 1 января 2012 г. агрострахование с господдержкой осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 25.07.2011 г. №260-ФЗ. Страхование осуществляется по риску утраты (гибели) урожая сельскохозяйственных культур, посадок многолетних насаждений. С 1 января 2013 г. страхование с государственной поддержкой распространяется также на животноводство. Объект страхования: крупный и мелкий рогатый скот, свиньи, птица яйценоских и птица мясных пород. При этом План сельскохозяйственного страхования разрабатывается ежегодно на основе предложений субъектов РФ и объединения страховщиков. Содержит перечень объектов страхования и предельные ставки для расчета размера субсидий [1].

Важно отметить тот факт, что сельское хозяйство без государственной поддержки убыточно во всем мире. В соответствии с условиями ВТО поддержка государством агрострахования будет носить долгосрочный стратегический характер.

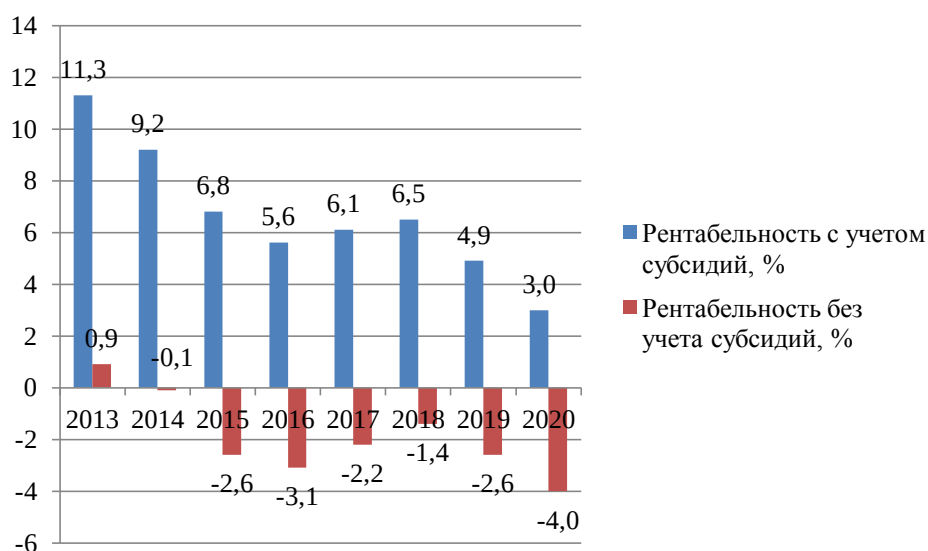


Рисунок 1 - Прогноз рентабельности сельхозпредприятий России до 2020 года: критическая зависимость от субсидирования

Сельхозтоваропроизводители действительно нуждаются в государственной поддержке, так как рентабельность их деятельности будет иметь положительное значение только в случае предоставления им субсидий (рисунок 1) [1].

В связи с этим можно выделить основные этапы развития агрострахования в РФ в контексте изменений системы государственной поддержки АПК (таблица 1).

Таблица 1 – Основные этапы развития агрострахования в РФ в контексте изменений системы государственной поддержки АПК

Период	Принципы господдержки АПК	Состояние страхования с господдержкой
До 1992 года	Плановая социалистическая система управления.	100% охват площадей; экономически устойчивая система Госстраха.
1992–2000 гг.	АПК переходит на рыночные отношения. Нагрузка по поддержке АПК ложится на субъекты РФ.	В 1998 г. де-юре вводится 50%-е субсидирование взноса, но финансирование не обеспечено. В 2000 г. при страховых взносах в 2,4 млрд руб. субсидия из федерального бюджета равна 61 млн руб.
2001 –2012 гг.	Переход к среднесрочному планированию в рамках Госпрограмм (первая –2007–2012). До 70% ресурсов направляется на поддержку кредитования.	Создание Концепции развития с/х страхования до 2020 г. (2009, Правительство РФ), профильного Закона №260-ФЗ (2011). Объем госсубсидий увеличен с 2,5 млрд. рублей в 2009 г. до 4,3 млрд. руб. в 2010 г. В 2010 г. страхованием охвачено 13% посевов.
2012–...	С августа 2012 г. Россия – член ВТО.	Вступает в силу Закон №260-ФЗ.

Вступление России в ВТО, безусловно, отразилось и на сельском хозяйстве нашей страны, а, в частности, на агростраховании. Сосредотачиваясь лишь на мерах поддержки отечественных производителей, члены ВТО обязаны каждый год информировать организацию о госпрограммах поддержки сельского хозяйства. Меры поддержки классифицируются по категориям, известным под названием «корзин»:

1. «Красный»: меры поддержки запрещены. Примером может служить тот факт, что для РФ полностью запрещена поддержка экспорта сельскохозяйственной продукции.

2. «Желтый»: поддержка разрешена в оговоренном соглашениями ВТО объеме. Например, с 2018 г. объем поддержки производителей АПК на

внутреннем рынке для РФ ограничивается 4,4 млрд. долларов в год, включая субсидирование кредитования и поддержку цен.

3. «Зеленый»: объем поддержки из государственного бюджета может быть любым. В качестве примера можно привести страхование сельскохозяйственных рисков на условиях ВТО или система залогового кредитования фермеров в США (Production flexibility contracts [1].

Сущность «зеленой корзины» ВТО состоит в следующем:

1. Основной принцип «зеленой корзины»: меры поддержки не должны влиять на цены на конкретный вид продукции.

2. Субсидируется страхование исключительно сельскохозяйственной деятельности.

3. Общая сумма страховых выплат и выплат из систем помощи при ЧС не должна достигать 100% убытка, понесенного производителем.

4. Страхование ущерба, не достигающего планки в 30%, при государственной поддержке возможно, но такое субсидирование входит в «желтую корзину» мер [1].

Если обратиться к данным НСА, то можно отметить, что сегмент страхования сельхозрисков (с господдержкой и без) оказался одним из самых быстрорастущих среди всех направлений страхования в РФ по итогам первого полугодия 2014 г. При этом, сельскохозяйственное страхование росло быстрее рынка страхования РФ в целом. В сельхозстраховании прирост показателя сборов оказался в 4,4 раза выше, чем в целом по страховому рынку, где за первое полугодие увеличение премий наблюдалось на уровне 8,5%. Даже динамично развивающийся сегмент страхования жизни (связанный с ростом объемов кредитования) показал увеличение сборов за период на уровне 30,4% [3].

Кроме того увеличилась доля премий по сельхозстрахованию (с господдержкой и без) в общей структуре рынка РФ. Сегодня она составляет 1,7% по сравнению с 1,4% годом ранее. По итогам первого полугодия 2014 года сегмент сельхозстрахования близок по удельному весу к сегменту страхования грузов (1,9%) [3].

Страховая премия по договорам сельскохозяйственного страхования с господдержкой увеличилась на 51,2% - с 5,1 млрд рублей в первом полугодии 2013 года до 7,713 млрд рублей в 2014 году. При этом объем премии по страхованию сельхозрисков на условиях без господдержки сократился на 16,6% - до 1,1 млрд рублей по сравнению с 1,3 млрд рублей в соответствующий период прошлого года [3].

Выплаты по сельскохозяйственному страхованию за январь-июнь 2014 года составили 2,181 млрд. рублей, из которых 1,254 млрд рублей пришлось на страхование сельхозрисков на условиях господдержки и 927,3 млн рублей - на сельхозстрахование без господдержки. По сравнению с аналогичным

периодом 2013 года общий объем выплат по страхованию с господдержкой и без таковой сократился на 19% [3].

По данным НСА, всего по всем видам сельхозстрахования (с господдержкой и без) в первом полугодии текущего года было заявлено 3,5 тыс. убытков, урегулировано примерно 4,2 тыс. убытков. Из них по страхованию с господдержкой было заявлено 358 убытков. В первом полугодии 2014 года был урегулирован 771 убыток. По страхованию без господдержки было заявлено 3,16 тыс. убытков, урегулировано 3,37 тыс. убытков (с учетом прошлых годов) [3].

Следует отметить, что лидерство в объемах агрострахования приходится на долю юридических лиц. Это связано, прежде всего, с тем, что страхование с господдержкой в соответствии с существующей нормативной базой в настоящее время является услугой, ориентированной преимущественно на корпоративных клиентов. Из 4,309 тыс. договоров агрострахования, заключенных на условиях господдержки, только 155 договоров заключено с физическими лицами, ведущими индивидуальное хозяйство. Подавляющая часть, или 4,154 тыс. договоров, защищают риски юридических лиц [3].

В целом в первом полугодии 2014 г. премия по страхованию предприятий АПК увеличилась на 40,1% - до 8,4 млрд рублей. В то же время в страховании сельскохозяйственных рисков физических лиц наблюдается противоположная тенденция - осязаемое сокращение данного сегмента. Число вновь заключенных договоров на условиях господдержки сократилось на 54,4% по сравнению с первым полугодием 2013 года [3].

Исходя из всего вышесказанного, можно констатировать, что агрострахование в России является перспективным сегментом, который может обеспечить прирост рынка. Однако это станет возможным только при правильном подходе к андеррайтингу рисков и адекватном среднесрочном планировании. При этом следует не забывать, что сам сектор АПК в России сегодня является растущим сегментом. Так, в 2013 году его рост в 5 раз превысил скорость роста ВВП страны. По данным Росстата, ВВП РФ в 2013 году вырос на 1,3%, сельхозпроизводство - на 6,2% [3].

Если обратиться к статистике по субъектам федерации, то крупнейшим рынком по сельхозстрахованию с господдержкой в России остается Краснодарский край (740,8 млн рублей премии), на втором месте - республика Татарстан (733,1 млн рублей). Третье место, согласно статистике ЦБ РФ, заняла Москва (521,1 млн рублей) как регион, являющийся местом заключения договоров крупными холдингами. Пятерку региональных лидеров замыкают Саратовская область и Ставропольский край. Всего на 10 регионов-лидеров приходится 53,7% премии по агрострахованию с господдержкой. Таким образом, по данным НСА, на 10 регионов-лидеров по

показателю собранных премий в агростраховании приходится 53,7% премии по договорам с господдержкой [3].

В целом можно сделать вывод о том, что успех развития агрострахования в конкретном регионе напрямую зависит от мер, предпринимаемых региональным органом АПК по организации системы агрострахования. Такие меры включают как прозрачную систему субсидирования, так и проведение разъяснительной работы среди аграриев, внимание к развитию сети метеостанций и качеству сельхозотчетности.

Итак, сельское хозяйство - это бизнес с наиболее высокой степенью рисков и их непредсказуемостью, и не стоит забывать о стихийных бедствиях, которые в большинстве случаев происходят внезапно, и оставляют за собой гибель и запустение на многие сотни километров вокруг. Страховые выплаты, конечно, не могут восстановить погибшие посевы или стада, вместе с тем, являются действенным, доказавшим свою эффективность, инструментом, который помогает аграриям компенсировать большую часть понесенных затрат. Именно такой инструмент как страхование помогает фермерам встать на ноги после катастрофы и оправиться от потерь.

Использованные источники:

1. <http://www.agroinsurance.com/>
2. <http://mcx.ru/> Отчетный доклад о предварительных итогах реализации мероприятий Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы за 2013 год
3. <http://naai.ru/>

*Головкова С.В.
студент 4го курса*

*Фомина М.А.
студент 4го курса*

*Национальный Исследовательский
Томский Политехнический Университет
Россия, г. Томск*

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Некоммерческая организация – компания, для которой получение прибыли не является целью.

В некоммерческих организациях не выплачиваются дивиденды и нет коммерческой выгоды для учредителей, но это не говорит, о том, что директор таких предприятий не должен заботиться об эффективности работы своей организации. Отсюда следует что, в

управлении некоммерческими организациями есть общее с управлением коммерческими организациями, но также есть и существенные отличия [1].

Цель данной статьи рассмотреть особенности финансового планирования в некоммерческих организациях. Актуальность темы заключается в том, что важным фактором для эффективного функционирования национальной экономики является спланированное, рациональное и экономное использование средств государственного бюджета.

Управление финансовой деятельностью некоммерческой организации берет начало с финансового планирования, осуществляющееся на определенное время и заключается в определении необходимых расходов и доходов фирмы для успешного выполнения своих функций, в согласовании денежных потоков, в оценке и поиске возможных источников финансирования. Основная часть некоммерческих организаций действует по принципу бюджетного финансирования, в то время как доходы от предпринимательской деятельности и оказания платных услуг являются ограниченными. Финансовое планирование заключается в планомерном управлении процессами создания, распределении, перераспределении и использовании финансовых ресурсов.

Стоит отметить, что целью некоммерческой организации не является получение прибыли, поэтому в планирование нет стоимостных критериев таких как прибыль и рентабельность. Поэтому важнейший документ - это финансовый план. Финансовый план – это документ, в котором отражаются притоки и оттоки денежных средств. Так как уставной деятельностью некоммерческих организаций не является получение дохода, то финансовый план остается важным документом, который регламентирует поступление и использование средств в некоммерческой организации. Доходной частью финансового представляются все потенциальные источники финансирования этой фирмы, включая финансовые возможности самого предприятия (доходы от коммерческих видов деятельности), имеющиеся в наличии или предполагаемые. Расходы, которые отражаются в финансовом плане, должны быть подведены к уставным задачам и целям некоммерческой организации; должны быть понятными разъяснены потребителям данной информации порядок и назначение формирования статей. Таким образом, реализуется балансовый принцип формирования финансового плана. При этом финансовый план можно отобразить в виде документа – сметы доходов и расходов. Составление сметы - это обязательное требование п. 1 ст. 3 Федерального закона № 7 ФЗ от 12.01.1996 «О некоммерческих организациях» [2].

На сегодняшний день распространенной формой финансового плана некоммерческой организации является бюджет. В жизни применяется четыре вида бюджета:

1) текущий бюджет - показывает запланированные доходы и расходы некоммерческой организации за весь финансовый год и объединяет все проекты, административные расходы и программы;

2) бюджеты заявок на гранты или контракты (средства по одному проекту или программе, финансирование которых происходит из различных источников);

3) бюджет наличных средств (это краткосрочный бюджет, составленный на основе движения наличности, используется компанией для оплаты в установленные сроки текущих счетов, выплаты зарплаты);

4) бюджеты по основным средствам, не имеют официального названия и используются большими структурами, так как в них запланированы крупные расходы по приобретению или замене капитального имущества[3].

Разработка бюджетов – это логическое и обоснованное распределение денежных ресурсов по проектам и программам некоммерческой организации.

Здесь бюджет – основной управленческий документ некоммерческой организации.

Составление бюджета базируется на принципах программно-целевого планирования:

- на основании данных о прошлых периодах деятельности;
- на основании расчетов потребности в ресурсах;
- на реализации уставных задач исходя из имеющихся финансовых ресурсов.

На данный момент применяются три варианта подхода к составлению бюджетов некоммерческих организаций.

Первый подход: планирование на основе информации прошлого периода деятельности некоммерческой организации. Он подходит для постоянно действующих организаций, которые не планируют вносить глобальные изменения в свою деятельность.

Второй подход: подходит для предприятий, которые начинают или осваивают новые проекты или программы, т. е. которые не имеют информацию за прошлый период по данным направлениям деятельности. Он основывается на расчете и оценке потребностей фирмы в материально-техническом обеспечении с применением экспертных оценок предполагаемых расходов[4].

Третий подход совмещает в себе оба первых. Он основывается на соединении данных, которые были получены от прошлого периода работы предприятия, и расчетные элементы для начала новой деятельности.

У некоммерческой организации должна быть смета. Смета - это основа финансового планирования некоммерческой организации. Чаще она составляется на календарный год, а также на выполнение конкретного

проекта или программы. В соответствии с уставом организации, проект сметы утверждается высшим руководящим органом. Если есть изменения, которые нужно внести в смету, необходимо письменно согласовать с тем органом, который утвердил первый вариант. В смете отображаются объем и источники доходов некоммерческих организаций, которые нужны для ее деятельности.

Под финансовой сметой понимают подробный план распределения физических ресурсов предприятия, выраженных в денежной форме. С финансовой сметой сравнивают результаты деятельности компании по факту. Основные принципы формирования и использования финансовых ресурсов:

- целевое назначение бюджетных ассигнований в соответствии с бюджетной классификацией;
- строгая регламентация бюджетных средств на основе установленных законодательством норм расходов;
- контроль за рациональным использованием ресурсов[5].

В конце каждого года составляется и утверждается отчет о выполнении сметы. В отчете о выполнении сметы сопоставляются плановые показатели расходов и доходов с данными по факту. Показатели берутся из бухгалтерского учета компании, который наиболее полно обобщает систему данных о ее деятельности. При помощи сопоставления фактических и планируемых данных оценивается, исполнена ли смета, и если какие то из поставленных целей не были достигнуты, то выявляются причины, по которым были не выполнены плановые показатели.

Отчет о выполнении сметы расходов и доходов, как и сама смета - важный финансовый документ, который подтверждает, что некоммерческая организация работает в рамках своего устава.

Отсюда следует, что особенности финансов некоммерческих организаций определяются спецификой их деятельности, базирующейся на потреблении совокупного общественного продукта, который создается в коммерческом секторе экономики. Взносы участников фирмы и пожертвования могут быть источниками финансирования некоммерческих организаций. Прибыль некоммерческой организации в соответствии с законодательством - это источник целевых расходов. По этим причинам она подлежит обложению налогом на прибыль и после выплаты налогов может использоваться для целей организации. Из-за неопределенности размеров и регулярности поступления денежных средств к финансовому планированию в некоммерческих организациях предъявляются особые требования. Оно опирается на принципы программно-целевого планирования, сметного планирования и ориентировано на достижение целей[6].

Использованные источники:

1. Авдеев А.В. Смета доходов и расходов автономной некоммерческой организации // Автономные организации: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2009. – № 3.
2. Батурина М.В. Смета некоммерческой организации // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2009г. № 1.
3. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент : теория и практика : учеб. пособие для вузов. – М. : Аспект Пресс, 2011
4. Попова Р.Г., Самонова И.Н., Добросердова И.И. Финансы предприятий. - М.: Питер, 2007.
5. Шубина Т.В., Сухоруких Л.Н. Особенности финансового планирования в некоммерческих организациях // Финансовый менеджмент. – 2010. – № 2.
6. Юрьева Т.В. Экономика некоммерческих организаций: Учебное пособие. - М.: Юристъ, 2009

Голощукова Е. В.

студент 5го курса

Тахумова О.В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

«Северо-Кавказский федеральный университет»

Россия, г. Ставрополь

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТНК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: Принимая во внимание текущие процессы экономической глобализации, рассмотрены положительные и отрицательные факторы взаимодействия ТНК с другими субъектами мирового хозяйства. Статья содержит анализ влияния глобальных корпораций на международные и локальные рынки, систему мирового производства, особое внимание уделяется результатам деятельности ТНК в принимающих странах.

Ключевые слова: мировое хозяйство, экономическая глобализация, транснациональные корпорации, принимающая страна.

В настоящее время наиболее остро стал вопрос об ускорившихся темпах глобализации экономики. Начавшаяся еще в 1870-х годах в связи с ростом торговли между странами Запада, на данный момент она охватывает все области международных экономических отношений, присутствует во всех их элементах.

Следует отметить, что глобализация экономики обусловлена рядом объективных факторов мирового развития. Во-первых, это международное разделение труда, обеспечивающее свободный обмен результатами деятельности между странами и развивающее их научно-техническое, торговое и иное сотрудничество.

Вторым источником глобализации экономики служит либерализация мировой торговли, то есть устранение барьеров в движении товаров, услуг, капитала и других факторов производства между государствами.

И наконец, третьим, но не менее важным фактором экономической глобализации является процесс транснационализации, в рамках которого формируются новые организационные бизнес-структуры - транснациональные корпорации. Их появление было обусловлено созданием крупнейшими национальными компаниями множества филиалов за границей. Таким образом, расширив мирохозяйственные связи, национальные корпорации перешли в разряд транснациональных, которые на сегодняшний день являются одними из ведущих участников мировой экономики.

Под транснациональной корпорацией (ТНК) следует понимать компанию (или группу компаний разных стран), использующую в своей хозяйственной деятельности интернациональный подход и предполагающую формирование и развитие международного производственно-сбытового, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами, представительствами и дочерними компаниями в других государствах. [4]

Именно ТНК становятся основной движущей силой процессов глобализации. Их повсеместное присутствие практически во всех сферах экономики: от производства и сбыта товаров и услуг до функционирования на информационном, фондовом рынках, обеспечивает ТНК господствующее положение в системе мирового хозяйства. Это подтверждается следующими цифрами:

- на начало 2014г. в мире насчитывалось более 85 тыс. ТНК, при этом 52 корпорации входят в число 100 крупнейших экономик мира наряду с такими странами как США, Китай, Япония и др.;

- свыше 2/3 всей мировой торговли приходится на долю ТНК, при этом около 40% этой торговли осуществляется непосредственно в самой корпорации;

- около 1/3 производственных активов частного сектора и 50% мирового промышленного производства находятся под контролем ТНК; [1]

- общий объем накопленных корпорациями прямых иностранных инвестиций превышает \$4 трлн., что составляет примерно 90% от общего потока инвестиций в мире;

- объем продаж ТНК составляет 25% мировых, при этом 1/3 продукции выпускается аффилированными зарубежными организациями;

- примерно 4/5 всех лицензий и патентов на технику, технологии, ноу-хау принадлежит ТНК.

Проанализировав представленную информацию, можно сделать вывод о том, что ТНК действительно выступают ключевым фактором роста глобализации. Однако их влияние носит неоднозначный характер.

С одной стороны ТНК оказывают положительное воздействие на мировую экономику. Так, например, они являются крупнейшими работодателями на рынке труда, обеспечивая работой 10% всего занятого населения (около 80 млн. человек). При этом в развитых странах эта цифра возрастает до 20%, что способствует ускорению экономического прогресса и установлению социальной стабильности в данных государствах.

ТНК стимулируют развитие мирового производства. Являясь крупнейшими в мире инвесторами, они постоянно наращивают производственные мощности, разрабатывают новые виды товаров и услуг, создают рабочие места в принимающих странах, стимулируя в них развитие производства и как следствие, мировой экономики в целом.

Благоприятное воздействие оказывают ТНК и на ускорение научно-технического прогресса (НТП). Именно они проводят большую часть научно-исследовательских работ, создают современную технику и технологии. Это в свою очередь стимулирует конкурентную борьбу на рынке товаров и услуг.

Широкий ассортимент и высокое качество продукции ТНК вынуждают другие компании вносить коррективы в технологический процесс, сформировавшуюся практику производственных отношений, уделять больше внимания качеству товаров и их потребительским свойствам. Таким образом, высокая конкурентоспособность ТНК воздействует не только на конкурентную среду того или иного рынка, но и играет важную роль в распространении международных стандартов.

Тем не менее, наряду с положительными аспектами влияния ТНК на процессы глобализации, существуют и негативные стороны такого воздействия.

ТНК несут угрозу монополизации отдельных локальных рынков. Уже сегодня под контролем корпораций находятся: 90% мирового рынка пшеницы, табака и железной руды, 85% - рынка меди, 75% - рынка сырой нефти. Подобная ситуация ведет к установлению диктата одной компании над торговлей и потреблением, а как следствие этого - стагнации всего рынка.

Возможности ТНК диктовать условия целым национальным экономикам также являются одними из отрицательных проявлений их деятельности. По основным экономическим показателям, таким как производительность, прибыль, крупные компании превосходят многие развивающиеся страны. Это вызывает опасения экспертов-аналитиков по поводу вероятности оказания негативного политического и экономического

давления корпораций на некоторые страны, ставя под угрозу их национальную безопасность.

Кроме того, ТНК могут оказывать воздействие и на экономическое равновесие. С целью сохранения большей части дохода, сокращения издержек, корпорации ведут внутреннюю торговлю между подразделениями по трансфертным ценам без учета их рыночного эквивалента. Подобные манипуляции позволяют с одной стороны компаниям уходить от чрезмерно высоких налогов, а с другой стороны, нарушают работу механизма свободного формирования рыночных цен.

Необходимо отметить и возрастающую тенденцию переноса малоэффективного производства в наименее развитые страны. Последствиями такого рода действий можно назвать усиленную эксплуатацию и нерациональное использование ресурсов, рост экономической зависимости, формирование национального долга и, в конечном счете, ослабление экономики принимающей страны.

Таким образом, в условиях глобализации, ТНК становятся одним из решающих факторов воздействия на мировое хозяйство. Они выступают как инструмент вовлечения отдельных национальных экономик в интернациональную производственную систему. Результатом такого влияния является построение ядра современной глобальной экономики, как важнейшего аспекта международного сотрудничества.

Использованные источники:

1. Булатова А.С. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С.Булатова. - М.:Экономистъ,2011. - 734с.;
2. Гордеев В.В. Мировая экономика и процессы глобализации: Учебное пособие / В.В. Гордеев. - М.: Высшая школа,2012. - 407с.;
3. Тахумова О.В. Внешнеэкономическая активность как фактор конкурентоспособности регионов // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2009. № 2. С. 175-180.
4. Щербанин Ю.А. Мировая экономика: Учебник для ВУЗов / Под ред. Ю.А. Щербанина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 169с.

*Голубева Е.А., к.э.н.
доцент*

*Богданова Е. В.
студент 5 курса*

**ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»
Россия, г.Ульяновск**

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Аннотация: Формирование отношений между банками и заемщиками имеет ряд специфических особенностей, характерных именно для

современного состояния российской экономики. Необходимо изучать зарубежный опыт кредитования для улучшения российской системы кредитования заемщиков. В работе рассмотрены основные методики кредитования юридических лиц в зарубежных странах и рассмотрена возможность их применения в России.

Ключевые слова: кредитование, банк, юридическое лицо, кредитоспособность, США, Япония, Германия.

В настоящий момент в России применяются методики оценки кредитоспособности, опирающиеся главным образом на анализ данных о заемщике в предшествующем периоде. В связи с этим, целесообразно освоить зарубежный опыт прогнозирования финансового состояния заемщика в предстоящем периоде, с тем, чтобы принимать обоснованные решения о предоставлении ссуд [1, с. 45].

В международной банковской практике существует:

- Метод индивидуального выделения кредита (ссуда выдается на удовлетворение определенной целевой потребности в средствах на конкретный срок). Этот метод является основным при кредитовании новых клиентов, не имеющих еще сложившейся кредитной истории в данном банке. Как правило, эта форма финансирования является безусловным контрактом, т. е. с момента заключения кредитного договора на банк накладываются определенные обязательства по срокам.
- Метод открытия кредитной линии, т. е. кредитование осуществляется в пределах заранее установленного банком для заемщика лимита кредитования, который используется им по мере потребности путем оплаты предъявляемых к нему платежных документов в течение определенного периода.

Открытая кредитная линия позволяет оплатить за счет кредита любые расчетно-денежные документы, предусмотренные в кредитном соглашении, заключаемым между клиентом и банком.

Особенности кредитной линии как формы финансирования заключается в том, что она не является безусловным контрактом, обязательным для банка, а вот простой кредитный договор является согласно ГК РФ консенсуальным, т. е. его заключение уже влечет обязанность кредитора предоставить кредит. Банк в случае кредитной линии может аннулировать договор до окончания срока, если, например, финансовое положение клиента существенно ухудшается или не будут выполнены другие условия договора. Первоначально согласованная величина кредитной линии может быть скорректирована банком в случае резкого изменения конъюнктуры или в связи с юридическими ограничениями.

В течение срока кредитной линии клиент может в любой момент получить ссуду без дополнительных переговоров с банком и каких-либо

оформлений. Однако за банком сохраняется право отказать клиенту в выдаче ссуды в рамках утвержденного лимита, если он установил ухудшение финансового положения заемщика. Кредитная линия открывается, как правило, клиентам с устойчивым финансовым положением и хорошей репутацией.

Различают возобновляемую и невозобновляемую кредитную линию. В случае открытия невозобновляемой кредитной линии после выдачи ссуды и ее погашения отношения между банком и клиентом заканчиваются. При возобновляемой кредитной линии (револьверной) кредит предоставляется и погашается в пределах установленного лимита задолженности автоматически. Кредитная линия может быть также целевой (рамочной), если она открывается банком клиенту для оплаты ряда поставок определенных товаров в рамках одного контракта, реализуемого в течение года или другого периода.

Метод возобновляемой кредитной линии имеет большое сходство с отечественным методом кредитования по обороту совокупного объекта[2, с. 2].

В зарубежной практике кредитования юридических лиц существует две модели. Первая модель, получившая название «американской», характеризуется параллельным существованием государственного и частного банковского кредитования предприятий.

При использовании второй модели, названной «германской», кредитование бизнеса осуществляется государством и международными финансовыми институтами через коммерческие банки.

В различных зарубежных банках существует своя специфика принятия решения о выдаче кредита.

Весь процесс принятия решения о предоставлении кредита в американском банке выглядит следующим образом:

- Потенциальный заемщик заполняет и присылает в банк стандартный бланк, содержащий заявление на предоставление кредита, сведения о фирме, данные по кредитному проекту и обеспечение кредита;
- Служащий банка проверяет правильность заполнения документа и вводит этот бланк в компьютер;
- Компьютер с помощью заложенной в него программы анализа кредитных рисков «выдает» три типа ответов: предоставлять кредит, кредит не предоставлять, вопрос о предоставлении кредита остается на рассмотрение служащего банка;
- Если компьютер сказал «да», то служащий банка подписывает кредитное соглашение и в дальнейшем не несет ответственности за возможный дефолт (случай неуплаты процентов и/или основного долга, задержки платежей т.д.)

В случае отрицательного ответа компьютера кредит предоставлен быть не может. Ответственность банковского служащего возникает лишь в том случае, когда он принимает решение о предоставлении кредита без четкого указания компьютера.

Отсюда видно, что фактически складывается система «машинного» прогнозирования, планирования и кредитования экономики. Проблема, которая лежит на поверхности, сводится к тому, что машина планирует деятельность человека на основе программы, разработанной человеком. Это, в свою очередь, означает, что человек вчерашнего дня определяет алгоритм поведения человека дня завтрашнего. Кроме того, никакая машина не в состоянии учесть все детали развития ситуации в обществе. В результате мелкие и даже, мельчайшие неточности игнорируются при принятии важных финансовых решений. Более того, незначительные неточности и неправильности накапливаются, и могут перерасти в системный риск.

Стоит особо отметить, что человек играет положительную роль при принятии решения при кредитовании лишь в том случае, если он, во-первых, охраняет непосредственную связь с процессом выдачи кредита (анализирует состояние и перспективы развития конкретного рынка, финансовое состояние самого заемщика и других объектов в этом секторе экономики); во-вторых, несет персональную ответственность за судьбу кредитного проекта; в-третьих, является профессионалом в своей области с ярко выраженным чутьем на потенциальную опасность.

Основу же компьютерной программы составляет минимизация рисков за счет минимизации доходов и оценка направлений вложения ресурсов из сложившихся тенденций.

Наиболее распространенным в практике зарубежных банков мероприятием, направленным на снижение кредитного риска, является оценка кредитоспособности заемщика. Существует множество различных методик анализа финансового положения клиента и его надежности с точки зрения своевременного погашения долга банку. Наиболее интересными, на наш взгляд, являются системы оценки кандидата в заемщики PARSER и CAMPARI (аббревиатура начальных букв составляющих разделов), используемые в английских клиринговых банках[3, с. 76].

PARSER включает в себя следующие составляющие разделы:

P – Person Parser – информация о персоне потенциального заемщика, его репутация;

A – Amount – основание суммы испрашиваемого кредита;

R – Repayment – возможность погашения;

S – Security – оценка обеспечения;

E – Expediency – целесообразность кредита;

R – Remuneration – вознаграждение банка (процентная ставка) за риск предоставления кредита.

CAMPARI

C – Character – репутация заемщика;

A – Ability – оценка бизнеса заемщика;

M – Means – анализ необходимости обращения за ссудой;

P – Purpose – цель кредита;

A – Amount – обоснование суммы кредита;

R – Repayment – возможность погашения;

I – Insurance – способ страхования кредитного риска.

Ключевым словом, в котором сосредоточены требования при выдаче ссуд заемщику, является термин «PARTS»:

P – Purpose – назначение, цель;

A – Amount – сумма, размер;

R – Repayment – оплата, возврат долга и процентов;

S – Security – обеспечение, залог.

В Японии, кроме общепринятых показателей, применяют и коэффициенты собственности (отношение собственного капитала к итогу баланса, соотношение заемного и собственного капитала, отношение долгосрочной задолженности к собственному капиталу, отношение иммобилизованного капитала к сумме собственного капитала и долгосрочной задолженности и т.д.)

В разных странах рассчитываются и многие другие показатели, в зависимости от накопленного опыта оценки ликвидности балансов и кредитоспособности заемщика.

Во многих банках Японии и Германии применяется также всесторонняя система кредитных рейтингов, в соответствии с которыми каждому клиенту и каждой выданной ссуде присваивается определенная кредитная категория. Кредитные рейтинги сгруппированы в зависимости от степени кредитного риска. Рейтинг заемщика оценивает и классифицирует кредитоспособность каждого заемщика на основе допустимого уровня определенности, что основная сумма и проценты будут выплачены, или определяет степень риска невыполнения заемщиком взятых на себя обязательств. Рейтинг операции переносит те же действия на каждую конкретную операцию. При этом учитываются такие факторы, как длительность кредитного периода и наличие обеспечения, оценки классификации кредитов с точки зрения возможности их трансформации в потери по «плохим» ссудам.

Кредитные рейтинги разбиты на 7 категорий. Эти категории определены так, чтобы они соответствовали рейтингам рейтинговых агентств и классификационным стандартам органов банковского регулирования. Четыре высшие категории соответствуют инвестиционным категориям рейтинговых агентств, а три нижние – классификационным стандартам регулирующих органов. Ориентация высших категорий на

кредитные риски, определяемые рейтинговыми агентами по каждой категории заемщиков, позволяет обеспечить высокую точность анализа возможного кредитного риска с использованием открытой внешней информации. С другой стороны, ориентация нижней категории на классификационные стандарты регулирующих органов облегчает контроль с точки зрения самооценки активов.

Что касается объективности системы кредитных рейтингов, то она направлена на беспристрастную оценку кредитного риска и устранения потенциального субъективного подхода сотрудников подразделения при устранении рейтингов. В целях совершенствования и стандартизации анализа кредитного риска и принятия адекватных решений в процессе определения названных категорий применяется бальный метод (оценка дается по шести бальной шкале, где 6 баллов наихудший показатель). При этом необходимо обеспечить проверяемость оценок на основе имеющейся документации (заявки на кредитование, высказанных замечаний в письменной форме, накладных и т.д.). Проставление нулевого балла допускается только в том случае, если соответствующая графа не относится к проверяемой фирме или оценка по ней невозможна. Такой бал обосновывается отдельно и не учитывается.

Интересен и другой способ исследования предприятия на основе формулы КОПФ; компетенция, организационная структура, персонал, финансы. Жизнеспособность предприятия по формуле КОПФ определяется следующим образом:

Компетенция:

- Полезный потенциал;
- Инновационные возможности;
- Стратегия.

Организация:

- Деловые процессы;
- Оборудование;
- Информационная технология;
- Руководство предприятия.

Персонал:

- Стиль руководства;
- Квалификация персонала;
- Уровень производительности;
- Ситуация с доходностью.

Финансы:

- Уровень ликвидности;
- Структура капитала;
- Инвестиционный потенциал.

Приведенная формула предполагает, что жизнеспособность предприятия находит свое выражение в его жизненном цикле, в соответствии с которым предприятие в своем идеально-техническом развитии с самого начала неуклонно стремится к достижению зрелой жизнеспособности, но затем, по мере старения начинает терять жизненную энергию. Жизнеспособность предприятия можно рассматривать в прямой зависимости с его реальной ценностью и доходностью. (В менее критичных случаях лицо, которому поручена обработка кредита, проверяет критерии с помощью анкеты в диалоге с предприятием).

Компетенция предприятия – это стратегия предприятия, которая задает принципы, нормы и правила поведения предприятия при его выходе на рынок. В длительной перспективе предприятие может функционировать успешно только тогда, когда оно опирается на соответствующую организационную структуру, которая оправдывает себя в случае достаточной гибкости и способности на быструю ответную реакцию.

К числу наиболее часто встречающихся причин кризиса предприятия относятся ограниченные кадровые и управленческие ресурсы, а так же некомпетентные сотрудники. В период кризисов необходимым условием является надлежащее управление финансовой деятельностью.

Описанные составляющие анализа подкрепляются конкретными данными, которые дополняют возможности системной оценки. В результате такой подход позволяет достаточно точно определить место предприятия в пределах его жизненного цикла – в зависимости от конкретного содержания формулы КОПФ.

В практике банков США применяется правило шести «Си» (в некоторых источниках указывается правило пяти «Си»), в котором критерии отбора клиентов обозначены словами, начинающимися буквами «Си». Эти шесть принципов схожи с указанными выше методами PARSER и CAMPARI и выглядят следующим образом:

Характер (Character), Способность (Capacity), денежные средства (Cash), Обеспечение (Collateral), Условия (Conditions), Контроль (Control).

Легко заметить, что и шесть «Си» не лишены недостатков. Названные показатели, за некоторым исключением, не могут быть выражены непосредственно в цифровых величинах. Значит, и тут возникают проблемы надежности аргументации в пользу того или иного вывода. Многие показатели рассчитываются исходя из данных об остатках, а не оборотах.

Для России будет приемлем путь расширения показателей оценки кредитоспособности, который позволит проводить более глубокий анализ финансового состояния кредитора, а также было бы целесообразно разбивать заемщиков на более узкие группы, с определением особых условий кредитования для каждой из них.

С целью дальнейшего совершенствования форм определения кредитоспособности, обеспечения возвратности кредита, изучение зарубежного опыта банковского кредитования в этой области является важным условием для улучшения функционирования национальной банковской системы, позволит сформировать эффективный и рациональный механизм кредитования. Также это необходимо, в связи с тем, что банки республики и страны, международные организации, банки Европы, Америки и ряд других, в настоящее время находятся в тесной взаимосвязи, так как Россия, после перехода к рыночным условиям выходит на международные рынки и привлекает инвесторов в страну.

Использованные источники:

1. Злобина Л.Е. Кредитоспособность сельскохозяйственных предприятий и ее определение // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2010. №3. С. 44 – 46.
2. Жминько, С.И. Совершенствование методики анализа финансового состояния сельскохозяйственных организаций // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 7. – С. 2–11.
3. Кривова Е.С. Оценка кредитоспособности организаций АПК для привлечения инвестиционных кредитов // АПК: экономика, управление. 2011. №8. С. 74 – 82.
4. Яшина М.Л., Юсупова Г.Л. Устойчивое сельское развитие: отечественный опыт и зарубежные подходы // Экономика и социум. 2014. № 1 (10).

*Гольштейн А.А.
студент 3 курса
Богацкая Е.В.
старший преподаватель
кафедра «Экономики и МХС»
ТГАМЭУП
Россия, г. Тюмень*

ПРОГРАММА «ДОСТУПНАЯ СРЕДА» В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: Рассматривается программа «Доступная среда» в Тюменской области, ее роль в жизни жителей Тюмени. Рассматриваются прогнозы по развитию программы и ее результаты. Анализируются меры правительства по развитию программы «Доступная среда».
Ключевые слова: «Доступная среда», маломобильные группы, инвалиды, безбарьерная среда.

В 2011 году запущена масштабная государственная программа «Доступная среда». На ее реализацию запланировано около 50 млрд. рублей. На эти средства к 2015 году будут созданы необходимые условия для беспрепятственного доступа инвалидов и других маломобильных групп населения к важнейшим объектам социальной сферы [1].

В формате встречи вместе с представителями организаций инвалидов регионов обсуждался широкий круг проблем: о реализации государственной программы «Доступная среда», об обеспечении инвалидов средствами реабилитации, проблемах их трудоустройства и занятости, определении детей-инвалидов в интернаты, о мерах дополнительной социальной поддержки, оказании медицинской помощи «чернобыльцам», развитии паралимпийского спорта и многие другие.

Проекты программ создания комфортной для инвалидов городской среды предоставили в Координационный совет по контролю реализации государственной программы «Доступная среда» 72 региона. Проекты рассматривали представители общественных организаций инвалидов и представители регионов, в которых пилотный проект по формированию доступной среды уже реализуется. Субсидии перечислены регионам, чьи программы максимально соответствовали методическим рекомендациям Министерства труда и социальной защиты, сообщает пресс-служба губернатора Тюменской области. Федеральные субсидии дополняют деньгами из бюджетов регионов.

Следует отметить, что в Тюменской области уже делаются первые уверенные шаги к формированию доступной среды для маломобильных групп населения. Проблема в том, что на создание безбарьерной среды для инвалидов серьезное внимание стали обращать лишь в последние годы. Многие объекты введены в строй задолго до этого. Когда эти здания оборудуют, например, пандусом, зачастую его размеры, наклон продиктованы архитектурными особенностями, что не облегчает доступ людям с ограниченными возможностями здоровья.

– Тем не менее никакие трудности, – отметил губернатор на одном из рабочих совещаний, – не должны останавливать нас при формировании доступных условий для жизни, работы и отдыха всех жителей области.

Результаты ежегодного мониторинга свидетельствуют, что остается низким процент оборудования по новым требованиям жилых и административных зданий, транспорта. К примеру, если общественный транспорт в целом оборудован для передвижения инвалидов примерно на 10 процентов, то из междугородных автобусов только один приспособлен для колясочников.

Чтобы программа была эффективной, она должна стать адресной. Для этого необходимо проанализировать число людей с ограниченными возможностями здоровья по муниципальным образованиям, уточнить их запросы, с тем чтобы можно было спланировать конкретные шаги по улучшению доступа к социально значимым объектам таких жителей на каждой территории отдельно [2].

В текущем году в областном центре запущены в работу подъемники для маломобильных граждан в подземном пешеходном переходе по улице

Пермякова в Тюмени. Строительно-монтажные и пуско-наладочные работы на них были завершены в конце марта. Затем специальные устройства прошли тестирование, в ходе которого представители Тюменской областной организации Всероссийского общества инвалидов смогли оценить их удобство и безопасность.

Использованные источники:

1. <http://www.hostcall.ru>
2. <http://www.nedugamnet.ru>

*Гольштейн А.А.
студент 3 курса
Богацкая Е.В.
старший преподаватель
кафедра «Экономики и МХС»
ТГАМЭУП
Россия, г. Тюмень*

СООРУЖЕНИЯ СПОРТИВНОГО ТИПА В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: Рассматривается программа созданию сооружений спортивного типа в Тюменской области, ее роль в жизни жителей Тюмени. Рассматриваются проблемы, препятствующие эффективному развитию физической культуры и спорта. Также рассматриваются прогнозы по развитию программы и ее результаты. Анализируются меры правительства по дальнейшему развитию сооружений спортивного типа.

Ключевые слова: спортивное сооружение, тренерско-преподавательские кадры.

Спортивное сооружение — открытая или огороженная площадка, здание, специально оборудованное, в том числе инвентарем, и предназначенные для проведения спортивных игр, занятий спортом или физической культурой. Спортивные сооружения, где проводятся публичные показы спортивных игр, оборудуются местами для зрителей (трибунами). Ранее спортивные сооружения возникали в местах проведения частых спортивных игр, для просмотра, ограждения от вмешательства в процесс игры, защиты от погодных условий.

Примеры спортивных сооружений

- Стадион
- Футбольное поле
- Каток
- Хоккейная площадка
- Теннисный корт
- Беговая дорожка
- Тренажерный зал
- Плавательный бассейн

- Волейбольная площадка
- Трамплин
- Трасса для бобслея
- Автодром

Цель Программы:

Создать условия для массовых занятий физической культурой, спортом и формирования здорового образа жизни населения города Тюмени.

Проблемы, препятствующие эффективному развитию физической культуры, спорта и предоставлению услуг дополнительного образования по обучению видам спорта в городе Тюмени:

1. Отставание уровня развития материально-технической базы физической культуры и спорта, в том числе в части создания условий для лиц с ограниченными возможностями здоровья, от темпов роста численности населения города.

1.1. Причины возникновения проблемы:

недостаток основных типов спортивных сооружений для занятий физической культурой и спортом;

недостаточное количество спортивных сооружений, приспособленных для их посещения маломобильными категориями населения;

недостаточное количество современного спортивного инвентаря и оборудования для проведения физкультурных, спортивных занятий, специального спортивного инвентаря и оборудования для занятий инвалидов.

Наименование показателя	ед. изм.	2011	2012	2013	2014
Численность населения города Тюмени на начало года.	чел.	599036	595097	607675	619400
Уровень фактической обеспеченности спортивными сооружениями (от нормативной).	%	20,4	24,7	26,1	26,5

2. Недостаточный уровень квалификации тренерско-преподавательских кадров, их низкая мотивация к использованию современных подходов в работе.

2.1. Причины возникновения проблемы:

-недостаточное количество высококвалифицированных тренерско-преподавательских кадров, их низкая инновационная подготовленность;

-недостаточный уровень подготовки спортивных организаторов по месту жительства населения;

-слабый приток в МАОУ ДОД ДЮСШ и СДЮСШОР молодых тренеров-преподавателей.

3. Недостаточная вовлеченность населения в физкультурные, спортивные мероприятия.

3.1. Причины возникновения проблемы:

-недостаточная привлекательность проводимых физкультурных мероприятий в условиях возрастающих потребностей населения города;

-недостаточное оснащение современным оборудованием большинства спортивных сооружений для организации физкультурных, спортивных мероприятий.

4. Недостаточный уровень организации работы по месту жительства.

4.1. Причины возникновения проблемы:

-низкая заработная плата спорторганизаторов;

-недостаточное количество ставок спорторганизаторов;

-недостаточное качество проводимых физкультурных мероприятий.

Обеспеченность Тюмени спортивными объектами низкая: например, наличие бассейнов только на 9,1% соответствует нормативным показателям.

Эти данные на заседании постоянной комиссии по градостроительству и земельным отношениям Тюменской городской Думы озвучил директор департамента по строительству администрации Тюмени Олег Тимошенко. Только на строительство закрытых спортивных сооружений необходимо 210 млн руб., но в бюджете нынешнего года эти средства не предусмотрены.

Зато пополняют город спортивными зданиями предприниматели, Олег Леонидович назвал около десятка спортивных комплексов, которые пока находятся на разной стадии строительства. Начальник управления по спорту и молодежной политике администрации Тюмени Светлана Иванова добавила: за счет федеральных средств в Тюмени появятся стадион "Геолог", спортивно-оздоровительный лагерь "Олимпиец", стрелковый тир и легкоатлетический манеж.

В этой связи депутат Владимир Сартаков поинтересовался, насколько равномерно расположены спортивные объекты на территории города? Как выяснилось, не слишком равномерно: в Заречных микрорайонах - хоккейные корты почти в каждом дворе, а Восточный округ обделен спортивными сооружениями.

Тема спортивных сооружений, как показало обсуждение, - весьма острая во многих округах. Игорь Самкаев поинтересовался их неудовлетворительным состоянием в школе № 37, а также протекающей кровлей в клубе "Кижеватовец". В.Сартаков задал вопрос о строительстве спортивных объектов в Тюменском микрорайоне. "Пока там только проходит оформление земельных участков под строительство таких объектов", - пояснила С.Иванова.

Горбунова Н.В.
соискатель
кафедра управления качеством
Новокрещенкова О.А.
преподаватель
кафедра управления качеством
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарёва»
Россия, г. Саранск

ИНСТРУМЕНТЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ПРОЦЕССЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрены основные инструменты менеджмента качества, которые может применять организация в процессе оценки качества обслуживания клиентов с целью сохранения клиентской базы и как следствие достижения устойчивого развития.

Ключевые слова: менеджмент качества, устойчивое развитие, обслуживание клиентов, инструменты менеджмента качества

В настоящее время в теории и практике управления качеством широкое распространение получила концепция устойчивого развития. Устойчивость – это возможность организации продолжать свою основную деятельность относительно продолжительное время. Она рассматривает все стадии удовлетворения человеческих потребностей и все компоненты систем производства и оказания услуг.

Для того чтобы организация была устойчива, она должна отвечать определенным универсальным требованиям, среди которых можно выделить следующие:

1. Эффективность – идентификация и удовлетворение потребностей целевой аудитории.
2. Продуктивность – уменьшение потребления исходных ресурсов, при увеличении выхода продукции.
3. Легальность – приемлемость организации главными представителями в среде.
4. Потенциал – оказание требуемых услуг на приемлемом уровне в нужное время и в нужном месте.
5. Финансовые предпосылки – адекватность финансовых средств, необходимых для оказания услуг целевой аудитории.
6. Гибкость – своевременная адаптация к изменяющимся условиям.

При отсутствии хотя бы одного из этих компонентов, организация не может быть устойчивой. Наряду с компонентами устойчивости организации выделяют также составляющие устойчивости: потребители, персонал, структура, функции, цели, процесс, управление, анализ, планирование, технологии, финансы, знания (информация), среда. Главными

составляющими устойчивости являются знания, так как именно за счет них достигается устойчивое развитие по всем выделенным составляющим. [5]

Концепция устойчивого развития находит применение на предприятиях разных отраслей и сфер деятельности, в том числе и в кредитных организациях. Одной из наиболее ярко проявляющихся тенденций развития банковской сферы является ориентация кредитных организаций на потребности клиента. В настоящее время главная цель – не просто широкий охват потребительской базы, а постоянное отслеживание характера взаимоотношений с потребителями, позволяющее распознавать, получать и использовать знания о них, их запросах, поиск путей эффективного взаимодействия с ними и удовлетворенностью взаимоотношениями с компанией. В жестких условиях конкуренции потребители вправе рассчитывать на получение некоторых выгод для себя, а, именно, более полного учета их потребностей и внедрения рациональных стандартов обслуживания, даже если они не являются лучшими в абсолютном понимании для компании. Управление знаниями о потребителях становится для организации приоритетным направлением, обеспечивающим ее фактическую конкурентоспособность и устойчивость, а ее ключевым моментом является умение упорядочить информацию и использовать все сведения, известные не только конкретным сотрудникам компании, но и их отдельным группам.

Важным фактором удержания банком клиента и создания ему комфортных условий обслуживания является четкая система оценки качества обслуживания клиентов. Для реализации этого принципа кредитными организациями используются такие инструменты и методы как «Тайный потребитель», «Книга жалоб и предложений», анкетирование клиентов, использование «кнопки качества». Многие коммерческие банки комплексно используют несколько методов для повышения качества обслуживания.

Тем не менее, как показывает практика, использование перечисленных методов не является достаточным для полного удовлетворения потребностей клиентов, поскольку повышение качества обслуживания – это замкнутый цикл, в рамках которого в последнее время кредитными организациями используются разнообразные инструменты управления качеством.

Выбрать методы и инструменты для обеспечения устойчивого развития организации при применении отдельных принципов менеджмента качества помогает стандарт ГОСТ Р ИСО 10014-2008 «Менеджмент организации. Руководящие указания по достижению экономического эффекта в системе менеджмента качества». Данный стандарт устанавливает руководящие указания для достижения экономического эффекта от применения восьми принципов менеджмента качества. Целью стандарта является предоставление высшему руководству информации, необходимой

для эффективного применения принципов менеджмента качества [4, с. 1]. Если говорить об ориентации на потребителя, то цикл постоянного улучшения представлен на рисунке 1.

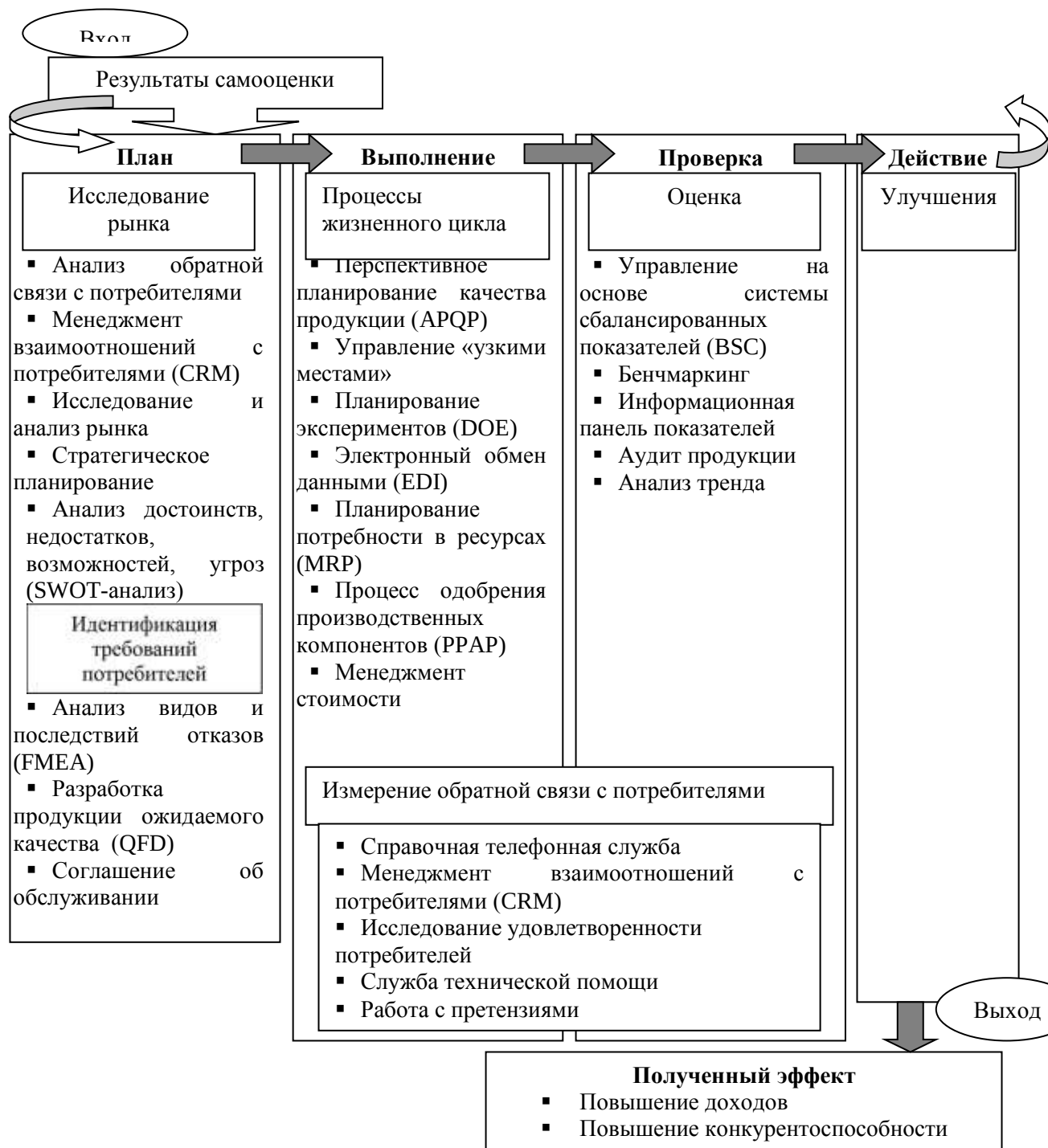


Рисунок 1 – Ориентация на потребителя в цикле постоянного улучшения по ГОСТ Р ИСО 10014-2008 [4, с. 4]

В соответствии с рисунком 1 можно сделать вывод, что российские банки в настоящее время находятся на первой стадии внедрения принципа «ориентация на потребителя», поскольку ими проводится работа только в рамках анализа обратной связи, анализа рынка и частично управления

взаимоотношениями с клиентами. Такие методы как анализ характера и последствий отказов, развертывание функций качества (QFD), перспективное планирование качества продукции (APQP) и другие не находят в настоящее время широкого применения в банковской сфере.

Следует отметить, что цикл постоянного улучшения, представленный в ГОСТ Р ИСО 10014-2008 разработан в основном для промышленных предприятий, но применяется и в деятельности сервисных организаций. На наш взгляд, часть предложенных в стандарте методов управления качеством не являются необходимыми для сервисных организаций, а часть, которая может быть использована при управлении процессом обслуживания в кредитных организациях, группирована и представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Группировка методов управления процессом обслуживания в соответствии с циклом PDCA

Подобная группировка позволяет определить последовательность использования разнообразных методов повышения качества обслуживания на четырех этапах управления процессом обслуживания клиентов в кредитной организации.

Рассмотрим подробнее, представленные на рисунке 2 методы управления процессом обслуживания.

I Plan.

1 Методы опроса потребителей. Данная группа методов предполагает проведение анализа требований клиента к качеству обслуживания в банке. Основными методами исследования требований и удовлетворенности клиентов являются: фокус-группы, интервью, анкетирование и др. Наиболее распространенной и комплексной моделью, помогающей оценить качество клиентского сервиса, является методика SERVQUAL. Проведение исследований по данной методике позволяет выявить причины недостатков в обслуживании, которые называются «расхождения». К ним относятся

расхождение в знаниях, расхождение в стандартах, расхождение в предоставлении услуг, расхождение во внутренних коммуникациях, расхождение в восприятии, расхождение в интерпретации, расхождение в обслуживании [2, с. 14]. На наш взгляд, использование концепции SERVQUAL в качестве метода идентификации требований клиентов и оценки их удовлетворенности качеством обслуживания в кредитных организациях, является наиболее целесообразным, поскольку позволит получить информацию для последующих методов, в частности для «Дома качества» (QFD) и метода FMEA.

2 Методы моделирования и анализа процесса позволяют более полно рассмотреть процесс обслуживания и выделить его слабые места и области для улучшения. Среди них можно выделить методы графического моделирования процессов: картирование взаимосвязей, построение простых, межфункциональных блок-схем процесса и т.д. Недостаток перечисленных методов состоит в том, что их применение не дает полной картины процесса, поэтому они чаще всего используются в комплексе с другими более сложными методами. Наряду с методами графического моделирования используется методология функционального моделирования IDEF0. Анализ процесса с помощью методологии IDEF0 позволяет выделить входы и выходы процесса, управляющее воздействие и механизм, что позволяет более подробно рассмотреть не только стадии и отдельные операции процесса, но и различные формы его обеспечения. На наш взгляд, использование данного метода при анализе процесса обслуживания клиентов кредитной организации позволит наиболее подробно рассмотреть основные стадии данного процесса, их методическое, правовое обеспечение. [6, с. 43]

3 Методы идентификации проблем в процессе – основываются на информации, полученной от использования методов графического, функционального анализа и методов опроса потребителей. В настоящее время в теории и практике существует большое разнообразие методов, которые можно использовать при выделении и анализе проблем процесса:

- формально-логические методы (методы декомпозиции, стратификации).

- общенаучные методы (эмпирические методы, например, методы наблюдения и экспериментирования и мыслительно-логические методы).

- графические методы (диаграмма причин и результатов, контрольный листок, диаграмма Парето).

Данные методы имеют свои достоинства и недостатки, но для полного анализа проблем процесса, необходимо использовать эти методы комплексно. Анализ методов менеджмента качества показал, что в теории и практике существуют комплексные методы, которые позволяют объединить результаты проведения опросов клиентов и определение и решение проблем

процесса. На наш взгляд, к анализу процесса обслуживания клиентов кредитной организации наиболее применимы метод QFD и FMEA.

QFD – метод идентификации требований потребителя и последующего их перевода в технические характеристики будущей продукции, состоящий в последовательном заполнении серии логически связанных таблиц и специальных бинарных матриц, привлекающий для совместной работы над единым проектом и в единой команде специалистов самых различных подразделений организации. Одним из достоинств метода является то, что ориентацию на потребителя он проносит через все стадии жизненного цикла продукции [1]. На наш взгляд, методология QFD применима и к деятельности кредитной организации.

FMEA – Failure Mode and Effects Analysis – метод профилактики дефектов. Метод FMEA применяют на ранних стадиях планирования и создания, как продукции, так и производственных процессов. Это один из наиболее эффективных методов аналитической оценки результатов конструкторской деятельности, процессов (в том числе и испытаний) на таких стадиях жизненного цикла продукции, как ее создание и подготовка к производству. Метод может применяться и сервисными организациями, в частности банками, поскольку позволяет выявить потенциальные и существующие несоответствия в обслуживании клиентов, а также их причины и последствия.

Оба из рассмотренных методов с высокой степенью эффективности могут быть применимы в деятельности кредитной организации.

4 Планирование действий по внедрению изменений в процесс обслуживания – это заключительная стадия планирования, на которой устанавливаются приоритеты и показатели в соответствии с выявленными областями процесса обслуживания клиентов, которые нуждаются в улучшении. На данном этапе применяются различные методы планирования:

- составление одноразовых и постоянных планов.
- управление по целям.
- диаграммное проектирование. Особенностью сервисного плана является разграничение операций, которые являются невидимыми для клиента и тех, которые происходят на его глазах. То есть, весь процесс обслуживания условно разделен на две части – процесс производства услуги и непосредственно ее оказания. Данные процессы взаимосвязаны, поддаются контролю и изменяемы, а задачи взаимозаменяемы.

На наш взгляд, на данном этапе управления процессом обслуживания наиболее целесообразно использование метода диаграммного проектирования, который позволяет рассмотреть не только видимые, но и невидимые операции, которые не менее важны для эффективного

управления процессом обслуживания. Кроме того, при использовании данного метода будет осуществляться анализ взаимодействия различных подразделений в процессе обслуживания клиентов в банке.

II Do

1 Внедрение изменений в процесс обслуживания – на данной стадии управления процессом обслуживания реализуются все изменения в рассматриваемый процесс, принятые на предыдущих этапах. В качестве изменений в процесс обслуживания могут выступать – внедрение стандарта обслуживания клиентов по отдельным направлениям обслуживания, внедрение новых технологий обслуживания / оценки удовлетворенности клиентов качеством обслуживания и другие.

III Check

1 Методы оценки удовлетворенности клиентов – на данной стадии проводится оценка удовлетворенности клиентов изменениями в процессе обслуживания. В качестве методов могут использоваться:

- анкетирование клиентов.
- метод критических событий. Особенностью данного метода является получение от респондентов конкретных описаний проблем, связанных с процессами оказанной услуги. Задачи метода состоят в том, чтобы обнаружить критические события, которые вызвали неудовлетворенность клиентов качеством услуг, выявить, не стали ли отдельные события критическими эпизодами, оценить их значимость.
- точки соприкосновения. Процесс взаимодействия между персоналом фирмы и потребителями в момент производства и потребления услуги определяется как «точка соприкосновения». Для каждой из них можно разработать свой набор приоритетных критериев качества обслуживания (надежность, отзывчивость, убежденность, сочувствие, материальность) [3, с. 314].

2 Методы и инструменты оценки и измерения процессов – на данном этапе используются результаты оценки удовлетворенности клиентов, а также проводится оценка измененного процесса удовлетворенности с точки зрения самой кредитной организации. На данном этапе можно использовать следующие методы:

- реинжиниринг. Сущность данного метода заключается в анализе и оптимизации сложившейся практики обслуживания с целью повышения эффективности функционирования организации с помощью маркетинга.
- самооценка – инструмент, который объединяет документирование с процессом измерения показателей. Для проведения самооценки необходимо сначала документировать

бизнес-процессы в организации. Дальнейший ход разработки системы самооценки связан с построением системы измерений на уровне процесса.

– бенчмаркинг – данный метод позволяет определить различия или общность исследуемого объекта с аналогом. Чаще всего при использовании данной методики в качестве аналога рассматриваются лучшие предприятия в отрасли или основные конкуренты. [6, с. 110]

На наш взгляд, из всех перечисленных методов оценки и измерения процессов для кредитной организации наиболее эффективным будет применение бенчмаркинга, поскольку данный инструмент позволит не только оценить результативность процесса обслуживания, но и сравнить его с конкурентами.

IV Act

1 Внедрение изменений в процесс обслуживания/ Стандартизация действия – в случае обнаружения недостатков или отрицательных отзывов потребителей на данном этапе проводится разработка корректирующих мероприятий. В случае положительных отзывов существующий процесс документируется.

Таким образом, в современных условиях обслуживание и его отдельные характеристики (такие как, скорость обслуживания, наличие очередей и др.) являются важным показателем при принятии клиентом решения о повторном обращении в кредитную организацию. Поэтому многие российские банки используют и внедряют современные технологии оценки удовлетворенности клиентов и управления процессом обслуживания. Применение перечисленных в статье методов позволит руководству банка более подробно уточнить мнения и предпочтения клиентов относительно процесса обслуживания, а также внести корректировки в организацию и осуществление отдельных подпроцессов и операций обслуживания. В конечном счете, это увеличит скорость обслуживания, снизит риски и повысит удовлетворенность клиентов от взаимодействия с кредитной организацией, в тоже время кредитная организация будет достигать устойчивого развития.

Использованные источники:

1. Ватолкина Н. Ш. Управление качеством в сфере услуг: учебно-методическое пособие / Н.Ш. Ватолкина. – Саранск, 2006. – 80 с.
2. Ватолкина Н. Ш. Методы управления процессом обслуживания потребителей в организации сферы услуг // Менеджмент качества и устойчивое развитие в условиях инновационной экономики: материалы Всерос. науч.-практ. конф., – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2009. – 312 – 317 с.
3. ГОСТ Р ИСО 10014-2008 Менеджмент организации. Руководящие

указания по достижению экономического эффекта в системе менеджмента качества – М.: Стандартинформ, 2009. – 31 с.

4. Лапшин В.С. Управление процессами: учеб. пособие / В. С. Лапшин. – Саранск: Тип. «Крас. Окт.», 2006. - 208 с.

5. Милюков А. И. Стандарты качества банковской деятельности / А. И. Милюков // Деньги кредит. – 2009. №11. – С. 3-7.

6. Новожилов С. Н. Управление качеством в банковской сфере России Национальные концепции качества: уроки истории и современность: материалы Всерос. науч.-практ. конф. – СПб: Изд-во Политехнического ун-та, 2010. – 123-125 с.

7. Адлер Ю. Дом качества [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.big.spb.ru>

8. Джаманбаев Э. Современные технологии эффективного управления [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.literatura.kg/articles/?aid=569>

Гордузова Е.В.

ЗАО «Геотрансгаз»

Россия, г. Новый Уренгой

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ЗАО «ГЕОТРАНСГАЗ» И ИХ ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

В настоящее время в России многие отечественные предприятия, не сумели приспособиться к рыночным отношениям и имеют проблемы платежеспособности. Неустойчивое финансовое состояние предприятия вызывает различные социально-экономические проблемы: сокращаются рабочие места, возникает задолженность по заработной плате перед персоналом. Потенциальные инвесторы, в свою очередь, не могут адекватно оценить эффективность и рискованность своих долгосрочных вложений. Государственные органы, кроме проблем со сбором налогов и других обязательных платежей, испытывают серьезные сложности стратегического характера, так как в сложившихся условиях очень сложно определить уровень эффективности не только конкретного бизнеса, но и целых отраслей.

От финансового состояния зависит инвестиционная деятельность предприятия. Недостаток финансовых ресурсов не позволяет обновлять основные производственные фонды, осуществлять затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, применять новые технологии, что может отрицательно сказаться на конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Устойчивое финансовое положение оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность, как составная

часть хозяйственной деятельности, должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

Анализ финансового состояния любой организации начинается со сравнительного аналитического баланса.

Таблица 1

Сравнительный аналитический баланс ЗАО «Геотрансгаз»

Наименование статей	Абсолютные величины, тыс. руб			Относительные величины, %				
	2011 год	2012 год	Изменение, (+, -)	2011 год	2012 год	Изменение, (+,-)	В % к величине на 2011 год	В % к изменению итога баланса
Нематериальные активы	26	-	-26	0,03	-	-0,03	-100	-0,1
Основные средства	2728573	2565712	-162861	34,5	23,8	-10,7	-5,9	-5,7
Прочие внеоборотные активы	1659523	4425138	2765615	20,9	41,1	20,2	166,6	96,2
Итого по разделу I	4419534	7025413	2605879	40,9	65,1	24,2	58,9	90,7
Запасы	779478	1840199	1060721	9,8	17,1	7,3	136,1	36,9
Дебиторская задолженность (платежи после 12 месяцев)	-	-	-	-	-	-	-	-
Дебиторская задолженность (платежи до 12 месяцев)	2326690	1439377	-887313	29,4	13,3	-16,1	-38,1	-30,9
Краткосрочные финансовые вложения	-	280000	280000	-	2,6	2,6	-	9,7
Денежные средства	385028	200382	-184646	4,9	1,8	-3,1	-47,9	-6,4
Итого по разделу II	3491196	3759958	268762	44,1	34,9	-9,2	7,7	9,3
Медленно реализуемые активы	779478	1840199	1060721	9,8	17,1	7,3	136,1	36,9
Наименование статей	Абсолютные величины, тыс. руб			Относительные величины, %				
	2011 год	2012 год	Изменен	2011	2012	Измене	В % к	В % к

			ие, (+,-)	год	год	ние, (+,-)	величи не на 2011 год	измени ю итога баланса
Наиболее ликвидные активы	385028	480382	95354	4,9	4,4	-0,5	24,8	3,3
Величина финансово- эксплуатационных потребностей	2541542	2026229	-515313	32,1	18,8	-13,3	-20,3	-17,9
Стоимость имущества	7910730	10785371	2874641	100	100	0	36,3	100
Уставный капитал	1840000	1840000	0	23,2	17,1	-6,1	0	0
Добавочный и резервный капитал	92057	92057	0	1,2	0,8	-0,4	0	0
Нераспределенная прибыль	3640078	5670742	2030664	46,0	52,6	6,6	55,8	70,6
Итого по разделу III	5572135	7602799	2030664	70,4	70,5	0,1	36,4	70,6
Долгосрочные обязательства	1895212	57437	- 1837775	23,9	53,2	29,3	-96,9	-63,9
Заемные средства	2222926	1925342	-297584	28,1	17,8	-10,3	-13,4	-10,3
Кредиторская задолженность	443379	1199793	756414	5,6	11,1	5,5	170,6	26,3
Итого по разделу V	443383	3125135	2681752	5,6	28,9	23,3	6,0	93,3
Краткосрочные пассивы	2222926	1925342	-297584	28,1	17,8	-10,3	-13,4	-10,3
Всего заемных средств	2338595	3182572	843977	29,6	29,5	-0,1	36,1	29,3
Итог баланса	7910730	10785371	2874641	100	100	0	36,3	100
Рабочий капитал	3047813	634823	- 2412990	38,5	5,9	-32,6	-79,2	-83,9
Величина собственных средств в обороте	1152601	577386	-575215	14,6	5,3	-9,3	-49,9	-20,0

Непосредственно из аналитического баланса можно получить ряд важнейших характеристик финансового состояния организации. Из данных организации ЗАО «Геотраснгаз», таблица 1, следует, что общая стоимость активов организации увеличилась в 2012 году по сравнению с 2011 на 2874641 тыс.руб., стоимость иммобилизованных активов также увеличилась в 2012 году на 2765615 тыс.руб., стоимость мобильных средств в 2012 году по сравнению с 2011 годом увеличилась на 268762 тыс.руб., в 2012 году также увеличилась стоимость материальных оборотных средств на 1060721

тыс.руб., величина собственного капитала увеличилась в 2012 году на 2030664 тыс.руб., величина заемного капитала также в 2012 году увеличилась на 843977 тыс.руб., величина собственных средств в обороте в 2012 году снизилась по сравнению с 2011 годом на 575215 тыс.руб., величина финансово-эксплуатационных потребностей снизилась в 2012 году на 515313 тыс.руб., величина устойчивого капитала увеличилась в 2012 году на 192889 тыс.руб., рабочий капитал снизился в 2012 году на 2412990 тыс.руб., текущие обязательства в 2012 году также снизились на 297584 тыс.руб.

Одним из основных параметров оценки финансового состояния организации является ее финансовая независимость.

Анализ коэффициента финансовой независимости в части оборотных активов показывает то, что в 2011 году значение коэффициента было выше нормативного (0,33), это означает, что запасы покрывались собственными источниками, следовательно, текущая деятельность организации происходила в условиях ее финансовой независимости от заемных источников на достаточном уровне, а в 2012 году фактическое значение коэффициента финансовой независимости в части оборотных средств было равно нормативному (0,15), это так же означает, что запасы покрывались собственными источниками.

Анализ коэффициента текущей ликвидности свидетельствует о нерациональном вложении предприятия своих средств и неэффективном их использовании в 2011 году (7,87), а в 2012 году коэффициент текущей ликвидности был близок к нормативному (1,2), что свидетельствует о том, что оборотных средств должно быть достаточно, чтобы покрыть свои краткосрочные обязательства.

В 2012 г. наблюдается снижение основных показателей рентабельности предприятия, по сравнению с 2011 годом. На основе результатов факторного анализа рентабельности активов можно сделать вывод, что в результате уменьшения рентабельности продаж на 13,02 %, рентабельность активов снизилась на 83,23 %. В результате снижения коэффициента оборачиваемости активов на 0,34 %, рентабельность активов снизилась на 16,77 %.

Таким образом, по результатам анализа финансового состояния, можно сделать вывод о том, что ЗАО «Геотрансгаз» находится в кризисном финансовом положении.

Для улучшения финансового состояния ЗАО «Геотрансгаз» предлагается следующее:

1. Подготовить и сдать на реализацию: газа сепарации 3186 млн.м³, конденсата 450,5 тыс. тонн.

2. Планируется произвести работы на 7 скважинах, в том числе на скважинах № 1025 и 1041 обеспечить перевод на нижележащий пласт БУ10.

На 5 скважинах планируется проведение работ по гидроразрыву пласта (ГРП).

3. В рамках обустройства газоконденсатных залежей на промышленную эксплуатацию Западного купола планируется строительство 2-х скважин на пласт БУ81-3 (куст 103) и 2-х на пласт БУ10 (куст 111). Для проведения исследований пластов БУ10, БУ11 и выполнения программы разработки Западного купола на период пробной эксплуатации нефтяных оторочек планируется пробурить две нефтяные скважины (куст 122).

Горелова А.В.

аспирант

*кафедра «Организация строительства и управление
недвижимостью»*

Московский государственный строительный университет

АНАЛИТИЧЕСКИЕ СООТНОШЕНИЯ СМЕТНОГО РАСЧЕТА

Аннотация: Нормативная база оценки стоимости в проектах газификации нуждается в корректировке и адаптации к рыночным условиям. На этапе предпроектной проработки проекта газораспределительных систем предлагается проводить расчет объема капитальных вложений ресурсным методом на основании федеральной нормативной базы. В статье приводится методика расчета укрупненных показателей с помощью аналитических соотношений сводного сметного расчета и математические модели стоимости прокладки стальных и полиэтиленовых газопроводов.

Ключевые слова: прединвестиционные исследования, укрупненные показатели, газораспределительная система, сводный сметный расчет, математические модели.

Сокращение стадийности проектирования на этапе прединвестиционных исследований приводит к неэффективному расходованию средств, ухудшению качества проектной документации. Необходимо применение нормативов укрупненных показателей, позволяющих определять объемы капитальных вложений и строгое соблюдение всех стадий разработки документации: инвестиционный замысел, декларация о намерениях, обоснование инвестиций, проектная документация, рабочая документация [1].

Не существует единого термина «укрупненного показателя» по определению стоимости инвестиционного проекта на предпроектной стадии.

1. Укрупненные показатели базисной стоимости (УПБС) предназначены для определения стоимости строительства в текущих и прогнозных ценах на ранней стадии проектирования, а также при расчете капитальных вложений, разработанные по проектам на стадии разработки рабочих чертежей или построенным объектам по согласованию с заказчиком (МДС 81-16.2000 [2]).

2. Укрупненные показатели базисной стоимости на виды работ (УПБС ВР) предназначены для предварительной оценки заказчиком стоимости строительства в составе документации на ранних стадиях проектирования с выбором проектных решений на различных этапах планирования капитальных вложений, подготовки тендерной документации, подрядных торгов или переговоров с подрядчиками, для расчета стоимости подрядных работ в процессе подготовки подрядчиком предложений по стоимости объекта (МДС 81-18.2000 [3]).

3. Укрупненные нормативы цены строительства (НЦС) предназначены для планирования инвестиций (капитальных вложений), оценки эффективности использования средств, направляемых на капитальные вложения, и подготовки технико-экономических показателей в задании на проектирование объектов, финансируемых с привлечением средств федерального бюджета, имеют необходимый и достаточный объем денежных средств, рассчитанный на установленную единицу измерения (НЦС 81-02-15-2012 [4]).

4. Укрупненные показатели стоимости строительства (УПСС) - сметные нормативные документы, как правило, отраслевого значения, предназначенные для определения стоимости строительства на стадии обоснования инвестиций, разрабатываемые на здания и сооружения в целом или на виды работ на основании смет к рабочим чертежам типовых и индивидуальных инвестиционных проектов (Справочное пособие [5]).

5. Укрупненные сметные нормативы (УСН) сметные нормативные документы межотраслевого или отраслевого назначения, предназначенные для определения сметной стоимости СМР как по зданиям и сооружениям в целом, так и по отдельным конструктивным частям зданий и видам работ, а также на узлы технологических установок (Справочное пособие [5]).

Все вышеперечисленные укрупненные показатели, применяемые на предпроектной стадии, подразделяются на две группы:

- первая группа включает показатели поэлементного расчета видов работ: УПБС ВР, УСН;

- вторая группа включает укрупненные показатели, рассчитанные на установленную единицу измерения: УПБС, НЦС, УПСС.

Для расчета нормативов укрупненных показателей газораспределительных систем предлагается методика и математические модели сметных расчетов для определения стоимости строительства на этапе предпроектной документации.

В таблице 1 приводятся расчеты укрупненных показателей на 1 км трассы. Каждая укрупненная комплексная расценка представляет собой технологический процесс и содержит законченный набор работ на установленную единицу измерения.

Таблица 1 - Расчет укрупненных показателей на 1 км трассы

№ п/п	Укрупненная расценка	Измеритель	№ укрупненной расценки (УР)	Количество единичных расценок	Формула расчета укрупненных показателей
1	2	3	4	5	6
1	Укрупненная расценка на прокладку газопровода из стальных труб	1 км	УР № 16	16	$B_{16} = \sum_{k=1}^{16} \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i Y + h \sum_{j \in I_q} q_j C_j Y + \sum_{p \in I_p} V_p C_p \right]$
2	Укрупненная расценка на прокладку газопровода из полиэтиленовых труб	1 км	УР № 7	17	$B_{17} = \sum_{k=1}^{17} \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i Y + h \sum_{j \in I_q} q_j C_j Y + \sum_{p \in I_p} V_p C_p \right]$
3	Подготовка территории	1 км	УР № 1	5	$B_5 = \sum_{k=1}^5 \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i Y + h \sum_{j \in I_q} q_j C_j Y + \sum_{p \in I_p} V_p C_p \right]$
4	Устройство переходов через автодороги и установкой "Навигатор" L=50 м	50 м	УР № 3	28	$B_{28} = \sum_{k=1}^{28} \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i Y + h \sum_{j \in I_q} q_j C_j Y + \sum_{p \in I_p} V_p C_p \right]$

5	Устройство переходов через водные преграды установкой "Навигатор" L=50 м	50 м	УР №8	19	$B_{19} = \sum_{k=1}^{19} \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i Y + h \sum_{j \in I_q} \varphi_j C_j Y + \sum_{p \in I_p} V_p C_p \right]$
6	Устройство кранового узла Ду 100-250	1 крановый узел	УР №9	7	$B_7 = \sum_{k=1}^7 \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i Y + h \sum_{j \in I_q} \varphi_j C_j Y + \sum_{p \in I_p} V_p C_p \right]$
7	Устройство кранового узла Ду 300	1 крановый узел	УР №20	9	$B_9 = \sum_{k=1}^9 \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i Y + h \sum_{j \in I_q} \varphi_j C_j Y + O_{kp} + \sum_{p \in I_p} V_p C_p \right]$
8	Установка газораспределительного пункта (ГРП)	1 ГРП	УР №6	14	$B_{14} = \sum_{k=1}^{14} \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i Y + h \sum_{j \in I_q} \varphi_j C_j Y + O_{pn} + \sum_{p \in I_p} V_p C_p \right]$
9	Установка контрольно-измерительного пункта (КИП)	1 КИП	УР №14	24	$B_{24} = \sum_{k=1}^{24} \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i Y + h \sum_{j \in I_q} \varphi_j C_j Y + O_{kun} + \sum_{p \in I_p} V_p C_p \right]$
10	Устройство 10 анодных заземлителей	10 заземлителей	УР №15	20	$B_{20} = \sum_{k=1}^{20} \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i Y + h \sum_{j \in I_q} \varphi_j C_j Y + \sum_{p \in I_p} V_p C_p \right]$

Пояснения:

B – стоимость укрупненной расценки, тыс. руб. (суммируются стоимости каждой единичной расценки)

$M_i \times C_i$ – количество машино-часов (M_i) определенной машины (i), умноженное на стоимость машино-часа данной машины, тыс. руб.

$\varphi_j \times C_j$ – количество чел-часов определенного разряда рабочих на стоимость чел-часа данного разряда, тыс. руб.

$V_p \times C_p$ – объем материалов (m^3 , m^2 , т, м) на стоимость материала за единицу объема, тыс. руб.

В таблице 2 представлены условные обозначения.

Таблица 2 - Условные обозначения

№ п/п	Условное обозначение	Наименование	Единица измерения
1	C	стоимость	тыс. руб.
2	M	количество машино-часов	маш-час
3	Ч	количество человеко-часов	чел-час
4	V	объем материала	m^3 , m^2 , т, м
5	НР	норматив накладных расходов	%
6	ПР	норматив сметной прибыли	%
7	O_i	стоимость оборудования (индекс указывает вид оборудования: крановый узел, ГРП, электрохимзащита (ЭХЗ))	тыс. руб.
8	Г	ГРП	шт.
9	Э	установки ЭХЗ	шт.
10	A	количество анодных заземлителей	шт.
11	K_p	количество крановых узлов	шт.
12	П	стоимость пусконаладочных работ	тыс. руб.
13	L	протяженность (длина)	м, км
14	S	площадь участка	га
15	h	индекс расчета нормативов накладных расходов и сметной прибыли	
16	K_c	коэффициент на сейсмичность	
17	У	коэффициент на условия работ, принимается по табл. 3	
18	$K_{инф}$	коэффициент инфляции в текущий и прогнозируемый уровень цен	
19	$K_{укв}$	коэффициент, учитывающий усложняющие факторы по регионам строительства	

Таблица 3 содержит условия производства работ и соответствующие коэффициенты.

Таблица 3 - Коэффициенты к нормам затрат труда, оплате труда рабочих, нормам времени и затратам на эксплуатацию машин (включая затраты труда и оплату труда рабочих, обслуживающих машины) для учета в сметах влияния условий производства работ, предусмотренных проектами

№ п/п	Условия производства работ	Коэффициенты, У
1	2	3
1	Производство строительных и монтажных работ на производственных площадках в стесненных условиях	$U_1=1,15$

2	Производство строительных и монтажных работ вблизи объектов, находящихся под высоким напряжением, в том числе в охранной зоне действующей воздушной линии электропередачи	$Y_2=1,20$
3	Строительство объектов и монтажные работы в горной местности на высоте от 1500 до 2500 м над уровнем моря	$Y_3=1,25$
4	Строительство объектов и монтажные работы в горной местности на высоте от 2500 до 3000 м над уровнем моря	$Y_4=1,35$
5	Строительство объектов и монтажные работы в горной местности на высоте от 3000 до 3500 м над уровнем моря	$Y_5=1,5$

$$HP = \sum_{j=1}^l \varphi_j C_j K_1 \quad \text{— накладные расходы} \quad (1)$$

$$СП = \sum_{j=1}^l \varphi_j C_j K_2 \quad \text{— сметная прибыль} \quad (2)$$

K_1 — норматив накладных расходов (НР) в % (принимается по нормативно-техническому документу МДС 81-33.2004 [6])

K_2 — норматив сметной прибыли (СП) в % (принимается по нормативно-техническому документу МДС 81-25.2001 [7])

$$h = K_1 + K_2 \quad (3)$$

Для предварительных расчетов капитальных вложений на этапе инвестиционного замысла, при отсутствии или неполной информации об исходных данных необходимо использовать данные статистических расчетов предыдущих лет, которые сведены в табл. 4.

Исходные данные сведены в табл. 4.

Таблица 4 - Исходные данные для расчета

На 1 км	ГРП, (шт./км)	ЭХЗ (шт./км)	Анодные заземлители (шт./км)	Крановые площадки, (шт./км)	Пусконаладочные работы, (тыс. руб./км)	Переход через автодороги (а/д), железные дороги (ж/д), м/км газопровода	Переход через водные преграды, м/км
1	2	3	4	5	6	7	8
сталь	Г	Э	А	К	П	Лс.а.	Лс.в.

п/э						Лп.а.	Лп.в.

Приведем методику расчета по главам сводного сметного расчета (ССР) стоимости строительства объектов газификации на предпроектной стадии разработке проекта – обосновании инвестиций.

Расчет стоимости прокладки 1 км стального газопровода.

Глава 1. Подготовка территории строительства.

1.1 Отвод земельного участка, тыс. руб.

$$C_{1.1} = L \times C_{o.a.} \times S \quad (4)$$

Где, L – длина газопровода, $C_{o.a.}$ – стоимость отвода земель по объекту-аналогу, тыс. руб.; S – площадь участка, га

1.2 Подготовительные работы, тыс. руб.

$$C_{1.2} = B_5 = \sum_{k=1}^5 \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i Y + h \sum_{j \in I_q} \varphi_j C_j Y + \sum_{p \in I_p} V_p C_p \right] \quad (5)$$

Итого:

$$C_1 = C_{1.1} + C_{1.2} = L \times C_{o.a.} \times S + B_5 = L \times C_{o.a.} \times S + \sum_{k=1}^5 \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i Y + h \sum_{j \in I_q} \varphi_j C_j Y + \sum_{p \in I_p} V_p C_p \right] \quad (6)$$

Глава 2. Объекты основного производства.

2.1 Газопровод распределительный.

$C_{2.1} = B_{16}$, тыс. руб.

$$C_{2.1} = B_{16} = \sum_{k=1}^{16} \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i Y + h \sum_{j \in I_q} \varphi_j C_j Y + \sum_{p \in I_p} V_p C_p \right] \quad (7)$$

2.2 Переход через автодорогу Навигатором стального газопровода

$$C_{2.2} = B_{28} \times L_{c.a.} / 50 = B_{28} \times [(\sum_i L_{c.a.i} / \sum_i L_i) / 50] = B_{28} = [(\sum_i L_{c.a.i} / \sum_i L_i) / 50] \times \sum_{k=1}^{28} \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i Y + h \sum_{j \in I_q} \varphi_j C_j Y + \sum_{p \in I_p} V_p C_p \right] \quad (8)$$

$L_{c.a.} / 50$ – отношение длин переходов (между заложенными в расценке на 50 м и переходами на местности)

$L_{c.a.} = \sum_i L_{c.a.i} / \sum_i L_i$ – средняя доля переходов через автодорогу на 1 км газопровода

2.3 Переход через водные преграды Навигатором

$$C_{2.3} = B_{19} \times L_{c.B.} / 50 = B_{19} = \sum_{k=1}^{19} \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i Y + h \sum_{j \in I_q} \varphi_j C_j Y + \sum_{p \in I_p} V_p C_p \right] \times [(\sum_i L_{c.B.i} / \sum_i L_i) / 50] \quad (9)$$

$$L_{c.b.} = \sum_i L_{c.b.i} / \sum_i L_i$$

2.4 Крановые узлы

$C_{2.4} = B_7 \times Kp$, тыс. руб. – стоимость установки кранового узла

$$Kp = \sum_i Kp_i / \sum_i L_i$$

$$C_{2.4} = B_7 \times \sum_i Kp_i / \sum_i L_i = \sum_{k=1}^7 \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i Y + h \sum_{j \in I_q} \chi_j C_j Y + \sum_{p \in I_p} V_p C_p \right] \times \sum_i Kp_i / \sum_i L_i \quad (10)$$

2.5 Устройство ГРП

$C_{2.5} = B_{14} \times \Gamma$, тыс. руб. – стоимость установки ГРП

$$\Gamma = \sum_i \Gamma_i / \sum_i L_i$$

$$C_{2.5} = B_{14} \times \Gamma = \sum_{k=1}^{14} \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i Y + h \sum_{j \in I_q} \chi_j C_j Y + O_{zpn} + \sum_{p \in I_p} V_p C_p \right] \times \sum_i \Gamma_i / \sum_i L_i \quad (11)$$

Итого по главе 2:

$$C_2 = C_{2.1} + C_{2.2} + C_{2.3} + C_{2.4} + C_{2.5} \quad (12)$$

Глава 4. Объекты энергетического хозяйства.

4.1 Стоимость установки КИП $C_{4.1}$, тыс. руб.

$\Theta = \sum_i \Theta_i / \sum_i L_i$ количество установок ЭХЗ, шт.

$$C_{4.1} = B_{24} \times \Theta = B_{24} = \sum_{k=1}^{24} \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i Y + h \sum_{j \in I_q} \chi_j C_j Y + O_{kum} + \sum_{p \in I_p} V_p C_p \right] \times \sum_i \Theta_i / \sum_i L_i \quad (13)$$

4.2 Установка анодных заземлителей $C_{4.2}$, тыс. руб.

$$A = \sum_i A_i / \sum_i L_i$$

$$C_{4.2} = B_{20} \times A / 10 = \sum_{k=1}^{20} \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i Y + h \sum_{j \in I_q} \chi_j C_j Y + \sum_{p \in I_p} V_p C_p \right] \times [\sum_i A_i / \sum_i L_i] / 10 \quad (14)$$

$A/10$, т.к. расценка рассчитана на 10 анодных заземлителей.

$$\text{Итого по главе 4: } C_4 = C_{4.1} + C_{4.2} \quad (15)$$

Глава 8. Временные здания и сооружения.

Норматив по ГСН 81-05-01-2001 [8] «Временные здания и сооружения» - 2,7% от строительно-монтажных работ (СМР), по главам 1-7 ССР согласно МДС 35.2004 [9]:

$$C_8 = [C_{1.1} + C_{2.1} + C_{2.2} + C_{2.3} + C_{2.4} + (C_{2.5} - O_{грп}) + (C_{4.1} - O_{эхз}) + C_{4.2}] \times 2,7\% = 0,027 \times C_{смп} \quad (16)$$

$$\text{Пусть стоимость СМР по главам 1-7: } C_{смп} = [C_{1.1} + C_{2.1} + C_{2.2} + C_{2.3} + C_{2.4} + (C_{2.5} - O_{грп}) + (C_{4.1} - O_{эхз}) + C_{4.2}] \quad (17)$$

Глава 9. Прочие работы и затраты.

9.1 Дополнительные затраты при производстве работ в зимнее время

Норматив по ГСН 81-05-02-2001 [10] 2,3 % от СМР, по главам 1-8 ССР согласно МДС 35.2004 [9]

$$C_{9.1} = [C_{1.1} + C_{2.1} + C_{2.2} + C_{2.3} + C_{2.4} + (C_{2.5} - O_{\text{грп}}) + (C_{4.1} - O_{\text{эхз}}) + C_{4.2} + C_8] \times 2,3\% = (C_{\text{смп}} + C_8) \times 2,3\% = (C_{\text{смп}} + 0,027 \times C_{\text{смп}}) \times 0,023 = 0,023621 \times C_{\text{смп}} \quad (18)$$

Затраты по перевозке автомобильным транспортом работников строительных и монтажных организаций; средства на возмещение затрат, связанных с перебазировкой строительной-монтажной организации; затраты, связанные с командированием рабочих для выполнения строительных, монтажных и специальных строительных работ определяются расчетами на основании проекта организации строительства в соответствии с МДС 35.2004 [9].

9.2 Средства на покрытие затрат строительных организаций по добровольному страхованию работников и имущества, в т.ч. строительных рисков 0,9%

$$C_{9.2} = [C_{1.1} + C_{2.1} + C_{2.2} + C_{2.3} + C_{2.4} + (C_{2.5} - O_{\text{грп}}) + (C_{4.1} - O_{\text{эхз}}) + C_{4.2} + C_8] \times 0,9\% = (C_{\text{смп}} + 0,027 \times C_{\text{смп}}) \times 0,009 = 0,009243 \times C_{\text{смп}} \quad (19)$$

9.3 Пусконаладочные работы (ПНР) 4,15 % (ОАО «Газпром» Сборник сметных норм на ПНР п.13 поз.1 3-1 [11])

$$C_{9.3} = O \times 4,15\% \quad (20)$$

$$O = O_{\text{грп}} + O_{\text{эхз}} - \text{стоимость оборудования} \quad (21)$$

В некоторых случаях, когда крановый узел Д 300 и выше:

$$O = O_{\text{грп}} + O_{\text{эхз}} + O_{\text{кр}} \quad (22)$$

$$C_9 = C_{9.1} + C_{9.2} + C_{9.3} = 0,023621 \times C_{\text{смп}} + 0,009243 \times C_{\text{смп}} + O \times 4,15\% = 0,032864 \times C_{\text{смп}} + O \times 4,15\% \quad (23)$$

Глава 10. Содержание заказчика-застройщика и технического надзора.

10.1 Содержание службы заказчика-застройщика – 1,2 % (Приказ № 36 ФАС и ЖКХ от 15.02.2005 г. [12])

$$C_{10} = (C_1 + C_2 + C_4 + C_8 + C_9) \times 1,2\% = 0,012(C_1 + C_2 + C_4 + C_8 + C_9) = 0,012 \times C_{1-9} \quad (24)$$

Глава 12. Проектные и изыскательские работы, авторский надзор.

Разработка проектной и предпроектной документации, экспертиза, разработка тендерной документации и авторский надзор - 5 % (Приказ № 36 ФАС и ЖКХ от 15.02.2005 г. [12])

$$C_{12} = (C_1 + C_2 + C_4 + C_8 + C_9 + C_{10}) \times 5\% = 0,05(C_{1-9} + C_{10}) = 0,05(C_{1-9} + 0,012 \times C_{1-9}) = 0,05 \times 1,012 \times C_{1-9} = 0,0506 \times C_{1-9} \quad (25)$$

Непредвиденные затраты – 3%

$$C_{\text{неп}} = (C_1 + C_2 + C_4 + C_8 + C_9 + C_{10} + C_{12}) \times 3\% = (C_{1-9} + 0,012 \times C_{1-9} + 0,0506 \times C_{1-9}) \times 3\% = C_{1-9} (1 + 0,012 + 0,0506) \times 3\% = C_{1-9} \times 1,0626 \times 0,03 = 0,031878 \times C_{1-9} \quad (26)$$

НДС 18%

$$\text{НДС} = (C_1 + C_2 + C_4 + C_8 + C_9 + C_{10} + C_{12} + C_{\text{неп}}) \times 18\% = C_{1-9} + 0,012 \times C_{1-9} + 0,0506 \times C_{1-9} + 0,031878 \times C_{1-9} = C_{1-9} (1 + 0,012 + 0,0506 + 0,031878) = 1,094478 \times C_{1-9} \quad (27)$$

$$\text{Итого: } C_{\text{итог}} = C_{\Sigma} = 1,18 \times (C_1 + C_2 + C_4 + C_8 + C_9 + C_{10} + C_{12} + C_{\text{неп}}) = 1,18 \times (C_{1-9} + 0,012 \times C_{1-9} + 0,0506 \times C_{1-9} + 0,031878 \times C_{1-9}) = 1,18 \times 1,094478 \times C_{1-9} = 1,291 \times C_{1-9} \quad (28)$$

Математическая модель сметного расчета стоимости прокладки стального газопровода

Таблица 5 - Итоговые формулы расчета по главам ССР

Глава 1	Глава 2	Глава 4	Главы 8-9	Главы 10-12, итог
$C_1 = C_{1.1} + C_{1.2}$	$C_2 = \sum_{r=1}^5 C_{2,r}$	$C_4 = C_{4.1} + C_{4.2}$	$C_8 = 2,7\% \times C_{\text{смп}} = 0,027 \times C_{\text{смп}}$	$C_{10} = 0,012 \times C_{1-9}$
$C_{1.1} = L \times C_{0,a} \times S$	$C_{2.1} = B_{16}$	$C_{4.1} = B_{24} \text{Э}$	$C_{\text{смп}} = [C_{1.1} + C_{2.1} + C_{2.2} + C_{2.3} + C_{2.4} + (C_{2.5} - O_{\text{грп}}) + (C_{4.1} - O_{\text{эхз}}) + C_{4.2}]$	$C_{1-9} = C_1 + C_2 + C_4 + C_8 + C_9$
$C_{1.2} = B_5$	$C_{2.2} = B_{28} L_{\text{с.а.}}$	$C_{4.2} = B_{20} A$	$C_9 = 0,032864 \times C_{\text{смп}} + O \times 4,15\%$	$C_{12} = 0,0506 \times C_{1-9}$
	$C_{2.3} = B_{19} L_{\text{с.в.}}$			$C_{\text{неп}} = 0,031878 \times C_{1-9}$
	$C_{2.4} = B_7 K_p$			$\text{НДС} = 1,094478 \times C_{1-9}$
	$C_{2.5} = B_{14} \Gamma$			$C_{\Sigma} = C_{\text{итог}} = 1,291 \times C_{1-9}$

Наличие усложняющих факторов:

1. При наличии усложняющих факторов в сейсмоопасных районах, применяются коэффициенты из таблицы 6: K_c

$$C_{\Sigma} = C_{\text{итог}} \times K_c = 1,291 \times C_{1-9} \times K_c \quad (29)$$

Таблица 6 - Коэффициенты на сейсмичность K_c

Сейсмичность, баллы	7	8	9	10
Повышающий коэффициент	$K_{c7} = 1,04$	$K_{c8} = 1,05$	$K_{c9} = 1,08$	$K_{c10} = 1,1245$

2. Если первоначально произведен расчет укрупненных показателей для Центрального региона, то к другим регионам можно перейти при помощи индексов: к эксплуатации машино-часа, фонду оплаты труда, материально-техническим ресурсам (индексным методом расчета). Тогда формула расчета примет следующий вид:

$$B_S = \sum_{k=1}^S \left[\sum_{i \in I_M} M_i C_i UK_{эм} + h \sum_{j \in I_q} \chi_j C_j UK_{фот} + O + \sum_{p \in I_P} V_p C_p K_{мтр} \right] \quad (30)$$

3. Для прогнозной оценки стоимости строительства используются прогнозные индексы-дефляторы, выпускаемые ежеквартально Министерством экономического развития.

$$C_{\Sigma} = C_{итог} = 1,291 \times C_{1-9} \times K_{инф} \quad (31)$$

В математической модели стоимости прокладки полиэтиленовых газопроводов (табл. 7) отсутствует глава 4 - объекты энергетического хозяйства, поскольку при использовании полиэтиленовых труб отсутствуют затраты на устройство ЭХЗ.

Таблица 7 - Математическая модель стоимости прокладки полиэтиленовых газопроводов

Глава 1	Глава 2	Главы 8-9	Главы 10-12, итог
$C_1 = C_{1.1} + C_{1.2}$	$C_2 = \sum_{r=1}^5 C_{2.r}$	$C_8 = 2,7 \% \times C_{смп} = 0,027 \times C_{смп}$	$C_{10} = 0,012 \times C_{1-9}$
$C_{1.1} = L \times C_{0.a.} \times S$	$C_{2.1} = B_{17}$	$C_{смп} = [C_{1.1} + C_{2.1} + C_{2.2} + C_{2.3} + C_{2.4} + (C_{2.5} - O_{грп})]$	$C_{1-9} = C_1 + C_2 + C_8 + C_9$
$C_{1.2} = B_5$	$C_{2.2} = B_{28} L_{c.a.}$	$C_9 = 0,032864 \times C_{смп} + O \times 4,15\%$	$C_{12} = 0,0506 \times C_{1-9}$
	$C_{2.3} = B_{19} L_{c.b.}$		$C_{неп} = 0,031878 \times C_{1-9}$
	$C_{2.4} = B_7 K_p$		$НДС = 1,094478 \times C_{1-9}$
	$C_{2.5} = B_{14} \Gamma$		$C_{\Sigma} = C_{итог} = 1,291 \times C_{1-9}$

При наличии усложняющих факторов применяется такой же расчет, как и для стальных газопроводов.

Использованные источники:

1. Ананенков А.Г., Резниченко В.С., Чугунов Л.С., Ленинцев Н.Н. Система управления разработкой и реализацией инвестиционных проектов и программ в корпорациях и ее дочерних обществах. – М.: Издательство «Индрик», 2008. – 608 с.
2. МДС 81-16.2000 Методические рекомендации по формированию и использованию укрупненных показателей базисной стоимости (УПБС)

строительства зданий и сооружений производственного назначения. Письмо Госстроя РФ от 29.12.93 № 12-347.

3. МДС 81-18.2000 Методические рекомендации по формированию укрупненных показателей базовой стоимости на виды работ и порядку их применения для составления инвесторских смет и предложений подрядчика (УПБС ВР). Письмо государственного комитета Российской Федерации по вопросам строительства и архитектуры от 05.11.93 № 12-275.

4. Государственные сметные нормативы. Укрупненные нормативы цены строительства. НЦС 81-02-15-2012 Сети газоснабжения. Утверждены Приказом Министерства регионального развития Российской Федерации от 30.11.2011 № 643, М., 2012. – 194 с.

5. Резниченко В.С., Ленинцев Н.Н. Система удельных показателей в расчетах стоимости и планировании капитального строительства. Справочное пособие. Издательский дом «Слово». М., 2006. – 484 с.

6. МДС 81-33.2004 Методические указания по определению величины накладных расходов в строительстве. М.: Госстрой России, ГУ МЦЦС Госстроя России, 2004 г.

7. МДС 81-25.2001 Методические указания по определению величины сметной прибыли в строительстве. М.: Госстрой России, 2001 г.

8. ГСН 81-05-01-2001 «Временные здания и сооружения». Постановление Госстроя России от 07.05.01 № 45. М., 2001.

9. МДС 35.2004 Методика определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации. Постановление Госстроя России от 05.03.2004 № 15/1. М., 2004.

10. ГСН 81-05-02-2001 Сборник сметных норм дополнительных затрат при производстве строительно-монтажных работ в зимнее время. Письмо Росстроя от 28.03.2007 № СК-1221/02.

11. Сборник ОАО «Газпром» «Сметных норм для определения затрат на пусконаладочные работы в зависимости от стоимости оборудования». М., 2005.

12. Приказ ГК РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу от 15 февраля 2005 года № 36 «Нормативы затрат на содержание службы заказчика-застройщика при строительстве объектов для государственных нужд за счет средств федерального бюджета».

*Горина А.П., доктор экономических наук
профессор
кафедра управления и организации производства
Малышева О.О.*

*магистрант 1 курса
экономический факультет*

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Российская Федерация, г. Саранск

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)

В большинстве определений уровня жизни акцентируется внимание на отдельных сторонах этого понятия. В большинстве систем показателей индикаторы доходов и расходов населения, потребления, уровня бедности соседствуют с характеристиками обеспеченности жильём, степени развития медицинского обслуживания и образования, экономической активности, пенсионного обеспечения и социальных гарантий, демографическими параметрами и др., что во многом сближает понятия уровня и качества жизни [5].

Очевидно, что одним из факторов, оказывающих влияние на уровень жизни населения, являются демографические параметры [1]. На 1 января 2014 года численность постоянного населения Республики Мордовия составила 812,2 тыс. человек. Она сократилась на 0,8% по сравнению с 2013 годом и оказалась на 3,2% меньше уровня 2010 года.

В структуре населения по полу и возрасту по республике преобладали люди трудоспособного возраста (рисунок 1). Их удельный вес составляет 59,8%, и подобная ситуация характерна для всех единиц территориально-административного деления Мордовии.

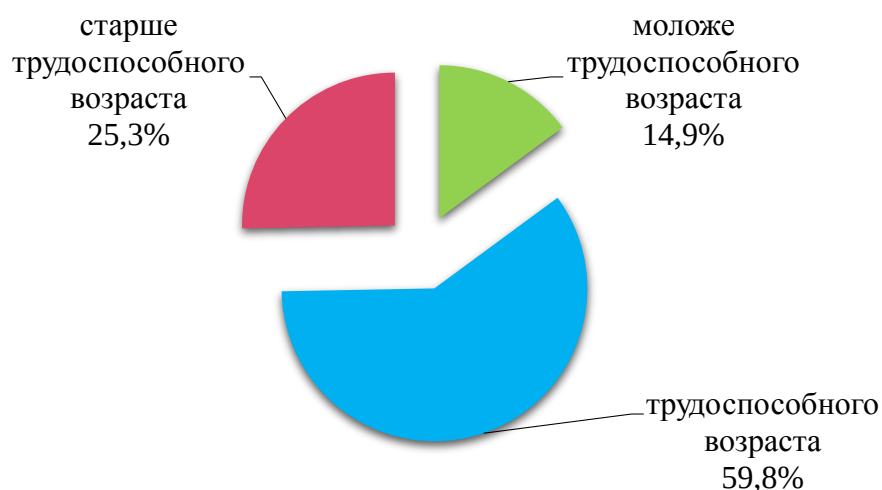


Рисунок 1 – Распределение населения по основным возрастным группам на 1 января 2014 года

На 1000 человек населения в 2012 году приходилось 304,6 пенсионеров, а средний возраст населения приближается к 41 году (в 2012 году составляет 40,7 лет), что говорит о демографическом старении населения.

Сложившуюся ситуацию подтверждает и то, что численность занятых в экономике на одного пенсионера в отчетном году составляла 1,52 человека, в 2011 году – 1,54 человека. Коэффициент общей демографической нагрузки на трудоспособное население на 1 января 2012 года составил 648,2‰.

Отнесение к той или иной социальной категории, род занятий и возраст определяют не только статус, но и материальное положение человека. Таким образом, доходы населения формируются в основном под влиянием сложившихся тенденций занятости и экономической активности [2].

Численность экономически активного населения в 2012 году составляла 457 тыс. человек, сократившись по сравнению с 2011 года на 1,9 п.п. Среди них наибольшую долю занимают жители городской местности – 63,2%.

Уровень экономической активности населения республики составил 70,7% и остался одним из самых высоких среди регионов Приволжского федерального округа (рисунок 2).

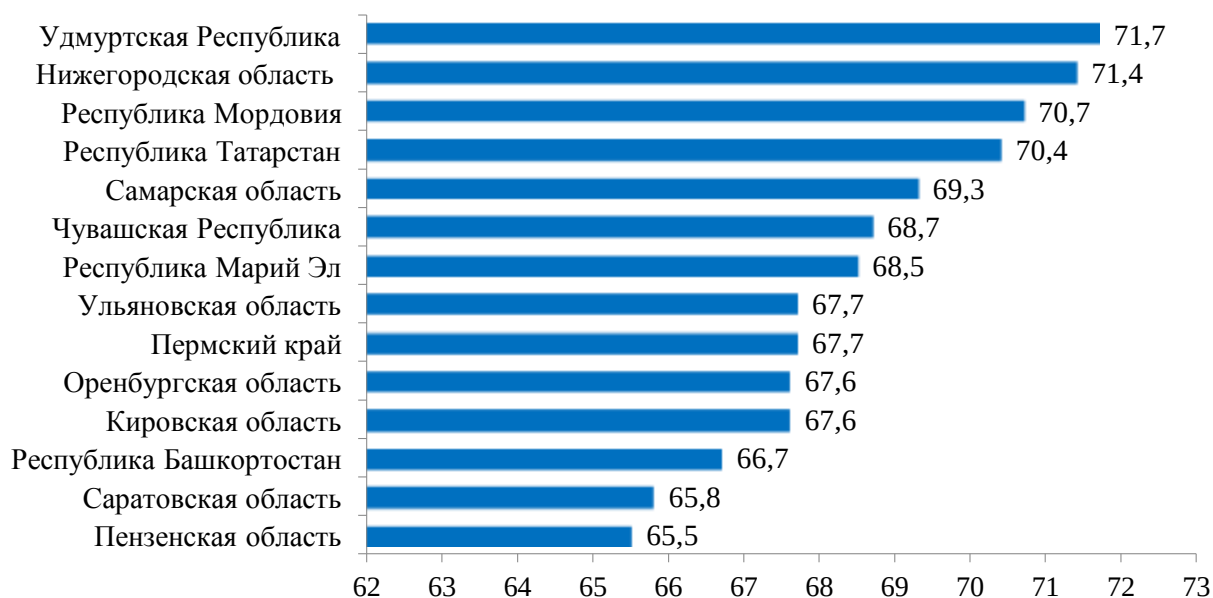


Рисунок 2 – Уровень экономически активного населения по ПФО, %

В общей численности экономически активного населения можно выделить категорию занятых: в 2012 году их численность составила 434 тыс. человек, или почти 95% к совокупной численности экономически активного населения. По сравнению с 2011 годом она сократилась на 1,6%.

Уровень безработицы в 2012 году достиг 4,9% (показатель один из самых низких в Поволжье), это на 0,3 п.п. меньше, чем в 2011 году. В общей численности безработных (22,4 тыс. человек) насчитывалось 45,5% женщин.

В отчетном году 189 тыс. человек, средний возраст которых – 46,1 года, были отнесены к категории экономически неактивного населения, из них 46,2% находились в трудоспособном возрасте.

В 2012 году по сравнению с предыдущим годом отмечено улучшение ситуации на рынке труда: сократилась численность безработных, снизилась напряженность на рынке труда, на что в большей мере повлияла деятельность служб занятости.

Как видно из рисунка 3, численность зарегистрированных безработных в рассматриваемом периоде всегда, кроме 2012 года, превышала заявленную потребность организаций в работниках (в 2008-2010 годах – в среднем в 3,2 раза). В 2011 году несоответствие спроса предложению составило 30,7%, и только в 2012 году спрос организаций в работниках максимизировался, став в 1,7 раза больше предложения рабочей силы.

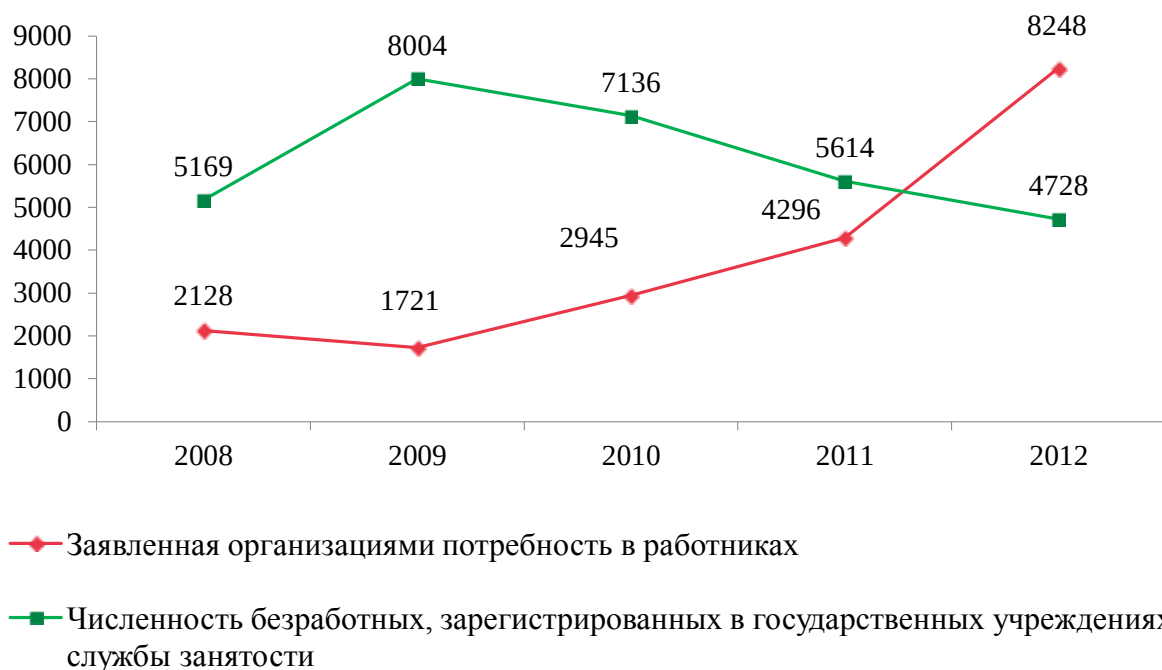


Рисунок 3 – Заявленная организациями потребность в работниках, человек и численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости, человек

Показатели объема накопленного имущества способны дать достоверную оценку условий жизни населения. В 2011-2012 годах выросла обеспеченность домашних хозяйств предметами длительного пользования (таблица 1).

Таблица 1 – Обеспеченность домашних хозяйств предметами длительного пользования, штук на 100 домохозяйств

Предметы длительного пользования	2008	2009	2010	2011	2012
Телевизоры	145	147	136	138	153
Видеомагнитофоны, видеокамеры	46	40	25	27	45
Музыкальные центры	34	36	30	33	34
Персональные компьютеры	31	36	40	42	57
Холодильники, морозильники	118	120	113	114	124
Стиральные машины	97	99	100	102	103
Электропылесосы	85	95	96	94	99
Швейные, вязальные машины	49	48	17	19	16
Легковые автомобили	28	28	40	26	33

Телевизоры, видеомагнитофоны и видеокамеры, музыкальные центры, персональные компьютеры, холодильники и морозильники, стиральные машины, легковые автомобили стали неотъемлемой частью жизни практически любой семьи. На 3 пункта снизилась обеспеченность швейными и вязальными машинами.

Показатели жилищных условий и обеспеченности населения жильем образуют следующий блок оценочных индикаторов уровня жизни населения. В 2008-2012 годах в среднем на 255,8 тыс. кв. м, или 1% в год росла совокупная площадь жилищного фонда, что подтверждают данные таблицы 2.

Таблица 2 – Ввод в действие жилых домов и обеспеченность населения жильем

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012
Всего построено общей площади, тыс. кв. м	284,1	276,6 ¹⁾	289,0	298,1	265,8
в том числе населением за счет собственных и заемных средств	119,3	97,7 ¹⁾	115,3	94,6	106,1
Жилищный фонд (тыс. кв. м общей площади), на конец года	19474,4	19747,5	19983,4	20256,9	20497,5
Площадь жилищ, приходящаяся в среднем на одного жителя (кв. м), на конец года	23,4	23,9	24,0	24,5	25,0

¹⁾ Включая общежития.

В 2012 году она достигла максимальной в рассматриваемом периоде величины, равной 20497,5 тыс. кв. м. В среднем на одного жителя приходилось 25 кв. м, что превышает уровень 2011 года на 0,5 кв. м, или на 2%. Для обеспечения населения комфортабельным жильем, отвечающим современным стандартам благоустройства и безопасности, необходимо создание новых жилых площадей. В 2012 году было построено жилья общей

площадью 265,8 тыс. кв. м, что на 10,8% меньше аналогичного показателя 2011 года, и на 6,4% – 2008 года.

Государство оказывает социальную поддержку гражданам и семьям, испытывающим нужду в крове и расширении своей жилой площади, предоставляя субсидии на приобретение жилья и оплату жилищных и коммунальных услуг. Так, в 2012 году 28 тыс. семей состояло на учёте в качестве нуждающихся в жилых помещениях, что составляет 8,7% от общего числа семей. За год 3420 семей (включая одиноких), получили жилье или улучшили жилищные условия. Это в 2,5 раза больше, чем в 2008 году, и в 3,5 раза – чем в 2009 году.

Следует отметить, что далеко не каждая семья может позволить себе квартиру в новостройке. Стремительный рост цен на первичном рынке жилья (в 2012 году к 2011 году он составил 32%) вынуждает население обратить внимание на «бюджетное» жилье на вторичном рынке, где цены увеличиваются меньшими темпами. Так, в 2012 году темп роста цен на первичном рынке жилья превышает аналогичный показатель на вторичном рынке в 3,4 раза.

Кроме того, в отчетном году 3,4% семей пользовались субсидиями на оплату жилого помещения и коммунальных услуг, но данный показатель ниже аналогичного в 2008 году почти в 2 раза. В целом в 2008-2012 годах удельный вес таких семей ежегодно сокращался в среднем на 0,7 пункта, что наглядно показано на рисунке 4.

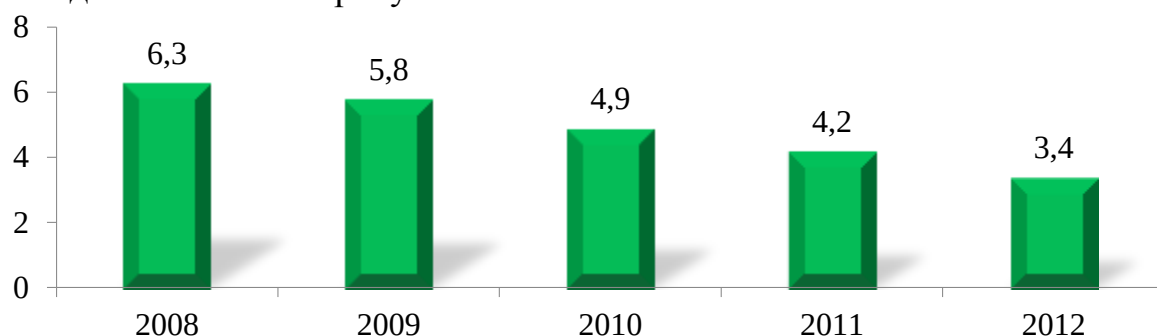


Рисунок 4 – Удельный вес семей, пользующихся субсидиями на оплату жилого помещения и коммунальных услуг, в общем числе семей, %

В республике продолжается строительство объектов коммунального назначения, что способствует дальнейшему благоустройству жилищного фонда. Так, в рассматриваемом периоде отмечено увеличение площадей жилищного фонда, оборудованных отоплением, горячим водоснабжением, канализацией, водопроводом (таблица 3).

Таблица 3 – Благоустройство жилищного фонда на конец года, %

Показатели благоустройства	2008	2009	2010	2011	2012
Удельный вес площади, оборудованной водопроводом	63,4	63,9	64,5	67,1	67,5
канализацией	56,7	57,7	58,4	59,4	59,9

отоплением	76,2	77,7	81,2	84,1	84,5
ваннами	48,4	49,1	49,7	50,3	50,8
газом	94,2	94,6	94,9	95,8	95,5
горячим водоснабжением	45,6	46,4	47,3	48,5	49,2
напольными электроплитами	1,4	1,4	1,5	1,5	1,9

В 2012 году на 0,3 п.п. сократился удельный вес площади, оборудованной газом, что обусловлено снижением уровня газификации городского жилищного фонда. Тем не менее, удельный вес площади, оборудованной газом, по-прежнему высок и составляет 95,5%, что превышает среднероссийский уровень на 27,2 п.п.

Сложившаяся в жилищной сфере ситуация указывает на улучшение условий жизни населения, повышение уровня жилищно-коммунального обслуживания при относительно небольшом увеличении тарифных ставок.

Сохранение здоровья человека, повышение продолжительности жизни – приоритетные цели развития любого государства. Достижение подобных целей требует, прежде всего, реализацию мер по улучшению не только количественных, но и качественных характеристик здравоохранения. В 2012 году в Мордовии функционировало 47 больничных организаций, оснащенных 8519 больничными койками, что в расчете на 10000 человек населения составляет 104,1. Число врачебных учреждений, оказывающих амбулаторно-поликлиническую помощь, достигло 73. Это на 2 учреждения меньше, чем в 2011 году, и на 10 – чем в 2008 году. Мощность действующих амбулаторно-поликлинических учреждений в отчетном году составила 18862 посещения в смену, что превышает уровень 2008 года на 5,1%, а 2011 года – на 0,5%.

Растет число женских консультаций, детских поликлиник и амбулаторий (самостоятельных и отделений (кабинетов) поликлиник, входящих в состав больничных учреждений и поликлиник): в 2011 году таких учреждений функционировало 86, в 2012 году – на 6 больше. В связи с этим, на 3,4%, или на 13 коек в натуральном выражении увеличилась обеспеченность койками для беременных женщин и рожениц.

Наблюдается рост численности врачей всех специальностей. В 2012 году насчитывалось 4303 медицинских работника, что на 11,1 и 0,6% больше, чем в 2009 и 2011 годах соответственно, кроме того, обеспеченность ими населения в 2012 году составляет 52,6 на 10000 человек. По данному показателю Мордовия находится на 27 месте по России. Численность среднего медицинского персонала в 2012 году также увеличилась, но так и не достигла уровня 2008 года, «отставание» достигло 4,3%.

По обеспеченности населения средним медицинским персоналом республика занимает 5 место в ПФО, опережая такие регионы, как Республика Башкортостан, Пермский край, Нижегородская область, Самарская область и др. (рисунок 5). В 2012 году на 10000 человек населения приходилось 120 медицинских работников.

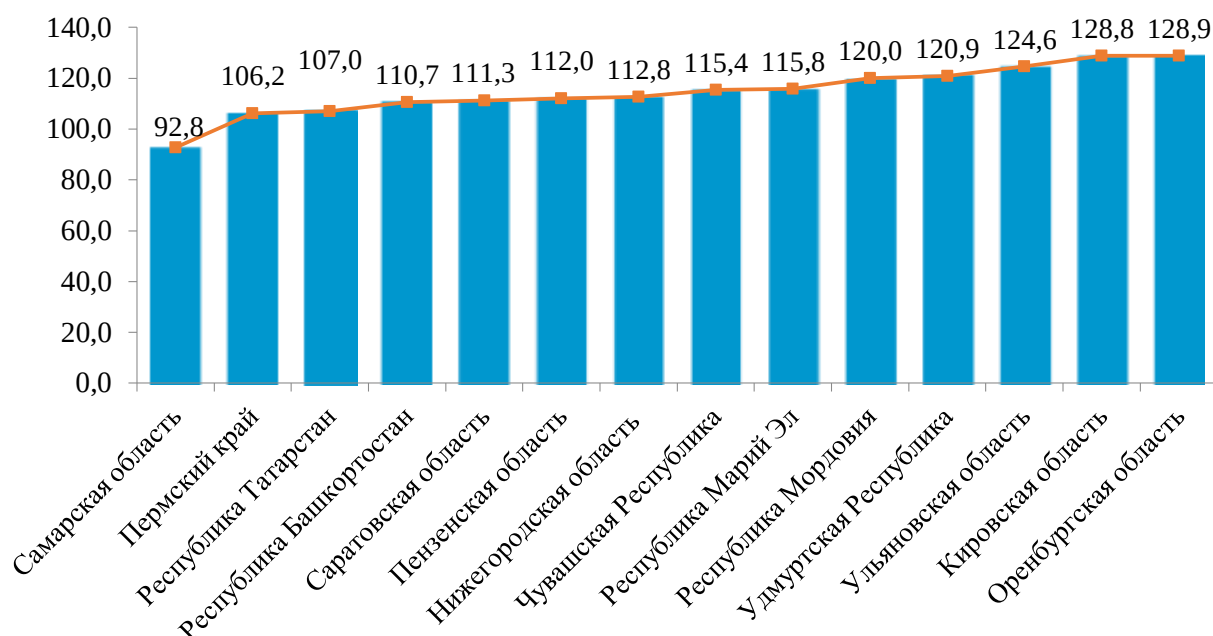


Рисунок 5 – Численность среднего медицинского персонала на 10000 человек населения по ПФО на конец года, человек

Потребность населения в образовании также является одним из немаловажных критериев оценки уровня жизни населения. В соответствии с таблицей 4, в 2012 году в Мордовии функционировало 235 дошкольных учреждений, большая часть которых находилась в городской местности (56,%).

Таблица 4 – Показатели дошкольных образовательных учреждений

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012
Число дошкольных учреждений	228	228	231	234	235
Численность детей в дошкольных учреждениях, тыс. человек	27,0	27,4	27,9	28,6	29,9
Обеспеченность детей местами в дошкольных учреждениях (на 100 мест приходится детей)	99	99	101	106	105

Численность детей в них возросла по сравнению с 2008 годом на 10,7% и составила в 2012 году 29,9 тыс. человек. В 2008-2011 годах в среднем на 3,5% ежегодно росла обеспеченность детей местами в дошкольных учреждениях. В 2012 году на 100 мест приходится 105 детей, что на 1 пункт меньше, чем в предыдущем году. В сельской местности замечен очевидный недостаток мест: 83 ребенка на 100 мест, несмотря на увеличение числа дошкольных образовательных учреждений в 2011 году до 103.

Число общеобразовательных учреждений на начало 2013 учебного года составляло 425 заведений, сократившись на 4,3 и 23,4% по сравнению с 2008 и 2011 годами соответственно. Число дневных общеобразовательных учреждений уменьшилось на 19, а вечерних – остается неизменным с начала 2010 учебного года на уровне 6 заведений. Также произошло уменьшение

численности учащихся школ республики на 1,4% и увеличение численности учителей на 1,4%. Средняя наполняемость классов в 2012 году достаточно низкая: 18,0 учащихся в 1-4 классах, 14,0 – в 5-9 классах, 13,7 – в 10-11(12) классах, несмотря на то, что в 1-4 классах она увеличилась на 2,3%.

Основные показатели заведений начального профессионального, среднего специального и высшего образования приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Учебные заведения начального профессионального, среднего специального и высшего образования

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012
Начальное профессиональное образование					
Число учебных заведений, на конец года	26	26	24	23	22
Численность учащихся, на конец года, человек	8041	6385	5134	4738	4240
Среднее специальное образование					
Число государственных учебных заведений, на начало учебного года	22	29	31	37	35
Численность учащихся, на начало учебного года, человек	15028	13514	13320	13196	13385
Высшее образование					
Число государственных учебных заведений, на начало учебного года	2	2	2	2	2
Численность студентов, на начало учебного года, человек	38850	40753	38804	35491	33192

Как видно из таблицы, в 2012 году по сравнению с 2008 годом численность учащихся в учебных заведениях начального профессионального образования сократилась на 47,3%, среднего специального образования – на 10,9%, высшего образования – на 14,6%.

В сфере культуры и искусства республики в последние годы наметились положительные изменения. В республике действуют 24 музея и 5 профессиональных театров. Среди последних – театры драмы, комедии, музыкальные (3 театра), детские и юного зрителя (2 театра). Число их посещений с 2008 по 2012 год росло в среднем на 8,4 тыс. посещений в год.

Сокращается число библиотек и учреждений клубного типа. В 2012 году в республике функционировала 541 библиотека, что на 4 заведения меньше, чем в 2011 году (за счет закрытия 5 библиотек в городах и поселках городского типа), и на 5,1% – чем в 2008 году. Их библиотечный фонд сократился на 4,3%, составив 6889 тыс. экземпляров, в среднем на одного читателя приходится 16 экземпляров. На конец 2012 году насчитывалось 539 клубных учреждения (на конец 2008 года – 591), их число уменьшается как в городской, так и в сельской местности.

Увеличивается число баз отдыха, турбаз. Так, в 2012 году насчитывалось 9 таких заведений, что на 4 больше, чем в предыдущем году, в которых содержалось 1735 мест. Все больше детей проводят каникулы в

загородных оздоровительных учреждениях (в 2012 году в них провели лето 7524 человек, что на 47 детей больше, чем в предыдущем году).

Развивается физкультура и спорт: в 2012 году открыто 3 спортивных зала, 2 плавательных бассейна, 21 плоскостное спортивное сооружение. Функционируют 42 учреждения дополнительного образования детей в сфере спорта, что на 6 заведений больше, чем в 2008 году. Кроме того, в 2012 году на 100 человек возросла численность граждан, занимающихся в спортивных секциях и группах.

В 2008-2011 годах наблюдался спад преступности в среднем на 9,9 п.п. каждый год. В 2012 году в республике число зарегистрированных преступлений возросло на 0,5% и составило 7806 (это всего 73,5% к уровню 2008 года), из них 1843 преступления имели тяжкий и особо тяжкий характер. В расчете на 100 тысяч человек населения число преступлений в 2012 году составило 950, что на 13 пунктов меньше, чем в 2011 году, и на 319 пунктов больше, чем в 2008 году, что подтверждают данные рисунка 6.

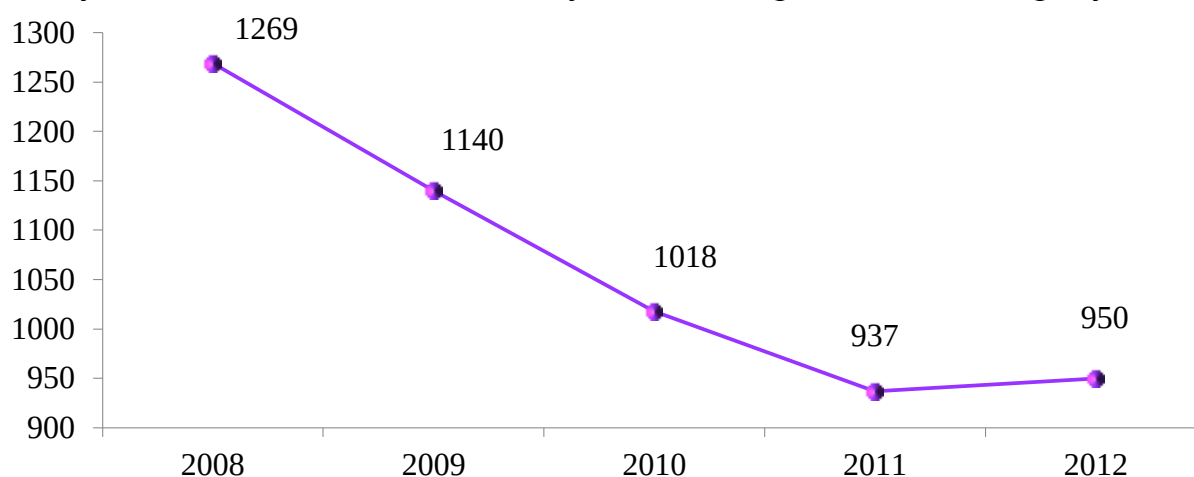


Рисунок 6 – Число зарегистрированных преступлений, единиц на 100 тыс. человек населения

По сравнению с регионами Приволжского федерального округа по основным показателям преступности республика занимает последнее место, что говорит о высоком уровне безопасности проживания в регионе. По России по числу зарегистрированных преступлений на 100 тыс. человек населения Мордовия занимает 75 место, а значение показателя ниже среднего по стране на 658 преступлений, или 40,9%.

К наиболее «опасным» относятся Кадошкинский, Большеберезниковский и Рузаевский районы. В них число зарегистрированных преступлений на 100 тыс. человек населения превышает средний уровень по республике в 2012 году на 589, 247 и 179 пунктов соответственно.

Вызывает опасение ухудшение экологической ситуации. В 2012 году по сравнению с 2011 годом в атмосферу было выброшено на 47,1% больше загрязняющих веществ, в том числе без специального разрешения, за что

предусмотрена административная ответственность (по факту нарушения экологической безопасности региона было составлено 204 протокола и 145 предписаний).

Вырос объем токсичных отходов производства на 31,9%, причем в 2 раза увеличился объем отходов 1-2 класса опасности, на 30,4% – 3 класса, на 32,0 – 4-5 класса. Вредные вещества улавливаются очистными сооружениями не полностью (на 99%).

Инвестиционные вложения на мероприятия по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов составляли в 2012 году 236,6 млн. рублей. По сравнению с 2011 годом их объем уменьшился на 41,3%. На охрану заповедников и других природоохранных территорий в 2012 году поступило на 26,1% средств больше, чем в 2011 году – 82,9 млн. рублей, эта сумма является максимальной за последние пять лет. Одновременно затраты на охрану и рациональное использование водных ресурсов сократились на 61,4%, земель – на 38,4% в сопоставимых ценах. Расходы на охрану лесных ресурсов уменьшились на 96%, а объем вложений, связанных с обезвреживанием и захоронением бытовых и иных отходов увеличился в 3,6 раза.

Хотя в целом качество окружающей среды на территории республики оценивается как удовлетворительное, ситуация, сложившаяся с выбросами вредных веществ и недостаточным финансированием природоохранных мероприятий, может быть предвестником экологических проблем в будущем, и потому требует повышенного внимания.

Анализ данных, характеризующих уровень жизни населения Республики Мордовия в 2008-2012 годах, свидетельствует о наличии позитивных процессов: уменьшилось количество безработных, высок уровень обеспеченности населения услугами здравоохранения и образования. Возрос объем строительства жилья, однако новое жилье стоит очень дорого и позволить себе приобрести его могут только обеспеченные слои населения. По-прежнему высока дифференциация населения по уровню доходов: требуется реформирование перераспределительных механизмов, совершенствование системы социального обеспечения и налогообложения.

Использованные источники:

- 1 Гостева С. Р. Достойные качество и уровень жизни граждан – важное условие обеспечения национальной безопасности России / С. Р. Гостева // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – 2011. – № 1. – С. 69-78.
- 2 Кутепова Н. И. «Новые нищие» среди специалистов / Н. И. Кутепова // Россия и современный мир. – 2011. – № 4. – С. 90-100.
- 3 Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Р32. Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 990 с.

4 Спиридонова Е. М. Индекс развития человеческого потенциала как интегральный показатель уровня жизни населения региона / Е. М. Спиридонова // Вестник СамГУПС. – 2010. – № 4. – С. 52-58.

5 Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mrd.gks.ru>

Горина А.П., д.э.н.

профессор

Кобзева А.В.

магистр 1-го года обучения

Мордовский Государственный

Университет им. Н.П. Огарёва

Россия, г. Саранск

ИССЛЕДОВАНИЕ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Доходы населения служат основным источником удовлетворения их жизненных потребностей. Значение анализа доходов, а также его расходов резко возрастает в условиях перехода к рыночным отношениям, так как экономические реформы привели к широкомасштабным и глубоким изменениям.

Одним из основных источников доходов населения является заработная плата, поэтому именно дифференциация заработной платы, в первую очередь, характеризует уровень и качество жизни общества и отдельных его членов и в целом – степень социального и экономического благополучия в стране. Заработная плата – система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами [1, с. 586]. От того, как быстро и с какими темпами растет заработная плата, напрямую зависит уровень и качество жизни населения страны, региона, города и т.д.

Рассмотрим динамику средней заработной платы на предприятиях Республики Мордовия по видам экономической деятельности в 2009 – 2013 гг. (таблица 1).

Таблица 1 - Среднемесячная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности (рублей) в 2009 – 2013 гг.

Наименование	2009	2010	2011	2012	2013
сельское хозяйство	7627,1	8445,5	8769,2	10281,8	11830,6
рыболовство	5415,2	6356,3	8137,3	8071,5	7027,5
добыча полезных ископаемых	9546,2	9788,1	12456,1	14893,4	17962,5
обрабатывающие производства	10618,2	10075,2	11214,0	12625,1	13491,8
строительство	13244,8	11096,4	12312,5	14310,3	15527,3

оптовая и розничная торговля	9016,1	8605,9	9467,9	10256,8	11264,3
гостиницы и рестораны	7665,3	7013,0	8859,7	8602,7	9977,4
транспорт и связь	12635,6	13358,7	15353,0	16757,2	17848,7
финансы	20861,7	19816,8	23272,8	25250,9	25627,3
аренда	10843,2	11433,2	12605,7	13572,1	14612,1
образование	7073,9	7950,8	8163,6	9496,7	11663,4

В 2013 г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в РМ составила 15183,4 рубля. Наибольшее значение показателя за последний отчетный год наблюдается в государственном управлении (26091,9 рубля), финансовой деятельности (25627,3 рубля) и производстве, распределении электроэнергии, газа и воды (20206,7 рубля). Наименьшие зарплаты характерны для рыболовства и рыбоводства (7027,5 рубля), гостиниц и ресторанов (9977,4 рубля) и предоставления прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (10627,0 рубля).

В сфере сельского хозяйства рост заработной платы в 2013 г. по сравнению с началом отчетного периода составил 155,1%, а по сравнению с предыдущим годом – 115,1%. В сфере добычи полезных ископаемых заработная плата работников выросла в 2013 г. по сравнению с 2009 г. почти в 2 раза (на 88,2%), а по сравнению с предыдущим годом рост значения данного показателя составил 120,6%. Рост заработной платы работников обрабатывающих производств в 2013 г. по сравнению с 2008 г. составил 131,3%, а по сравнению с предыдущим годом заработная плата в данной отрасли экономики выросла незначительно (на 866,7 рубля). Рост заработной платы работников строительства в 2013 г. по сравнению с 2009 г. составил 117,2%, а по сравнению с 2012 г. – 108,5%. Рост заработной платы работников сферы гостиниц и ресторанов в 2013 г. по сравнению с 2009 г. составил 130,2%, а по сравнению с предыдущим годом – 116,0%. В сфере транспорта и связи среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в 2013 г. выросла по сравнению с 2009 г. на 41,3%, а по сравнению с предыдущим периодом рост заработной платы по данному виду экономической деятельности составил 106,5%. В сфере финансовой деятельности заработная плата работников в 2013 г. выросла по сравнению с 2009 г. на 22,8%, рост же по сравнению с предыдущим годом незначителен (всего на 376,4 рубля). Заработная плата работников, выполняющих операции с арендой недвижимости в 2013 г. выросла по сравнению с 2009 г. на 34,8%, а по сравнению с предыдущим годом – на 7,7%. В 2013 г. по сравнению с началом анализируемого периода заработная плата работников сферы образования выросла на 64,9%, а по сравнению с 2012 г. значение данного показателя увеличилось на 22,8%.

В республике наблюдаются сильные различия в заработной плате в зависимости от отрасли экономики. Так, на протяжении всего анализируемого периода среднемесячная номинальная начисленная

заработная плата в таких отраслях, как строительство, транспорт и связь, финансовая деятельность и государственное управление превышала среднереспубликанскую заработную плату, причем в сфере финансовой деятельности наблюдается самое значительное опережение (более чем в 1,5 раза). По остальным видам экономической деятельности заработная плата уступает средней по республике, причем в сфере рыболовства наблюдается наиболее значительное отставание. Рассмотрим дифференциацию заработной платы работников по районам региона (таблица 2). Из таблицы видно, что уровень заработной платы в районах Республики в течение анализируемого периода складывался по-разному. Наибольшие значения уровня заработной платы характерны в 2013 г. для г.о. Саранск (18313,0 рубля), Торбеевского района (17523,3 рубля) и Рузаевского района (17338,9 рубля) – значения изучаемого показателя превышают среднереспубликанский уровень заработной платы на 20,6%, 15,4% и 14,2% соответственно. Отстающими по уровню среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в 2013 г. стали Большеигнатовский (9930,0 рубля), Атюрьевский (10660,1 рубля) и Большеберезниковский (10781,5 рубля) – уровень заработной платы уступает среднереспубликанскому на 34,6%, 29,8% и 29,0% соответственно.

Таблица 2 - Среднемесячная заработная плата работников организаций по районам республики в 2009 – 2013 гг. (рублей)

Муниципальный район	2009	2010	2011	2012	2013
Всего	10530,5	10937,2	11883,1	13305,1	15183,4
г.о. Саранск	12377,2	12914,7	14152,1	15775,6	18313,0
Ардатовский	6844,3	7532,9	7878,7	9930,2	11086,4
Атюрьевский	6699,6	7840,3	8507,6	9554,4	10660,1
Атяшевский	7859,7	8471,8	9325,1	10654,6	12669,6
Большеберезниковский	6777,6	7998,5	8465,0	9341,9	10781,5
Большеигнатовский	6399,5	7887,1	8407,0	9200,1	9930,0
Дубенский	7447,6	8565,0	9001,2	10540,2	12668,6
Ельниковский	7591,7	8290,0	9346,4	10458,0	11759,0
Зубово-Полянский	7300,4	9577,2	8838,7	9400,8	10753,0
Инсарский	7420,1	8561,4	9112,0	9979,8	11874,3
Ичалковский	7833,0	9028,1	9890,8	11351,4	13898,4
Кадошкинский	8803,5	10090,6	11883,2	12689,1	13713,7
Ковылкинский	8325,9	9015,8	9824,3	11443,6	13275,1
Кочкуровский	7958,4	9272,5	9975,9	11257,1	12073,7
Краснослободский	7544,0	8504,3	9267,3	10842,9	13257,5
Лямбирский	10449,0	10855,0	11897,2	12900,8	15265,2
Ромодановский	8201,0	9110,3	9493,5	11806,8	14272,9
Рузаевский	12272,2	12375,6	13998,5	15876,1	17338,9
Старошайговский	7294,8	8496,8	9570,6	10638,3	12212,7
Темниковский	7003,9	8115,2	8813,7	10393,5	12540,9
Теньгушевский	8915,4	10707,1	11777,6	12332,1	13870,4

Торбеевский	10618,1	12036,4	13458,3	15011,3	17523,3
Чамзинский	11579,8	11635,2	12970,9	15328,0	17097,2

Для проведения анализа уровня оплаты труда и получения информации, характеризующей дифференциацию работников по размерам начисленной заработной платы, ТО ФСГС по РМ было проведено выборочное обследование с распространением на всю генеральную совокупность организаций региона распределения численности работников по размерам заработной платы, начисленной за апрель 2014 года.

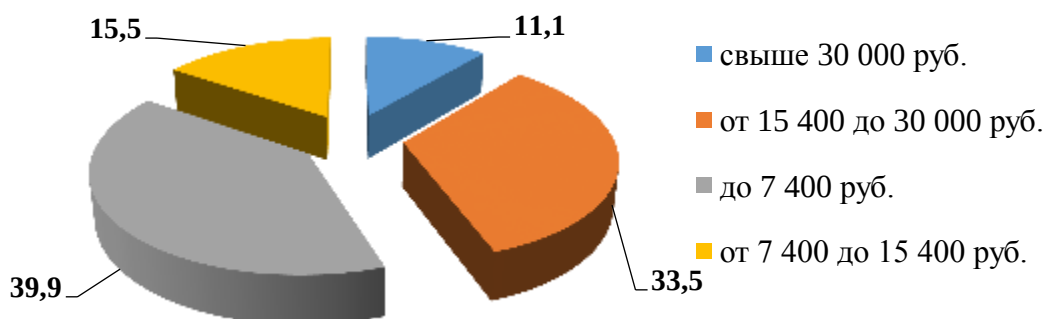


Рис. 1. Распределение численности работников по размерам заработной платы, начисленной за апрель 2014 года (в процентах)

По данным обследования, средняя заработная плата за апрель 2014 года составляла 17429,3 рубля.

На рисунке видно, что более половины работающих (55,4%) имели зарплату до 15400 рублей. Размер начисленной заработной платы 15,5 процента работающих составлял менее 7400 рублей. Зарплата более 30000 рублей была начислена 19257 работникам (или 11,1%), из них у 505 человек (0,3%) начисленная заработная плата составляла более 100000 рублей.

В апреле 2014 года 3411 человек (или 2,0% всех работников) имели заработную плату ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения. По видам экономической деятельности численность данной категории работников колебалась от 13 человек в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (0,4% от всей совокупности работников, зарплата которых ниже величины прожиточного минимума) до 1197 человек в образовании (35,1% от всей совокупности работников, зарплата которых ниже величины прожиточного минимума).

Рассмотрим соотношение размеров средней заработной платы 10% наиболее и 10% наименее оплачиваемых работников по видам экономической деятельности и формам собственности (таблица 3).

По данным таблицы 3 видно, что в апреле 2014 года соотношение размеров средней зарплаты 10% наиболее и 10% наименее оплачиваемых работников составляло 9,2 раза.

На государственных и муниципальных предприятиях данный показатель составлял 9,1 раза, на негосударственных – 8,7 раза. Наибольший разрыв в оплате труда работников,

Вид экономической деятельности	Соотношение размеров средней зарплаты 10% наиболее и 10% наименее оплачиваемых работников		
	всего	в т. ч. на предприятиях	
		государственных	негосударственных
сельское хозяйство	7,7	5,8	8,0
рыболовство и рыбоводство	3,0	3,0	-
добыча полезных ископаемых	2,5	2,5	-
обрабатывающие производства	7,4	5,3	7,2
производство газа и воды	6,5	6,7	4,9
строительство	7,3	4,6	7,9
оптовая и розничная торговля	8,0	6,4	8,3
гостиницы и рестораны	4,1	3,4	4,6
транспорт и связь	8,6	9,2	4,9
финансовая деятельность	12,8	7,9	14,9
аренда	12,7	10,2	16,6
государственное управление	8,8	8,8	6,3
образование	7,4	7,4	8,2
здравоохранение	4,9	4,9	5,9
предоставление прочих услуг	9,2	8,4	13,3

Таблица 3 - Соотношение размеров средней заработной платы 10% наиболее и 10% наименее оплачиваемых работников за апрель 2014 года, в размах попадающих в крайние десятипроцентные группы, сложился в финансовой деятельности (в 12,8 раза), наименьший – в добыче полезных ископаемых (в 2,5 раза).

Проведенный анализ динамики и дифференциации заработной платы позволяет сделать вывод о том, что в Республике Мордовия наблюдаются как положительные, так и отрицательные моменты в сфере дифференциации доходов населения. Тенденция постепенного роста заработной платы, соотношение заработной платы и прожиточного минимума населения, темпов их роста свидетельствует об улучшении уровня и качества жизни населения региона. Однако дифференциация заработной платы по районам, видам экономической деятельности, отраслям экономики, формам собственности сигнализирует о том, что сфера оплаты труда требует вмешательства органов законодательной и исполнительной власти с целью сгладить данные различия в уровне заработной платы отдельных категорий работников и как следствие доходов населения региона.

Использованные источники:

1. Башкатов Б.И. Социально-экономическая статистика. – М., 2012. – 703 с.
2. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2013. – 717 с.

3. Официальный сайт Территориального органа государственной статистики по Республике Мордовия – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mrd.gks.ru/>

*Горнева А.В.
студент 2-го курса
Пепеляева В.В.
студент 2-го курса
НИУ ВШЭ – Пермь
Россия, г. Пермь*

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ НАРКОТИКОВ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИЛИ СПРАВЕДЛИВОСТЬ?

Вопрос о легализации наркотических веществ является одним из основных во многих государствах. Миллиарды тратятся на борьбу с этим нелегальным бизнесом, и миллиарды денег идут мимо бюджета. Так выгодно или нет бороться с наркотиками, это основной вопрос нашей статьи. Многие страны частично или полностью легализовали данные вещества и в нашей работе мы рассмотрим, как это повлияло на их экономическое положение. Ведь если мы рассуждаем с этической точки зрения о запрете наркотиков, то почему продаются алкоголь и сигареты, которые также признаны наркотическими веществами и убивают людей.

Спрос на наркотические вещества является неэластичным. Для наркоманов этот товар является товаром первой необходимости, то есть можно устанавливать почти любую цену, и это не повлияет на спрос. Однако при установлении слишком высоких цен спрос все равно изменится, так как наркоманы не смогут оплачивать данный товар. Следовательно, либо увеличится количество преступлений, благодаря которым наркоманы будут получать деньги, либо это даст толчок к развитию черного рынка. То есть, люди, неспособные оплатить товар, будут уходить на черный рынок и покупать менее качественный, но дешевый товар. Что опять же приведет к тому, что деньги пройдут мимо бюджета, и политику правительства можно будет признать недействительной.

Рассматривая торговлю наркотиками с экономической точки зрения, отбросив этические и нравственные аспекты, обратимся непосредственно к спросу и предложению наркотиков на рынке. Ключевым моментом нашего исследования будет ценовая эластичность спроса на наркотики.

Разделим потребителей наркотиков на две части: начинающие наркоманы и потребители «со стажем». Затем предположим, что возможны две ситуации: монопольный рынок и рынок свободной конкуренции.

Теперь изучим различные комбинации этих условий.

1) Начинающие наркоманы в условиях рынка монополии

Спрос в данном случае будет эластичным, так как недавно пристрастившимся потребителям в условиях растущих цен будет не так сложно отказаться от наркотиков, в результате чего они будут выходить с рынка и количество наркозависимых возможно уменьшится. Монополисту же для того, чтобы не проиграть и не потерять свои доходы придётся приостановить увеличение цен на наркотики. Как следствие, уменьшатся его доходы, он будет меньше производить и меньше продавать. «Хитрым ходом» здесь для привлечения новых пристрастившихся будет изначальная установка низких цен, а затем постепенное их увеличения для превращения спроса в неэластичный.

2) Наркоманы «со стажем» в условиях рынка свободной конкуренции.

Наркотики будут являться товаром первой необходимости, соответственно, спрос будет неэластичным, так как конкурирующие фирмы быстро поймут, что цены на товар не влияют на спрос, и рынок превратится в монопольную конкуренцию. При этом на рынке останутся наиболее крупные производители наркотиков, а более мелкие уйдут с рынка.

3) Начинающие наркоманы в условиях рынка сводной конкуренции

При этом произойдёт несложная ситуация, что установится равновесная цена на наркотики и люди будут их потреблять. Но из-за длительного применения наркотиков спрос опять превратится в неэластичный, и мы вернёмся к ситуации, аналогичной 1.

4) Наркоманы «со стажем» в условиях рынка монополии

Спрос будет также неэластичен, аналогия с ситуацией 2.

В заключение следует отметить, что мы пришли к следующему выводу: легализация наркотических средств является неэффективной для экономики. Хотя данная мера принесет относительную пользу государственному бюджету (гос. доход сильно увеличится), но уровень жизни населения резко упадёт. Соответственно, произойдёт сокращение рабочей силы и упадок нации. Сильно возрастут расходы на здравоохранение и содержание органов правопорядка. Поэтому вопрос о принесении пользы государственному бюджету становится сомнительным.

При легализации наркотических средств возникнет обратный эффект, и в наркотизацию будет вовлечена большая часть населения. Мы все знаем, что наркотики оказывают более пагубное влияние на здоровье человека, нежели табак и алкоголь, поэтому в отношении наркотических товаров должны быть применены иные, более жёсткие меры. Меры легализации не приведут к исчезновению подпольного рынка, а наоборот будут стимулировать его развитие.

Безусловно, выбор каждого человека остаётся сугубо индивидуальным. Поэтому при легализации наркотических веществ

государству придётся дополнительно регулировать, увеличивать, стимулировать нравственность общества, чтобы достичь желаемой цели по максимизации эффективности.

Грабис В.Г.

студент

Липунова Л.В., к.и.н.

доцент

Новокузнецкий институт (филиал)

Кемеровский государственный университет

РФ, г. Новокузнецк

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НОВГОРОДА В XI-XII вв.

К основным факторам, обеспечивающим специфическое развитие новгородской республики, можно отнести республиканскую форму правления, ограниченную власть князя и наличие вече как института демократии. Экономическая стабильность в Новгороде основывалась на распространении частной собственности, развитии производства, активном торговом обороте.

Говоря о периоде зарождения российской государственности, стоит отметить, что ни сторонники, ни противники норманнской теории не отрицают такое явление, как призвание варягов. Но спорным остается сам факт принятия такого решения племенами, не признающими государственность. Возможно, влияние оказали демократические традиции новгородской земли, ее цивилизованный, «купеческий» подход к разрешению важнейших социально-политических вопросов.

В юридической литературе по истории права и государства доминирует мнение о том, что в начале XII века Русь распалась на отдельные княжества, Новгород стал самостоятельным городом и превратился в феодальную республику – Господин Великий Новгород. [4, с. 18].

По словам С. М. Соловьева, область Новгородская, составляя продолжение Финляндской озерной области, в отношении географическом и историческом посредничает между Западной Европой и Россией... . Историк отмечал, что область Новгородского княжества есть озерная область, где главный узел составляет озеро Ильмень, следовательно, границы княжества должны совпадать с границами речных систем Ильменя, Ладожского озера и других близлежащих озер...[5, с. 90]. Этот географический фактор, хоть и являлся положительным, но все же сыграл негативную роль в истории Новгорода, так как Новгородская область была зависима от Низовой земли в плане продовольствия. Однако это не помешало Новгороду очень быстро вырасти чуть ли не до второго города

Руси после Киева. Первоначально его политическое положение было неполноправным. Новгород был «как бы коллективным замком многочисленного северного боярства, для которого далекий Киев был лишь сборщиком дани и препятствием на пути в Византию» [5, с. 91]. Но уже в 1015 году Киев был завоеван новгородским князем Ярославом. Эта победа положила начало сепаратистским устремлениям новгородского боярства, а также поставила Новгород в глазах самих новгородцев как бы впереди побежденного Киева.

Важно отметить, что специфика организации государственной деятельности выражалась, прежде всего, в призвании князей по так называемому ряду. Кроме того, по мнению В. О. Ключевского, успешному развитию Новгородской земли способствовало выгодное географическое и экономическое положение края, а также усобицы князей, которые уронили княжеский авторитет. Наиболее важный характер для научной характеристики новгородского государства-республики имеет изучение двух факторов, обуславливающих ее эффективность и уникальность: республиканскую форму правления, опиравшуюся на непосредственную демократию, и высокий уровень развития экономических отношений [3, с. 284].

Опираясь на исторические факты, можно сказать, что республиканские порядки в Новгороде победили в 1136 г. после того, как восставшие новгородцы арестовали, а затем изгнали князя Всеволода Мстиславовича. В ходе этих событий вече превратилось в верховный государственный орган, появились выборные посадники, а князей стали приглашать на роль наемного военачальника.

На вече фактически опиралась вся автономия Великого Новгорода. В Новгороде существовало большое вече, т. е. законное собрание граждан, юридически составляющее верх законной власти правления Великого Новгорода. Созвать вече – значило представить дело на обсуждение народа, и потому каждый, кто считал себя вправе говорить перед народом, мог созвать вече [2, с. 32].

Вече рассматривало приговоры по управлению, договоры с князьями и иностранными землями, объявляло войны, заключало мир, призывало князей, избирало правителей, делало распоряжения о сборе войска и о защите страны, устанавливало правила и законы. Новгородское вече отличалось тем, что избирало всю «администрацию» республики: тысяцкого и даже архиепископа, а также архимандритов. Князь был только предводителем дружины во время походов. Главными правительственными лицами в Новгороде были посадник и тысяцкий [2, с. 35].

Достоин внимания и административное устройство Великого Новгорода. Территория города делилась на пять концов, а концы делились на улицы. Жители соответствующих территорий избирали уличских,

кончанских старост, сотских. В качестве общегородских органов управления выступали вече, совет господ, князь, посадский, тысяцкий. Вечевое построение земель, вытекающее из их административного деления, неоднократно отмечалось историками: «Новгородское вече, вече концов города, вече улиц, на которые делились концы. К концам Новгорода присоединялись административные пригороды, к пригородам – села... . Оформлялась своеобразная иерархическая система, при которой вече более мелких единиц подчинялось вече более крупных единиц» [1, с. 20].

Рассматривая другой, экономический, фактор развития Новгородской республики, следует обратить внимание на то, что «внутренняя и внешняя торговля были жизненным нервом города. Князь нужен был Новгороду не только для обороны границ, но и для обеспечения торговых его интересов: он должен был давать в своем княжестве свободный и безопасный путь новгородским купцам. Князь обязывался пускать их в свои владения «гостить без рубежа», без задержки... Новгородцы дорожили своей балтийской торговлей и давали большие льготы ... иноземным конторам. По договорным грамотам, князь мог участвовать в торговле города с заморскими купцами только через новгородских посредников» [6, с. 22] . Таким образом, роль князя в торговле была относительно невелика, он выполнял лишь представительные функции.

Также стабильному экономическому развитию Новгорода способствовало то, что новгородцы имели в частной собственности около 60% земель, а в собственности князей никогда не было больших земельных владений. В договоре (контракте) особо оговаривалось, что князь ни у кого не должен был отнимать землю без вины. Князьям, а также их женам и приближенным, запрещалось приобретать в Новгороде землю, напрямую общаться с немецкими купцами [7, с. 18].

Таким образом, самобытность и высокий уровень экономического развития Великого Новгорода обеспечивали: республиканская форма правления, ограниченная власть князя и наличие вече. Стабильное экономическое развитие также основывалось на частной собственности, развитии производства и активном торговом обороте, что позволяло Новгороду вести оживленную торговлю, которая являлась экономической основой республики.

Использованные источники:

1. Буров А. Н. Местное самоуправление в России: исторические традиции и современная практика. Ростов н/Д: СКАГС, 2000. 53 с.
2. Гриб В. В. Исторические предпосылки создания Общественной палаты России: правовой аспект // История государства и права. 2010. № 6. С. 30-38.
3. Ключевский В. О. Курс русской истории. СПб. 1904. 1147 с.
4. Парамонов С.А. Откуда ты Русь. Ростов н/Д: Донское слово, 1995. 236 с.

5. Соловьев С. М. История России с древнейших времен. Т. 1, 2. М. : Изд. соц.- эконом. лит., 1959. 429 с.
6. Шумилов И. Т. Великий Новгород: специфика социально-экономического и юридического статуса города-республики // История государства и права. №17. 2012. С 20-29.
7. Яненко Е. В. Земельные отношения в Древней Руси и их реформирование в Московском государстве : (ист.-правовой аспект) : Автореф. дис. ...канд. юрид. наук СПб., 2006. 26 с.

*Гребенищикова Н.А.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Герасименко О.А., к.э.н.
доцент
кафедра финансов
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар*

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГАЗОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГУЛЬКЕВИЧИРАЙГАЗ»)

Финансовый план призван обеспечить финансовыми ресурсами предпринимательский план хозяйствующего субъекта. Он влияет на всю экономику предприятия. В планах происходит соизмерение намечаемых затрат с реальными возможностями, в итоге достигается материально-финансовая сбалансированность. Статьи финансового плана увязаны со всеми показателями работы предприятия и основными разделами предпринимательского плана: производством продукции, услуг, научно-техническим развитием, капитальным строительством, материально-техническим обеспечением, прибыли, экономическим стимулированием, кадровой политикой. Финансовое планирование оказывает воздействие на все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия посредством выбора объектов финансирования и способствует рациональному использованию всех видов ресурсов предприятия. [2]

Важной задачей в области управления финансами предприятия является задача бюджетирования, или формирования комплексного финансового плана.

Финансовый план дает четкое понимание и возможность анализа различных вариантов достижения поставленных целей, с последующим выбором из них оптимальных по заданным критериям: прибыли, поступлений денежных средств, структуры баланса и т. д. Определяет показатели, которые будут использоваться при оценке деятельности.

Обсуждает возможные изменения в планах, связанных с новой ситуацией. Корректирует планы, с учетом предложенных поправок.

В зависимости от поставленных задач различают следующие виды бюджетов, которые классифицируются по срокам на: краткосрочные (год, квартал); долгосрочные, связанные с капитальными вложениями (составляются на более длительный период).

Финансовое планирование на предприятии - это планирование всех его доходов и направлений расходования финансовых средств, для обеспечения функционирования предприятия. [3]

Основной целью планирования является согласование и синхронизация доходов и расходов предприятия в рамках намеченной производственной программы и перспектив развития.

В рыночных условиях предприятию необходима эффективная система управления финансами, способная обеспечивать компромисс между интересами развития предприятия, наличием достаточного уровня денежных средств и обеспечением платежеспособности предприятия.

Система финансового планирования на предприятии ОАО «Гулькевичирайгаз» включает:

1. систему бюджетного планирования деятельности структурных подразделений;
2. систему сводного бюджетного планирования деятельности предприятия

В целях организации бюджетного планирования деятельности структурных подразделений предприятия разрабатывается сквозная система бюджетов, объединяющая следующие функциональные бюджеты, охватывающие базу финансовых расчетов предприятия:

1. бюджет фонда оплаты труда;
2. бюджет материальных затрат, составляемый на основании норм расхода сырья, материалов и объема производственной программы структурных подразделений;
3. бюджет потребления энергии;
4. бюджет амортизации;
5. бюджет прочих (командировочных, транспортных и др.) расходов;
6. бюджет погашения кредитов и займов, разрабатываемы на основании графика платежей;
7. налоговый бюджет.

Разработка бюджетов структурных подразделений и служб основана на принципе, когда бюджет более низкого уровня является детализацией бюджета более высокого уровня. Сводные бюджеты по каждому структурному подразделению разрабатываются ежемесячно.

Исходными данными для расчетов потребности в материальных ресурсах служит предполагаемый объем продаж (или выпуска продукции), а также нормативная база потребностей в материальных ресурсах (нормы расхода материалов, энергоносителей, действующие цены и тарифы).

К материальным затратам относятся:

- расходы на приобретение сырья и (или) материалов;
- расходы на приобретение инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов, лабораторного оборудования, спецодежды и другого имущества, не являющихся амортизируемым имуществом;
- расходы на приобретение, выработку и передачу топлива, воды и энергии всех видов, расходующихся на технологические цели;
- расходы на приобретение работ и услуг производственного характера.

Система финансового планирования на предприятии включает систему составления бюджетов отдельных подразделений предприятия и систему сводного бюджета деятельности всего предприятия.

В настоящее время предприятие ОАО «Гулькевичирайгаз» использует два метода определения плановой выручки: метод прямого счета и расчетный. При планировании затрат используют такие методы, как: сметный, сводный, калькуляционный, метод бюджетирования. [1]

Сводные данные планового бюджета на 2014 год приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Сводный бюджет ОАО «Гулькевичирайгаз», тыс. руб.

Показатель	2014 г
Доходы и расходы по обычным видам деятельности	
Выручка от реализации продукции (услуг)	105979,00
Услуги в рамках работы в системе единого оператора по транспортировке природного газа:	56910,00
сдача г/п в аренду	10098,00
услуги по ТО г/п	46812,00
справочно: применение дополнительных налоговых платежей, возникающих от введения спецнадбавки	0,00
транспортировка газа по газопроводу-отводу	0,00
Реализация сжиженного газа:	0,00
реализация балансового газа	0,00
реализация коммерческого газа	0,00
Прочая деятельность	49069,00
Себестоимость реализованной продукции (услуг)	82937,00
Материальные расходы	9601,00
Расходы на оплату труда	43042,00
Расходы на отчисления в фонды и обязательное страхование от несчастных случаев на производстве (НС)	13251,00
Амортизация	9272,00

Прочие расходы	7771,00
Валовая прибыль	23042,00
Коммерческие расходы	0,00
Управленческие расходы	33469,00
Материальные расходы	2947,00
Расходы на оплату труда	19,598
Расходы на отчисления в фонды и обязательное страхование от несчастных случаев на производстве (НС)	6042,00
Амортизация	845,00
Прочие расходы	4037,00
Прибыль (убыток) от продаж	-10427,00
Прочие доходы и расходы	-3913,00
Прочие доходы	314,00
Прочие расходы	4227,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	-14340,00
Отложенные налоговые активы	1559,80
Отложенные налоговые обязательства	0,00
Налог на прибыль	0,00
Расчетный налог на прибыль (за период)	0,00
Корректировочная сумма по налогу на прибыль за	
Единый налог на вмененный доход	0,00
Прочие расходы за счет прибыли	0,00
Чистая прибыль (убыток)	-12780,20
Справочно: спецнадбавка к использованию	0,00
Справочно: постоянные налоговые обязательства (активы)	1308,20
Справочно: чистая прибыль за вычетом спецнадбавки	-12780,20

ОАО «Гулькевичирайгаз», как и еще 37 Гор(рай)газов входит в систему единого оператора ОАО «Газпром газораспределение Краснодар», которое является управляющей компанией. Также, ОАО «Газпром газораспределение Краснодар» является и газораспределительной организацией на территории Краснодарского края, основная деятельность которой - транспортировка природного газа. Данный вид деятельности является регулируемым видом деятельности, т.к. тарифы на транспортировку устанавливаются государством.

Соответственно, так как техническое обслуживание газораспределительной системы является одной из основной затратной частью при осуществлении деятельности по транспортировке природного газа, то и деятельность нашего Общества в рамках договора на техническое обслуживание (техническую эксплуатацию), косвенным образом, является также регулируемым видом деятельности. Поэтому данный фактор не позволяет в свободном режиме увеличивать стоимость услуг на техническую эксплуатацию, так как целиком и полностью зависит от утвержденного тарифа по транспортировке.

При этом объем регламентных работ на техническую эксплуатацию никак не ставится в зависимость от утвержденного государством тарифа на транспортировку, т.е. с целью обеспечения бесперебойной и безаварийной транспортировки природного газа потребителям Краснодарского края должен выполняться весь комплекс регламентных работ по технической эксплуатации в соответствии с Правилами безопасности систем газораспределения и газопотребления ПБ 12-529-03, утвержденных Постановлением Госгортехнадзора России от 18.03.2003 г. № 9.

Таким образом, экономический фактор, не позволяющий в свободном режиме увеличивать стоимость услуг на техническую эксплуатацию, так как целиком и полностью зависит от утвержденного тарифа по транспортировке и фактор, обязывающий в полном объеме выполнять весь комплекс регламентных работ по технической эксплуатации для обеспечения бесперебойной и безаварийной транспортировки природного газа потребителям Краснодарского края, послужили превышению затрат над суммой выручки в период деятельности в рамках договора на техническую эксплуатацию за 2014 год. Это обусловило сумму полученного убытка.

Планирование собственных доходов и расходов предприятия позволяет решить такие задачи как : анализ финансового и экономического состояния предприятия; анализ ассортимента выпускаемой продукции с целью определения наиболее выгодных ее видов, управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностями, затратами, достижения максимума прибыли предприятия.

Использованные источники:

1. Регламент формирования бюджета доходов и расходов ОАО «Гулькевичирайгаз».
2. Алехин Б.И. Планирование деятельности предприятия. // Экономист. - 2009. - № 6.
3. Ильин А.И., Синица Л.М. Планирование на предприятии . - М.: Новое знание, 2010.

Григорьев К.Н., к.э.н.

доцент

*ФГБОУ ВПО «Тихоокеанский
государственный университет»*

Россия, г. Хабаровск

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАТЕГОРИИ "ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ТЕРРИТОРИИ"

Аннотация. В данной статье анализируются подходы среди отечественных ученых-экономистов к определению категории "производственный потенциал территории".

Ключевые слова: производственный потенциал территории, ресурсы, источники, средства, возможности.

На современном этапе социально-экономического развития страны субъекты Российской Федерации самостоятельно формируют стратегию социально-экономического развития территорий (регионов). Эффективность реализации стратегии зависит от качества анализа факторов социально-экономического развития.

Одним из основных объектов стратегического анализа регионального развития является производственный потенциал территории. Однако на данный момент среди ученых-экономистов нет единого мнения об определении этой категории.

Так, К.М. Миско отмечает, что потенциал региона – это "предел человеческих познаний о максимально возможном масштабе результативности использования ресурсов территории в идеальных условиях организации конкретной хозяйственной деятельности при наиболее полном удовлетворении многообразных потребностей общества" [5].

А.В. Андреев дает следующее определение: производственный потенциал – "ресурсы, источники, средства и запасы территории, а также механизмы (пути и формы) их вовлечения в хозяйственный оборот в настоящее время или предстоящий период для достижения конкретных целей" [2]:

По мнению В.Г. Андрейчук, «производственный потенциал – это совокупность органически взаимосвязанных ресурсов производства, позволяющих достигать при заданных условиях объективно обусловленного уровня хозяйственных результатов» [3].

В.И. Авдеенко и В.А. Котлов считают, что производственный потенциал хозяйственной системы – это совокупность ресурсов, предоставленных в ее распоряжение для созидательной деятельности, а количественные и качественные параметры этих ресурсов, а также их интеграция, определяют производственную способность данного звена [1].

Д.К. Шевченко указывает на то, что потенциал есть совокупность производственных ресурсов, обладающих определенными возможностями в области производства материальных благ [6].

Особого внимания при исследовании категории «производственный потенциал территорий» заслуживают исследования Н.Т. Игнатенко и В.Н. Руденко. В результате проведенного ими анализа выяснилось, что в классификациях определений термина «производственный потенциал территорий», встречающихся в отечественной научной литературе, в 42% случаев смысловое значение данного термина ассоциируется с совокупностью природных условий и ресурсов (богатств), возможностей, запасов, средств, ценностей; в 18% – с мощностью производства, фондов, богатств, ресурсов страны (региона); в 16% – с ресурсными,

экономическими, природными возможностями; в 8% – со способностью производительных сил к достижению определенного эффекта [4]. Таким образом, можно сделать вывод, что понятие потенциала тождественно понятию совокупности ресурсов и возможности их эффективного использования.

Анализируя предложенные определения, необходимо отметить, что производственный потенциал территории рассматривается с нескольких сторон:

- как ресурсы, источники, средства и запасы;
- как совокупность всех видов ресурсов;
- как предел человеческих познаний о возможностях ресурсов;
- как система показателей.

Исходя из этого, под производственным потенциалом территории следует понимать существующие возможности данной территории по наиболее полному удовлетворению потребностей местного населения на данном этапе исторического развития.

Использованные источники:

1. Авдеенко, В.И. Производственный потенциал промышленного предприятия [Текст]/ В.И. Авдеенко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 239 с.
2. Андреев, А.В. Региональная экономика: для бакалавров и специалистов [Текст]/ А.В. Андреев. – Санкт-Петербург.: Издательский дом "Питер", 2013. – 466 с.
3. Андрейчук, В.Г. Эффективность использования производственного потенциала в сельском хозяйстве [Текст]/ В.Г. Андрейчук. – М.: Экономика, 1983. – 207 с.
4. Игнатенко, Н.Г. Природно-ресурсный потенциал территории: географический анализ и синтез [Текст]/ Игнатенко Н.Г., Руденко В.П. Львов: Вища школа, 1986. – 164 с.
5. Миско, К.М. Ресурсный потенциал региона: (теоретические и методологические аспекты исследования) [Текст]/ К.М. Миско. – М.: Наука, 1991. – 94 с.
6. Шевченко, Д.К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала [Текст]/ Д.К. Шевченко. – Владивосток: Издательство Дальневосточного университета, 1984. – 147 с.

*Григорьев К.Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Тихоокеанский
государственный университет»
Россия, г. Хабаровск*

К ВОПРОСУ РЕГИСТРАЦИИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В данной статье рассматривается вопрос о регистрации юридического лица (или его филиала) и индивидуального предпринимателя на территории опережающего социально-экономического развития как одно из оснований для приобретения статуса резидента.

Ключевые слова: территория опережающего социально-экономического развития, статус резидента территории опережающего социально-экономического развития, регистрация юридического лица, регистрация индивидуального предпринимателя.

Минвостокразвития России подготовлен проект Федерального закона "О территориях опережающего социально-экономического развития и иных мерах государственной поддержки регионов Дальнего Востока" (далее – проекта Закона о ТОСЭР). По мнению автора, особого внимания при рассмотрении проекта Закона о ТОСЭР требует вопрос места регистрации претендента на получение статуса резидента территории опережающего социально-экономического развития (далее – также ТОСЭР).

В соответствии со ст. 2 проекта Закона о ТОСЭР: территория опережающего социально-экономического развития – территория регионов Дальнего Востока, на которой в соответствии с решением Правительства Российской Федерации в целях развития регионов Дальнего Востока установлены особые правовые режимы осуществления предпринимательской и иной деятельности; резидент территории опережающего социально-экономического развития – индивидуальный предприниматель, юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, за исключением унитарного предприятия, заключившее в соответствии с настоящим Федеральным законом соглашение об осуществлении деятельности на территории опережающего социально-экономического развития и включенное в реестр резидентов территории опережающего социально-экономического развития [2].

Порядок и основания приобретения статуса резидента ТОСЭР определены ст. 13 проекта Закона о ТОСЭР, там же в пп. 7 п. 5 [2] одним из оснований принятия решения об отказе в заключении соглашения об осуществлении деятельности указано нахождение заявителя (или его филиалов, если заявителем является юридическое лицо) вне территории опережающего социально-экономического развития.

В соответствии со ст. 54 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ) место нахождения юридического лица определяется местом его государственной регистрации, которая осуществляется по месту нахождения его постоянно действующего исполнительного органа, а в случае отсутствия такового – иного органа или лица, имеющих право действовать от имени юридического лица без доверенности [1].

Место нахождения филиала – это место его расположения вне места нахождения юридического лица и зарегистрированное в порядке, предусмотренном пп. "н" п. 1 ст. 5 Федерального закона от 08.08.2001 №129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" [3] (далее – Закон № 129-ФЗ).

Местом нахождения индивидуального предпринимателя (далее – ИП) в соответствии с п. 3 ст. 8 Закона № 129-ФЗ [3] является место его проживания, по которому ИП зарегистрирован в установленном законом порядке.

Таким образом, проект Закона о ТОСЭР обязательным условием для приобретения статуса резидента ТОСЭР устанавливает государственную регистрацию юридического лица и индивидуального предпринимателя на территории опережающего социально-экономического развития до получения статуса резидента.

Данный подход может создать административный барьер в виде дополнительных расходов: на аренду либо приобретение в собственность помещений, предназначенных для регистрации юридического лица или ИП; государственную пошлину за государственную регистрацию изменений, вносимых в учредительные документы юридического лица; расходы, связанные с переездом на место регистрации.

Также разработчиками проекта Закона о ТОСЭР не закреплено обязательное условие нахождения населенного пункта на территории социально-экономического развития, что в свою очередь в случае отсутствия такового может сделать регистрацию заявителя (или его филиалов, если заявителем является юридическое лицо) невозможной.

Использованные источники

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс: Законодательство: Версия Проф. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=162742> (дата обращения: 17.12.14)
2. Проект Федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития и иных мерах государственной поддержки регионов Дальнего Востока» [Электронный ресурс] // Единый портал для размещения информации о разработке федеральными органами исполнительной власти проектов нормативных правовых актов и

результатов их общественного обсуждения. – URL: http://regulation.gov.ru/project/13877.html?point=view_project&stage=2&stage_id=9002 (дата обращения: 17.12.14)

3. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс: Законодательство: Версия Проф. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=161261;dst=0;ts=6467571A7B1EBE64D7C016F681DD8E1F;rnd=0.26584458110111886> (дата обращения: 17.12.14)

Григорьев К.Н., к.э.н.

доцент

*ФГБОУ ВПО «Тихоокеанский
государственный университет»*

Россия, г. Хабаровск

ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА

Аннотация. В данной статье рассматривается вопрос построения промышленного кластера на основе принципов государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, промышленная политика, конкурентоспособность промышленности, кластер.

Одним из условий нормального функционирования рыночной экономики является конструктивное взаимодействие органов государственной власти и бизнеса. Формы и методы такого взаимодействия напрямую зависят от степени заинтересованности государства и бизнеса в решении общественно значимых задач, а также от национальных особенностей рыночных отношений.

В современных условиях принципы государственно-частного партнерства (далее–ГЧП) являются основой формирования и реализации механизмов социально-экономического развития как Российской Федерации в целом, так и ее субъектов. Уровень развития ГЧП напрямую влияет на эффективность реализации промышленной политики в регионе.

Промышленная политика является обязательным способом государственного участия в экономическом развитии любой страны. Формы и методы такого участия государства определяются уровнем социально-экономического развития страны, спецификой институциональной среды, структурными характеристиками экономики и т.п. При этом одной из основных целей промышленной политики является повышение уровня конкурентоспособности промышленности.

Конкурентоспособность промышленности имеет особое значение в развитии экономики страны, так как в промышленности в большей мере, нежели в других отраслях народного хозяйства, реализуются результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (далее – НИОКР). Конкурентоспособность целесообразно рассматривать с двух позиций: с точки зрения способности государства установить правовые нормы, направленные на создание благоприятных условий для развития промышленных предприятий и их инфраструктуры, и возможности эффективного использования бизнесом производственного потенциала.

Успешность проведения промышленной политики во многом определяется наличием эффективного механизма по ее реализации. Механизм реализации промышленной политики должен быть основан на принятии органами государственной и муниципальной власти комплекса управленческих, экономических и социальных решений, направленных на:

- обеспечение условий эффективного развития промышленности и ее инфраструктуры;
- повышение уровня социально-экономического развития страны в целом;
- поддержание на высоком уровне НИОКР, подготовку кадров и инновационной политики.

Современные требования к промышленной политике предопределяют необходимость разработки новых механизмов ее реализации. Среди таких механизмов необходимо отметить, прежде всего ГЧП, федеральные и региональные институты развития, проектный и кластерный подходы. Комплексное использование этих механизмов позволяет существенно повысить эффективность промышленной политики. Особое внимание заслуживает формирование региональных кластеров, ибо здесь в полной мере могут быть задействованы принципы ГЧП.

Кластеры не являются абсолютной новацией в хозяйственной практике, но лишь в последние десятилетия они становятся объектом и инструментом государственной промышленной политики. Такой подход позволяет реализовать новую роль частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений, прежде всего с точки зрения их участия в инновационном процессе [4].

Построение кластера связано с объединением на одной территории в конкретной технологической области промышленного производства, его инфраструктуры и НИОКР, позволяющих выпускать конкурентоспособную продукцию. Таким образом, кластерный подход позволяет достичь на территории региона таких целей промышленной политики, как структурные изменения, модернизация экономики, повышение ее конкурентоспособности и усиление инновационной направленности. При этом необходимо

учитывать, что стратегия развития кластеров в рамках региональной промышленной политики должна основываться на региональных особенностях, которые могут являться источником конкурентных преимуществ [2].

Построение любого кластера предполагает осуществление многочисленных отдельных проектов, в рамках которых осуществляется взаимодействие с производителями, поставщиками, потребителями, инжиниринговыми и консалтинговыми фирмами, научно-исследовательскими центрами, образовательными учреждениями, кредитными организациями, государственными органами и администрацией муниципального образования, профессиональными и общественными организациями.

Основными формами ГЧП могут быть [3]:

– контракты как административный договор, заключаемый между государством (органом местного самоуправления) и частной фирмой на осуществление определенных общественно необходимых и полезных видов деятельности. Наиболее распространенными в практике ГЧП считаются контракты на выполнение работ, оказание общественных услуг, управление, поставку продукции для государственных нужд, оказание технической помощи. В административных контрактных отношениях права собственности не передаются частному партнеру, расходы и риски полностью несет государство. Интерес частного партнера состоит в том, что по договору он получает право на оговариваемую долю дохода, прибыли или собираемых платежей. Как правило, контракты с государственным или коммунальным органом – весьма привлекательный бизнес для частного предпринимателя, поскольку помимо престижа гарантируют ему устойчивый рынок и доход, а также возможные льготы и преференции;

– аренда в ее традиционной форме (договор аренды) и в форме лизинга. Особенность арендных отношений между властными структурами и частным бизнесом заключается в том, что на определенных договором условиях происходит передача частному партнеру государственного или муниципального имущества во временное пользование и за определенную плату. Традиционные договоры аренды предполагают возвратность предмета арендных отношений, причем правомочие по распоряжению имуществом сохраняется за собственником и не передается частному партнеру. В специально оговариваемых случаях арендные отношения могут завершиться выкупом арендуемого имущества. В случае договора лизинга лизингополучатель всегда имеет право выкупить государственное или муниципальное имущество;

– концессия (концессионное соглашение) – специфическая форма отношений между государством и частным партнером, получающая все большее распространение. Ее особенность состоит в том, что государство

(муниципальное образование) в рамках партнерских отношений, оставаясь полноправным собственником имущества, составляющего предмет концессионного соглашения, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью соответствующими полномочиями, необходимыми для обеспечения нормального функционирования объекта концессии. За пользование государственной или муниципальной собственностью концессионер вносит плату на условиях, оговоренных в концессионном соглашении. Право же собственности на выработанную по концессии продукцию передается концессионеру.

В рамках ГЧП возможно внедрение международного опыта по стимулированию предприятий в рамках кластерных промышленных систем [1]:

- прямое финансирование (субсидии, займы), которые достигают 50% расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США и другие страны);
- предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция);
- целевые дотации на НИР (практически во всех развитых странах);
- создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного коммерческого риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды);
- безвозмездные ссуды, достигающие 50% затрат на внедрение новшеств (Германия);
- снижение оплаты пошлин для индивидуальных изобретателей (Австрия, Германия, США и др.);
- отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономии энергии (Австрия);
- бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия).

Описанный механизм формирования кластера с использованием ГЧП является средством достижения целей региональной промышленной политики (структурных изменений, повышения конкурентоспособности, усиления инновационной направленности и пр.).

Использованные источники:

1. Герасимов А.В. Особенности формирования региональных экономических кластеров // Бизнес в законе. – 2011. – № 5. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-regionalnyh-ekonomicheskikh-klasterov>. (дата обращения: 17.12.2014).
2. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Экономический портал. – 2010. [Электронный ресурс]. URL:

<http://www.institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>. (датаобращения: 17.12.2014).

4. Романова О.А. Государственно-частное партнерство в системе механизмов реализации промышленной политики / О.А. Романова, И.В. Макарова, А.П. Петров// Научно-практический экономико-правовой журнал "Бизнес, менеджмент и право". [Электронный ресурс]. URL: http://bmpravo.ru/show_stat.php?stat=312. (датаобращения: 17.12.2014).

4. Жаркова Н.Н. Кластерная модель развития легкой промышленности / Н.Н.Жаркова // Российское предпринимательство. – 2011. № 11. – С. 110–116.

Григорьев К.Н., к.э.н.

доцент

*ФГБОУ ВПО «Тихоокеанский
государственный университет»*

Россия, г. Хабаровск

ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА

Аннотация: В данной статье рассматривается вопрос построения промышленного кластера на основе принципов государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, промышленная политика, конкурентоспособность промышленности, кластер.

Одним из условий нормального функционирования рыночной экономики является конструктивное взаимодействие органов государственной власти и бизнеса. Формы и методы такого взаимодействия напрямую зависят от степени заинтересованности государства и бизнеса в решении общественно значимых задач, а также от национальных особенностей рыночных отношений.

В современных условиях принципы государственно-частного партнерства (далее - ГЧП) являются основой формирования и реализации механизмов социально-экономического развития как Российской Федерации в целом, так и ее субъектов. Уровень развития ГЧП напрямую влияет на эффективность реализации промышленной политики в регионе.

Промышленная политика является обязательным способом государственного участия в экономическом развитии любой страны. Формы и методы такого участия государства определяются уровнем социально-экономического развития страны, спецификой институциональной среды, структурными характеристиками экономики и т.п. При этом одной из основных целей промышленной политики является повышение уровня конкурентоспособности промышленности.

Конкурентоспособность промышленности имеет особое значение в развитии экономики страны, так как в промышленности, в большей мере нежели в других отраслях народного хозяйства, реализуются результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (далее - НИОКР). Конкурентоспособность целесообразно рассматривать с двух позиций: с точки зрения способности государства установить правовые нормы, направленные на создание благоприятных условий для развития промышленных предприятий и их инфраструктуры; и возможности эффективного использования бизнесом производственного потенциала.

Успешность проведения промышленной политики во многом определяется наличием эффективного механизма по ее реализации. Механизм реализации промышленной политики должен быть основан на принятии органами государственной и муниципальной власти комплекса управленческих, экономических и социальных решений, направленных на:

- обеспечение условий эффективного развития промышленности и ее инфраструктуры;
- повышение уровня социально-экономического развития страны в целом;
- поддержание на высоком уровне НИОКР, подготовку кадров и инновационной политики.

Современные требования к промышленной политике предопределяют необходимость разработки новых механизмов ее реализации. Среди таких механизмов необходимо отметить, прежде всего, ГЧП, федеральные и региональные институты развития, проектный и кластерный подходы. Комплексное использование этих механизмов позволяет существенно повысить эффективность промышленной политики. Особое внимание заслуживает формирование региональных кластеров, ибо здесь в полной мере могут быть задействованы принципы ГЧП.

Кластеры не являются абсолютной новацией в хозяйственной практике, но лишь в последние десятилетия они становятся объектом и инструментом государственной промышленной политики. Такой подход позволяет реализовать новую роль частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений, прежде всего, с точки зрения их участия в инновационном процессе [4].

Построение кластера связано с объединением на одной территории в конкретной технологической области промышленного производства, его инфраструктуры и НИОКР позволяющие выпускать конкурентоспособную продукцию. Таким образом, кластерный подход позволяет достичь на территории региона таких целей промышленной политики, как структурные изменения, модернизация экономики, повышение ее конкурентоспособности и усиление инновационной направленности. При этом необходимо

учитывать, что, стратегия развития кластеров в рамках региональной промышленной политики, должна основываться на региональных особенностях, которые могут являться источником конкурентных преимуществ [2].

Построение любого кластера, предполагает осуществление многочисленных отдельных проектов в рамках которых осуществляется взаимодействие с производителями, поставщиками, потребителями, инжиниринговыми и консалтинговыми фирмами, научно-исследовательские центрами, образовательными учреждениями, кредитными организациями, государственными органами и администрацией муниципального образования, профессиональными и общественными организациями.

Основными формами ГЧП могут быть [3]:

- контракты как административный договор, заключаемый между государством (органом местного самоуправления) и частной фирмой на осуществление определенных общественно необходимых и полезных видов деятельности. Наиболее распространенными в практике ГЧП считаются контракты на выполнение работ, оказание общественных услуг, управление, поставку продукции для государственных нужд, оказание технической помощи. В административных контрактных отношениях права собственности не передаются частному партнеру, расходы и риски полностью несет государство. Интерес частного партнера состоит в том, что по договору он получает право на оговариваемую долю в доходе, прибыли или собираемых платежах. Как правило, контракты с государственным или коммунальным органом - весьма привлекательный бизнес для частного предпринимателя, поскольку помимо престижа гарантируют ему устойчивый рынок и доход, а также возможные льготы и преференции;

- аренда в ее традиционной форме (договора аренды) и в форме лизинга. Особенность арендных отношений между властными структурами и частным бизнесом заключается в том, что на определенных договором условиях происходит передача частному партнеру государственного или муниципального имущества во временное пользование и за определенную плату. Традиционные договора аренды предполагают возвратность предмета арендных отношений, причем правомочие по распоряжению имуществом сохраняется за собственником и не передается частному партнеру. В специально оговариваемых случаях арендные отношения могут завершиться выкупом арендуемого имущества. В случае договора лизинга лизингополучатель всегда имеет право выкупить государственное или муниципальное имущество;

- концессия (концессионное соглашение) - специфическая форма отношений между государством и частным партнером, получающая все большее распространение. Ее особенность состоит в том, что государство (муниципальное образование) в рамках партнерских отношений, оставаясь

полноправным собственником имущества, составляющего предмет концессионного соглашения, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью соответствующими правомочиями, необходимыми для обеспечения нормального функционирования объекта концессии. За пользование государственной или муниципальной собственностью концессионер вносит плату на условиях, оговоренных в концессионном соглашении. Право же собственности на выработанную по концессии продукцию передается концессионеру.

В рамках ГЧП возможно внедрение международного опыта по стимулированию предприятий в рамках кластерных промышленных систем [1]:

- прямое финансирование (субсидии, займы), которые достигают 50% расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США и другие страны);
- предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция);
- целевые дотации на НИР (практически во всех развитых странах);
- создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного коммерческого риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды);
- безвозмездные ссуды, достигающие 50% затрат на внедрение новшеств (Германия);
- снижение оплаты пошлин для индивидуальных изобретателей (Австрия, Германия, США и др.);
- отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономии энергии (Австрия);
- бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия).

Описанный механизм формирования кластера с использованием ГЧП является средством достижения целей региональной промышленной политики (структурных изменений, повышения конкурентоспособности, усиления инновационной направленности и пр.).

Использованные источники:

1. Жаркова Н.Н., Кластерная модель развития легкой промышленности / Н.Н. Жаркова // Российское предпринимательство. – 2011. № 11. – С. 110-116.
2. Герасимов А.В. Особенности формирования региональных экономических кластеров. // Бизнес в законе. – 2011. – № 5. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-regionalnyh-ekonomicheskikh-klasterov>. (дата обращения: 17.12.2014).

3. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика. // Экономический портал. – 2010. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>. (дата обращения: 17.12.2014).
4. Романова, О.А. Государственно-частное партнерство в системе механизмов реализации промышленной политики / О.А. Романова, И. В. Макарова, А. П. Петров // Научно-практический экономико-правовой журнал "Бизнес, менеджмент и право". [Электронный ресурс]. URL: http://bmpravo.ru/show_stat.php?stat=312. (дата обращения: 17.12.2014).

*Григорьев К.Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Тихоокеанский
государственный университет»
Россия, г. Хабаровск*

СТРУКТУРА ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИЙ

Аннотация. В данной статье рассматриваются отдельные подходы к структуре потенциала территорий.

Ключевые слова: структура потенциал территории, ресурсы, потенциал, запасы, производственные резервы, возможности.

Исследование и прогнозирование процессов развития потенциала территорий всегда находилось в центре внимания отечественной экономической науки. Основным источником развития территорий является потенциал. Потенциал характеризует совокупность показателей и факторов, определяющих его возможности, средства, запасы, способности, ресурсы, производственные резервы, которые могут быть использованы в хозяйственной деятельности на конкретной территории. Особое место в изучении потенциала занимает его структура. В экономической науке нет однозначного подхода к структуре потенциала территории.

Так К.М. Миско считает, что структура потенциала должна включать в себя «природные, трудовые, овеществленные и неовеществленные ресурсы, взаимодействие которых между собой обеспечивает реализацию процесса хозяйственной деятельности на территории» [3].

По мнению А.И. Татаркина, структура потенциала состоит из природной среды и природных ресурсов, населения, производственно-экономических ресурсов, организационно-управленческих ресурсов [1].

Андреев А.В. в состав потенциала территории включает [2]:

- 1) геополитический потенциал, определяемый географическим положением, общественно-политическими условиями и факторами развития;
- 2) природный потенциал – природные условия, окружающие человека и используемые им для обеспечения своей жизнедеятельности. Это силы природы, которые непосредственно задействованы в материальном и

нематериальном производстве для удовлетворения потребностей общества. В условиях рынка они приобретают стоимостную форму, обеспечивают поступления в бюджеты регионов, становятся материальной основой роста благосостояния жителей региона;

3) производственный потенциал – это материально-техническая база территории, овеществленный капитал (фонды) в производственной и непроизводственной сферах;

4) демографический потенциал (трудовой) – численность населения, его половозрастная структура. Характеризуется возможностью вовлечения активной части населения, трудовых ресурсов в производство;

5) потенциал социальной сферы, определяемый возможностями функционирования здравоохранения, ЖКХ, торговли, сферы общественного питания и других;

6) духовный потенциал, определяемый историческим опытом общества, традициями, состоянием науки, культуры, образования;

7) управленческий потенциал, определяемый уровнем кадров, состоянием организационных форм, методов управления и т. п.;

8) финансовый потенциал – финансовые ресурсы региона и возможности их привлечения.

Таким образом, по мнению автора, структуру потенциала можно условно разделить на две составляющие: материальную и нематериальную. Первая составляющая имеет вещественное выражение и, как правило, приобретает денежную оценку (стоимость ресурсов, основных фондов, интеллектуальная собственность и пр.). Вторая – не имеет вещественного выражения и не поддается денежной оценке (организационные, политические, психологические, исторические и прочие факторы).

Использованные источники

1. Акбердина, В.В. Промышленность индустриального региона: потенциал, приоритеты и динамика экономико-технологического развития [Текст]/ В.В. Акбердина, О.А. Романова, А.И. Татаркин. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2014. – 632 с.
2. Андреев, А.В. Региональная экономика: для бакалавров и специалистов [Текст]/ А.В. Андреев. – Санкт-Петербург.: Издательский дом "Питер", 2013. – 466 с.
3. Миско, К.М. Ресурсный потенциал региона: (теоретические и методологические аспекты исследования) [Текст]/ К.М. Миско. – М.: Наука, 1991. – 94 с.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ, МЕТОДИЧЕСКИЕ, И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ЧТЕНИЯ ТЕКСТОВ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

Если вы хотите развить в себе больше деловых навыков, развить способность принимать решения и брать на себя ответственность, то знание английского поможет вам в этом. Почему столько много успешных людей на западе? Просто это их образ мысли. Это отражается даже в религии. Наше православие и их протестантизм расходятся лишь в трактовке определенных событий. И все эти религиозные войны скорее всего вызваны неточностью перевода одной мысли на разные языки. Немного окунувшись в искусство перевода, узнаешь, сколько ошибок делается в этой сфере, как зачастую неправильным переводом факты просто искажаются до неузнаваемости.

Хотите видеть обе стороны медали, хотите видеть причины разногласия в позициях разных стран и народов, хотите понять мышление людей из другой точки планеты, хотите развить в себе некоторые черты их поведения – изучайте их язык.

Пролистав роман в 150-200 страниц «убористого» английского текста, человек часто ощущает, что все это ему «не по зубам». Но, переведя при помощи словаря название романа и прочитав в интернете аннотацию на русском языке, может возникнуть сильное желание понять смысл и содержание книги.

Нужно отбросить все сомнения и начать читать. Постепенно человека захватывает близкий по духу сюжет романа, читая который непроизвольно и отчасти подсознательно, он начинает постигать английский.

Чтобы запустить процесс плавного, непрерывного чтения, необходимо два-три десятка слов перевести со словарем, чтобы сформировать начальный, стартовый образ содержания. Затем к словарю можно обращаться все реже и реже. При дальнейшем чтении, словарь используется только для того, чтобы не упустить главную линию содержания и смысл происходящего. Не нужно переводить весь текст. Достаточно переводить выборочно. Как только у человека складывается полная смысловая картина – необходимо отложить словарь и читать с целью понимания дальнейшего хода изложения. Читая таким образом, учащийся интуитивно будет сам без словаря переводить многие незнакомые слова, достраивая логику чтения. В дальнейшем нужно лишь подработать транскрипцию и произношение этого слова. При таком чтении человек интуитивно «нащупывает» главные ключевые слова и автоматически домысливает их перевод. Очень важно с первого раза осилить страницы три-четыре, максимум пять. После этого нужно отложить книгу до следующего дня.

На следующий день начинать чтение нужно снова с первой страницы, просмотрев бегло все, что было прочитано в предыдущий день. Главное - восстановить в памяти смысл текста и цепочку событий, перевести со словарем несколько новых слов дополняющих полную картину сюжета и двигаться дальше. В этот раз должно быть прочитано 5-7 страниц текста. Когда обучающийся войдет в естественный ритм, можно увеличить дневной объем до 15-20 страниц, но не больше, чтобы не снизить качество восприятия.

Если тема романа выбрана удачно, то она захватывает и увлекает. С другой стороны, слабый начальный словарный запас и отсутствие навыков уверенного чтения будут тормозить этот процесс. Если же на психологическом уровне принято решение продолжать чтение, то эта игра между интересом движения вперед и тормозом незнания английского будет плавно склоняться в пользу человека. Это связано с двумя важными причинами.

ВО-ПЕРВЫХ - с особенностями автора книги. Все писатели, как правило, пользуются своим собственным постоянным словарным запасом, авторскими конструкциями предложений и индивидуальным стилем изложения. При чтении первых страниц осваивается базовый словарный запас писателя и человек привыкает к стилю изложения автора. С каждой новой страницей необходимость в словаре будет уменьшаться, так как знакомые слова и обороты будут встречаться все чаще и чаще.

ВО-ВТОРЫХ - движение вперед будет ограничено психологическими факторами. Барьер психологического восприятия иностранного текста будет зависеть от времени концентрации внимания на читаемом тексте. Поэтому концентрацию внимания нужно тренировать постепенным увеличением времени чтения. Дочитав до конца книгу, возможно, некоторое разочарование в связи с тем, что не было понято все на сто процентов. Тем не менее, замысел, основной сюжет, все персонажи, почти все события повествования будут проработаны. Вспоминая, что главной целью было удовлетворить интерес по теме книги, можно отметить, что эта цель достигнута.

При этом будет гигантский скачок в овладении английским языком. Во-первых, обучающийся, как минимум, на порядок приумножит свой словарный запас английских слов. Особенно ценными будут слова, которые переведены не по словарю, а додуманы сами, по смыслу текста. Во-вторых, можно будет с уверенностью сказать, что психологический языковой барьер был преодолен. Первую книгу на английском языке желательно будет перечитать.

Рассмотрим основы беглого чтения. Например, читая следующий отрывок, учащийся видит не этот текст:

Once when I was six years old I saw a magnificent picture in a book, called True Stories from Nature, about the primeval forest. It was a picture of a boa constrictor in the act of swallowing an animal. Here is a copy of the drawing. In the book it said: "Boa constrictors swallow their prey whole, without chewing it. After that they are not able to move, and they sleep through the six months that they need for digestion." I pondered deeply, then, over the adventures of the jungle. And after some work with a colored pencil I succeeded in making my first drawing.

На самом деле, человек воспринимает этот текст следующим образом:

Once when I was six years old I saw a magnificent picture in a book, called True Stories from Nature, about the primeval forest. It was a picture of a boa constrictor in the act of swallowing an animal. Here is a copy of the drawing. In the book it said: "Boa constrictors swallow their prey whole, without chewing it. After that they are not able to move, and they sleep through the six months that they need for digestion." I pondered deeply, then, over the adventures of the jungle. And after some work with a colored pencil I succeeded in making my first drawing.

Давайте разберемся с характеристикой техники быстрого сканирования на английском языке.

- "Пропуск" грамматических элементов. Например: a, the, in, of, through, that. Взгляд останавливается только на тех словах, которые несут какую-то информацию. Например, основные существительные, глаголы, прилагательные и наречия.

- "Игнорирование" форм глаголов. Что именно употребил автор look, looked, has looked или had looked? Has looked или had looked?

- "Игнорирование" точной орфографии. Хорошо известно, что мозг распознает слова целиком, а не буквы, из которых они состоят. Носители языка постоянно встречают слово *pieces*, однако многие из них по-прежнему пишут его как *peice*, так как оба варианта содержат одни и те же буквы.

- "Игнорирование" сложных слов, которые не являются ключевыми для понимания смысла (здесь: *primeval*, *constrictor*). Во время быстрого чтения, нет времени на словарь.

Такое сканирование - прекрасный и быстрый способ сбора информации, необходимой для понимания письменного текста. Иногда возникает другая проблема: грамматические формы не важны для понимания текста, однако они могут понадобиться для его репродукции. Если вы постоянно их пропускаете, то при попытке использовать отдельные фразы, будет сложно строить правильные предложения.

Для иллюстрации этой идеи возьмем одно из предложений текста, к которому мы уже обращались. Скорее всего, многих из вас (за исключением тех, кто уже достаточно хорошо знает английский, или тех, кто всегда

предельно внимателен) задание на заполнение пропусков в следующем кусочке текста заставит немного подумать:

"Boa constrictors swallow ____ prey whole, ____ chewing it. ____ they are not able to move, and they sleep ____ the six months that they need ____ digestion."

Это объясняет, почему некоторые студенты могут читать книги объемом более 300 страниц, не владея базовой грамматикой. Также это пример демонстрирует, почему артикли и предлоги являются наиболее сложными аспектами английской грамматики. Поэтому, если обучающийся хочет научиться говорить, используя слова и выражения, почерпнутые из печатных изданий, следует обращать внимание на грамматические слова.

Вот несколько советов, которым нелишне следовать при вдумчивом чтении текста:

- Необходимо обращать внимание на интересные вещи: новое слово, внутри какой фразы оно используется, с каким артиклем употребляется во фразе, какими предлогами "цепляется" к другим словам в предложении. Нужно определить, почему там, где употребляется предлог *on*, нужен предлог *at*. Возможно, в предложении используется *presentperfect*, а вы бы использовали *pastsimple*. Порядок слов в предложении строго определен, что совсем уж странно для русскоговорящего.

- Если в предложении есть полезная фраза, учащийся должен подумать, смог бы он сам построить подобную? Зная ее смысл, смог бы он употребить ее в том же времени, с теми же артиклями и предлогами? Такой ли порядок слов был бы в его предложении? Необходимо потренировать в ее произношении (можно на основе данной фразы строить свои собственные, заменяя подлежащее или имена). Цель - запрограммировать мозг на правильное использование этого предложения.

- При необходимости, стоит обратиться к словарю, чтобы уточнить значение того или иного слова.

- Использование интерактивных роликов, чтобы владеть полезными словосочетаниями.

Важно помнить:

1. Нет необходимости постоянно читать вдумчиво. Чтение в этом режиме может быть довольно утомительным, если в течение дня обучающиеся много работали с документами или читали.

2. Не стоит изучать подробным образом каждую фразу. В романах авторы часто используют высокие литературные фразы, которые невозможно использовать в речи. Они не годятся в качестве шаблонов для построения своих собственных предложений.

3. Есть и другой случай: фразы слишком сложны для уровня языка студентов. Им следует сосредоточиться на фразах, сложность которых соответствует их уровню или немного превышает его. Вдумчивое чтение не гарантирует точное запоминание выражений, но оно заставит вспомнить, что именно с таким типом предложений когда-то возникла проблема. Не следует уделять много времени на размышления, почему именно та или иная фраза сказана так и не иначе. Идея этого подхода заключается в том, чтобы привлечь внимание, заставить подумать, а не делать грамматический анализ всех предложений в тексте.

4. Если студент не любит отвлекаться от чтения, чтобы проверить по словарю то или иное слово, он может записать все попавшиеся ему интересные предложения или подчеркнуть их в тексте, чтобы позже к ним вернуться.

Вот короткая демонстрация того, как работает техника вдумчивого чтения. Посмотрим на две английские фразы и подумаем о том, что студентам должно прийти в голову при их чтении.

Former President Jimmy Carter will visit Venezuela next week to mediate talks between the government and its opposition, which have been locked in a power struggle since a failed coup.

Бывший президент США Джимми Картер посетит на следующей неделе Венесуэлу, чтобы стать посредником в переговорах между правительством и оппозицией, борющихся за власть после неудавшегося переворота.

- Если мы говорим "FormerPresident", а не "TheformerPresident", то скорее всего нужно также говорить "PresidentCarter", а не "ThePresidentCarter". Тем не менее, мы говорим "ThePresidentwilldosomething", когда не упоминаем его имя.
- "to mediate talks", а не "to mediate in the talks" или что-то подобное.
- "powerstruggle" - "Мне кажется, я раньше встречал это выражение", - подумаете Вы
- "since a failed coup" — значит, можно сказать, "He's been paralyzed since an accident", используя только существительное после since, а не только предложение "He has been paralyzed since an accident happened".
- "since a failed coup", а не "since the failed coup". Автор считает, что мы не знаем о попытке переворота, а если это новая для читателя/слушателя информация, употребляется неопределенный артикль.

- "soup". "Постой-ка, стой-ка, скажете Вы! - я знаю, что это слово произносится [ku:]!"

Во время посещения языковых курсов в своей стране очень сложно находиться в языковой среде достаточно продолжительное время. Чтение в оригинале на английском языке — это одна из простых возможностей погрузиться в эту среду, и если делать это правильно, то можно значительно увеличить уровень владения языком. Чем больше вы читаете, тем больше знаете.

На рассмотрение предлагается высокотехнологичная методика чтения книг на английском языке с наиболее эффективным запоминанием слов. Еще совсем недавно это было невозможно.

Вначале нужно будет потратить время на преодоление порога входа — разобраться и привыкнуть к представленным программам и сервисам, но после этого станет ясно насколько все эффективно и удобно.

Методика заключается в следующем:

1. Правильный выбор книги для чтения на английском языке
 2. Получаем незнакомые английские слова ДО чтения книги
 3. Добавляем эти слова в тренажеры и учим
 4. Правильно читаем книгу на английском языке
 5. «Слушаем книгу» (выполняем аудирование)
 6. Делаем интервальные повторения слов
- Правильный выбор книги для чтения на английском языке

Самое главное — выбрать интересную книгу. Например, книга «TheHungerGames» bySuzanneCollins очень популярна и имеет лексику доступную новичкам, поэтому многим подойдет. Кроме того, есть одноименный фильм, сценарий которого в точности повторяет книгу. Можно читать несколько глав и после этого смотреть фильм на английском языке до того места, до которого дочитали. Это позволяет более глубоко войти в мир книги и, соответственно, поднимает интерес к чтению. Также интересно следить как фильм соответствует содержанию.«GreatGatsby» — № 2 в рейтинге 100 лучших англоязычных романов 20 века по версии издательства ModernLibrary. Книга попроче — «CharlieandtheChocolateFactory.»Подобрать книги можно в рекомендательном сервисе ImhonetBooks, а скачать на английском можно на всемирно известном торрент-трекере Kickass.to

- Получить незнакомые английские слова до чтения книги в Wordsfromtext.com

Необходимо импортировать текст из главы, которую собираетесь прочитать, в сервис wordsfromtext.com. Сначала нужно много кликать, но чем больше будет слов в базе — тем меньше.

- Добавить эти слова в тренажеры Lingualeo.ru и выучить
- Кликаем на незнакомых словах в версии для печати для конкретной главы в сервисе wordsfromtext.com в Chrome с установленным плагином от Lingauleo.ru. (Так же есть LingualeoFirefox). Преимуществом тренажера слов Lingualeo по сравнению с другими является автоматическая привязка картинок к словам. Визуальной памяти это сильно помогает.
- Правильное чтение книги на английском языке

Когда незнакомые слова выучены, можно начинать читать, при этом гораздо меньше отвлекаясь на перевод слов. Необходимо обращать особое внимание на только что выученные слова. Периодически нужно читать вслух.

- На Android лучшей является связка читалки Alreader и словарной оболочки ColorDict. В Alreader необходимо сделать настройки — «тыкнуть» по слову в тексте — вызов словаря: menu>Options> Taps, SlidesandKeys>Shorttapmode>Dictionary.

- На Android-устройствах читать удобнее всего в программе-сервисе — Wordmemo.

- Программа «Английская практика». Ее смысл в том, что можно «тыкнуть» на слово в тексте и увидеть художественный перевод, а так же услышать произношение. Есть версия для Android и для Windows.

-Выполнять аудирование

После прочтения нескольких глав, стоит посмотреть фильм на английском языке без субтитров и/или послушать аудиокнигу. Для аудирования рекомендуется использовать сервис Learnathome.ru

- Делать интервальные повторения слов в Anki

Интервальные повторения — необходимое условие для того чтобы что-то выучить, при этом фактически происходит «прошивка» мозга. Это научно доказано психологом Эббингаузом еще в 1885 г.

Необходимо добавить все новые незнакомые слова из Lingualeo в программу Anki с картинками при помощи программы Lingua.Get. После того как колода добавлена в программу на большом компьютере, нужно синхронизировать ее с вебсервисом Anki и далее синхронизировать колоду с программой на мобильном устройстве.

Программа AnkiDroid на телефоне позволяет увидеть сколько карточек нужно повторить. Программа Anki есть для всех платформ. Она выдает карточки слов, нужно вспомнить слово и нажать на кнопку «Показать ответ». Карточка перевернется и будет предложено нажать на кнопки, в зависимости от того насколько хорошо знакомо слово. В зависимости от того, на каком этапе повтора находится карточка, длительность

откладывания на повтор увеличивается согласно графика интервальных повторений.

Использованные источники:

1. <http://www.slovariky.ru/223-vyuchit-angliyskiy-neobychnym-sposobom.html>
2. <http://www.learnathome.ru/blog/how-to-read>
3. <http://lifehacker.ru/2012/12/19/geek-reading>

Громакова В.Г., к.б.н.

доцент

Грузинова Ф.Г.

студент

Южный федеральный университет

Россия, г. Ростов-на-Дону

ПСИХОСОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ БЛАГОПОЛУЧИЯ СЕМЬИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Термин семья в рамках социологического исследования может использоваться в двух значениях: как малая социальная группа или как социальный институт. В первом значении семья представляет собой группу людей, связанных общностью быта, взаимной моральной ответственностью и взаимопомощью. Как социальный институт семья характеризуется совокупностью норм, санкций и образцов поведения, регламентирующих взаимоотношения между супругами, родителями, детьми и другими родственниками. При этом приведенные понятия семьи являются тесно связанными, поскольку реальные семьи представляют собой типичные социальные группы, в которых воплощается и реализуется институт семьи.

Социальная значимость семьи для общества и государства связана с выполняемыми ее функциями, среди которых важнейшими и специфическими являются репродуктивная и социализирующая. Как показывает опыт наблюдений за воспитанниками детских домов, названные функции, а особенно социализирующая, не могут быть полноценно реализованы вне семьи. В связи с этим кризисное или трансформационное состояние института семьи, отмечаемое многими исследователями, представляет собой не только гносеологическую, но и прикладную проблему.

Проблема эта многогранна. Для современной семьи характерна неопределенность гендерных и родительско-детских отношений. Основное отличие семьи наших дней от её предшественницы состоит в большей демократизации, эгалитаризации внутрисемейных отношений, повлиявшей на социальные установки и ролевые ожидания людей. В реальной жизни возникает проблема переформирования ценностей, изменение ценностных ориентиров. Ценностные ориентации в семье пронизаны прагматизмом и карьеризмом. Главное негативное следствие дезорганизации семьи, которое

сейчас наблюдается в России – резкое уменьшение ценности родительства. [1,7]

В настоящей статье приведено краткое описание результатов разведывательного эмпирического исследования социально-психологических факторов семейного благополучия.

Благополучие семьи составляет не только материальная обеспеченность, но и социально-психологический компонент жизнедеятельности. В такой семье супруги и другие члены высоко оценивают друг друга, способны к эффективному разрешению конфликтов и преодолению трудностей.

Неблагополучными считаются семьи, которые в течение определенного времени не способны противостоять воздействию дестабилизирующих внесемейных и внутрисемейных факторов. В таких семьях чаще преобладает культ личных, эгоистичных интересов, сосредоточенность каждого из членов семьи на себе [4].

Окружающая социальная микросреда, психологический климат в семье, условия воспитания, взаимоотношения с родителями и личность самих родителей в обязательном порядке отражаются на ребенке и, в первую очередь, на особенностях его характера. Семейная социализация ребенка имеет решающее значение для становления семейных потребностей. Общий семейный климат прямо влияет на восприятие детьми семейных ролей и на желание обзавестись в будущем своей семьей.

В данной работе в качестве социально-психологических факторов семейного благополучия рассматриваются личностные конструкты супругов, которые понимаются как биполярные признаки, эталоны мировоззрения (мироощущения), в том числе и в аспекте семейной жизни. Также анализировались впечатления детства как показатели влияния родительских семей супругов.

В исследовании приняли участие 50 человек, со стажем супружеской жизни свыше 10 лет.

В качестве интегрального показателя семейного благополучия рассматривалась удовлетворенность браком, которая исследовалась с использованием тест-опросника «Удовлетворенность браком» [5]. Выборка была разделена на три группы: благополучные (28%), неблагополучные (24%), переходные (48%).

Впечатления детства исследовались методом незаконченных предложений Сакса-Леви [3]. Результаты этой части исследования показали, что в благополучных семьях значительно реже имеют место негативные впечатления детства (2% респондентов из благополучных семей, в сравнении с 12% - из неблагополучных). Позитивные впечатления респондентов удовлетворенных браком, связаны с эмоциями самоутверждения (34%) и коммуникаций (38%). Тогда как респонденты,

неудовлетворенные своим браком, в качестве позитивных чаще отмечали гедонистические детские впечатления (28%). Анализ отношения к родителям позволил установить большую роль отца, в формировании семейного благополучия ребёнка. Так, в семейно благополучной группе на человека в среднем приходилось по 4 эмоционально значимых завершений предложений, связанных с отцом, по сравнению с 2,3 в группе неудовлетворенных браком.

Личностные конструкты исследовались методом репертуарных решеток [6]. Техника репертуарных решеток, внедренная американским психологом Дж.Келли в 50х годах, опирается на теорию личностных конструктов [8]. В данном исследовании репертуарная решетка включала 8 элементов (счастье, комфорт, семья, я, супруг, мать, отец, любовь) и 25 конструктов.

Анализ репертуарной решетки позволяет оценить силу и направленность связей между конструктами заполнившего ее человека, выявить наиболее важные и значимые параметры (глубинные конструкты), лежащие в основе конкретных оценок и отношений, построить целостную подсистему конструктов, позволяющую описывать и предсказывать оценки и отношения человека [8].

Нами использовалась оценочная решетка [6], в которой каждый конструкт, задающий континуум свойства, определенного полюсами, градуируется как мерная шкала.

Взаимоотношения в системе конструктов устанавливались посредством корреляционного анализа. Вычисление коэффициентов корреляции между конструктами позволяло устанавливать конструкты, работающие синхронно. Корреляционный анализ проводился с использованием пакета программ Microsoft Excel. Когнитивная дифференцированность показывает, насколько сложным и многомерным является восприятие человеком данной области опыта. Чем более тесно коррелируют между собой конструкты, тем менее дифференцированным является это восприятие, т.е. тем больше конструкты дублируют друг друга (можно сказать, что действует небольшое количество латентных, базисных конструктов - факторов), и наоборот [2].

Результаты исследования показали, что в системе конструктов респондентов с разной степенью удовлетворенности браком, статистически значимыми были различия в применении конструктов «обязательность - увлечение», «деньги - интересы», «удача – труд». Результаты исследования по методу репертуарных решеток так же продемонстрировали высокую роль отца, и степени согласованности между образами матери и отца. Кроме того, репертуарные решетки респондентов с высокой степенью семейного благополучия имели меньшее количество корреляционных связей, что обеспечивало их большую лабильность.

Таким образом, была продемонстрирована значимость личностных конструкторов как фактора семейного благополучия, а также влияние детского опыта для построения собственной семьи. Причем по второму фактору отмечалась высокая значимость фактора взаимоотношений с отцом, вне зависимости от гендерной принадлежности респондента.

Использованные источники:

1. Мирошниченко В.Н. Функциональная трансформация института семьи в современном российском обществе. – Ростов н/Д., 2007.
2. Общая психодиагностика / Под ред. А.А.Бодалева, В.В.Столина. – М., 1987.
3. Румянцев Г. Г. Опыт применения метода незаконченных предложений в психиатрической практике // Исследование личности в клинике и в экстремальных условиях. – Л., 1965.
4. Социальная педагогика / Под общей ред. М.А. Галагузовой. - М., 2000.
5. Столин В.В. и др. Опросник удовлетворенности браком // Вестник Московского университета. Психология. – 1994.
6. Тарарухина М.И., Ионцева М.В. Техника репертуарных решеток Дж.Келли // Социология. – 1997.
7. Шестопад Е.Б., Брицкий Г.О., Денисенко М.В. Этнические стереотипы русских // СОЦИОС. – 1999.
8. Kelly G.A. The psychology of personal constructs. — N.Y.: Norton & company, 1955.

*Громакова В.Г., к.б.н.
доцент*

*Демьяненко А.А.
студент*

*Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

**ПРОЦЕССЫ СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ И СОЦИАЛИЗАЦИИ В
ПЕРИОД ТРАНСФОРМАЦИИ ОБЩЕСТВА**

Современное российское общество – динамично развивающаяся система, преодолевающая один за другим этапы модернизации. Происходящие в ней фундаментальные социально-экономические и социокультурные изменения направлены в сторону усложнения внутренних и внешних взаимосвязей, неоднозначности явлений и процессов, а значит, в сторону усиления неопределенности. В условиях коренных преобразований общественной системы, кризисности функционирования основных социальных институтов социальная адаптация и социализация российского населения приобретают многовариантный характер [1,2,3,6].

В связи с вышесказанным, представляется актуальным изучение процессов социализации и социальной адаптации населения в период социальной трансформации общества, что стало целью данной статьи.

В соответствии с поставленной целью было проведено исследование методом вторичного анализа данных. В базу вторичного анализа вошел статистический ежегодник «Россия в цифрах» [7,8], статистический сборник «Российские реформы в цифрах и фактах» [5], данные Горшкова М.К., Шереги Ф.Э. [4]

Были выбраны такие критерии социализации, как характер ценностных ориентаций членов общества с учетом возраста респондента, отношение к нарушениям правовых и моральных норм с учетом возраста респондента, динамика уровня преступности и наркотизации, как признаков десоциализации.

Как показали недавние исследования [4], молодежь терпимее относится к нарушениям общественных норм, что может рассматриваться как признак снижения результативности социализации (если в качестве главного результата рассматривать степень усвоения молодым поколением ценностей и норм старшего поколения). Тем не менее, нельзя не отметить, что по таким категориям норм, которые касаются гуманности и патриотизма, позиция большинства молодых людей остается твердой и мало отличается от показателей старшего поколения.

Представления о жизненном успехе, которые характеризуют структуру ценностей-целей, независимо от возраста связаны для россиян, в первую очередь, с «наличием семьи и детей» [4], что указывает на успешность семейной социализации современной молодежи, невзирая на кризис и социальную трансформацию. Однако уже по второй позиции результаты существенно расходятся. Так, для людей старше 50 лет следующим после создания семьи и рождения детей признаком жизненного успеха была «честно прожитая жизнь» (59,9%), в чем явно наблюдается влияние социалистической идеологии с приоритетом гражданских и коллективистских ценностей. Для людей среднего возраста данный показатель также немаловажен (32,6%), однако занимает уже четвертую позицию после «интересной работы» (39,5%) и «наличия надежных друзей» (37,5%). Описанные тенденции в полной мере реализуются среди молодежи. Так, «наличие надежных друзей» становится вторым по значимости критерием жизненного успеха (46,5%), а «интересная работа» - третьим (40,4%), тогда как «честно прожитая жизнь» - является целью только 15,9% молодежи.

Наблюдаемые изменения в представлениях о жизненном успехе демонстрируют изменение результатов вторичной социализации (на уровне социальных институтов (кроме, семьи)) в череде поколений. Это отражение собственно социальной трансформации, затронувшей практически все

социальные институты и приведшей к существенным изменениям их структуры и ценностей. При этом нет оснований говорить о провале социализации молодого поколения или ее деструктивности, поскольку новая система ценностей в целом позитивна, создает предпосылки для личностного развития и не содержит сугубо индивидуалистических и материальных приоритетов, сохраняет возможность для интеграции общества.

Единственный тревожный момент – это довольно существенное повышение позиции гедонистических ценностей: «яркие жизненные впечатления» - 17,2% (в сравнении с 7,6% и 6,5% у более старших категорий респондентов). Преувеличенное стремление к ярким впечатлениям, к удовольствиям значительно повышает риски наркомании, алкоголизма, проституции и других девиаций. Данные опасения подтверждаются статистическими данными о распространении наркомании и росте преступности [5]. Так, за период наиболее острых социальных потрясений с 1995 по 2006 год уровень наркотизации в стране резко возрос. В ряде регионов рост составил порядка 1000% (в 10 раз), в целом по стране уровень наркотизации вырос в 6 раз (с 44,1 по 234,4 на сто тысяч человек). Соответственно, растет и уровень преступности в связи с незаконным оборотом наркотиков [7,8]. Данный факт уже позволяет констатировать срыв социализации определенной части населения, т.е. усвоения ими искаженной системы ценностей, повлекшее пренебрежение нормами морали и права.

В качестве показателя успешности социально-экономической адаптации населения рассматривался уровень доходов в соотношении с прожиточным минимумом. По данным статистики [7,8], доходы населения росли до 2007 года, после чего на графике наблюдается плато. Причем, если по показателю среднедушевых доходов ситуация выглядит относительно благополучно (средний доход в три раза превышает прожиточный минимум – диаграмма 3.2), то в отношении распределения доходов в населении показатели не так оптимистичны. Ситуация, когда 13% населения (каждый восьмой) имеют доход ниже прожиточного минимума, т.е. находятся за чертой бедности, не может расцениваться как удовлетворительная.

В отношении медико-социальных показателей социальной адаптации анализировался общий уровень заболеваемости в России. В отличие от динамики показателей социально-экономической адаптации, в отношении уровня заболеваемости наблюдалось неуклонное ухудшение ситуации, которое только в 2010 году сменилось незначительной тенденцией к улучшению [7,8].

Нельзя обойти вниманием и причину, занимающую третье место в рейтинге событий, приводящих к смерти, - так называемые, внешние, т.е. не связанные с физическим здоровьем, причины. К ним относят убийства,

самоубийства, несчастные случаи (в том числе в состоянии наркотического или алкогольного опьянения). Данная категория причин – это проявление социальной дезадаптации. Поэтому снижение доли таких смертей (с 15,8% в 1995 до 10,2% в 2010 [5]) – признак нормализации процессов социальной адаптации.

Устойчивое снижение количества самоубийств, начиная с 2000 года, подтверждает вывод о существовании тенденции к повышению успешности социальной адаптации населения. Однако противоположно направленная динамика смертей от сердечно-сосудистых заболеваний [5] указывает на высокую цену, которую платит среднестатистический россиянин за свою социальную адаптацию.

Таким образом, результаты вторичного анализа статистических данных и социологических исследований, описанных в научной печати, показали, что в процессе социальной трансформации динамика процессов социализации и социальной адаптации отличается неустойчивостью и противоречивостью тенденций, активизацией механизмов компенсации нарушений в одной области жизнедеятельности перенапряжением резервов – в другой.

Использованные источники:

1. Бессокирная Г.П., Темницкий А.Л. Социальная адаптация рабочих в трансформирующемся обществе: основные положения программы и некоторые результаты исследования // Мир России. – 2000. – №4. – С. 103-124.
2. Гнутов А.Б. Социальная трансформация как фактор дисфункциональности гражданской социализации молодежи // Теория и практика общественного развития. – 2007. - № 1 (7).
3. Голенкова З.Т., Ичитханян Е.Д., Казаринова И.В. Маргинальный слой: феномен социальной идентификации // Социологические исследования. – 1998. - №8.
4. Горшков М.К., Шереги Ф.Э. Молодежь России: социологический портрет. – М.: ЦСПиМ, 2010. – 592 с.
5. Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах. Издание 2-е, переработанное и дополненное. – М.: РУСАКИ, 2010. – 759 с. URL: <http://kaivg.narod.ru>
6. Лиджи-Горяева С.Э. Региональные особенности социальной адаптации населения в условиях трансформирующегося российского общества (На материалах Республики Калмыкия): Автореф. дисс. ... канд. социол. Наук. – Волгоград, 2007. – 30 с.
7. Россия в цифрах. 2012: Крат.стат.сб./Росстат – М., 2012. – 573 с.
8. Россия в цифрах. 2008: Крат.стат.сб./Росстат- М., 2008. – 510 с.

*Громакова В.Г., к.б.н.
доцент*

*Дышпан С.А.
студент*

*Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ДИНАМИКА БЕЗРАБОТИЦЫ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ

На фоне довольно сложных социально-экономических преобразований в российском обществе, определенный научный интерес представляют проблемы, возникающие на рынке труда. Безработица это отнюдь не новое явление, хотя сам термин «безработица» появился лишь в начале XX века. Еще в «Капитале» К. Маркса большое внимание уделялось исследованиям резервной армии труда и её причинно-следственным связям с так называемым «всеобщим законом капиталистического накопления» [7]. Но переход к рыночной экономике в России сопровождался ростом безработицы, превращением ее скрытых форм в открытые. Проблемы безработицы в настоящее время привлекают внимание многих исследователей из различных областей знания. Социологов данное явление интересует, прежде всего, как важнейший фактор развития процесса социальной трансформации общества [8], а также как индикатор социальной адаптации населения в социально-экономической сфере [3]. Проблема безработицы заключается не только в том, что люди могут потерять работу, а в практическом отсутствии шансов себя реализовать [2]. В имеющейся литературе присутствуют указания на наличие большого количества неизученных эмпирических фактов [6].

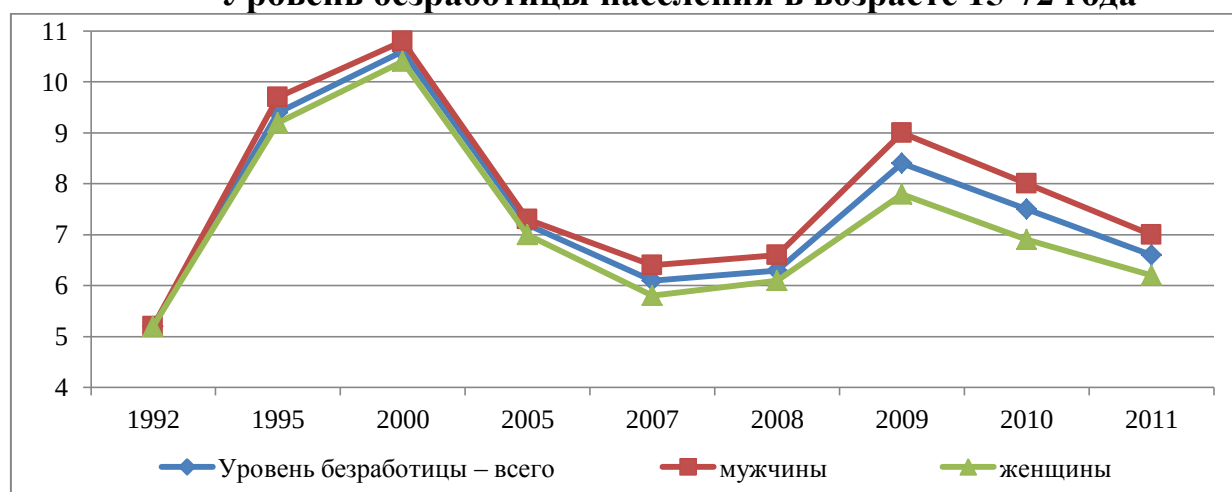
В настоящей статье безработица рассматривается как показатель социально-экономической адаптации населения. Анализировались социальные факторы безработицы. В качестве источника эмпирической информации использовались статистические данные [4,5].

Как видно (диаграмма 1), динамика безработицы в России носит характер близкий к синусоидальному, поэтому наметившийся в последние два года спад еще не означает коренного улучшения ситуации.

Кроме того, из года в год отмечается усиление гендерной дифференциации уровня безработицы с несколько лучшими показателями для женской части населения (Диаграмма 1). Наблюдаемые тенденции демонстрируют более высокую адаптивность женщин к социальным и экономическим потрясениям, которая отмечалась и в других исследованиях, в том числе наших [1].

Диаграмма 1.

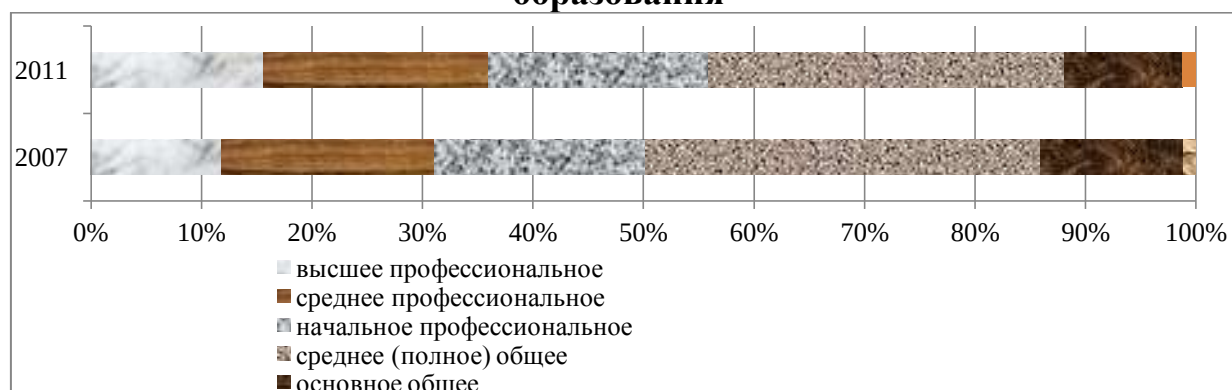
Уровень безработицы населения в возрасте 15-72 года



В качестве другого фактора безработицы рассматривался уровень образования (диаграмма 2). Здесь примечательна негативная тенденция к повышению доли безработных с высшим и средним профессиональным образованием, что выглядит особенно неблагоприятным обстоятельством для перспектив развития общества. Однако, с другой стороны, наблюдаемая тенденция является объяснимой с точки зрения эволюционно-синергетического подхода к рассмотрению социальной трансформации. Согласно такой точки зрения, периоды кризисов наиболее тяжело переживаются высокоспециализированными акторами, область применения компетентностей которых довольно узкая, а переход в другую профессиональную сферу практически всегда связан с падением социального статуса. Понижение в статусе, в свою очередь, на субъективном уровне воспринимается болезненно и поэтому допускается только, как крайний вариант, либо не допускается вовсе.

Диаграмма 2.

Уровень безработицы населения в зависимости от уровня образования⁴⁷



⁴⁷ Россия в цифрах. 2012: Крат. стат. сб./Росстат – М., 2012. – 573 с. и

Таким образом, для современного российского общества характерна колеблющаяся на относительно высоком уровне безработица, что является проявлением неблагоприятного течения социально-экономической адаптации определенной части населения. Причем, наиболее высокие риски по данному показателю отмечаются в отношении мужчин и лиц с высшим и средним профессиональным образованием.

Использованные источники:

1. Доновский С.Л. Социологическая и психологическая характеристика безработных // Социол. исслед. – 2004. – №5. – С.61-69.
2. Колобкова А.И., Особенности самооценки в связи с критическим событием – потерей и отсутствием работы // Социальные исследования. – 2004 – №4.
3. Россия в цифрах. 2012: Крат.стат.сб./Росстат – М., 2012. – 573 с.
4. Россия в цифрах. 2008: Крат.стат.сб./Росстат- М., 2008. – 510 с.
5. Рынок труда и доходы населения // под ред. Н.А. Волгина. Учебное пособие. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2006.
6. Ситуация на регистрируемом рынке труда (итоги 2005 года) // пресс-релиз Минтруда. Февраль 2004.
7. Шабанова М.А. Социология свободы: трансформирующееся общество. – М.: Московский общественный научный фонд, 2000. – 260 с.
8. Громакова В.Г., Величко Е.С., Морозова С.А., Ткач А.Ю., Чеботарева А.В. Трансгендерные репрезентации современной молодежи как средство изучения гендерной системы // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6; URL: www.science-education.ru/120-15361 (дата обращения: 03.12.2014).

*Грушко А.Д.
студент 4 курса
Исламова З.Р., к.э.н.
доцент
БашГАУ
ФИТУ
РФ, г. Уфа*

ВЗАИМОСВЯЗЬ ДОХОДОВ И УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: в статье рассматривается как доход влияет на уровень жизни населения на примере Республики Башкортостан.

Ключевые слова: доход, уровень жизни населения, заработная плата

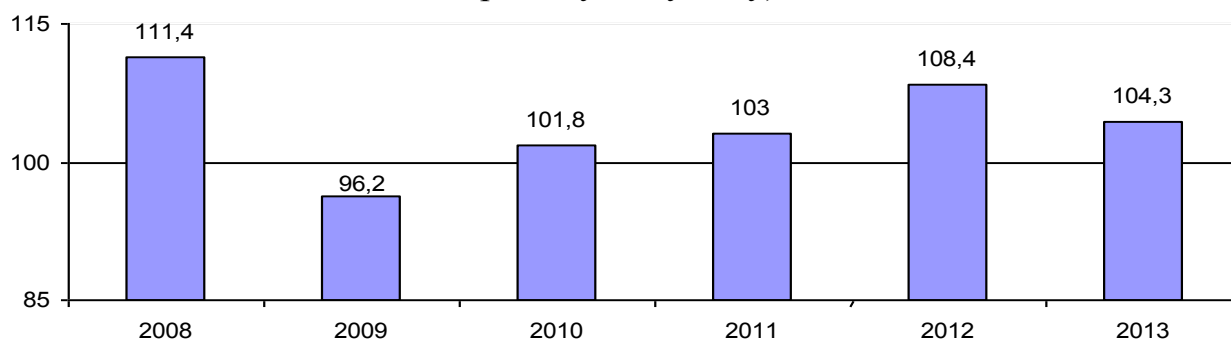
Уровень жизни населения представляет собой соотношение доходов на душу населения и объемов потребления. Данное понятие является одной из важнейших социальных категорий.

Повышение уровня и качества жизни населения является приоритетной задачей социально-экономического развития Республики Башкортостан [1]. 26 декабря Президент Республики в ежегодном послании к Госсобранию Башкортостана отметил: «Уровень жизни – интегральный показатель, который невозможно описать одной формулой. Рост качества жизни в первую очередь зависит от уровня развития общества, его цивилизованности, материальных и духовных притязаний граждан».

В данной статье рассмотрен доход населения как центральный показатель, определяющий уровень жизни населения [3].

Исходя из определения уровня жизни, можно сделать вывод, что доходы населения являются центральной составляющей уровня жизни населения. В Республике в последние годы наблюдается позитивная тенденция динамики роста среднемесячной заработной платы (рис.1).

Рисунок 1 Динамика изменения реальной заработной платы (в % к предыдущему году)



Среднемесячная заработная плата за 2012 год повысилась по сравнению с 2011 годом на 14,0% и составила 20458,6 рублей. Темпы роста реальной заработной платы за этот период на 0,5 процентного пункта превысили среднероссийский уровень и составили 108,9% (в 2011 году – 103,0%). В 2013 году показатель в номинальном выражении вырос на 11,4% и на 4,3% в реальном [4].

Изменениям способствовали проведение ежеквартальной индексации в Республике и повышение заработной платы работников бюджетной сферы.

Приоритетным направлением для поддержки позитивной динамики уровня заработной платы является реализация плана мероприятий по повышению уровня заработной платы работников организаций Республики Башкортостан на 2011-2015 годы, утвержденного постановлением Правительства Республики Башкортостан от 30 мая 2011 года № 184 «О мероприятиях по повышению уровня заработной платы работников организаций Республики Башкортостан на 2011-2015 годы».

Использованные источники:

1. Горелов, Н.А., Методологические проблемы оценки уровня и качества жизни населения//Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2013. № 2 (26). С. 108-122.
2. Ханнанова, Т.Р. Деловая репутация работника в системе трудовых отношений [Текст] : Монография/ Т.Р. Ханнанова.- Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2009, - 308с.
3. Послание Президента РБ к Госсобранию [Электронный ресурс]: портал Президента РБ/ Режим доступа: <http://presidentrb.ru/> (дата обращения 03.05.2014)
4. Электронный портал республики [Электронный ресурс]: Режим доступа <http://www.bashkortostan.ru/> (дата обращения 03.05.2014)

*Грызунова В.Д.
студент 5 курса
Калашиникова Е.С.
студент 5 курса
специальность «Менеджмент организации»
Владимирский государственный университет имени Александра
Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых
Институт экономики и менеджмента
Россия, г. Владимир*

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ЕГО КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Явление корпоративной культуры определяется совокупностью наиболее важных положений, принимаемых членами предприятия и получающих выражение в заявляемых предприятием ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий. Корпоративная культура и степень ее развития в современных условиях оказывает сильное влияние на результаты деятельности предприятия, позицию предприятия на рынке, а в совокупности на экономическую безопасность.

Обеспечение роста экономики, укрепления конкурентных позиций предприятий на национальном и мировом рынке требуют переосмысления сформировавшихся представлений о сущности механизма взаимоотношений между корпоративной культурой, экономической безопасностью и эффективностью предпринимательской деятельности.

Исследование проблем корпоративной культуры в сфере антикризисного управления и экономической безопасности в настоящее время является остроактуальным предметом внимания со стороны топ-менеджмента. Особенно это внимание возросло на пороге 2015 г., когда в России политологи и экономисты опасаются экономического кризиса,

связанного с быстрым ростом курса национальной валюты по отношению к доллару и евро.

Проблематику корпоративной культуры исследовали многие экономисты, менеджеры и управленцы. Кибанов А. Я. определяет корпоративную культуру как «набор наиболее важных положений, применяемых членами организации и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях и нормах, дающих людям ориентиры их поведения и действий»[1]. С. П. Робинс американский автор серии книг по теории организации и общего менеджмента образно рассматривает корпоративную культуру как «социальный клей, который помогает удерживать целостность организации за счет создания приемлемых стандартов мышления и поведения» [2]. Автор книги «Organization Theory: Tension and Change» Дэвид Джефи трактует корпоративную культуру как систему общих убеждений, верований и ценностей, направляющих и поддерживающих организационное поведение [3].

Корпоративная культура – это система материальных и духовных ценностей, проявлений, взаимодействующих между собой, присущих данной компании, отражающих ее индивидуальность и восприятие себя и других в социальной и вещественной среде, проявляющаяся в поведении, взаимодействии, восприятии себя и окружающей среды [4]. Она позволяет направить коллектив на эффективную работу, качественно выполнять работу и иметь свою индивидуальность, атмосферу и отличительные характеристики от конкурентов, что является залогом успеха, особенно в условиях кризиса.

Кризис влияет на организационную культуру, ведь за частую в таком положении производят оптимизацию расходов: урезание зарплат, сокращение сотрудников, что влечет за собой изменение корпоративного духа, настроения коллектива, отношения к работе. Если предпринять меры, приспособить культуру к сложившейся ситуации, выстроить план действий и изменений, подготовить коллектив и руководителя, именно корпоративная культура станет главным помощником в преодолении кризисной ситуации.

В условиях корпоративной культуры руководству следует сконцентрировать своё внимание на таких инструментах организационной культуры как события, систему открытого управления, обучение сотрудников и их мотивацию, а так же социальную ответственность перед персоналом. То есть корпоративная культура в условиях антикризисного управления означает создания командного духа в компании с помощью гармонизации общей цели с целями персональными; принятие ответственности за результат команды; ситуационное лидерство и гибкое изменение стиля в соответствии с особенностями задачи; принятие единого командного решения и согласование его с членами команды.

Современным руководителям, необходимо задуматься, как выжить в экономическом кризисе. На данный момент покупательская способность падает, цены на товары и услуги растут, сотрудники компаний напуганы и находятся в состоянии неопределенности. Руководитель сталкивается с двумя основными проблемами, как вести себя и поднять корпоративный дух, вселить в работников силу и веру, а также как удержать коллектив и не потерять ценных сотрудников.

В данной статье разработаны следующие рекомендации по повышению корпоративного духа в условия кризиса и для обеспечения экономической безопасности:

Во-первых, рассмотрим три модели поведения руководителя в антикризисном управлении:

1. Образцовый лидер. Его поведение отличается авторитетом, влиянием, а действия четко определены антикризисной политикой компании. Данную роль может исполнять как собственник, так и наемный руководитель

2. Непокколебимый лидер. Собственник действует, уверен, возможно проводит мозговые атаки, стратегические сессии

3. Социальный лидер. Руководитель проводит конференции, совещания со своими сотрудниками, сокращает дистанцию с коллективом

Во-вторых, в ситуации кризиса необходимо уделять особое внимание обучению сотрудников. Знания сотрудников должны быть актуальны и направлены на эффективную работу. Любое обучение это финансовые затраты, поэтому к форме обучения нужно подойти серьезно и найти малобюджетный вариант обучения: наставничество; мастер-классы опытных сотрудников; инструктаж; командировки; ежедневные планерки; стратегические беседы; обмен опытом; самообразование; интернет-конференции; электронное обучение; создание корпоративной библиотеки.

В-третьих, мотивация персонала необходима, тем более в условиях кризиса. Опрос, проведенный исследовательским центром портала SuperJob.ru показал, что мотивация персонала обязательное условие преодоления кризиса. Так как организация не может использовать материальные методы мотивации, прибегают к нематериальным, а именно: коллективные мероприятия, соревнования внутри организации, упор на дух компании, совместный интерес преодолеть кризис, показывать ценность каждого сотрудника.

В-четвертых, руководитель стремится сократить расходы и зачастую необходимо прибегать к сокращению штата. Но и такую неприятную процедуру возможно сделать безболезненно как для сотрудника так и для организации. Здесь может быть использована модель персонала «20: 70: 10». Это значит, что 20% сотрудников — это ключевые специалисты, 70% — линейный персонал, а 10% — сотрудники, которые не приносят ощутимой

пользы для компании. Стратегия компании в части управления персоналом строится исходя из этой модели [5].

В-пятых, в сфере социальной ответственности усилить заботу о психологическом здоровье. Коллектив находится в состоянии стресса и разрядка обстановки будет к месту. Проявлять внимание к важным событиям каждого сотрудника (свадьба, день рождения), устраивать различные активные мероприятия, лотереи, фотоконкурсы.

В-шестых, существуют следующие возможные элементы экономической безопасности [6]:

1. Угрозы экономической безопасности могут возникнуть в результате столкновения интересов членов коллектива.

2. Планируемая структурно-процессная схема обеспечения экономической безопасности предприятия основана на согласованном взаимодействии семи модулей - компонентов: производство, технология, экономика, кадры, организационная культура, инновации, регулирование.

3. Базовой целью обеспечения экономической безопасности предприятия является достижение максимальной финансовой устойчивости функционирования структурных подразделений и определение перспектив роста для достижения задач финансово-хозяйственной деятельности предприятия, вне подчиненности объективным и субъективным угрозам.

4. В целях обеспечения экономической безопасности и защиты интеллектуальной собственности на предприятиях необходимо вводить строгий порядок работы с информацией и доступа к ней, включающий в себя комплекс стратегических, административных, правовых, организационных, инженерно-технических, социально-психологических мер, основанных на правовых нормах и на организационно-распорядительных положениях руководителя предприятия. Эффективное обеспечение экономической безопасности осуществляется такими инструментально-технологическими средствами, как: принятие комплексных производственных, коммерческих, финансовых решений и режимных вопросов всеми заинтересованными подразделениями предприятия; осуществление оценки информации и объектов, подлежащих защите; персонализация ответственности; формирование и включение функциональных обязанностей рабочих, требований к условиям труда, служебных инструкций специалистов и работников администрации по соблюдению условий безопасности в коллективный договор, контракт, трудовое соглашение, правила трудового распорядка; а также организация унифицированного делопроизводства, порядка хранения, перевозки носителей коммерческой тайны

Важность корпоративной культуры, является очевидным фактом во всем мире. Все крупные компании имеют сильную корпоративную культуру, направленную на главные ценности и принципы организации. Умело используя инструменты корпоративной культуры, руководитель может

построить сильную, успешную команду с которой возможно преодолеть кризис и сохранить свою компанию.

Использованные источники:

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом. Теория и практика. – М.: Проспект, 2015. – С. 15 – 20.
2. Robbins, Stephen P. Essentials of organizational behaviour. – Prentice-Hall, Inc. New Jersey, 1994.
3. Jaffee D. Organization Theory: tension and change. – McGraw-Hill International Editions. New York, 2001.
4. Управление персоналом. / Под ред. Базарова Т.Ю., Еремина Б.Л. – М.: ЮНИТИ, 1998. – С.112.
5. Самоукина Н. В. Управление персоналом в условиях кризиса: рекомендации для руководителя. Электронный доступ: <http://www.samoukina.ru/index/publikaczii/stati/upravlenie-personalom-v-usloviyax-krizisa-rekomendaczii-dlya-rukovoditelya.html>
6. Научная библиотека диссертаций и авторефератов. Электронный доступ: <http://www.dissercat.com/content/obespechenie-ekonomicheskoi-bezopasnosti-predpriyatiya-na-osnove-razvitiya-ego-organizatsion>

Губайдуллина А.Н.

студент 3 курса

МЭконД

Ефимов О.Н., к.ф.н.

доцент

кафедра экономики управления на предприятии

торговли и общественного питания

Уфимский институт (филиал)

РЭУ им Г.В. Плеханова

БЕЗРАБОТИЦА МОЛОДЕЖИ

В статье рассмотрены проблемы безработицы молодежи. Проанализированы причины и последствия безработицы. Обозначены направления и предложены некоторые мероприятия по повышению уровня занятости молодежи.

Ключевые слова : *безработица молодежи, занятость, рынок труда, проблемы, страхование, работодатель.*

Понятие «безработица» есть новое явление в жизни нашей страны, так как люди, жившие в советский период, не знали, что такое безработица – они слышали о ней главным образом из телепередач на иностранные темы. Все это было связано с тем, что «лишних» работников, которые объективно могли бы стать стали бы безработными, искусственно держали на предприятиях и платили им заработную плату , в частности поэтому в

стране были низкие доходы у всего населения и, как следствие, низкий уровень жизни.

Безработные - это не имеющие работы трудоспособные граждане, зарегистрированные в службе занятости как временно не имеющие работу и нанимающиеся поиском подходящей работы.

Безработицу можно рассматривать как неизбежное явление в жизни людей в нашем современном мире. Она представляет собой острую экономическую проблему, которая оказывает прямое влияние на социальное и экономическое положение людей.

Безработица может сопровождаться такими последствиями, как преступность, что в свою очередь влияет на качество жизни населения.

Потеря работы это тяжелый удар для каждого человека. Она может морально повлиять на сознание людей из-за падения уровня жизни.

Следовательно, необходима активная государственная политика в сфере занятости и трудовых отношений. Государство обязано обеспечить каждому человеку занятость, а если это невозможно, то защитить его от безработицы.

Государство стремится оказывать помощь гражданам в поиске работы, осуществляет их профессиональную подготовку и переподготовку с помощью организации деятельности Служб занятости, а безработным выплачивает пособие по безработице.

Пособие по безработице для основной категории граждан выплачивается до трудоустройства гражданина, но не более чем 12 месяцев. Если этот срок прошел, а работа так и не найдена, пособие по безработице выплачивается всегда в размере минимальной оплаты труда. Государство старается таким образом стимулировать самих безработных упорно искать работу.

Безработные среди молодежи - это совокупность людей, образующая долю экономически активного населения, которые могут и желают трудиться по найму, но не могут трудоустроиться.

По данным Федеральной службы занятости число безработных в России в июле 2014 года составило 3,7 млн. человек или 4,9% экономически активного населения. По сравнению с июлем 2013 года количество безработных снизилось на 7,8%, по сравнению с июнем 2014 года - выросло на 0,3%. За январь-июль 2014 года количество безработных снизилось на 6% год к году [1].

Показательная структура безработицы среди молодежи. Средний возраст безработных в июле 2014г. составил 34,7 года. Молодежь до 25 лет среди безработных составляет 28,3%, в том числе в возрасте 15-19 лет - 6,1%, 20-24 лет - 22,2%. Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15-19 лет (28,6%) и 20-24 лет (12,7%). По сравнению с июлем 2013г. уровень безработицы в возрасте 15-19 лет увеличился на 0,9

процентного пункта, в возрасте 20-24 лет уменьшился на 0,6 процентного пункта.

В среднем среди молодежи в возрасте 15-24 лет уровень безработицы в январе 2014г. составил 14,2%, в том числе среди городского населения - 12,1%, среди сельского населения - 19,8%. Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 15-24 лет по сравнению с уровнем безработицы населения в возрасте 30-49 лет составляет 3,1 раза, в том числе среди городского населения - 3,6 раза, сельского населения - 2,4 раза.

Следует отметить, что нетрудоустроенная молодежь - это часть населения, не уверенная в своих силах, которая в определенной мере образует новую почву для увеличения преступной деятельности в стране.

Если говорить о проблеме безработицы в западных странах, то МОТ (международная Организация Труда) отмечает, что данная проблема обострилась в 2008 году. Отмечается, что почти 6 лет страны ЕС каждый год утрачивают 1,2 % своего ВВП из-за безработных молодых людей, не работающих и не обучающихся.

Каждую неделю данная категория населения молодых людей обращаются экономике Евросоюза в 3 млрд. евро, так как возникают перерасходы на государственные пособия.

Еще одним видом проблемы молодежной безработицы является неофициальное трудоустройство. МОТ подтвердила рост неофициальной занятости во многих странах. Данная проблема связана с запаздывающим темпом экономического роста, ведь у большинства нет выбора, можно работать и неофициально, чем вообще быть безработным. Следовательно, чтобы устранить данную преграду, нужно создать для безработных новые рабочие места.

Проблема с трудоустройством возникает у выпускников, принявших инициативу начать свою карьеру, подразумевается то, что работодатели всесторонне обращаются к вопросам о приеме на работу не опытных специалистов. Работодатели не спешат, то есть не хотят даже принимать на работу, молодых людей без опыта работы.

Многие работодатели (в ряде случаев это обоснованное опасение) думают, что молодой дипломированный специалист это еще профессионально незрелый работник, который не может составить серьезную конкуренцию на рынке труда, и думают, что просто потеряют время, провозившись со специалистом без опыта, так как появятся расходы на его переобучение, для собственного бизнеса будет лучше за этот же промежуток времени увеличить общую эффективность труда с помощью более опытных специалистов.

Вышеуказанные проблемы молодежной безработицы ведут к выпадению трудоспособного населения из активной экономической жизни,

что в свою очередь создает дополнительную нагрузку на бюджет, потому что возрастает потребность в средствах для оказания социальной поддержки, в том числе и со стороны государства, способного сформировать для безработной молодежи рынок труда.

На наш взгляд, в настоящее время можно предпринять различные попытки снижения безработицы молодежи путем реализации различных программ. Такие программы по различным направлениям борьбы с безработицей, конечно, существуют и приносят реальные результаты.

Полагаем, что одним из эффективных способов выявления и определения проблемы безработицы молодого населения является создание государственного посреднического учреждения по найму рабочей силы, ориентированного именно для молодежи. Акцент в данном учреждении будет проявляться в том, что над данной проблемой будет работать молодежь собственными силами. Данное учреждение должно состоять из следующих подразделений: отдел поддержки и профконсультирования, которые тесно будут связаны со Службой занятости населения или же напрямую с бизнесом.

Отдел поддержки должен состоять из активных молодых специалистов. Они будут работать со списком безработных, отбирать вакансии, поддерживать активную связь с работодателем, Службой занятости, рекрутинговыми компаниями.

Отдел профконсультирования должен, например, раз в 2 недели выделять определенные дни, чтобы обсудить основные проблемы безработицы с молодыми людьми. Конкретное направление профконсультирования - это помощь молодым людям в определении правовых вопросов связанных с молодежной безработицей.

Есть еще один, пока практически не используемый на сегодня, резерв обеспечения занятости молодежи. Это страхование [4;5]. В мире существуют две системы материальной поддержки безработных: страхование и социальное вспомоществование. Для того чтобы приблизить существующую в России защиту от безработицы к требованиям современного цивилизованного рынка труда, следует сосредоточить внимание на разработке концепции системы обязательного страхования от безработицы, определив ее основные цели и механизмы реализации [7].

На сегодняшний день в России функционирует стратегия государственной молодежной политики, которая действует до 2016 года. В ней рассмотрены приоритеты направлений, ориентированных на молодежь, а именно задачи, связанные с участием молодежи в реализации приоритетных национальных проектов. Данная стратегия разработана с целью снижения безработицы среди молодежи в возрасте от 14 до 30 лет, путем внедрения эффективных мероприятий на рынке труда в решении вопросов, связанных с трудоустройством

Использованные источники:

1. Григорьев С.И. Социальная работа с молодежью./С.И.Григорьев. и др.//Учебник для студентов вузов.- М.: Изд. ИНФРА-М.-2009.-28 с.
2. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.
3. Кашанина Т.В. Право./ Учебник общеобразоват.учрежд. Базовый уровень образования / Т.В.Кашанина, А.В.Кашанин.- 8-е изд.- М.: ВИТА-ПРЕСС,2010. -194 с .
4. Ефимов О.Н. Социальное страхование в России [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ефимов О.Н. – Электрон. текстовые данные. – Саратов : Вузовское образование, 2014.- 165 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23086>.— ЭБС «IPRbooks» , по паролю
5. Стратегия государственной молодежной политики в Российской Федерации 2006-2016.- URL: // <http://www.mbnews.ru>
6. Четвернина Т. Страхование от безработицы –URL: <http://www.strana-oz.ru/2003/3/strahovanie-ot-bezraboticy>
7. Государственная молодежная политика: опыт, прогнозы, приоритеты [Электронный ресурс]: Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ, №4 (116) -2008 – URL:// <http://www.budgetrf.ru>

Губейдуллова Р.Э.

студент 4 курса

Ширяева Н.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный технический университет»

Россия, Ульяновская область, г. Ульяновск

МЕТОИКА И ЭТАПЫ АНАЛИЗА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Аннотация: статья посвящена теоретическим аспектам кредиторской задолженности.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, кредит, коэффициент времени, коэффициент рентабельности.

Оценка кредиторской задолженности начинается с исследования ее динамики состава и структуры. Данный анализ позволяет:

1. Определить изменения в размере кредиторской задолженности за определенный период времени.
2. Определить степень отклонения фактической величины кредиторской задолженности от ее планового уровня.
3. Рассмотреть изменения во времени размера различных видов кредиторской задолженности. В бухгалтерском учете принято

выделять несколько видов кредиторской задолженности: задолженность перед поставщиками и подрядчиками; задолженность перед персоналом организации; задолженность перед внебюджетными фондами; задолженность по налогам и сборам; задолженность перед прочими кредиторами.

4. Сопоставить в общем динамику стоимости кредиторской задолженности и заемных средств в целом. Анализ состава и структуры заемных средств целесообразно начинать с выяснения роли долгосрочных и краткосрочных источников финансирования в деятельности организации. Наличие в составе источников ее имущества долгосрочных заемных средств - явление, как правило, положительное.

5. Сопоставить движение кредиторской и дебиторской задолженности.

В финансовом менеджменте движение кредиторской задолженности рассматривается во взаимосвязи с движением дебиторской задолженности.

По существу, выручка от продаж является единственным средством для погашения всех видов кредиторской задолженности. Поступление денежных средств от продаж определяет возможности предприятия по погашению долгов кредиторам. Как правило, большая часть дебиторской задолженности формируется как долги покупателей. Установление с покупателями таких договорных отношений, которые обеспечивают своевременное и достаточное поступление средств для осуществления платежей кредиторам - главная задача управления движением дебиторской задолженности.

6. Рассмотреть различные виды структуры кредиторской задолженности, а именно структуру по направлениям задолженности и по срокам ее погашения. Возможно также проанализировать задолженность по обороту задолженности с кредиторами.

7. Отдельно целесообразно проанализировать сроки предоставления кредита и его размер.

Срок предоставления кредита (кредитный период) характеризует предельный период, на который покупателю предоставляется отсрочка платежа за реализованную продукцию. Увеличение срока предоставления кредита стимулирует объем реализации продукции (при прочих равных условиях), однако приводит в то же время к увеличению суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, и увеличению продолжительности финансового и всего операционного цикла организации. Поэтому, устанавливая размер кредитного периода, необходимо оценивать его влияние на результаты хозяйственной деятельности в комплексе.

Размер предоставляемого кредита (кредитный лимит) характеризует максимальный предел суммы задолженности покупателя по предоставляемому товарному (коммерческому) или потребительскому

кредиту. Он устанавливается с учетом типа осуществляемой кредитной политики (уровня приемлемого риска), планируемого объема реализации продукции на условиях отсрочки платежей, среднего объема сделок по реализации готовой продукции (при потребительском кредите - средней стоимости реализуемых в кредит товаров), финансового состояния организации - кредитора и других факторов. Кредитный лимит дифференцируется по формам предоставляемого кредита и видам реализуемой продукции.

Сумма кредиторской задолженности используется при расчете следующих финансовых коэффициентов:

1. Коэффициенты, характеризующие платежеспособность должника: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, показатель обеспеченности обязательств должника его активами, степень платежеспособности по текущим обязательствам.

2. Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость должника: доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах, плечо финансового рычага.

Для того, чтобы определить степень зависимости компании от кредиторской задолженности необходимо рассчитать несколько следующих показателей.

Баланс задолженностей. Определяется как отношение суммы кредиторской задолженности к сумме дебиторской задолженности. Данный баланс следует составлять с учетом сроков двух этих видов задолженностей. При этом желательный уровень соотношения во многом зависит от той стратегии, которая принята на предприятии (агрессивная, консервативная или умеренная).

Коэффициент времени. Определяется как отношение средневзвешенного показателя срока погашения кредиторской задолженности к средневзвешенному показателю срока оплаты по дебиторской задолженности. При этом средний срок погашения кредиторской задолженности необходимо удерживать на уровне не ниже, чем те усредненные сроки, которые должны соблюдать дебиторы предприятия.

Коэффициент рентабельности кредиторской задолженности. Определяется как отношение суммы прибыли к сумме кредиторской задолженности, которые отражены в балансе. Данный показатель характеризует эффективность привлеченных средств и его особенно целесообразно анализировать по периодам. При этом должна быть определена зависимость динамики изменений этого коэффициента от тех основных факторов, которые повлияли на его рост или снижение (изменения сроков возврата, структуры кредиторов, средних размеров и стоимости кредиторской задолженности и т. д.).

Проводимый анализ кредиторской задолженности по данным бухгалтерской отчетности позволяет сделать четкие выводы о финансовой ситуации в области управления капиталом. Отчет о кредиторской задолженности даст сведения о всех предстоящих платежах, у руководства будет возможность быстро принять решение о том, какие платежи можно пока отложить с тем, чтобы высвободить необходимую сумму денежных средств. Возможна и иная ситуация: предприятие неожиданно получило приличную сумму денег. Тогда отчет о кредиторской задолженности подскажет, на что ее лучше потратить.

Появляется возможность планировать свои расходы в соответствии с планируемыми доходами. Оценив планируемые поступления от дебиторов, возможно определить сумму предстоящих налоговых платежей, сколько предприятие должно и когда сможет потратить соответствующие суммы на уплату налогов, закупку сырья, выплату заработной платы работникам и т.п.

Однако погашение задолженности возможно не только деньгами, но и встречными поставками продукции, путем проведения взаимозачетов и т.п. Поэтому в отчет о кредиторской задолженности должны включаться все сведения о проведении расчетов (в том числе по бартерным операциям, по расчетам с участием третьих лиц и т.п.).

Анализ кредиторской задолженности является составной частью общей аналитической работы как бухгалтерии, так и финансового менеджмента предприятия.

Для того чтобы оптимизировать кредиторскую задолженность необходимо определить ее характеристики. Наиболее часто используемый коэффициент, связанный с оценкой кредиторской задолженности предприятия - это коэффициент ликвидности, который рассчитывается как отношение величины оборотного капитала к краткосрочным долговым обязательствам.

Формирование внутренних отчетов о состоянии и динамике кредиторской задолженности позволят руководству увидеть и оценить деятельность предприятия с самых важных сторон.

Для оценки состояния и динамики кредиторской задолженности руководству предприятия следует осуществлять регулярный анализ долгов предприятия с целью: недопущения возникновения просроченной кредиторской задолженности; выявления фактов перехода кредиторской задолженности к другому кредитору; – недопущения достижения размера кредиторской задолженности уровня критической массы заемных средств.

Использованные источники:

1.Вержбицкая, И. В. Значение анализа кредиторской задолженности для предотвращения банкротства юридического лица / И. В. Вержбицкая // Наука и современность. – 2012. – № 19. - С. 162 - 167.

- 2.Орланов, Н. А. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / Н. А. Орланов // Экономический анализ: теория и практика. - 2012. - № 6. - С. 29 - 44.
3. Тимофеев, О. А. Финансовый анализ. / О. А. Тимофеев – М. : Деловое обозрение, 2013. - 356 с.

Губейдуллова Р.Э.

студент 4 курса

Ширяева Н.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО «Ульяновский

государственный технический университет»

Россия, Ульяновская область, г. Ульяновск

АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*Аннотация: статья посвящена теоретическим аспектам
финансовых инвестиций.*

Ключевые слова: кредитоспособность, заемщик, финансирование

Одна из важнейших задач кредитующего банка – адекватная оценка финансового положения крупнейших заемщиков, которой регулятор уделяет особое внимание в процессе осуществления надзора и регулирования. В чем заключается специфика такой оценки на практике? Нужны ли банкам специальные методики оценки кредитоспособности крупнейших заемщиков? Об этом мы спросили представителей банковского сообщества.

При оценке финансового положения крупных и более мелких заемщиков применяется одна и та же модель. Она состоит из рейтингового процесса, который включает в себя технические и экспертные этапы. В отличие от экспертных этапов технические этапы оценки – расчет «традиционных» финансовых показателей (рентабельности, ликвидности, обслуживания долга, долговой нагрузки, масштаба деятельности и т.д.) – полностью алгоритмизированы и не допускают использования экспертных оценок. Экспертные этапы, наоборот, основаны преимущественно на экспертной оценке.

Специфика оценки крупнейших заемщиков заключается в важной роли использования именно дополнительных экспертных (нефинансовых) факторов для оценки и рейтингования. К ним относятся такие наиболее важные факторы, как:

1) рыночное позиционирование: экспертно оценивается, является ли заемщик глобальной компанией, имеющей диверсифицированные рынки сбыта продукции на международных рынках (пять и более клиентов), крупной российской компанией, широко представленной на отечественном

рынке, или региональным предприятием, имеющим потенциально неограниченное количество покупателей в рамках одного субъекта РФ;

2) источники финансирования: имеет ли заемщик возможность привлечения финансирования от иных, кроме банка, кредиторов либо государственного финансирования; является ли заемщик публичной открытой компанией или обладает ли он потенциалом стать публичной компанией; находятся ли акции или облигации заемщика в свободном обращении; существует ли возможность финансирования собственниками;

3) поддержка и контроль со стороны акционеров и участников: имеет ли заемщик долю участия в уставном капитале государства, муниципальных органов или государственных компаний; контролируется ли принятие решений акционерами; прозрачна ли структура управления.

При оценке крупнейших заемщиков именно получение качественных экспертных оценок на основе сбора оптимального количества статистических и иных данных, а также мониторинг ранее выставленных оценок и рейтингов зачастую представляются наиболее сложными и требующими высокого уровня профессионализма от сотрудников банка.

Большинство российских кредитных организаций используют современные методы оценки финансового положения корпоративных клиентов. Как правило, это системы индивидуальных кредитных рейтингов, применяемых в соответствии с требованиями Базеля II. Их использование позволяет достаточно точно спрогнозировать вероятность дефолта любого корпоративного клиента и оценить потенциальные риски банка при его кредитовании.

Рейтинговые модели включают как количественные (финансовые) показатели, так и набор качественных показателей. При этом отдельные модели оценки кредитоспособности крупнейших заемщиков, как правило, не используются. Но есть определенные нюансы. Крупнейший заемщик - это, как правило, системообразующее предприятие или холдинг.

При оценке финансового состояния такой компании необходимо учитывать дополнительный набор факторов. Основные из них макроэкономические, политические и административные. Макроэкономические факторы – это изменение потребительского спроса в мире и отдельных странах – торговых партнерах России, вступление России в ВТО, изменение валютного курса (в особенности для компаний, осуществляющих экспортно-импортные операции), выход на российский рынок иностранных компаний и т.д. К политическим факторам относятся введение торговых эмбарго и санкций в отношении России, ограничение доступа иностранного капитала к российскому рынку и т.д. Административные факторы – введение экспортных/импортных пошлин и квот для отдельных отраслей экономики, ужесточение экологических требований (для производства), законодательные ограничения.

Влияние данных факторов, как правило, имеет больший вес в моделях оценки риска крупнейших заемщиков и позволяет более точно оценить их финансовое положение и уровень кредитного риска банка.

Оценка крупнейших заемщиков имеет ряд особенностей, однако разрабатывать для них отдельную методику, на мой взгляд, нецелесообразно. Достаточно будет доработать уже имеющиеся в банке методики оценки корпоративных клиентов.

Прежде всего, следует отметить различия в источниках информации. Если при кредитовании более мелких клиентов банк получает значительный объем документации (бухгалтерскую отчетность, налоговые декларации, справки из обслуживающих банков и т.п.) непосредственно от самого клиента, то при работе с крупнейшими заемщиками с этим могут возникнуть сложности. Это объясняется как значительно большим объемом документации (например, число банков, в которых необходимо получить справки об оборотах, может достигать нескольких десятков), так и «избалованностью» таких клиентов многочисленными предложениями банков-конкурентов. Поэтому основным источником становятся общедоступные сведения (размещаемая на официальном сайте заемщика отчетность, в том числе в соответствии с МСФО, отчеты эмитента ценных бумаг, обзоры рейтинговых агентств и т.п.), дополняемые отдельными пояснениями клиента. Естественно, что возможность использования этих данных вместо стандартного пакета документов наряду с процедурами их обработки должна быть прописана в нормативной документации банка.

Также существенные отличия имеет качественная оценка, или бизнес-оценка, заемщика. Для крупных контрагентов уже не столь важны такие характеристики, как диверсифицированность поставщиков и покупателей, наличие разнообразной продуктовой линейки, опыт сотрудничества с банком. На первый план выходит доступ к рынку капитала (наличие рейтингов международных и национальных рейтинговых агентств, обращение ценных бумаг заемщика на бирже, выбранная компания-аудитор), а также вероятность оказания помощи со стороны основных собственников и государства. Последний фактор может быть оценен с помощью таких показателей, как вхождение заемщика в перечень стратегических предприятий, вовлеченность в выполнение государственного оборонного заказа, крупные государственные проекты. Таким образом, для крупнейших заемщиков целесообразно устанавливать свой набор бизнес-показателей, не придавая при этом ему излишне высокого веса в общей оценке финансового положения. Не следует забывать, что основой финансовой устойчивости любого, даже самого крупного, клиента является все-таки способность генерировать денежный поток, достаточный для покрытия его обязательств.

Использованные источники:

1. Бочаров, В. В. Корпоративные финансы / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2012. – 351 с.
2. Попова, Р.Г., Самонова, И. Н., Добросердова, И. И. Финансы предприятий / Р. Г. Попова, И. Н. Самонова, И. И. Добросердова. - СПб. : Питер, 2010. - 448 с.
3. . Ефимова, О. А. Методика анализа финансового состояния / О. А. Ефимова // Финансовый директор. – 2010. – № 3. - С.26-43.
4. Тимофеев, О. А. Финансовый анализ. / О. А. Тимофеев – М. : Деловое обозрение, 2013. - 356 с.

*Гудакова Л.В., к.э.н.
доцент
Щепановский Е.А.
магистр*

*Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар*

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП В ЭКОНОМИКЕ РФ

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается деятельность финансово-промышленных групп в России, приводится авторская визуализация состава ФПГ и схема функционирования. Особое внимание отведено корпоративным объединениям и составу ФПГ.

Ключевые слова: финансово-промышленная группа, интегрированные структуры, финансовые холдинги, корпоративные объединения.

Основоположителем создания теории современных финансово-промышленных групп (ФПГ) считается Р. Гильфердинг, который в своих научных работах раскрыл новые для своего времени явления капиталистической экономики, такие как финансовый капитал, акционерные общества, рассмотрел процесс концентрации капитала за счет поглощения малых капиталов крупными [1].

По Р. Гильфердингу причиной возникновения ФПГ считается процесс слияния банковского и промышленного капитала.

Концентрация ресурсов в рамках ФПГ позволяет создать систему капитала с сильным производственным началом, аккумулировать и мобилизовать денежные ресурсы для решения проблем крупномасштабного поточного производства, укрепления кооперативных связей, выхода за рамки технологической цепочки и широкой диверсификации.

На рисунке 1 нами представлена авторская визуализация состава финансово-промышленной группы.

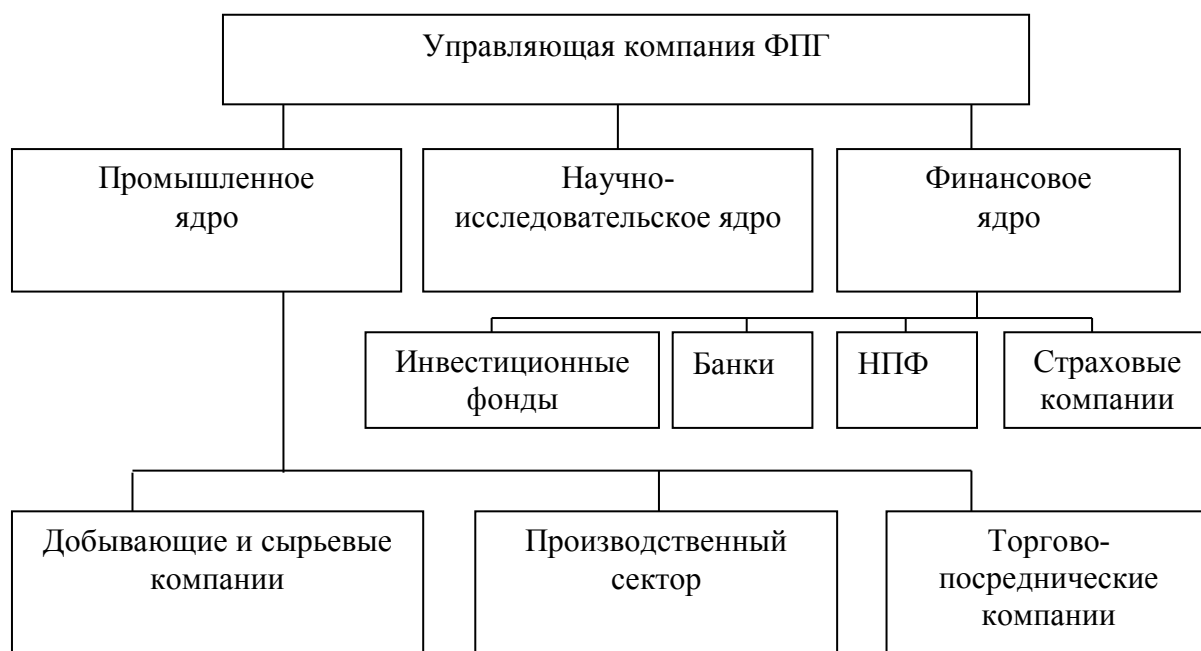


Рисунок 1 – Состав финансово-промышленной группы (визуализация автора)

Отмечаем, что в ФПГ может входить все, что угодно, но обязателен банк или иная кредитная организация, и нельзя участникам ФПГ производить только товары или только услуги, т.е. ФПГ должны охватывать все сферы экономики от промышленности до финансов или услуг.

Образование корпораций в зарубежных государствах в условиях глобализации происходило по достаточно стандартным и общеизвестным схемам. Наиболее распространенными среди них являются две: концентрация ресурсов через объединение капиталов и концентрация ресурсов через объединение производственных мощностей.

Финансово-промышленная группа может быть охарактеризована рядом факторов и механизмов, повышающих эффективность деятельности как отдельных предприятий, входящих в группу, так и ФПГ в целом (рис. 2).



Рисунок 2 – Схема функционирования ФПГ (составлено автором)

Ныне ФПГ в России формируются в двух направлениях: товарном и отраслевом. Под первым понимается объединение с целью производства преимущественно одного определенного товара, под вторым – формирование по типу диверсифицированной отрасли (пол-отрасли). Первое объединение обладает неоспоримым минусом – его успех зависит от спроса на данный товар или однородную группу товаров. Вторая организация более устойчива в долгосрочной перспективе, однако, возникают дополнительные трудности с оптимизацией аллокации ресурсов.

С точки зрения структурной организации ФПГ цели и способ ее формирования в современной российской экономике определяют то, каким образом должны быть объединены активы участников и (как следствие) каким должен быть консолидированный баланс участников группы.

С исторической точки зрения инициатором создания ФПГ в России не всегда выступали банки. Часто причиной их создания являлось законодательство, запрещающее небанковским структурам заниматься некоторыми банковскими операциями.

Поэтому перед российскими ФПГ ставится задача обеспечить рост этих показателей за счёт реструктуризации предприятий, обновления производства и повышения уровня конкурентоспособности производимой продукции.

В частности, большинство участников ФПГ выделяют следующий комплекс мер, приведенный в таблице 1, и позволяющий сделать функционирование ФПГ эффективным с учетом текущей действительности российской экономики.

Таблица 1 – Мероприятия, направленные на рост эффективности деятельности российских ФПГ

Мероприятие	Ожидаемый эффект
зачет задолженности участника ФПГ, акции которого реализуются на инвестиционных конкурсах (торгах), в объеме предусмотренных условиями инвестиционных конкурсов (торгов) инвестиций для покупателя - центральной компании той же финансово-промышленной группы	рост инвестиционной привлекательности продаваемого предприятия, что может стать решающим при покупке пакета акций или вливании инвестиционных ресурсов
предоставление участникам ФПГ права самостоятельно определять сроки амортизации оборудования и накопления амортизационных отчислений с направлением полученных средств на деятельность ФПГ	повышение оперативной мобильности финансовых средств
определение принципов ведения консолидированного баланса ФПГ	необходимость ведения сводного баланса, учёта и отчётности откроет перед участниками ФПГ (консолидированными налогоплательщиками) значительные

	возможности по свободному маневрированию собственными ресурсами и позволит существенно снижать себестоимость конечного продукта, поскольку ресурсы не облагаются налогами в процессе их передвижения в рамках ФПГ
обеспечение государственных гарантий для привлечения различного рода инвестиций	предоставление инвестиционных кредитов и иной финансовой поддержки для реализации проектов финансово-промышленной группы

Еще одной важной особенностью развития ФПГ в России является то, что крупные корпоративные образования в первую очередь сформировались в нефтедобывающей и газовой промышленности, где удалось сохранить вертикальную интеграцию технологически связанных предприятий. Это было достигнуто, с одной стороны, усилиями государства, с другой, – ориентацией на экспорт готовой продукции [3].

В число десяти крупнейших корпоративных образований России и сегодня в основном входят предприятия добывающих отраслей, такие как: «Газпром», имеющий наибольший объём реализации в 2013 году и соответственно самую высокую сумму чистой прибыли; «ЛУКОЙЛ», занимающий второе место по объёму реализации и так же, как «Газпром», относящийся к нефтяной и нефтегазовой промышленности; «Роснефть» и «ИнтерРАО», имеющие соответственно наибольшие темпы прироста объёма реализации за последние 10 лет.

Важную роль в последнее время начинают играть ФПГ регионального уровня, которые сегодня составляют 40% от общего количества ФПГ. Их создание и деятельность поддерживается местными органами исполнительной власти и рассматривается ими, с одной стороны, как способ укрепления позиций регионов в отношениях с центром, а с другой, – как средство решения собственных экономических и социальных задач.

Что касается консолидирующего ядра, то эту функцию в большинстве российских ФПГ в 90% случаев выполняют крупные промышленные предприятия и в 8% случаев – крупные банки. В России на сегодняшний день практически не встречаются ФПГ без ярко выраженного консолидирующего ядра, в то время как в других странах в последнее время наблюдаются сетевые корпорации и матричные группы, без определяющей роли головного предприятия.

Использованные источники:

1. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. – М.: Политиздат. 1959.
2. Желтоносов В.М., Рындина И.В. Основы развития воспроизводственных процессов в системе рынка финансовых услуг // Дайджест-финансы. 2009. № 2. С. 39-44.
3. Желтоносов В.М., Гудакова Л.В. Финансы и реальный сектор: до и после августа 2008 г. // Финансы и кредит. 2007. № 45. С. 79-84.

*Гулевская Е.А.
магистрант 3го курса
Уральский Институт – филиал
ФГБОУ ВПО «Российской Академии народного хозяйства и
государственной службы при Президенте Российской Федерации»
Россия, г. Екатеринбург*

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация: в статье представлены вопросы формирования региональной налоговой политики, а также её реализации. Рассматриваются основные проблемы реализации региональной налоговой политики на уровне субъекта РФ, а также пути их решения.

Ключевые слова: налоговая политика, региональная налоговая политика, налоговые доходы регионов.

Налоговая политика представляет собой совокупность экономических, финансовых и правовых мер государства по формированию налоговой системы страны в целях обеспечения финансовых потребностей государства, отдельных социальных групп общества и развития экономики страны.[1] То есть налоговая политика призвана быть одним из ключевых звеньев экономической политики государства, которая обеспечивает формирование федерального, регионального и местного бюджетов, способствует развитию производства, предпринимательства, стимулирует инвестиционную деятельность. Достаточно долгий период времени налоговая политика выполняла исключительно фискальную функцию, то есть основная её задача заключалась в обеспечении максимального роста налоговых поступлений в бюджет. Именно поэтому современная налоговая система России характеризуется сильной фискальной ориентацией и соответственно требует совершенствования, поскольку не обеспечивает необходимое наполнение доходов бюджетов всех уровней.

Региональную налоговую политику можно определить, как деятельность региональных органов государственной власти по управлению различными элементами региональных налогов (ставки, льготы, период) участниками налоговых правоотношений, региональным налоговым законодательством. [2]

Региональная налоговая политика состоит из двух стадий: формирование и реализация.

Стадия формирования включает в себя следующие задачи:

- определить цели и задачи региональной налоговой политики в рамках общей экономической стратегии страны в целом и отдельно взятого региона;

- разработать региональное налоговое законодательство;
- рассмотреть налоговую составляющую бюджетного процесса региона.

В конечном итоге формирования региональной налоговой политики происходит определение налоговой системы региона и механизмы управления ею.

На стадии реализации региональной налоговой политики ставятся следующие задачи:

- обеспечить поступление налогов и сборов на всех уровнях бюджетной системы;
- совершенствовать и апробировать региональное налоговое законодательство;
- развить кадровую составляющую региональной налоговой политики;
- обосновать необходимость изменений в действующую региональную налоговую политику или же разработать новую.

В ходе осуществления региональной налоговой политики корректируется налоговая система региона; совершенствуются механизмы управления.

Отметим, что формирование и реализация региональной налоговой политики взаимосвязаны между собой и находятся в постоянном изменении в соответствии с меняющимися приоритетами экономической стратегии государства, а также потребностей региона. В качестве приоритетных направлений региональной налоговой политики можно назвать усиление роли налогообложения, ускоряющего подъем региональной экономики, и наращивание налогового потенциала ее территории. А также расширение самостоятельности и ответственности регионов в социально-экономических вопросах

Как уже отмечалось, региональная налоговая политика находится в прямой зависимости от налоговой политики, которая проводится федеральным центром, и полномочий, которыми наделяет федеральный центр органы государственной власти субъектов Российской Федерации. Компетенция региональных органов в сфере налоговой политики установлена законодательством о налогах и сборах Российской Федерации. Это, как говорилось выше, право устанавливать льготы, ставки, сроки уплаты региональных и местных налогов.

На современном этапе остро стоит задача соблюдения баланса интересов: федеральных и региональных. На первое место выходят проблемы расширения налоговой базы для федерального и территориальных бюджетов. Для ведения налоговой политики в этих направлениях нужны новые методологические подходы и разработки. Одной из них стала

налоговая паспортизация регионов. Отсутствие шагов по совершенствованию региональной налоговой политики в конечном итоге может привести к низкой доходности региональных бюджетов. Такая организация финансовых потоков и имеющиеся объёмы налоговых полномочий у регионов будет провоцировать низкую заинтересованность у субъектов Федерации к наращиванию налогового потенциала, невозможности предоставления налоговых льгот и преимуществ, появлению иждивенческих настроений, финансово-политической зависимости от «центра».

На сегодняшний день стоит задача организационно-законодательного формирования региональной налоговой политики, которая была бы адекватна стратегическим целям развития страны, обеспечивающей надёжное финансовое существование территорий, их реальную заинтересованность в увеличении доходной базы, реализации инвестиционного развития

Также для повышения эффективности региональной налоговой политики, должны быть проведены следующие мероприятия:

1) продолжено совершенствование действующего бюджетного и налогового законодательства Российской Федерации в области расширения фискальных полномочий региональных органов власти (передача налогов с федерального уровня на региональный, повышение нормативов отчислений от регулирующих налогов);

2) обеспечено увеличение доли собственных доходов в бюджетах субъектов Российской Федерации путем развития налоговой базы и наращивания налогового потенциала территорий;

3) расширить состав налогов, закреплённых за регионами и муниципальными образованиями, что автоматически приведёт к увеличению налоговой компетенции;

4) увеличить объём налоговой компетенции по специальным налоговым режимам;

5) укреплять финансовые основы деятельности регионов и муниципальных образований, чтобы появлялась реальная заинтересованность в наращивании и укреплении налогового потенциала, формирования современной региональной налоговой политики.[3]

При этом следует учитывать специфику конкретных условий деятельности регионов, их географического положения, отраслевой специфики, налогового потенциала, использовать методы сценарного планирования и прогнозирования при выработке концепции налоговой политики, производить увязку государственных и региональных стратегических целей развития и использования адекватного налогового механизма для их достижения.

Использованные источники:

- 1.Пансков В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: Учебник для вузов. – 7-е изд., доп. и перераб. – М.: МЦФЭР, 2006. 593 с.
2. Лях О.А., Гринкевич А.М. Региональная налоговая политика России на современном этапе. Известия Томского политехнического университета. 2008. Т. 312. № 6. С.16-18.
- 3.Лях О.А. Эффективность влияния региональной налоговой политики на формирование бюджетов субъектов Российской Федерации. Вестник Томского государственного университета. № 307. 2008. С. 113-115.

*Гуменюк М.В.
студент 3-го курса
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

БЕЗРАБОТИЦА В СОВРЕМЕННОМ ГОСУДАРСТВЕ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НЕЙ

Безработица является актуальным явлением, которое стало ощущаться остро именно в последний год, в период мирового экономического кризиса. Количество людей, находящиеся в поиске рабочего места, увеличивается по причине сокращения. И это не только пополняет количество безработных, но и уменьшает шансы трудоустроиться тем, кто столкнулся с этой проблемой раньше.

Безработным человеком считается тот, кто находится в постоянном активном поиске работы и не может найти её в течение года.

Существует следующие два вида безработицы:

- 1) Добровольная безработица – когда работник увольняется по собственному желанию;
- 2) Вынужденная безработица – когда работник увольняется нанимателем (чаще всего это связано со снижением на рынке труда спроса на товар или услугу).

Борьба с безработицей на сегодняшний день является очень сложным явлением. Не многие люди справляются с ней, используя собственные силы.

Одним из способов борьбы с безработицей является заработок в сети Интернет. Например, поиск работы можно упростить благодаря online-резюме на различных сайтах.

Также для борьбы с безработицей большое внимание необходимо уделять правительству. Часто экономические предпосылки приводят к данным проблемам.

К ним можно отнести следующие меры:

- 1) Повысить квалификацию работников;
- 2) Создать новые рабочие места, при этом включая организацию общественных работ;

3) Содействовать в постановке на учет и помощь в трудоустройстве в центре занятости;

4) В целях сохранения рабочих мест поддерживать предприятия, а также поддерживать развитие малого и среднего бизнеса;

5) Контролировать обоснованность увольнения;

6) Перераспределять рабочие места в пользу местного населения.

Проблема безработицы всегда будет актуальной, если с ней не бороться. Именно самостоятельный поиск и выбор своего рабочего места всегда будет стоять перед самым человеком.

*Гуменюк М.В.
студент 3-го курса
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Система образования является одной из фундаментальных основ социально-экономического и духовного развития России. Также оно является сферой ответственности и интересов государства. Постоянное государственное финансирование за счет средств бюджета оказывает содействие устойчивому развитию образования, а также обеспечению конституционных гарантий прав граждан на образование [1].

В настоящее время, значение образования, как главного фактора формирования новейшего качества экономики и социума, возрастает вместе с ростом влияния общественного капитала. При этом необходима огромная поддержка общественности проводимой образовательной политики с одной стороны, с другой – восстановления ответственности и активной роли российского государства в этой сфере, а также обширная и всесторонняя модернизация образования с выделением важных для этого ресурсов и созданием механизмов их результативного использования [2].

Финансирование в сфере образования России является одной из значимых проблем государства. Для повышения качества образования, обеспечения ее доступности для всех слоев населения, также обеспечения нужными ресурсами образовательных учреждений, необходимо, в первую очередь, разработать эффективную систему финансирования образования. Нехватка финансовых ресурсов в данной сфере может повлечь за собой как упадок экономического роста, так и снижение самого уровня образования [3].

В Российской Федерации источниками финансирования в области образования могут быть средства из бюджетных и внебюджетных источников, в том числе это и собственные средства самих образовательных учреждений. Бюджетное финансирование реализуется за счет денежных

средств бюджетной системы с применением механизма межбюджетного перераспределения. А внебюджетные средства определяются из средств внебюджетных фондов (например: занятости, страхования организаций), населения, иностранных источников [4].

Согласно Бюджетному кодексу Российской Федерации, финансирование образовательных учреждений можно реализовать исключительно из бюджета тех уровней, к которым относятся учредители соответствующего учебного заведения [1].

В соответствии с Федеральным законом «Об образовании», каждый год государство гарантирует выделение финансовых средств на потребности в образовании, размер которой составляет не менее 10% национального дохода, а также гарантирует защиту соответствующих расходов федерального бюджета и местных бюджетов [2].

На сегодняшний день, государство выделяет некоторый объем денежных средств с учетом инфляции, несмотря при этом на прошедший кризисный дефицит федерального бюджета. Данные средства должны быть потрачены эффективно.

Нынешняя система образования характеризуется нехваткой бюджетных средств финансирования в образовании. Но этот недостаток выражается не только как количественный дефицит средств, но и качественная. То есть недостаточная рациональность в распределении средств между уровнями в сфере образования. Вследствие этого необходимо решить не только проблему недостатка бюджетных ресурсов в образовании, но и необходимо улучшение самого механизма бюджетного финансирования.

Для достижения эффективности финансирования образования необходимо:

- Во-первых, реализовать финансирование по конечным результатам. То есть расходовать денежные средства только по назначению. Это простимулирует ученых на новые открытия, предоставит возможность повысить им заработную плату, а также стипендии за счет сэкономленных средств.

- Во-вторых, потребуется расширить привлечение внебюджетных средств. Например, это может быть оказание платных услуг образования, с целью получения прибыли и решений социальных задач.

Также возможно осуществление других видов деятельности, таких как сдача в аренду объектов собственности (кратковременное пребывание детей в специально оборудованном групповом помещении или кабинете).

- В-третьих, необходимо усовершенствовать структуру финансовых органов, которая содержит в себе немалое количество промежуточных звеньев, которые тормозят движение финансовых потоков.

Далее, следовало бы внести некоторые дополнения в Закон РФ «Об образовании»:

- В статье 1 «Государственная политика в области образования» нужно раскрыть понятие «приоритетность образования», при этом, включая ответственность государства за финансирование и за счёт конституционных гарантий прав граждан на образование;

- В статье 41 «Финансирование образовательных учреждений» уточнению подлежит проблема о финансовом нормировании. В том числе с учетом повышенных коэффициентов за достигнутые результаты, а также с учетом бюджетного прогнозирования государственных затрат на образование.

В итоге, если мы будем придерживаться выше сказанным решениям проблем финансирования, то можно будет улучшить сферу образования, а также поддержать рост экономики в целом.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998г. № 145-ФЗ (с изменениями от 31 декабря 1999г., 5 августа, 27 декабря 2000г., 8 августа, 30 декабря 2001г., 29 мая, 10, 24 июля, 24 декабря 2002г.), статьи 84, 86, 87.
2. Я. И. Кузьминов. Образование в России. Что мы можем сделать? // Вопросы образования, 2004, №1, с. 13.
3. Экономика образования в зеркале статистики: новые данные. Информационный бюллетень. – М., ГУ-ВШЭ, 2005, с. 8.
4. Федеральный закон «Об образовании» : от 29 декабря 2012 N 273-ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 21 декабря 2012 г. : одобр. Советом Федерации 26 декабря 2012 г // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

*Гумерова Л.Р.
студент 5 курса
экономический факультет
Ефимов О.Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Важной задачей финансового менеджмента является эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью, направленное на оптимизацию их размера и обеспечение своевременного расчета. Поэтому актуальность написания моей работы состоит в необходимости совершенствования управления кредиторской задолженностью на предприятии. Совершенствование управления дебиторской задолженностью

также имеет очень большое значение для предприятий, функционирующих в условиях рынка, т. к. умелое и эффективное управление этой частью текущих активов является неотъемлемым условием поддержания требуемого уровня ликвидности и платежеспособности. В процессе финансово-хозяйственной деятельности у предприятия постоянно возникает потребность в проведении расчетов со своими контрагентами, бюджетом, налоговыми органами. С переходом на рыночные отношения возникают ситуации, когда по тем или иным причинам предприятие не может взыскать долги с контрагентов. Дебиторская задолженность «зависает» на долгие месяцы, а иногда даже и годы. Рост дебиторской задолженности ухудшает финансовое состояние предприятий, а иногда может привести к банкротству предприятий[1]. Являясь частью оборотных средств, а именно частью фондов обращения, дебиторская задолженность, в особенности неоправданная «зависшая», резко сокращает оборачиваемость оборотных средств и тем самым уменьшает доход предприятия.

При продаже организацией товаров, выполнении работ или оказании услуг другим юридическим и физическим лицам и при осуществлении расчетов с ними возникают краткосрочные и долгосрочные обязательства, представляющие собой дебиторскую задолженность[7]. Она возникает: по оплате отгруженных организацией товаров, выполненных работ, оказанных услуг; по отработке (возврату) полученных от организации авансов; по расчетам дочерних и зависимых обществ, филиалов, представительств, отделений и других обособленных подразделений; прочим сделкам и обязательствам. Также дебиторская задолженность возникает в случае, если услуга (или товар) проданы, а денежные средства не получены.

Под кредиторской задолженностью понимается задолженность данной организации другим организациям и физическим лицам – кредиторам (платежи за приобретенную продукцию, оказанные услуги, задолженность по платежам в бюджеты всех уровней и т.д.). В состав кредиторской задолженности также включается задолженность своему трудовому коллективу по оплате труда, задолженность перед органами социального и медицинского страхования, банковские ссуды, неоплаченные счета других предприятий и т.д.[5]. Так, кредиторская задолженность может возникнуть, если материалы в организацию поступают раньше, чем она их оплатила. Кредиторская задолженность может возникать вследствие существующей системы расчетов между организациями, когда долг одной организации другой возвращается по истечении определенного периода после возникновения задолженности, в случаях, когда организации сначала отражают в учете возникновение задолженности, а потом, по истечении определенного времени, погашают эту задолженность вследствие отсутствия у организации денежных средств для расчета.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо применять комплексный и системный подходы.

Эффективное решение проблем с дебиторской задолженностью и взысканием долгов возможно только при построении специальной системы управления, основанной на принципах системности и комплексности, а также процессном подходе. При этом целями создания системы управления являются уменьшение рисков организации, а также стандартизация действий и экономия времени при принятии различных управленческих решений[1].

Система управления – это совокупность взаимосвязанных и согласованных друг с другом процессов, позволяющих организации добиваться запланированных результатов.

Основная цель анализа дебиторской задолженности – поиск путей ускорения ее оборачиваемости, выявление размеров и оценка динамики неоправданной задолженности, причин ее возникновения или роста.

Рассмотрим состав и структуру дебиторской задолженности в ОАО «Эколайн».

Таблица 1 Состав и структура дебиторской задолженности организации за 2011-2013 гг.

Показатель	2011г.		2012г.		2013г.		2013г. к 2011г.	
	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Расчеты с дебиторами, в т.ч.	27976	100	31323	100	37618	100	9642	34,5
С поставщиками и подрядчиками	5669	20,3	12202	40,0	7227	19,2	1558	27,5

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
С покупателями и заказчиками	19483	69,6	18245	58,2	29401	78,2	9918	50,9
С разными дебиторами и кредиторами	916	3,3	601	1,9	763	2,0	-153	-16,7
С прочими дебиторами	1908	6,8	275	0,9	227	0,6	-1681	-88,1
Оборотные активы - всего	84037	100	91660	100	134419	100	50382	60,0
Доля дебиторской задолженности в оборотных активах предприятия, %	-	33,3	-	34,2	-	28,0	-	-

Анализ динамики дебиторской задолженности позволил установить, что ее увеличение произошло по видам расчетов с поставщиками и подрядчиками, с покупателями и заказчиками. Как видно из расчетов в

таблице дебиторская задолженность выросла за анализируемый период на 9642 тыс.руб., или на 34,5%. Наибольший удельный вес в общей сумме дебиторской задолженности занимает задолженность покупателей и заказчиков, причем за 2013г. она увеличилась на 50,9% и составила 29401 тыс.руб. Одновременно произошло увеличение размера расчетов с поставщиками и подрядчиками на 1558 тыс.руб., или на 27,5%, с одновременным снижением удельного веса расчетов с разными дебиторами и кредиторами с 3,3 до 2,0%.

За рассматриваемый период произошло снижение доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов предприятия до 28,0%, что свидетельствует о повышении мобильности структуры имущества предприятия.

Коэффициент оборачиваемости (КОдз) показывает, сколько раз дебиторская задолженность образуется в течение изучаемого периода, и характеризует скорость, с которой последняя будет превращена в денежные средства. Данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{КОдз} = \text{ВР} / 0,5 * (\text{ДЗн.г.} + \text{ДЗк.г.}) [5].$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился с 3,46 до 6,85 единиц. Увеличение данного показателя означает сокращение продаж в кредит.

Для определения состояния обязательств на предприятии ОАО «Эколайн» необходимо рассмотреть состав и структуру кредиторской задолженности и рассчитать показатель соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

Таблица 2 Состав и структура кредиторской задолженности предприятия за 2011-2013 гг.

Показатель	2011г.		2012г.		2013г.		2013г. к 2011г.	
	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Расчеты с кредиторами, в т.ч.	23420	100	16745	100	16587	100	-6833	-29,2
С поставщиками и подрядчиками	15598	66,6	8775	52,4	8506	51,3	-7092	-45,5
С покупателями и заказчиками	1823	7,8	811	4,8	1529	9,2	-294	-16,1
Расчеты по налогам	3652	15,6	4705	28,1	3681	22,2	29	0,79
1	2	3	4	5	6	7	8	9
По социальному страхованию и обеспечению	609	2,6	1205	7,2	746	4,5	137	22,50
С персоналом по оплате труда	1314	5,6	960	5,7	1693	10,2	379	28,8

С разными дебиторами и кредиторами	424	1,8	286	1,7	429	2,6	5	1,18
Оборотные активы - всего	84037	100	91660	100	134419	100	50382	60,0
Доля кредиторской задолженности в оборотных активах предприятия, %	-	27,9	-	18,3	-	12,3	-	-

Анализ динамики кредиторской задолженности позволил установить, что ее уменьшение произошло по видам расчетов с поставщиками и подрядчиками, с покупателями и заказчиками. Как видно из расчетов в таблице кредиторская задолженность уменьшилась за анализируемый период на 6833 тыс.руб., или на 29,2%. Наибольший удельный вес в общей сумме кредиторской задолженности занимает задолженность перед поставщиками и подрядчиками, причем за 2013г. она уменьшилась на 45,5% и составила 8506 тыс.руб. Одновременно произошло снижение размера расчетов с покупателями и заказчиками на 294 тыс.руб., или на 16,1%, с одновременным увеличением удельного веса расчетов с персоналом по оплате труда с 5,6 до 10,2%.

За рассматриваемый период произошло снижение доли кредиторской задолженности в общем объеме оборотных активов предприятия до 12,3%.

Для определения эффективности использования кредиторской задолженности рассчитаем коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности по формуле:

$$КО_{кз} = ВР / 0,5 * (КЗ_{н.г.} + КЗ_{к.г.}) [5].$$

Коэффициент оборачиваемости задолженности увеличился с 4,02 до 14,18 единиц.

Проведем сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Здесь анализируется прежде всего соотношение дебиторской и кредиторской задолженности.

Коэффициент соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностью (K_c) рассчитывается следующим образом:

$$K_c = 0,5 * (КЗ_{н.г.} + КЗ_{к.г.}) / 0,5 * (ДЗ_{н.г.} + ДЗ_{к.г.}) [5].$$

На данном этапе анализа производится сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

Таблица 3 Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

Показатель	2011г.	2012г.	2013г.	Изменение
1	2	3	4	5
Выручка от продажи, тыс. руб.	248060	198125	236254	-11806

Себестоимость РП, тыс. руб.	-236922	-163408	-188105	48817
Средняя дебиторская задолженность	71603,5	29649,5	34470,5	-37133
Средняя кредиторская задолженность	61661	20082,5	16666	-44995
Число дней анализируемого периода	365	365	365	0
Период оборота дебиторской задолженности, дни	105,4	54,6	53,3	-52,1
1	2	3	4	5
Период оборота кредиторской задолженности, рассчитанный по выручке от продажи, дни	90,7	37,0	25,7	65
Период оборота кредиторской задолженности, рассчитанный по себестоимости РП, дни	95,0	44,9	32,3	-62,7

Как видно из таблицы, в 2013г. при снижении среднего значения дебиторской задолженности на 37133 тыс.руб. произошел спад кредиторской задолженности на 44995 тыс.руб. Между тем превышение среднего значения дебиторской задолженности над кредиторской в отчетном периоде составило 2,07 (34470,5 : 16666), что расценивается как существенное и означает отвлечение средств из хозяйственного оборота. Период погашения кредиторской задолженности, рассчитанный на основе выручки, в отчетном периоде на 27,6 дня (25,7 - 53,3) меньше, чем период оборота дебиторской задолженности, что объясняется превышением среднего значения дебиторской задолженности над кредиторской.

Среди проблем управления дебиторской задолженностью в ОАО «Эколайн» можно выделить следующие:

- нет достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами;
- не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью;
- отсутствуют данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости;
- не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования;
- функции сбора денежных средств, анализа дебиторской задолженности и принятия решения о предоставлении кредита распределены между разными подразделениями. При этом не существует регламентов взаимодействия и, как следствие, отсутствуют ответственные за каждый этап.

Для решения проблем управления дебиторской задолженностью в ОАО «Эколайн» можно предложить:

1. Для контроля и планирования дебиторской задолженности на предприятии должна быть налажена работа по получению следующей информации:

- данные о выставленных дебиторам счетах, которые не оплачены на настоящий момент;
- время просрочки платежа по каждому из счетов;
- размер безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности, оцененной на основании установленных внутрифирменных нормативов;
- кредитная история контрагента (средний период просрочки, средняя сумма кредита).

2. Автоматизировать процесс управления дебиторской задолженностью.

3. Снизить риск несвоевременного возврата денежных средств и возникновения убытков можно, заключив договор страхования дебиторской задолженности. Страхование дебиторской задолженности предполагает страхование риска убытков от несвоевременного возврата денежных средств покупателем или его банкротства. Заключение договора страхования позволит не только провести обоснованную оценку кредитных рисков компании, но и переложить сами риски на страховую компанию[2].

Можно прибегнуть к страхованию кредитов, эта мера против непредвиденных потерь безнадежного долга. При решении, приобретать ли такую защиту, необходимо оценить ожидаемые средние потери безнадежного долга, финансовую способность компании противостоять этим потерям и стоимость страхования[2].

Определение политики сбора дебиторской задолженности фирма за определенную плату передает право на получение денег по дебиторской задолженности специализированной фирме. Последняя может обеспечить сбор, страхование и финансирование дебиторской задолженности либо оказать помощь по ее взысканию и страхованию сомнительных долгов[1]. Существует возможность получения кредитной страховки при необходимости защиты от безнадежных долгов. Эти операции известны как факторинг, а сами фирмы — как факторинговые. Можно перепродать права на взыскание дебиторской задолженности, если это приведет к чистой экономии. Однако при сделке факторинга может быть раскрыта конфиденциальная информация[1].

На основе проведенного анализа также было выявлено, что необходимо улучшить кредиторскую задолженность, для этого можно прибегнуть к реструктуризации.

Реструктуризация различного рода долгов представляет собой сложный процесс, в каждом конкретном случае её проведение зависит от тех обстоятельств, которые сложились в результате хозяйственной деятельности организации. Положительные или негативные моменты проведения

реструктуризации долгов во многом зависят от характера условий ранее заключенных договоров, предусмотренных штрафных санкций, объема и вида долгов или обязательств, сроков их исполнения или выплат, финансового состояния кредиторов, установленных ставок рефинансирования, общей экономической ситуации в стране и регионе[6].

Эффективность реструктуризации кредиторской задолженности во многом зависит от реализации применяемой расчетной политики в отношениях с поставщиками, банками, заказчиками, налоговыми органами и другими организациями.

Методология реструктуризации задолженности организации должника, которая проводится на стадиях предупреждения банкротства, финансового оздоровления и внешнего управления, может состоять из следующих этапов:

1. Определение и анализ состава кредиторской задолженности.
2. Выбор наиболее рациональных способов (методов, направлений) реструктуризации кредиторской задолженности организации.
3. Разработка плана погашения имеющихся и оплаты новых возникающих обязательств.
4. Подготовка соответствующей документации по соглашениям с кредиторами и их реализация.

Основное правило для начала процесса реструктуризации – полная уплата текущих платежей. Решение о реструктуризации принимается налоговым органом по месту постановки на учёт налогоплательщика[6].

При принятии решения о реструктуризации задолженности организации по обязательным платежам в федеральный бюджет ей предоставляется право равномерной уплаты задолженности по налогам и сборам в течение 6 лет, по пени и штрафам – в течение 4 лет после погашения задолженности по налогам и сборам. С сумм задолженности по налогам и сборам организация должна будет ежеквартально уплачивать проценты за пользование бюджетными средствами.

Организации, не имевшей задолженности по налогам и сборам, предоставляется право погашения задолженности по пени и штрафам в течение 10 лет.

Организация должна будет при этом в полном объёме вносить начисленные текущие налоговые платежи и осуществлять платежи по утверждённому графику погашения реструктуризированной задолженности.

Главной задачей организации является мобилизация налоговых платежей во все уровни бюджета как текущих, так и уплачиваемых в счет погашения графиков реструктуризированной задолженности, что требует слаженной работы налоговых, финансовых и казначейских органов на местах[6].

Рассмотрим данное мероприятие в ОАО «Эколайн»:

- у предприятия общая сумма кредиторской задолженности –16587 тыс. руб., из них:

- задолженность перед поставщиками и подрядчиками - 8506 тыс. руб.;
- задолженность перед покупателями и заказчиками – 1529 тыс. руб.;
- задолженность перед персоналом организации –1693 тыс. руб.
- задолженность перед государственными внебюджетными органами – 746 тыс. руб.,
- задолженность по налогам и сборам – 3681 тыс. руб.
- прочие кредиторы – 429 тыс. руб.

Предлагается реструктуризировать данную сумму задолженности. То есть, если предприятие погашает сумму этой задолженности, из неё недоимка по налогам и сборам в 2013 году составляет 51% или 8459,37 тыс. руб., в течение четырёх лет, то ему полностью спишут задолженность по пени и штрафам, сумма которых составляет $16587 - 8459,37 = 8127,63$ тыс. руб., (таблица 4).

Таблица 4 Расчёт эффективности после проведения реструктуризации кредиторской задолженности

Показатели	Ед. измер.	До внедрения	После внедрения	Изменения	
				Абс., в тыс. руб.	Отн., в %
Объём РП	тыс. руб.	236254	354381	118127	150
Себестоимость РП	тыс. руб.	188105	282157,5	94052,5	150
Затраты на 1руб. РП	руб.	0,8	0,8	-	100
Прибыль от РП	тыс. руб.	50445	75163,05	24718,05	149
Чистая прибыль	тыс. руб.	39957	59535,93	19578,93	149
Рентабельность продаж	%	17	17	-	100
КЗ	тыс. руб.	16587	8459,37	-8127,63	51

По таблице видно, что реализовав данное мероприятие в ОАО «Эколайн» его кредиторская задолженность снизится на 49 %. Объём реализованной продукции увеличится на 50%, или на 118127 тыс. руб., затраты на 1 рубль реализованной продукции останутся на прежнем уровне и составят 0,8 рубля. Прибыль от реализованной продукции увеличится на 24718,05 тыс. руб., или на 49%, а прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов, составит 59535,93 тыс. руб. Рентабельность продаж не увеличится и составит – 17.

Данное мероприятие является эффективным, так как способствует изменению условий выплаты, погашения долга и процентов по нему в сторону их смягчения.

Таким образом, рекомендуемые мною предложения, которые могли бы лечь в основу политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ОАО «Эколайн» позволят предприятию избежать убытков

связанных со списанием безнадежной к взысканию дебиторской задолженности, повысить эффективность расчетов с покупателями.

Использованные источники:

1. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле [Текст] : Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.;
- 2.Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах [Текст] : Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.
3. Ковалева, А.М. Финансовый менеджмент [Текст] : Учебник / Под ред. А.М. Ковалевой. - 2-е изд., - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 336 с.;
- 4.Лапуста, М.Г. Финансы организаций (предприятий) [Текст] : Учебник / М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 575 с.;
- 5.Фомичев, Л.П. Антикризисные меры: управление кредиторской задолженностью [Текст] / Л.П., Фомичев // Финансовый менеджмент. – 2013. - №1. – С.23-33.;
6. Яруллин, Р.Р.Финансовый менеджмент [Текст] : учебное пособие / Р. Р. Яруллин [и др.]. - Уфа : Мир печати, 2010. - 160 с.;
7. Кириченко, Т. В. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс] : Учебник / Т. В. Кириченко. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 484 с.

*Гурфова С.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы предприятий и инвестиции»
ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова»
Россия, г. Нальчик*

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ В АПК КБР**

Аннотация. В статье рассматриваются возможные направления развития малого и среднего предпринимательства в агропромышленном комплексе Кабардино-Балкарской Республики. Особое внимание уделяется необходимости увеличения государственной поддержки малых и средних предприятий сельского хозяйства за счет скрытых (косвенных) форм.

Ключевые слова: малые и средние предприятия, сельские территории, агропромышленный комплекс, инновационно-образовательный элемент.

Малое и среднее предпринимательство (МСП) является составной частью современной многоукладной экономики. На него возлагаются задачи

повышения социальной устойчивости общества, формирования конкурентной среды, содействия развитию крупного бизнеса, поддержания диверсификации экономики и ее инновационного развития.

В настоящее время удельный вес малого и среднего бизнеса в ВВП России достигает 20%. Во многих экономически развитых странах этот показатель больше 50%. На малых и средних предприятиях занята четверть работающих россиян. В других странах этот уровень в 2-3 раза выше. К 2020 году, по замыслам российского государственного руководства, доля малого бизнеса в ВВП страны должна составить 50%. И занятость экономически активного населения России в нем планируется увеличить также до 50 %.

По отраслевому распределению на сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство приходится примерно 6-7% общего числа предприятий малого и среднего бизнеса; более 47% - на оптовую и розничную торговлю; около 15% - на строительство.

В Кабардино-Балкарии идет активная пропаганда малого и среднего предпринимательства. В республике осуществляют свою деятельность более 32 тысяч малых и средних предприятий, из них около 9% функционируют в сельском и лесном хозяйствах. В сфере малого и среднего предпринимательства трудятся порядка 30% от общего числа занятых в экономике. Доля малого бизнеса в формировании валового регионального продукта составляет довольно значительную часть – 27%.

Особое место в сфере малого и среднего предпринимательства занимает агропромышленный комплекс, который, по мнению ряда экспертов, может стать локомотивом для развития малых и средних предприятий в РФ [2].

В Кабардино-Балкарии земли сельскохозяйственного назначения составляют 57% ее территории. Поэтому по международным критериям, разработанным и принятым Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Республика может быть отнесена к сельским и преимущественно сельским территориям. Исторически сельским территориям присущ мощный потенциал (природный, демографический, экономический, культурный). Необходимо создать оптимальные условия для его всестороннего, рационального и эффективного использования. Тогда он сможет обеспечить устойчивое многоотраслевое развитие территорий, полную занятость, высокий уровень и достойное качество жизни сельского населения.

Следует отметить, что единые стандарты критериального определения предприятия малого и среднего бизнеса отсутствуют. В разных странах и международных организациях дефиниции сильно расходятся. Имеются различные определения МСП и в России. Они закрепляются законодательно для целей налогового и статистического учета, а также для формирования и внедрения государственных программ развития малого и среднего бизнеса.

Несмотря на большое количество разработанных нормативных актов, которые регулируют отношения в сфере отечественного предпринимательства, имеют место разночтения, расхождения в понятиях, статистических данных, в том числе при сравнении с понятиями и данными зарубежных стран, что влечет за собой необоснованные выводы.

Федеральным законом № 209-ФЗ от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» пересмотрены границы сектора субъектов малого (до 100 чел.) предпринимательства, выделена категория микропредприятий (до 15 чел.) и введено понятие среднего (от 101 до 250 чел.) бизнеса. Кроме того, в состав субъектов МСП входят крестьянские (фермерские) хозяйства и включены потребительские кооперативы, которые являются, по существу, промежуточной формой между коммерческими и некоммерческими организациями [1].

Во многих исследованиях, в которых анализируется развитие предпринимательства за рубежом, подчеркивается универсальность и всеобщий характер данного процесса. При этом нередко игнорируются специфические особенности и закономерности генезиса и развития экономики конкретной страны, ее традиции и обычаи, менталитет народа; рассматриваются преимущественно процессы, лежащие на поверхности изучаемого сложного явления; анализируются и обобщаются только практические аспекты малого бизнеса.

Однако немаловажными представляются не только чисто экономические закономерности, но и другие факторы: социальные, исторические, национальные, культурные и т.д. Возможно, именно поэтому малое предпринимательство так и не стало основой роста и стабилизации отечественной экономики.

В рамках данной статьи автор не рассматривает такие важные вопросы, как: корректность определения некоторых понятий, используемых в сфере малого и среднего агробизнеса, и особенности генезиса малых предприятий на сельских территориях в конце 80-х – начале 90-х годов. Они предполагают проведение отдельного исследования.

Внимание акцентируется на следующих основных моментах.

1. Необходимо признать, что малые и средние предприятия заняли соответствующую нишу в экономической системе страны и региона, выполняют определенную социальную нагрузку. Наша задача состоит в том, чтобы помочь данным хозяйствующим субъектам стать более устойчивыми, более гибкими, более эффективными.

2. Ни одна проблема, связанная с сельским хозяйством, не может быть оптимально рассмотрена без решения земельного вопроса. Земля – это ограниченный ресурс, специфический ресурс. В обозримом будущем ни растениеводство, ни животноводство без участия данного ресурса существовать не смогут. Поэтому земля, равно как и другие не менее важные

природные ресурсы, должна находиться в государственной собственности и ни в коем случае не выступать в качестве предмета купли-продажи. Признав возможность земли выступать в качестве объекта купли-продажи, государство фактически добровольно отдало в частные руки большие финансовые ресурсы, которые можно было бы использовать для восстановления и развития материально-технической базы аграрного производства и для финансирования инноваций в сельском хозяйстве. Например, в штате Аляска (США) на базе рентных доходов создан и успешно функционирует Перманентный фонд штата, который входит в 100 крупнейших в мире инвестиционных фондов. Часть ежегодных доходов фонда в виде дивидендов распределяется среди населения штата. Эти выплаты составили 2 тыс. долл. на 1 человека в 2000 году. Аналогичный конструктивный опыт по изъятию и использованию ренты в интересах общества применяется в Норвегии, Великобритании, Канаде, ряде арабских стран.

А вот пользователей земли может быть много. И именно государство, которое заботится о своем будущем и будущем всех своих граждан, а не отдельных физических лиц, должно определить требования к пользователям, в том числе малым и средним предприятиям АПК, по рациональному и бережливому использованию земель, особенно сельскохозяйственного назначения.

3. Инфраструктуру государственной поддержки малого предпринимательства в Кабардино-Балкарской республике составляют: Совет по предпринимательству при Президенте КБР, Департамент по поддержке и развитию малого предпринимательства, Фонд поддержки малого предпринимательства, муниципальные фонды поддержки предприятий малого и среднего бизнеса, Центр поддержки малого предпринимательства, Комитет профсоюза работников малого и среднего бизнеса, Торгово-промышленная палата КБР. С нашей точки зрения, слишком много структур, по сути, дублирующих работу друг друга.

4. В России в период начала проведения так называемых экономических реформ в соответствии с действующим законодательством создание и развитие крупных агропромышленных формирований, действующих на базе интеграции (межотраслевой, межхозяйственной) было прекращено. Между тем в мировой экономике распространена модель развития сельского хозяйства, воплощающая в себе сочетание рынка и ориентации на экономический интерес производства с возможностями крупного производства. Например, в США 85% мелких индивидуальных фермеров производят только 20-25% продовольствия. Основная же его часть производится на крупных механизированных фермах, по аналогии с нашими колхозами и совхозами.

И в настоящее время мы вынуждены как бы возвращаться в недалекое прошлое и говорить о формировании различного рода интегрированных внутриотраслевых и межотраслевых финансово-производственных структур. В частности, интегрированное объединение представляет собой либо новые юридические лица, преимущественно акционерные общества или общества с ограниченной ответственностью, либо организованные вокруг крупного и экономически устойчивого предприятия-интегратора на основе объединения капиталов хозяйствующих субъектов АПК, включая даже неплатежеспособные сельскохозяйственные предприятия.

Опыт развитых стран (и отечественный также) показывает, что большими возможностями устойчивого функционирования обладают более крупные предприятия, организации и объединения, имеющие разные формы кооперации (производственной, торговой, снабженческо-сбытовой и т.д.). Делать ставку на развитие только одиночных малых и средних предприятий считаем экономически нецелесообразным и в национальном масштабе небезопасным. Более того, по нашему мнению, в интегрированных агропромышленных структурах, обязательно должно участвовать государство, тем самым неся ответственность, наряду с другими экономическими субъектами, за эффективность производства в сельском хозяйстве. В рамках таких структур могут быть решены многие проблемы социального характера, а также продовольственной безопасности.

5. Большая часть российских земель относится к так называемым неэффективным территориям. Это предполагает дополнительные затраты труда и средств на преодоление дефицита рабочего времени и воздействия неблагоприятных природных факторов. Всегда будет существовать естественный рубеж, который определяется биоклиматическим потенциалом нашей страны в отличие от ведущих мировых производителей. Поэтому без существенной государственной поддержки, по крайней мере, в России, сельское хозяйство ни сейчас, ни в ближайшем будущем, обойтись не сможет [3].

Россия вступила в ВТО. В рамках переходного периода ее АПК вынужден будет адаптироваться к новым условиям функционирования в качестве члена ВТО, если, конечно, не будет рассматриваться другой, альтернативный, вариант – выход из этой международной организации. Рассчитывать на прямые дотации и субсидии, которые, по мнению членов ВТО, искажают реалии международной торговли, малым и средним предприятиям АПК не стоит. Многие направления государственной поддержки подлежат постепенному сокращению в рамках установленного переходного периода. А меры, в частности, «зеленой корзины» могут использоваться без ограничений.

В «Зеленой корзине» предусмотрены меры, направленные на:
- совершенствование инфраструктуры;

- научные исследования и их внедрение;
- развитие образования;
- информационно-консультационное обслуживание;
- ветеринарные и фитосанитарные мероприятия;
- реализацию программ регионального развития;
- содействие структурной перестройке сельского хозяйства;
- развитие сельского консалтинга и т.д.

Это означает, что у нас имеется возможность увеличения государственной поддержки сельского хозяйства (в том числе малых и средних предприятий) за счет скрытых (косвенных) форм. Проводниками значительного числа перечисленных мер могут и должны выступить аграрные ВУЗы. В частности, Кабардино-Балкарскому ГАУ целесообразно войти как необходимый инновационно-образовательный элемент в выше обозначенные интегрированные агропромышленные структуры и выступить в качестве информационно-консультационного моста между наукой и образованием, структурами государственного и регионального управления АПК и непосредственно сельскохозяйственным производством.

Как показывает международный опыт, во многих экономически развитых странах информационно-консультационная служба (ИКС) начинала свою работу в системе высшего образования, как правило, на базе крупных региональных многопрофильных или аграрных университетов. Впервые такая модель организации службы появилась в Англии, но наибольшее распространение нашла в США. Федеральный закон о создании такой службы был принят в 1914 году. В настоящее время она называется "кооперативной", так как функционирует на основе партнерства с университетами, колледжами сельского хозяйства и ветеринарной медицины, опытными станциями, школами лесоводства и офисами службы в административных округах (графствах) на всей территории страны.

Положительными моментами использования данной модели являются:

- ✓ мощная материально-техническая и учебно-методическая база университетов;
- ✓ опыт и высокая квалификация профессорско-преподавательского состава факультетов, кафедр и лабораторий различного профиля;
- ✓ широкие связи университетов с научными и коммерческими организациями, административно-управленческими структурами, с сельскохозяйственными предприятиями;
- ✓ доверие сельхозтоваропроизводителей к консультантам, преподавателям и специалистам служб,

сформированных на базе университетов и напрямую не связанных с административным аппаратом.

Аналоги подобных структур созданы во многих государствах мира, в том числе Германии, Голландии, Испании. Однако ни в одной стране, как показывает исторический опыт, формирование службы не начиналось с организации частных ИКС. Как правило, главной причиной возникновения консультационных служб практически во всех странах являлся кризис сельского хозяйства, когда отрасль не имеет возможности самостоятельно без государственной поддержки преодолеть его последствия. И лишь после того, как государственная информационно-консультационная служба осуществляет определенный комплекс мероприятий по стабилизации экономического положения отрасли (а это, как известно, сложный процесс, занимающий немало времени), появляются предпосылки и необходимость постепенного перехода к возмещению затрат на консультационные услуги и, возможно, формированию частных консультационных служб. Финансирование службы может осуществляться на смешанной основе, предполагающей использование различных источников:

- средств федерального бюджета;
- средств региональных и местных бюджетов;
- грантов и спонсорской помощи;
- коммерческой деятельности.

Организация информационно-консультационных центров по обслуживанию сельского населения имеет своей целью проведение консультаций по рациональной организации аграрного производства, распространению опыта, новых знаний, демонстрационных мероприятий и т.д. Следует отметить, что даже имеющийся инновационный потенциал АПК используется в пределах 4-5% из-за элементарной информационной неграмотности агротоваропроизводителей. Для сравнения этот показатель в США превышает 50%.

Такой положительный опыт имеет место в Воронеже, Белгороде, Нижнем Новгороде, Ставрополе, где на базе аграрных ВУЗов созданы и успешно функционируют учебно-инновационные, образовательно-инновационные центры и службы "Extension".

Кстати, в рамках такого взаимовыгодного сотрудничества возникает возможность параллельно решать ряд проблем, в частности, непосредственная связь с производством, прохождение студентами учебной, производственной и преддипломной практики на предприятиях малого и среднего агробизнеса и т.д.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Gurfova S. Food Security of the Russian regions // Proceedings of the 1st International Sciences Conference "Science and Education in Australia, America and Eurasia: Fundamental and Applied Science". International Agency for the Development of Culture, Education and Science. Australia, Melbourne, 23 June 2014. - P. 430-433.
3. Российский бизнес будет развиваться за счет АПК./ <http://www.aif.ru/money/business/1334604>.

*Гурфова С.А., к.э.н.
доцент*

кафедра «Финансы предприятий и инвестиции»

Пихова А.М.

студент 4 курса

Институт экономики

*ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова»*

Россия, г. Нальчик

ОСОБЕННОСТИ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности современной аграрной политики, проводимой в России; факторы, оказывающие на нее наибольшее влияние; основные направления, требующие усиленного внимания; опыт реализации целевых программ развития сельского хозяйства. Определяются первоочередные задачи, которые необходимо решить в целях повышения эффективности и действенности мероприятий аграрной политики.

Ключевые слова: аграрная политика, агропродовольственный комплекс, сельское хозяйство, государственные программы, федеральные целевые программы, меры «зеленой корзины».

Современная аграрная политика формируется под воздействием сложного комплекса факторов, которые связаны с возрастанием роли инновационной и экологической составляющих, кардинальной трансформацией экономической и социальной структуры общества, динамичным изменением агропродовольственных рынков и усилением их глобализации, ростом требований к качеству продуктов питания и охране окружающей среды. Необходимость учета этих факторов определяет новое содержание аграрной политики, призванной влиять на технико-технологические,

производственные, социальные, экономические, экологические параметры аграрной сферы.

В отечественной экономической литературе аграрная политика рассматривается как составная часть экономической политики государства, которая функционально и структурно взаимодействует со всеми другими составляющими (промышленной, экологической, социальной, внешнеторговой, финансовой и пр.), и в то же время характеризуется собственными содержанием, целями, задачами и направлениями. В качестве основных направлений аграрной политики [5; 6; 7] можно выделить:

- обеспечение населения продовольствием в необходимом количестве, должного качества и соответствующего ассортимента с учетом времени и пространства;

- регулирование параметров продовольственного рынка;

- создание современного конкурентоспособного производства в сельскохозяйственной сфере экономики;

- кадровое обеспечение агропромышленного комплекса (АПК);

- формирование системы эффективного функционирования малого и среднего агробизнеса [3] и т.д.

Сегодня формирование направлений аграрной политики России связано, с одной стороны, с необходимостью устранить основные проблемы в аграрной сфере, а с другой - адаптироваться к новым задачам и вызовам, обуславливаемым участием страны в ВТО.

Ослабление роли государства в сфере регулирования аграрной экономики декларируемо в начале 90-х (а фактически в конце 80-х) годов XX века привело к возникновению проблем, которые приобрели системный, хронический характер. По словам академика И.Г. Ушачева, «...результаты социально-экономических преобразований в годы реформ показали, что пассивная аграрная политика с ослаблением государственного регулирования экономических отношений может привести к деградации производственного потенциала и невозможности перехода к этапу устойчивого восстановления и развития агропромышленного производства» [8].

Анализируя особенности формирования аграрной политики в России в постперестроечный период, целесообразно выделить три этапа, различающихся по основным характеристикам.

На первом этапе (1991-1998 гг.) аграрная политика государства была нацелена на реорганизацию аграрных отношений. В основу преобразований была положена идея создания и ускоренного развития крестьянских (фермерских) хозяйств. Разрушение системы государственного распределения агропродовольственной продукции, кардинальные изменения отношений собственности, становление многоукладной аграрной экономики привели к реструктуризации хозяйственного механизма и управления АПК.

Это сопровождалось развалом его материально-технической базы, снижением доходов и социально-культурного уровня сельских жителей, усилением диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, ухудшением финансового положения хозяйствующих субъектов АПК, разрывом хозяйственных связей между ними на фоне системного кризиса. Хозяйственно-управленческая структура АПК была практически полностью развалена и начала возрождаться лишь в конце 1990-х годов в форме не агропромышленного, а агропродовольственного комплекса, который, потеряв свою промышленную составляющую, был сведен к совокупности отраслей, производящих, перерабатывающих и доводящих конечную продукцию до потребителя.

На втором этапе (1999-2005 гг.) в период относительной макроэкономической стабилизации создаются условия для постепенного преодоления негативных тенденций, корректировки курса аграрной реформы и формирования комплексной агропродовольственной политики. Были разработаны и приняты важные документы: «Основные направления агропродовольственной политики Правительства Российской Федерации на 2001-2010 годы», Земельный кодекс Российской Федерации, Федеральная целевая программа «Социальное развитие села до 2010 года» и др. Это позволило частично остановить разрушение производственного потенциала аграрной сферы, но не обеспечило решения всех накопившихся проблем.

С 2002 г. обозначилась тенденция снижения темпов роста продукции сельского хозяйства: в 2002-2005 гг. среднегодовые показатели уменьшились до 1-2% против 4-7% в 1999-2001 гг. и стали существенно отставать от общих темпов экономической динамики. Критически сложной продолжала оставаться ситуация в животноводстве - наиболее проблемной отрасли сельского хозяйства. Сохранялись неэквивалентность хозяйственных связей сельского хозяйства с другими отраслями АПК, рост импорта важнейших видов сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров.

Третий этап, начавшийся в 2006 г., связан с переходом к системе государственного управления агропродовольственным комплексом, основанной на принципах программно-целевого планирования. В приоритетном национальном проекте «Развитие АПК», принятом в этот период, были не только акцентированы узловые проблемы, накопленные в аграрной экономике, но также установлены направления развития АПК и обозначены необходимые для этого ресурсы. В Федеральном законе «О развитии сельского хозяйства» (№ 264-ФЗ от 29 декабря 2006 года) впервые было дано определение термина «государственная аграрная политика» на законодательном уровне, сформулированы ее цели и принципы, охарактеризованы меры реализации, намечены основные направления государственной поддержки сельского хозяйства [1]. Законом было

установлено, что цели и задачи развития, направления, структурные изменения и меры регулирования АПК на среднесрочный период должна определять государственная программа развития сельского хозяйства и рынков сельскохозяйственной продукции. Практическим продолжением данного закона стала принятая в 2007 г. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы, включающая в себя взаимосвязанные федеральные и ведомственные целевые программы.

Опыт реализации целевых программ показал, что государственная политика по поддержке сельского хозяйства в рамках этих программ позволила преодолеть существенные недостатки его функционирования и повысить темпы развития (за исключением кризисных лет). Но динамика сельского хозяйства (особенно растениеводства) продолжает оставаться нестабильной, в результате объемы производства сельскохозяйственной продукции до сих пор не достигли дореформенного уровня (табл. 1).

Таблица 1

**Индексы производства продукции сельского хозяйства
Российской Федерации, в сопоставимых ценах, %**

	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Сельскохозяйственная продукция в хозяйствах всех категорий: к предыдущему году к 1990	96,4 100,0	92,0 95,4	106,2 110,2	101,6 105,4	88,7 92,0	123,0 127,6	95,2 98,8
Продукция растениеводства: к предыдущему году к 1990	92,4 100,0	95,4 103,2	110,9 120,0	102,7 111,1	76,2 82,5	146,9 159,0	88,3 95,6
Продукция животноводства: к предыдущему году к 1990	98,8 100,0	89,6 90,7	101,1 102,3	100,4 101,6	100,9 102,1	102,3 103,5	102,8 104,0

Несмотря на высокий потенциал (2% мирового населения, 8,9% мировых пахотных земель, 2,6% пастбищ, 20% мировых запасов пресной воды, 8,2% мирового производства минеральных удобрений), аграрная сфера России продолжает оставаться в кризисном состоянии.

Анализ показал, что доля населения, занятого в сельском хозяйстве, по отношению ко всей экономике снизилась в 1990-2012 гг. в меньшей степени, чем доля других макроэкономических показателей развития аграрной сферы (табл.2).

Таблица 2

**Доля сельского хозяйства в макроэкономических показателях
России, %**

	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Валовая добавленная стоимость	16,4	7,0	6,6	5,1	3,6	4,2	3,7
Численность занятости населения	12,9	14,7	13,9	10,1	7,7	7,7	7,3
Основные фонды	11,4	11,6	7,1	3,6	3,1	2,9	2,5
Инвестиции в основной капитал	15,9	3,5	2,7	4,0	3,3	3,5	3,8

Можно сделать вывод, что российское аграрное производство стало более трудоемким, менее производительным и технически оснащенным, утратило материально-технический потенциал. Это выражается в значительном износе основных фондов [4], применении архаичных и ресурсоемких технологий производства сельскохозяйственной продукции, понижении ее конкурентоспособности, а также уровня квалификации работающих в АПК.

По мере роста интеграции российского аграрного сектора в глобальное хозяйство все более чувствительным становится его отставание от мировых лидеров производства продовольствия по всем составляющим научно-технического развития. Отечественное сельское хозяйство в 5 раз более энергоемкое, в 4 раза более металлоемкое, производительность труда в отрасли в 8-10 раз ниже, чем в аграрном секторе США, Канады и стран ЕС. В России ежегодно выбывают из оборота значительные площади сельскохозяйственных угодий, десятки миллионов гектаров пахотных земель не используются для производства продукции. Недостаточно развито инфраструктурное обеспечение агропродовольственного рынка, что становится существенным сдерживающим фактором процесса устойчивого развития отечественного сельского хозяйства.

Необходимость повышения эффективности функционирования АПК определяет основные мероприятия аграрной политики, связанные с формированием нового промышленного потенциала, модернизацией и развитием инноваций, повышением качества жизни населения. Это предполагает, прежде всего, рост уровня государственной поддержки сельскохозяйственного производства. Между тем, к 2012 г. доля расходов на сельское хозяйство в консолидированном бюджете Российской Федерации сократилась до 1,2% против 4,6% в 1995 г., что существенно меньше доли сельского хозяйства (3,7%) в ВВП страны.

Запланированный объем финансового обеспечения составил в 2012 г. 128087 млн. руб. (около 4 млрд. долл.), в то время как в ЕС ежегодно только на прямую поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей выделяется порядка 60 млрд. долл. При этом были недостаточно полно учтены такие факторы, как: увеличение диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию; инфляционные процессы; а также мероприятия, предусмотренные Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации.

В Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг. в качестве инструментов государственной поддержки предлагается использовать субсидии из федерального бюджета, предоставляемые на развитие сельскохозяйственного производства, закупочные и товарные интервенции в рынках сельскохозяйственной продукции, таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, учитывающее соблюдение правил ВТО и договоренностей в рамках ЕС, налоговые льготы [2], а также меры, предусмотренные Федеральным законом от 09.07.2002 № 83-ФЗ (ред. от 21.07.2014) "О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей".

В результате реализации Госпрограммы уровень рентабельности сельскохозяйственных организаций должен достичь к 2020 г. 10-15 %, а уровень заработной платы в сельском хозяйстве - 55% средней по экономике страны. Отметим, что эти показатели в утвержденном варианте Госпрограммы существенно ниже, чем в ее проекте (соответственно 25% и 85%). Тем не менее, в 2012 г. первый показатель составлял всего 8,3% (без государственной поддержки - 5,4%), а второй - 53,1%. Следовательно, утвержденные параметры свидетельствуют об отсутствии существенных подвижек.

С присоединением России к ВТО в рамках «желтой корзины» на 2012 и 2013 гг. установлен уровень государственной поддержки в размере 9 млрд. долл. С 2014 г. он сокращается, а к 2018 г. составит 4,4 млрд. долл.

Возникает парадоксальная ситуация, при которой в годы, когда еще допускается выделение масштабных бюджетных ассигнований, последние не предусмотрены бюджетными документами. При этом в последующий период, в котором планируется повысить объемы господдержки, такие возможности будут весьма ограничены.

Таким образом, несмотря на определенные позитивные изменения в аграрной политике государства, она продолжает нуждаться в существенной корректировке. Это, прежде всего, связано с необходимостью переориентации процесса постепенного реформирования сельского хозяйства на ускоренную его модернизацию.

Думается, что основными задачами государственного управления аграрной сферой в современных условиях должны стать:

- реализация подхода к сельскому хозяйству как многофункциональной системе, учитывающего не только его производственную, но и социальную, культурную, демографическую и геополитическую функции;

- корректировка земельной реформы в сельском хозяйстве в направлении создания эффективных конкурентных рынков, а также укрепления государственной и муниципальной земельной собственности;

- рост государственной поддержки сельского хозяйства при доработке механизмов ее доведения до сельскохозяйственных производителей с целью повышения эффективности, устойчивости и конкурентоспособности сельхозпроизводства;

- совершенствование системы привлечения инвестиций для обновления основных фондов, льготного кредитования в направлении повышения доступности кредитных ресурсов и снижения административных барьеров, развитие сети кредитных организаций в сельской местности;

- развитие системы страхования производства сельхозпродукции, обеспечивающей возможности для сельскохозяйственных товаропроизводителей и инвесторов планировать свою деятельность и управлять рисками, своевременное проведение товарных и закупочных интервенций;

- поддержка развития вертикально интегрированных структур (агрохолдингов, агроконцернов, агрофирм) и сельскохозяйственных потребительских кооперативов;

- развитие системы контроля качества продуктов питания, формирование центров сертификации сельскохозяйственного сырья и продовольствия, создание резервных мощностей хранилищ сельскохозяйственной продукции, снижение тарифов на грузоперевозки;

- разработка государственной, региональных и муниципальных программ сохранения и оптимизации размещения сельских населенных пунктов, поддержка развития инфраструктуры аграрной сферы, формирование системы информационно-консультационных и агросервисных служб;

- развитие мотивационных механизмов для высокопроизводительного и качественного труда, подготовка новых управленческих кадров, значительное повышение заработной платы в сельском хозяйстве; повышение уровня и качества жизни на селе.

Необходимо обеспечить соответствие мер аграрной политики приоритетным задачам развития отечественного сельского хозяйства. Такие меры должны разрабатываться в рамках научно обоснованной и сбалансированной государственной стратегии развития аграрной сферы и агропродовольственного сектора, учитывающей возможности их государственной поддержки в новых условиях. Это, в частности,

предполагает, структурирование государственной поддержки по «корзинам» ВТО. Особое внимание надо обратить на усиление направлений «зеленой корзины» в части оптимизации научных исследований; образования и подготовки кадров; информационно-консультационного обслуживания предприятий АПК [3]; борьбы с вредителями и болезнями; страхования; развития инфраструктуры, включая электроснабжение и водоснабжение, дороги, мелиорацию и др. Важно рационально использовать возможности, связанные с налоговыми преференциями, не входящими в состав мер «желтой корзины», в частности, продление льготы по налогу на любую прибыль для сельхозтоваропроизводителей.

Целесообразно использовать практику ежеквартального мониторинга импорта, по результатам которого при неблагоприятном развитии событий имеет смысл инициировать защитные меры, проводить переговоры со странами - участницами ВТО по модификации и регулированию условий импорта товаров. Необходимо изучить возможности применения программ регионального развития, не связанных обязательствами по сокращению в рамках ВТО, учесть различие природно-климатических условий сельскохозяйственного производства в регионах России для установления критериев неблагоприятных для сельхозпроизводства территорий, которые не подлежат включению в расчет средств, напрямую регулируемых нормами и правилами ВТО.

В конечном итоге, дальнейшее развитие ситуации в аграрной сфере будет зависеть от обоснованности и эффективности реализуемой аграрной политики, ее адаптации к динамичным условиям внутренней и внешней среды, способности к модернизации отечественного аграрного сектора, укрепления его производственной и социальной инфраструктуры.

Использованные источники:

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. Утверждена Постановлением Правительства РФ от 14 июля 2012 года № 717.
2. Нечаев В.И., Хатуов Д.Х. Совершенствование системы государственного регулирования региональной экономики. - Краснодар, 2010.
3. Петриков А. Задачи развития в аграрном секторе // Экономист. -2010. - № 3.
4. Трубилин А.И., Сидоренко В.В., Михайлушкин П.А. Аграрная политика / Под ред. А.И. Трубилина, В.В. Сидоренко. - Краснодар: Просвещение-Юг, 2012.
5. Ушачев И.Г. Социально-экономические проблемы развития АПК России. - М.: Россельхозакадемия, 2003.

6. Федеральный закон от 29 декабря 2006 года № 264-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О развитии сельского хозяйства» / http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150015/
7. Гурфова С.А. Перспективы развития малых и средних предприятий в АПК КБР // Экономика и социум. – 2014. - Выпуск № 4(13) // URL: <http://www.iupr.ru>
8. Гурфова С.А., Пихова А.М. Инвестиции в основной капитал как основа социально-экономического развития страны //Актуальные вопросы современной экономики. – 2014. – №1 // URL: <http://www.avsэ.рф>.

*Гурьянова Н.А.
студент 4 курса
кафедра Финансы и кредит
Ширяева Н.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент,
зав.кафедры «Финансы и кредит»*

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Финансовое состояние хозяйствующего субъекта - результат управления. Анализ позволяет выявить внутренние и внешние причины сложившегося положения. Финансовый анализ рассмотрен с точки зрения адаптивности методов оценки вероятности банкротства и, как следствие, принятия управленческих решений.

Ключевые слова: Финансовое состояние, управленческая диагностика.

В современных экономических условиях деятельность предприятия является предметом внимания большого количества участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его деятельности. Чтобы обеспечить надежность и стабильность деятельности предприятия, его финансовым менеджерам нужно реально оценивать финансовое состояние хозяйствующего субъекта.

Экономическое положение компании никак не может оцениваться лишь на базе наличия и применения оборотных средств либо денежных ресурсов. Представляется, что экономическое положение - это комплексное понятие, отражающее итог взаимодействия всех частей финансовых взаимоотношений, в которых принимает участие предприятие в процессе его деятельности.

Стойкое положение компании - итог хорошего и профессионального финансового управления на основе анализа, который позволяет наиболее точно оценить обстановку с помощью количественных и качественных методов исследования. Именно финансовый анализ нужно применять при разработке управленческих решений.

Финансовый анализ дает возможность найти события, которые говорят о опасности наступления кризисной ситуации, оценить воздействие

внутренних и внешних причин на финансовую устойчивость компании. К таким событиям традиционно относят снижение продаж, неоднократные потери доходов от более значимых сделок, недостаток оборотных средств, частое нарушение долговых обязательств, отказ поставщиков от сделок в кредит, рост сомнительной дебиторской задолженности и другие. Так же создаёт опасность финансовой нестабильности, не информативность руководства о положении дел.

В практике финансового анализа применяются следующие методы:

- чтение бухгалтерского баланса;
- горизонтальный анализ ;
- вертикальный анализ (структурный);
- трендовый анализ;
- метод финансовых коэффициентов;
- сравнительный анализ;
- факторный анализ.[2.с.32]

Для целей полного и качественного анализа финансовой отчетности предприятия нужно применять все возможные способы. Финансовый анализ обычно проводится с помощью соответствующих коэффициентов. Такой подход никак не представляется аргументированным, пренебрежение остальными способами не позволяет довольно подробно разобраться в структуре производственно- хозяйственной деятельности предприятия. При применении всех существующих способов можно верно истолковать соответствующие коэффициенты.

Кроме анализа финансового состояния нужен учет платежеспособности компаний. Учет проводится посредством расчета показателя степени платежеспособности по текущим обязательствам (среднемесячная) (TO/N) , где N – среднемесячная выручка), предприятие считается платежеспособным, если значение никак не превышает 3х месяцев.

В основном показатели рассчитываются на основании бухгалтерской отчетности и данных прогноза финансового состояния предприятий, таких показателей двадцать шесть. Эти показатели разделены на пять групп : общие; платежеспособности и финансовой устойчивости; деловой активности, доходности и финансового результата (рентабельности);эффективности использования внеоборотного капитала, инвестиционной активности; исполнения обязанностей перед бюджетом и внебюджетными фондами.

Способ комплексной сравнительной рейтинговой оценки производственно-финансового состояния и деловой активности предприятия включает:

- сбор и аналитическую обработку исходной информации за оцениваемый период ;

- обоснование системы показателей, применяемой для рейтинговой оценки финансового состояния предприятия
- ранжирование предприятий по рейтингу.

Показатели базируются на данных отчетности предприятия, это позволяет контролировать изменения в производственно-финансовом состоянии предприятия всеми участниками экономического процесса и оценивать эффективность финансовых решений.

Некоторые авторы предлагают применять для оценки финансового состояния предприятия рейтинговое число, равное сумме коэффициентов с эмпирически определенными множителями:

$$R = 2K_1 + 0,4K_2 + 0,1K_3 + 0,1K_4 + 0,2K_5$$

(1)

K_1 - коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами,

K_2 - коэффициент автономии,

K_3 - коэффициент текущей ликвидности,

K_4 - коэффициент общей платежеспособности,

K_5 - коэффициент финансирования.

Нормативный уровень рейтингового числа – равно 1. Если рейтинговое число меньше 1, то финансовое состояние хозяйствующего субъекта будет считаться неудовлетворительное.[1,с.52]

В экономически развитых странах часто принимают метод распознавания надвигающегося кризиса, построенный на системе критериев:

- создавать перечень параметров внешней и внутренней среды организации;

- качественную и количественную оценку внешних факторов о состоянии и динамике экономической, (научно-технической, экологической, демографической и правовой конъюнктуры в национальной экономике);

- качественную и количественную оценку внутренних факторов о состоянии и динамике финансово-экономических и производственно-хозяйственных параметров деятельности организации;

- определение отклонений параметров ситуаций от норм и стандартов, оценка вероятных признаков угрозы кризиса или неблагоприятных ситуаций;

- определение причинно-следственных связей и прогнозирование возможных направлений развития кризиса на основе оценки размера вероятных потерь и уровня дефицита времени для выхода из кризисных ситуаций;

- определение и оценку факторов, влияющих на развитие кризисных ситуаций, их взаимосвязей и взаимозависимостей, и возможных последствий наступления прогнозируемых явлений.

Так же часто встречается способ анализа внутреннего состояния предприятия - SWOT-анализ, который предусматривает негативные факторы или возможности для него во внешней среде, так же он обеспечивает выбор стратегии, оптимальной в данной ситуации. Преимущество этого способа, то что это практически единственный способ объяснить и охарактеризовать те причины деятельности хозяйствующего субъекта, которые никак не поддаются количественному измерению.

Кроме SWOT-анализа есть ещё и качественные методы исследования сильных и слабых сторон предприятия. Согласно 1 из них среди управленческих функций выделяются 3 главные (маркетинг, производство, финансы) и 2 дополнительные (человеческий фактор и имидж организации). Иной качественный метод сводит «силу/слабость» и «возможность/опасность» в перекрестную матрицу, в четырёх квадратах которой фиксируются возможные стратегии развития предприятия.

С одной стороны, формально финансовый аспект считается лишь долей деятельности предприятия, с другой стороны, стабильный и мощнейший финансовый поток представляет собой результат оценки всех бизнес-процессов.

Анализ финансового состояния предприятия может показать, что одни показатели превышают данные нормативные значения, остальные оказываются ниже их. Ситуация, когда анализ показывает неплатежеспособность, то есть все параметры на это указывают, довольно редка и нежелательна, так как восстановление платежеспособности предприятия навряд ли станет возможным. Разные группы показателей характеризуют различные стороны финансовой деятельности: показатель ликвидности – ликвидность организации; показатель рентабельности - финансовую эффективность организации; показатель финансовой устойчивости - операции с заемными средствами, показатели деловой активности – насколько эффективно организация использует свои средства и т.д. При этом важно, что будет проведен полный анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта по разным параметрам, характеризующий его финансовую деятельность в целом, это позволит со всех сторон оценить ситуацию.[1,с.67]

Для оценки платежеспособности в зарубежной практике используется еще такой показатель, как леверидж (финансовый рычаг):

$$\text{ЭФР} = \left(\frac{\text{БП}}{\text{СК} + \text{ЗК}} * (1 - \text{Кн}) - \text{СП} \right) * \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}}. \quad (2)$$

Ситуация на предприятии считается удовлетворительной, если значение финансового рычага не превышает 0,5.

Этот эффект (ЭФР) может увеличиваться или уменьшаться в зависимости от соотношения заёмных и собственных средств, либо от величины процентной ставки по оплате за кредит. Но если ставка окажется слишком высокой, предприятие не получит эффекта. В такой ситуации

возможно и снижение рентабельности в результате использования кредита.[3,с.12]

В заключение можно отметить несколько неформальных критериев, позволяющих прогнозировать возможность потенциального разорения хозяйствующего субъекта, к примеру:

- факторная модель Альтмана;
- система показателей У. Бивера- низкая величина отношения оборотного капитала к общей сумме активов и низкая величина отношения оборотного капитала;
- критерий IFFR
- оценка прогнозирования банкротства по модели Ковалёва В.В., Волковой О.Н.
- медленный оборот средств предприятия ;
- сокращение сроков погашения кредиторской задолженности при условии медленного оборота текущих активов;
- большие суммы дебиторской задолженности, относимые на убытки;
- опережающий рост наиболее срочных обязательств по сравнению с изменением сумм высоколиквидных активов;
- нерациональная структура привлечения и размещения средств, формирование долгосрочных активов за счет краткосрочных источников.[3,с.25]

Таким образом, правильное использование методов исследования финансового состояния позволяет получить реальную оценку таких показателей деятельности предприятия, как платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая и инвестиционная активность и другие. Вместе с тем ни общие правила, ни специальные методики, ни эмпирические подходы никак не могут дать способа вычисления универсального конкретного финансового показателя, который покажет, как скоро наступит финансовый упадок и когда следует начинать финансовое оздоровление хозяйствующего субъекта, чтоб предотвратить его разорение.

Использованные источники:

1. Ефимова О.В. Анализ финансовой отчетности. – М.:Бухгалтерский учёт, 2010.-320с.
2. Ковалёв В.В. Финансовый анализ:методы и процедуры.-М.:Финансы и статистика,2010. – 560с.
3. Чернова В.Э., Шмулевич Т.В. Анализ финансового состояния предприятия: учебное пособие. - 2-е изд. - СПб.: СПбГТУРП, 2011. - 95 с.

*Гурьянова Н.А.
студент 4 курса
кафедра Финансы и кредит
Ширяева Н.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент,
зав.кафедры «Финансы и кредит»*

ОПТИМИЗАЦИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

На протяжении последних лет нематериальные активы на предприятии изменялись: учёные с каждым годом разрабатывали всё более совершенные технологии и с этим менялась сфера бизнеса, а в основном управление им. Менеджерам всё проще и проще контролировать операции происходящие на предприятии, планировать и рационализировать работу персонала. В итоге получаем повышение качества менеджмента и увеличиваем стоимость компании и ее конкурентоспособность.

Многие года глобальные корпорации рождались исключительно за счет больших инвестиций в основные средства. Сейчас же развитие рынка таково, что компании не могут получить существенных преимуществ только за счет материальных и финансовых ресурсов. И решение этой проблемы во многом зависит от эффективности использования уникальных по своей природе ресурсов нематериального, неосязаемого характера. Именно нематериальные активы способны стать средством устойчивого развития, обеспечить высокую конкурентоспособность организации. За счет роста нематериальных активов увеличивается имущество организаций: это обусловлено высокой скоростью технологических изменений, развитием информационных технологий, инвестиционной и инновационной деятельностью, конкурентной борьбой. Успех компании во многом зависит от эффективной разработки и использования инноваций.

Проблема в том, что многие организации не включают свои нематериальные активы в учёт, тем самым занижают стоимость капитала. К сожалению в России практика учёта и управления нематериальными активами в целях увеличения стоимости капитала не развита, причинами этого являются:

- противоречия в нормативных актах;
- намеренное занижение стоимости для использования серых схем при продаже бизнеса;
- низкий уровень менеджмента;
- непонимание природы активов и факторов, влияющих на их стоимость;
- неквалифицированный персонал.

На сегодняшний день, фактически ни одно предприятие не обходится без компьютеров и соответственно без программного обеспечения. Системы управления предприятием и бухгалтерские программы стали незаменимым

атрибутом любой организации. Оснащённость хорошим программным обеспечением – это ещё одна ступень к повышению качества и роста прибыли предприятия в «современной экономике».

В условиях рыночной экономики многие крупные предприятия производят только сборку и производство отдельных деталей. В то же время все крупные предприятия контролируют функциональность своей продукции и с помощью каких технологий она производится. Более того, берут на себя отслеживания всего жизненного цикла продукции – от разработки и организации производства до снятых с производства моделей и разработки стратегии «продления жизни» устаревших технологических образцов. Таким образом, основным активом предприятий производственного сектора является совокупность используемых ими нематериальных активов, позволяющих разрабатывать, производить, обслуживать, продавать свою продукцию.

Рассмотрим для примера ОАО «Редуктор».

Завод производит редуктора, главным на заводе в плане производства является технический отдел, где происходит конструирование редукторов. Поэтому обеспечение этого отдела современными программами, является важным для предприятия, как в плане проектирования, так и в плане управления производством в целом.

На балансе у предприятия в Нематериальных активах числится программа «Компас» (табл.1), на которой инженеры – конструкторы проектируют заказанные редуктора.

Таблица №1 «Нематериальные активы ОАО «Редуктор»».

Нематериальные активы					
Наименование показателя	Код строки	Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Остаток на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
Объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на результаты интеллектуальной собственности)	010				
в том числе:					
у патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель	011				
у правообладателя на программы ЭВМ, базы данных	012	500 000			0
у правообладателя на	013				

топологии интегральных микросхем					
у владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров	014				
у патентообладателя на селекционные достижения	015				
Организационные расходы	020				
Деловая репутация организации	030				
Прочие	040				

Минусы этой программы:

-проектирование происходит в 2D измерении, когда уже во всю уже идет оснащение 3D;

-нет центрального управления;

-при проектировании в 2D допускается много недочетов, которые устраняются только в первой проверочной модели, а это дополнительные затраты на материалы.

-нет единой базы данных;

- нет возможности руководителям контролировать процесс проектирования.

Предлагается обновить «Компас» на «Компас 3D» и дополнить централизованной программой «Лощман» (рис.1), эта программа отвечает всем требованиям современного производства:

- Оперативное управление;
- Руководитель имеет возможность работать в модуле не с одним актуальным планом/проектом, а с множеством параллельно идущих или планируемых работ/проектов;
- Система обеспечивает эффективную коллективную работу, в процессе которой данные, полученные от одного специалиста, без потерь используются другими специалистами;
- реализована мгновенная переписка для обсуждения рабочих вопросов;
- Применение электронной подписи;
- Электронный архив проектно-сметной документации обеспечивает централизованный автоматизированный учет документации, хранение и использование в электронном виде;
- Базовый функционал системы подобран так, чтобы максимально быстро запустить работу системы на предприятии и внедрить ее в производственный процесс;
- Управление заданиями.

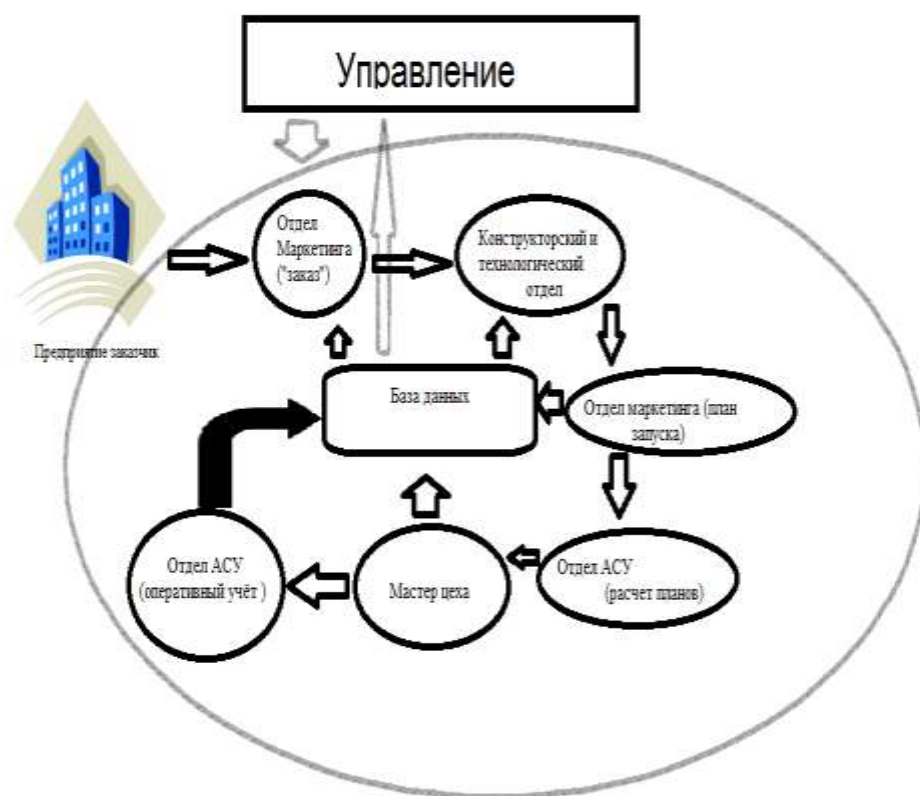


Рисунок 1 . Система «Лощман».

Эффекты в результате внедрения:

У менеджмента предприятия появляются новые более совершенные инструменты позволяющие:

- снижать издержки;
- оптимизировать бизнес-процессы;
- Обеспечивает новый качественный уровень управления (планирования и анализа при принятии решений), (за счет автоматизированной обработки достоверных, полных и актуальных данных о текущем состоянии всех процессов;
- снижение объема складских запасов;
- улучшение обслуживания клиентов;
 - повышение доли своевременных поставок
 - сокращение времени производства под заказ
- повышение производительности;
- увеличение количества единиц продукции, выпускаемых в единицу времени, без использования дополнительных производственных ресурсов;
- снижение себестоимости.

Использованные источники:

1. Сайт КОМПАС-3D [Электронный ресурс].—Режим доступа: <http://kompas.ru> (02.12.2014)

*Гурьянова Т.
студент*

*Караваяева А.
студент*

КузГТУ

Россия, г. Кемерово

ЧТО МЕШАЕТ БИЗНЕСУ УСПЕШНО ВОЙТИ НА РЫНОК И НАЧАТЬ БЫСТРОЕ И МОЩНОЕ ДВИЖЕНИЕ?

Согласно результатам опроса, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения, всего 3% населения страны имеют собственное дело, а подавляющая часть россиян (82%) даже никогда не пыталась открывать собственный бизнес. Оставшимся 15% опрошенных опыт частного предпринимательства не принес желаемых результатов. Всеми виной входные барьеры на рынок, которые не дают развиваться предприятию.

Входные и выходные барьеры оказывают существенное влияние на развитие бизнеса. Входные барьеры препятствуют проникновению на рынок новых конкурентов. Смысл их состоит в том, чтобы сделать затраты, связанные с проникновением в отрасль, настолько высокими, чтобы под угрозой оказалась самоокупаемость вложенных капиталов.

Чем выше барьеры входа, тем сложнее пробиться новичку на рынок. К барьерам входа относятся:

- ✓ экономия на масштабе и опыте производства уже обосновавшихся фирм помогает удерживать издержки на низком уровне, недоступном потенциальным конкурентам;
- ✓ дифференциация продуктов и услуг, т.е. опора на торговые марки, подчеркивающие уникальность товаров и признание их покупателями;
- ✓ владение патентами, ноу-хау, которое дает технические и производственные преимущества существующим фирмам, отсутствие квалифицированных кадров. Поэтому новички не смогут конкурировать на равных;
- ✓ потребность в капитале. Чем выше пороговый минимум первоначальных инвестиций для входящих в отрасль, тем ограниченнее круг потенциальных конкурентов;
- ✓ издержки переориентации, связанные со сменой поставщиков, переобучением персонала, научной и практической разработкой нового продукта;

✓ необходимость создания новой системы каналов распределения. Чем больше число существующих каналов распределения продукции связано с действующими фирмами, тем труднее войти на рынок. Для преодоления этого барьера может потребоваться с нуля начать создавать сеть розничных торговцев, либо купить доступ к каналам распространения продукции, предлагая значительную часть своей прибыли дилерам и дистрибьюторам, или выделить большие средства на рекламу;

✓ политика государства может препятствовать проникновению на рынок, например, высокие таможенные пошлины для иностранных конкурентов или отсутствие государственных льгот, субсидий для новичков, требование лицензий и разрешений, строгие правила безопасности и природоохранные стандарты увеличивают издержки входа на рынки.

Если фирма-новичок разрешит проблемы входа на рынок, она столкнется с определенной реакцией существующих на рынке фирм. Эта реакция может быть пассивным сопротивлением или же агрессивными мерами по защите своих рыночных позиций с использованием снижения цен, усилением рекламы, предложением новой продукции и т.п. И чем пассивнее реакция на приходящие фирмы, тем выше угроза конкуренции с их стороны.

Выходные барьеры препятствуют попыткам фирм, действующих на рынке, уйти с него. Выходные барьеры могут иметь социально-политический, экономический и эмоциональный характер[1].

Выходными барьерами могут служить:

- ✓ необходимость списания крупных инвестиций;
- ✓ честолюбие менеджера;
- ✓ нежелание утратить свой имидж;
- ✓ вмешательство правительства;
- ✓ большие затраты на ликвидацию предприятия;
- ✓ оппозиция профсоюзная, поставщиков, клиентуры и

т.п.

Выходные барьеры принуждают фирмы продолжать функционировать в отраслях, где низкая рентабельность или отсутствуют доходы на вложенный капитал.

По нашему мнению наиболее серьезными выходными барьерами, как на Российских, так и на зарубежных рынках, являются:

- ✓ конкуренция;
- ✓ известный бренд;
- ✓ высокая стоимость смены поставщика;

- ✓ проблемы с распределением товара;
- ✓ выгодное место продаж.

Рассмотрим эти барьеры подробнее.

Конкуренция – это борьба между экономическими субъектами за максимально эффективное использование факторов производства. Это такая вещь, которая сначала снижает оборот денег в предприятии (выручку), а потом и цены (наценку).

Известный бренд – если мы в течение долгого времени находимся на рынке потребители нас распробовали. А если мы удовлетворяем потребителей по цене и качеству они начинают советовать нас друзьям, знакомым. Главное не сдавать позиции. Наличие известного бренда является серьезным конкурентным преимуществом.[2]

Высокая стоимость смены поставщика. Вполне нормальная ситуация, когда на рынке появляется более выгодное предложение, но клиент существующей компании не собирается изменять ей по той простой причине, что издержки на смену поставщику окажутся слишком большими. Например, авиакомпании начисляют своим клиентам бесплатные мили, когда те летают на их самолетах. Это один из примеров высокой стоимости смены поставщика, ведь тогда все бесплатные мили будут потеряны. В мире CRM-систем это могут быть серьезные затраты на внедрение новой системы.

Проблемы с распределением товара – компания, действующая на рынке сделает все возможное, чтобы новички не получили доступ к дистрибьюторам. Добиться этого можно совершенно разными способами, начиная от заключения эксклюзивного соглашения с дистрибьюторами и заканчивая их поглощением.

Выгодное место продаж. В некоторых сферах бизнеса успешность продаж определяет место. Если существующая компания заняла удачное место, т. е. то место, которое по тем или иным причинам привлекает покупателей, обычно таковыми являются места с наибольшей проходимостью людей, то говорить о появлении конкурентов бессмысленно.

Входные барьеры мешают бизнесу успешно войти на рынок и начать быстрое мощное движение.

На сегодняшний день для того, чтобы создать свой бизнес, нужно затратить множество средств для его реализации. Размеры минимального стартового капитала, необходимого для разворачивания дела, за последние семь-восемь лет выросли в России очень сильно. Для небольшого предприятия требуются как минимум десятки тысяч долларов, для старта серьезного дела необходимы более крупные инвестиции до сотни тысяч долларов. Однако зарегистрировать свой бизнес для предпринимателя перестало быть проблемой. В среднем, чтобы открыть малое предприятие, нужно пройти 20-25 инстанций: получить согласующие документы и заплатить до одной тысячи долларов. Интересен тот факт, что выход с рынка

еще намного затруднен, и закрыть предприятие в настоящее время значительно сложнее, чем его зарегистрировать, так как издержки по закрытию фирмы более высоки. Поэтому многие не закрывают, а «бросают» или «топят» предприятия, сводят их к нулевому балансу.[3]

По данным опросов руководителей крупных фирм были названы около двадцати проверяющих учреждений. Главным страхом нынешних предпринимателей стала Государственная налоговая инспекция. На появление ее представителей указали 70% ответивших. Далее идут санитарно-эпидемиологический надзор 22,5%, пожарный надзор 21%. Нас заинтересовало высказывание предпринимателя, владельца магазинов товаров для дома Decandpresents, мы задали вопрос: «А действительно ли влияют входные барьеры на создание и раскрутку собственного дела?». Предприниматель считает, что немаловажным барьером является коррупция: владельцев еще не раскрученного бизнеса штрафуют, а с крупными предприятиями у них «договор». Анализируя зарубежный и российский рынок можно сделать вывод, что главным входным барьером является конкуренция. Почему конкуренция росла, а потом перестала? Отчасти это связано с тем, что перестали меняться границы рынков. Однако и при сохранении границ рынка происходили внутренние изменения в структуре сбыта в разрезе основных потребителей.[4]

Условия входа на рынок образуют важнейшую характеристику динамики отрасли, развития промышленности и экономического благосостояния. Более того, снижение барьеров входа или препятствование их появлению составляет одну из важнейших задач политики поддержания конкуренции.

Для удачного входа в рынок новому игроку потребуется наладить производство широкой линейки продукции. Поскольку, просто обладая узким ассортиментом, новый бренд просто не выдержит конкуренции на уже поделенном рынке товаров.

В заключении можно отметить, что входные барьеры — факторы, препятствующие проникновению на рынок новых конкурентов. Возведение барьеров является одной из форм борьбы за обретение и сохранение конкурентных преимуществ. Все эти факторы, помогают Российской экономике развиваться, предотвращая появление на рынке некачественной продукции.

Использованные источники:

1. Ивасюк, Р. Я. Анализ особенностей развития малого предпринимательства на современном этапе / Р.Я. Ивасюк // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 4. – С. 66 –70.
2. Басс, А. Я. Сфера услуг и предпринимательство в экономическом развитии / А. Я. Басс, Е. А. Разомасова // ЭКО. –2009. – № 2. – С. 75-84

3. Кадочников, С. М. Межфирменная кооперация: анализ развития кластеров в России / С. М. Кадочников, С. Б. Авдашева, С. В. Голованова // Российский журнал менеджмента. – 2010. – Т. 8. – № 1. – С. 22–26
4. Лукьянов, С. А. Отраслевые барьеры входа как важнейший инструмент политики ограничения конкуренции / С. А. Лукьянов, Н. В. Кисляк // Вопросы экономики. – 2007. – № 2. – С. 456.

*Гусейнов М.Г.
студент 5 к. 3 гр.*

Финансово-экономический факультет

Гаджимурадова Л.А.

руководитель

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ИННОВАЦИИ В ТУРИЗМЕ – КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Инновация – это внедрение, введение достижений науки, передового опыта в областях управления, организации труда, технологий. Туризм – одна из важных отраслей экономики любой страны. Во многих государствах он входит в число основных источников дохода. Сфера туризма влияет на любой континент, государство или город, поскольку туризм является межотраслевой сферой экономики, которая охватывает не только средства размещения, но и транспорт, связь и многое другое. При условии успешного развития, туризм приносит определенные преимущества, с которыми связано его значение для экономик разных стран и для нашей республики в частности.

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Дагестана до 2025 года» туристско-рекреационный комплекс является одним из перспективных и приоритетных направлений развития экономики республики, представляющий собой многоотраслевой комплекс, в котором отражаются интересы субъектов хозяйствования. Повышение уровня социально-экономического развития любого региона во многом зависит от использования потенциала в возможности оказания туристических услуг. Кроме того, усовершенствование или создание новых материалов, оборудования, технологических процессов, продуктов, услуг и методов, коренным образом изменяет и существенно улучшает эффективность не только сферы туризма, но и экономики в целом. Анализируя современное состояние туризма в нашей республике можно сказать, что это направление развивалось не так активно как поездки наших граждан за границу. Об этом свидетельствуют и статистические данные прибытия иностранных туристов в нашу республику. Основными причинами являются – низкий уровень

бюджетных расходов на отрасль, галопирующий рост цен на туристские услуги, отсутствие единых стандартов, технологий и правил, недоступность для туристов многих уникальных туристских ресурсов из-за отсутствия необходимой туристской инфраструктуры и др.

Успешное развитие той или иной сферы экономики во многом зависит от периодически происходящих инновационных процессов, которые затрагивают не только область науки и технико-технологической сферы, но и тесно связаны с экономическими и социальными преобразованиями.[1]

Инновации в туризме – это разработка, создание новых туристических маршрутов, проектов и т. д., внедрение которых позволит повысить занятость населения, обеспечить рост его доходов. Изучение тенденций и закономерностей комплексного освоения инноваций, планирование положительных результатов и управление ими - сложная методологическая проблема в сфере туризма, связанная, прежде всего с классификацией нововведений. В качестве значимых для определения сути инноваций в туризме существуют определенные классификационные признаки.

Основу инновационной деятельности во всех секторах экономики составляет реализация достижений научно-технического прогресса. Сказанное в полной мере относится и к сфере социально-культурного сервиса и туризма. Научно-техническая революция не только стала материальной основой формирования массового туризма. Она оказала огромное влияние на инновационную деятельность в социально-культурный сервис и туризм через высокие технологии, к числу которых относятся новые материалы, микропроцессорная техника, средства информации и связи, биотехнологии.

Появление полимерных, композитных и других новых материалов привело к появлению новых видов одежды и обуви, нового спортивного и иного снаряжения, новой тары и упаковки и т.д. Новые материалы стали материальной основой экстремального туризма, способствовали развитию водного, горного и ряда других видов туризма.

Таким образом, инновационная деятельность в сфере туризма направлена на создание нового или изменение существующего продукта, на совершенствование транспортных, гостиничных и других услуг, освоение новых рынков, внедрение передовых информационных и телекоммуникационных технологий и современных форм организационно-управленческой деятельности.

На практику нового туризма влияют такие факторы, как демографические изменения (старение населения), стиль жизни, характер работы, частота и продолжительность отпусков. Люди стремятся к новым и нестандартным путешествиям. Их растущая осведомленность, новые потребности стимулируют туристский бизнес, побуждают к инновациям и нововведениям. Большинство инновационных туристских продуктов имеют

свои ниши на рыночном пространстве (например, экологический, приключенческий, экстремальный туризм). Устойчиво популярен и культурно-познавательный туризм, в котором появились инновационные продукты.[2]

Внедрение новых технологий в туризм помогает повысить доходы от инвестиций. Для развития туризма в Дагестане есть все условия. Республика Дагестан является одним из наиболее привлекательных, колоритных и самобытных регионов России. Испокон веков Дагестан притягивал к себе бесчисленное количество путешественников, художников, поэтов и писателей.

Неповторимы и уникальны культура и искусство народов нашей республики. Здесь каждый народ сохранил свои давние традиции, фольклор, народные промыслы и этнолингвистический облик. Самая главная ценность Дагестана – его жители, их кавказское радушие и гостеприимство. Дагестан заинтересовывает туристов песчаными пляжами Каспийского моря, горнолыжными курортами и уникальными особенностями культуры разных народностей, населяющих территории этой республики Северного Кавказа.

Туристские маршруты к историческим поселениям, сохранившим до сих пор объекты культурного наследия, представляют большую историческую, культурную и научную ценность и вызывают огромный интерес у туристов и отдыхающих. В Дагестане более шести тысяч памятников истории, наиболее значительным из которых является архитектурный комплекс цитадель Нарын-кала, VI век, древняя часть и крепостные сооружения города Дербента, включенные в Список Всемирного культурного и природного наследия ЮНЕСКО. Туризм - это настоящий катализатор социально-экономического развития. Однако в республике, в силу хронической недооценки существующего потенциала, не уделяется должного внимания этой сфере, что приводит к застою в развитии туристической индустрии. Необходимо достаточно хорошо оснастить турфирмы, чтобы получать полную отдачу, в том числе и в будущем, от технических нововведений, которые повлияют на процессы разработки и продвижения услуг, использовать современные аналитические методы и подходы к решению проблем, которые помогут уменьшить затраты и увеличить производительность труда.

Таким образом, в регионе есть уникальная возможность создать необходимые условия для становления туризма как высокодоходной отрасли экономики, потенциал которой в республике сильно недоиспользован. Появление нового продукта на рынке туристических услуг будет способствовать разработке других, более совершенных проектов, давать возможность их финансировать. Инновации в туризме требуют больших материальных, финансовых затрат. Поэтому необходима поддержка государства.

Ключевым механизмом государственного регулирования и поддержки развития туризма являются республиканские и разработанные на их основе муниципальные целевые программы развития туризма. Успешная реализация мероприятий региональных целевых программ в рассматриваемой сфере позволит обеспечить опережающую по сравнению с другими отраслями динамику развития туризма, конкурентоспособность турпродуктов республики на внешних рынках.[3]

Эффективное решение существующих проблем позволит создать новую модель роста туризма, в центре которой будет совершенствование материально-технической базы и внедрения в сферу туризма новой техники и технологий, обеспечивая тем самым эффективную рекламу турпродукта, транспортную доступность туристических центров и создание высококвалифицированного персонала, способного предложить качественное обслуживание туриста.

Прежде всего, внедряя достижения научно-технического прогресса и передовой практики, инновационных нововведений в развитие сферы туризма, можно будет создать новые концепции туризма, туристских услуг, и реализовать их в новых форматах обслуживания. Формирование новых подходов и внедрение инноваций развития и регулирования сферы туризма, позволит создать адекватную туристскую индустрию с хорошо развитой материально-технической базой.

Использованные источники:

1. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы / Н. И. Иванова. - М.: Наука, 2013.
2. Каурова А.Д. Организация сферы туризма: учеб. пособие. - СПб.: Герда, 2014.
3. Чудновский А.Д. Управление индустрией туризма. – М.: Кнорус, 2012.

*Гусейханова Ц.К.
студент 2курса 3 гр.*

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ РФ

В настоящее время перед Россией остро стоит проблема привлечения иностранных инвестиций, без которых сложно себе представить полноценное развитие промышленности и осуществление крупных проектов, из-за отсутствия достаточных средств внутри страны или

нежелания потенциальных инвесторов-резидентов рисковать своим капиталом. В то же время о привлечении иностранных инвестиций нечего и говорить без развитого фондового рынка. Рынок же производных финансовых инструментов является неотъемлемой частью фондового рынка.

Существование самих деривативов в последнее время вызывает неоднозначные оценки, так как они задумывались для страхования рисков, а на сегодняшний день выступают также как средство осуществления спекуляций и являются одной из причин финансовых кризисов.

Мировой рынок производных финансовых инструментов, несмотря на свою относительную молодость, является динамично растущим сегментом финансового рынка. Обороты биржевых торгов по срочным контрактам, как правило, существенно превышают обороты на рынках базовых активов. Это связано в первую очередь с тем, что способом управления рисками и соответственно базой для осуществления финансового планирования является хеджирование - или перераспределение риска.

В 90-е гг. XX в. состав участников рынка расширился за счёт стран с переходной экономикой, в том числе и России, где он появился одновременно с началом рыночных реформ.

В последние годы российский рынок производных финансовых инструментов бурно развивается. Но современный отечественный срочный рынок далек от совершенства, и его стремительный рост повлек за собой возникновение острых проблем, волнующих инвесторов.

Понятие производных финансовых инструментов

Производные инструменты финансового рынка (дериватив) - это ценные бумаги, цена которых внутренне зависит от цены других активов (базовых инструментов), т.е. цена является производной величиной от цены других инструментов.

Производная ценная бумага даёт владельцу право или обязанность купить или продать какой-либо товар в будущем. Это также означает, что они не могли бы существовать без отсутствия базового инструмента, т.е. если по какой-либо причине прекратится торговля базовыми инструментами, то прекратится обращение производных.

Базовыми активами могут быть: товары в материально-вещественной форме (биржевые товары - зерно, металлы, нефть, сахар) и финансовые активы (ценные бумаги, валюта, процентные ставки, фондовые индексы)

Строго говоря, большинство производных инструментов по закону не отнесено к ценным бумагам. Это своего рода контракты, которые дают право на осуществление сделок с классическими ценными бумагами.

Производные финансовые и товарные инструменты создают фиктивный капитал и обеспечивают движение фиктивного капитала. Иными словами, появление производных финансовых инструментов явилось результатом активной инновационной деятельности, связанной с развитием

и расширением использования капитала в форме фиктивного капитала, не функционирующего непосредственно в процессе производства и не являющегося ссудным капиталом. Прикладными функциями финансовых деривативов является выполнение через них арбитражных и спекулятивных сделок. Такая роль деривативов является второстепенной (дополнительной) для традиционных фондовых ценностей - ценных бумаг. В случае с производными финансовыми инструментами участник фондового рынка имеет дело не с самим фиктивным капиталом (акции, облигации), а с документом, дающим право на совершение операций по купле-продаже фиктивного капитала.

Правовых препятствий для выпуска обращающихся подписных прав в российской практике нет. В частности, при первичном распространении нового выпуска акций в условиях определения их цены (проспект эмиссии) могут быть оговорены специальные цены (или порядок их установления) для уже существующих акционеров. Могут быть также установлены специальные компенсации акционерам за приобретение акций по ценам публичного размещения. Преимущественные права акционеров при каждой новой подписке могут быть оговорены в уставе акционерного общества.

Эмитент стремится к выпуску варрантов для того, чтобы сделать свои акции более привлекательными в глазах инвесторов. Часто варранты выпускаются как часть платы андеррайтеру за обслуживание первичного размещения ценных бумаг, услуг по реорганизациям и приобретениям.

Скрытая цена -- это разность между рыночной ценой обычных акций и исполнительской ценой, по которой эти акции можно приобрести на основании варранта.

Временная цена -- это разница между будущей рыночной ценой акции, которая может возрасти вследствие успешного развития данной компании, и ее существующей рыночной ценой. Если предположить, что в будущем цена акции возрастет до 35 руб., то временная цена варранта составляет: $35 - 25 = 10$ руб.

В нашем примере цена варранта составит: $5 + 10 = 15$ руб. Если инвестор приобретает варрант за 15 руб., а впоследствии купит акцию по исполнительской цене в размере 20 руб., то общие затраты на покупку акции составят: $15 + 20 = 35$ руб., т. е. столько, сколько стоит эта акция на рынке. Фактическая цена варранта колеблется около его теоретической цены в зависимости от спроса и предложения, а также от других факторов.

Следует отметить, что варрант может не иметь скрытой цены, когда исполнительская цена выше рыночной цены акции. Однако он будет иметь временную цену вследствие того, что у рыночной цены акций есть тенденция к росту. Временная цена варранта снижается по мере приближения конца срока его действия, так как уменьшаются спекулятивные

ожидания роста курсовой стоимости акций. По истечении срока действия варрант теряет всякую ценность.

Эмитенты в некоторых быстро растущих секторах бизнеса далеко не всегда могут продемонстрировать историю выпуска долговых обязательств, и вследствие этого им для привлечения инвесторов приходится предлагать «подсластитель» в виде варрантов. Использование варрантов при условии роста акций организации приводит к увеличению акционерного капитала эмитента облигаций.

Начало формированию рынка финансовых производных инструментов было положено в середине 1970-х гг. Главным фактором успешного развития этих инструментов в тот период была нестабильность мировых финансовых рынков. Современное экономическое положение (низкие процентные ставки, длительное падение курса доллара, рост цен на энергосырье) схоже с ситуацией, сложившейся почти тридцать лет назад, и поэтому спрос на финансовые деривативы вновь начал активно расти.

Развитие рынка производных финансовых инструментов в России задерживается проблемами, наиболее серьезными из которых являются следующие:

- Отсутствие у большинства хозяйствующих субъектов практического интереса к совершению сделок с производными финансовыми инструментами. Отметим, что заинтересованность в подобных сделках будет постепенно возрастать по мере укрепления стабильности политических и экономических процессов в стране.

- Недостатки законодательного регулирования срочного рынка, включая отсутствие четких и непротиворечивых определений, судебной защиты в отношении расчетных производных финансовых инструментов, единых стандартов профессиональной деятельности, эффективной системы обеспечения исполнения обязательств на внебиржевом срочном рынке, определенности в отношении компетенции органов регулирования.

- Незрелость рынков базисных активов, вызванная практически отсутствием организованных и ликвидных биржевых товарных рынков энергоносителей, сельхозпродукции и металлов. Сегодня на российском фондовом рынке преобладают производные финансовые инструменты с фондовыми и валютными базисными активами, а не процентные финансовые деривативы, свойственные зарубежным рынкам.

- Преобладание на срочном рынке спекулянтов, так как практика хеджирования рисков с использованием финансовых деривативов, пока не свойственна большинству участников российского срочного рынка.

*Давыборец Е.Н., к.п.н.
доцент
Дальневосточный федеральный университет
филиал в г. Находка
Россия, г. Находка*

ПРИЧИНЫ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА В РОССИИ

Аннотация: В статье исследуются причины финансового кризиса в России в конце 2014 года. Автор приходит к выводу, что он явился вполне предсказуемым и закономерным явлением, обусловленным комплексом внутренних и внешних факторов.

Ключевые слова: экономический кризис, инфляция, девальвация, производство, экспорт, импорт.

В России 2014 год был насыщен многими важными событиями, которые были и позитивными (Олимпиада в Сочи), и неоднозначными (присоединение Крыма к России) и негативными (события, связанные с войной на Украине). Под конец года произошло еще одно отрицательное событие - финансовый кризис. Каковы причины этого кризиса, попытался ответить автор данной статьи.

Можно выделить две группы причин, повлиявших на девальвацию и инфляцию в нашей стране: внутренние, связанные с особенностями экономической системы России, и внешние, связанные с международной торговлей и международными отношениями. Первую группу можно обозначить как первичные факторы, вторую как «дополняющие».

Сущностной причиной, являющейся «бомбой замедленного действия», стали особенности экономического развития России, а именно высокая зависимость экономики от экспорта нефти, газа (и других сырьевых ресурсов), при низком развитии производства. Подобного рода специфика экономической системы всегда таит себе опасность, быть подорванной каким-либо политическим, международным, экономическим событием, которое может создать для этого благоприятную среду. Такие опасения были у многих экономических экспертов-аналитиков, предвещавших подобное развитие событий [см. напр.: 1; 2]. Вместе с тем, адекватной своевременной реакции в политических кругах такие прогнозы не встретили.

Необходимо отметить, что российское руководство неоднократно заявляло о необходимости развития производства, разрабатывались программы поддержки малого и среднего предпринимательства как важной движущей силы отечественной промышленности. Определенные результаты были достигнуты, но в масштабах страны они были явно недостаточными, и Россия продолжала «сидеть на нефтегазовой игле».

Ситуация отягощалась также тем, что те капиталы, которые удавалось заработать предпринимателям (различного уровня) как можно быстрее вывозились из страны. Это происходило вследствие политической и

экономической нестабильности, а также, возможно, имеющегося печального опыта российской истории (неоднократной экспроприации имущества граждан). Также, это был распространенный способ укрывательства своих доходов от налогов. Тем самым, те не малые капиталы за последние двадцать лет новой российской государственности, которые могли бы работать на отечественную экономику, становились достоянием экономики других государств.

Указанная проблема всегда была явной и злободневной. В то же время политическое руководство не предпринимало прямых решений по противодействию данной тенденции. Со стороны государства на протяжении многих лет провозглашаются лозунги защиты капиталов от любых посягательств. Фактически проводится политика в интересах олигархов и финансовых магнатов⁴⁸. Это обусловлено тем, что новая российская государственность с начала образования характеризовалась слиянием власти и капитала, что многим отечественным и зарубежным аналитикам позволяет обозначить политическую систему России как олигархию [см. напр.: 3]. В этой связи, вспоминается опыт «родственного соседа» России – Белоруссии, где проводится обратная политика, по недопущению чрезмерного обогащения небольшой группы лиц. Здесь укоренилась практика, что как только интересы предпринимателей идут вразрез с общенациональными интересами, это жестко и бескомпромиссно пресекается Президентом страны. На практике это – антиолигархическая политика. С точки зрения справедливости, а также экономического благосостояния населения автору видится она вполне оправданной.

С целью попытки возврата «мигрировавших» российских финансовых состояний, в ежегодном послании Президента Федеральному собранию в 2014 году Владимир Путин выдвинул предложение по реабилитации капиталов, вывезенных за границу: деньги, добровольно возвращенные в Россию, наряду с их владельцем, не будут подвергаться преследованию со стороны государства. Такая мера может способствовать ее цели – возврат финансовых ресурсов в Россию, но по нашим прогнозам, на данном этапе развития страны, не многие граждане воспользуются такой «возможностью».

В результате указанных (внутренних) экономических причин (низкое развитие производства, зависимость от экспорта сырья, отток капитала за границу) происходят многие социальные проблемы, сущностными среди которых являются обнищание населения (на котором основываются многие другие социальные проблемы) и нездоровая стратификация общества (небольшой процент супербогатых, владеющих солидной частью достояния страны, и подавляющее большинство «полунищего» населения,

⁴⁸ Отличие между «олигархом» от «финансовым магнатом» в том, что первый имеет прямое или косвенное отношение к власти и влияние на власть. В России возможность заработать состояния длительное время было сопряжено, так или иначе, с влиянием на власть.

вынужденного жить «от зарплаты до зарплаты»). Эти же причины явились «питательной почвой» для финансового кризиса в России, и они, вполне были прогнозируемы.

На финансовый кризис в России во многом повлияли события внешней политики государства 2014 года. После присоединения Крыма к России, а также событий на Востоке Украины ряд государств выразил свой протест санкциями против нашего государства. «С середины марта США, Канада и страны Евросоюза приняли несколько пакетов санкций в отношении Москвы. В частности, США запретили въезд в страну и заморозили активы нескольких крупных бизнесменов и чиновников из РФ, кроме того, санкциям подвергся и банк «Россия». Аналогичные меры предприняли и страны ЕС»[4].

Эксперты прогнозируют, что санкции в отношении России будут иметь отрицательные последствия не только для нашей страны, но и мировой финансовой системы в целом, и как следствие, и для тех государств, которые их вводили [5]. «Проблема с финансовыми санкциями заключается в том, что никто не знает точно, к каким последствиям они приведут – особенно предпринятые в отношении столь крупной экономики, как российская. Если они окажутся более «эффективными», нежели предполагалось, они будут представлять серьезную угрозу для глобальной финансовой стабильности»[6].

Важной внешней причиной финансового кризиса России стало резкое падение цены на нефть, которое отразилось на экономике не только нашей страны, но и десятков других стран, экспортирующих нефть. С 2011 года стоимость «черного золота» была стабильно высокой – около 100 американских долларов за баррель. В текущем году произошел значительный спад цены на нефть (ниже 80-ти долларов за баррель), достигнув пятилетнего минимума. Основной причиной такого скачка называют увеличение потока сырой нефти, посредством наращивания добычи в США и некоторых других странах-производителях и восстановления нефтяного сектора Ирака, Ливии, при одновременном спаде спроса на «черное золото» в странах Азии и Европы [7]. Зависимость экономики России от нефтегазового экспорта привела к резкой девальвации рубля, и, как следствие, повышению уровня и без того высокой инфляции.

Результатом перечисленных причин явился финансовый кризис в России, который на данный момент не стабилизирован и вполне возможны его усиления. На пресс-конференции с журналистами 12 декабря 2014 года Президент Владимир Путин озвучил прогноз по стабилизации ситуации, а также ее улучшению не позднее чем через два года. Для подавляющего большинства населения России это тревожные прогнозы, которые сопряжены с обнищанием многих, среди которых наименее защищенные слои – пенсионеры, инвалиды, многодетные семьи, а также люди, имевшие и

до кризиса без того низкие доходы. Вместе с этим, по заявлению Путина, произошедшая проблема – есть шанс для российской промышленности, которым необходимо воспользоваться. Поэтому, не смотря на то, что в ближайшие годы российским гражданам придется не легко в связи с ухудшением уровня жизни, необходимо предпринимать усилия по восстановлению отечественного производства.

Использованные источники:

- 1 Последствия финансового кризиса для России. URL: http://studopedia.ru/1_68824_posledstviya-finansovogo-krizisa-dlya-rossii.html [дата обращения: 25.12.2014].
- 2 Проблема 2014: выдержит ли российская экономика вторую волну экономического кризиса? URL: <http://bs-life.ru/makroekonomika/problema2014.html> [дата обращения: 25.12.2014].
- 3 Прибыловский В. Происхождение путинской олигархии. Президентское окружение: досье, связи, возможные назначения. Часть 1. URL: <http://www.democracy.ru/article.php?id=990> [дата обращения: 26.12.2014].
- 4 Путин признал влияние санкций Запада на экономику. URL: <http://www.interfax.ru/business/373632> [дата обращения: 25.12.2014].
- 5 Как российско-украинский кризис отразится на экономике России. URL: <http://www.investentrussia.ru/finansovie-novosti/vlianie-krizisa-ukrainy-na-ekonomiku-rf-03-14.html> [дата обращения: 27.12.2014].
- 6 «Отдача от санкций» может спровоцировать кризис. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/45888> [дата обращения: 26.12.2014].
- 7 Обвал мировых цен на нефть: причины и вероятные последствия URL: <http://www.riasm.ru/entry/109876/> [дата обращения: 26.12.2014].

*Давыборец Е.Н., к.п.н.
доцент*

*Дальневосточный федеральный университет
филиал в г. Находка
Россия, г. Находка*

РОЛЬ ИМИДЖА В ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА

Аннотация: В современном мире для межличностной коммуникации сознательно и неосознанно применяются определенные правила человеческого взаимодействия. Впечатление, которое человеку удастся произвести на других, непосредственно влияет на его признание, и желание вступать с ним в социальные связи и отношения. В статье исследуется место и роль имиджа в жизни современного человека.

Ключевые слова: имидж, объективные и субъективные факторы имиджа, впечатление, внешность.

Важную роль в отношениях между людьми играют не только и не столько реальные их характеристики и поступки, но и то впечатление,

которое им удалось произвести посредством презентации их лучших качеств, а также через хорошие (либо отрицательные) отзывы о них со стороны других людей. Впечатление, не обязательно соответствующее реальности, может остаться в сознании человека на всю жизнь, преломляя все дальнейшее восприятие объекта. Так, негативный рассказ о человеке, его неблагоприятный поступок, обусловит предвзятое отношение к человеку еще до встречи с ним. Такая информация может быть достаточно устойчивой, и потребуются немало усилий, чтобы сформировать новые впечатления о человеке. Таким же образом повлияет и положительный рассказ о достоинствах, благородстве, честности, доброте, самоотверженности и т.д. человека, который сформирует позитивный фон его восприятия, и все дальнейшие его действия будут восприниматься сквозь призму данного рассказа.

Конечно, в восприятии человека немалую роль играет и его «реальное лицо», то есть те качества и характеристики, которые объективно ему присущи, те поступки, которые запечатлелись в нашем сознании. Не зря говорят об «эффекте края», то есть об особенностях нашего восприятия, согласно которым хорошо запечатлеваются в памяти первые и последние события, с которыми человек сталкивается. В отношении восприятия других людей – это будет первое впечатление, которое человеку удалось произвести, а также последние его поступки.

Вместе с этим, необходимо брать во внимание не только объективные факторы восприятия человека, но и субъективные: специфика воспринимающего субъекта, его сформированный настрой на восприятие, запечатлевшиеся наиболее яркие черты и характеристики человека и мн. др. Так, наше впечатление о других складывается не суммарно на основе всей совокупности характеристик субъекта, а на основе 3-х-4-х наиболее ярких, либо по какой-то причине запечатлевшихся в памяти качеств. В результате этого один и тот же человек разными людьми может восприниматься диаметрально противоположно: от резко положительного отношения до резко отрицательного.

Важную роль в восприятии индивида играет внешность. Не смотря на то, что народная мудрость говорит, что «с лица воду не пить», внешний облик (с которым, кстати, иногда ошибочно отождествляют имидж) играет важную роль в восприятии человека. Вот почему, большинство людей озабочены своей внешностью, стараясь выглядеть как можно лучше. Так, большинство женщин ежедневно тратят время и силы на преобразование своей внешности – макияж, прическа, подбор одежды и т.д. Приятная внешность притягивает людей, располагает к общению, и, напротив, не красивая, неопрятная внешность отталкивает. Это мотивирует большинство людей к щепетильному отношению к своей внешности. Существует распространенная в науке и в обиходе людей концепция, согласно которой,

жизнь человека напрямую связана с его внешностью, и именно она во многом определяет успехи и неудачи, счастье и несчастье человека, не говоря уже о выборе спутника жизни и создании семьи.

Преобразование своей внешности можно рассматривать как разновидность манипуляции сознанием, когда человек, посредством созданной красоты, стремится спровоцировать позитивные эмоции других людей, с целью формирования положительного впечатления о себе, не основанного на реальности (изначальной действительной внешности). Манипуляция – это скрытое психологическое воздействие на сознание человека с целью изменения его чувств, мыслей, поведения [1]. В работе над своей внешностью, преобразованиях собственного лица и тела имеются все компоненты манипуляции: психологическое воздействие, скрытность своих намерений, желание изменить сознание других (их отношение к себе).

Точно также формирование положительного впечатления о себе есть разновидность манипуляции. Так, усиленно демонстрируя положительные качества, которые в обычной жизни могут быть и не свойственны человеку, и, скрывая качества, которые предположительно не встретят поддержки и хорошего отношения, человек обманывает других. Налицо манипулятивный прием, основанный на скрытой активизации эмоций, с целью изменить сознание других (положительного восприятия себя). Казалось бы, такая закономерность в отношениях между людьми – распространенная практика, не являющаяся секретом. Вместе с этим, люди часто с удивлением впоследствии испорченных отношений думают о том, что как раньше я не замечал этого в человеке, который казался изначально исключительно положительным. Муж через некоторое время после свадьбы начинает понимать, что та красавица, которая представала перед ним некоторое время ранее, куда-то делась. А жена недоуменно слышит грубость своего мужа, относившегося всегда к ней исключительно с нежностью. Налицо примеры того, что люди сознательно или бессознательно старались произвести на других впечатление, формируя свой позитивный имидж.

Таким образом, имидж – это искусственно сформированное впечатление о себе, эмоционально окрашенный образ, вследствие целенаправленной работы индивида по его созданию [2, с.13]. В результате такой работы позиционируются положительные качества, запечатлеваясь в сознании других, и нивелируются отрицательные, формируя ошибочное мнение об исключительно позитивных характеристиках личности, а также яркой красивой внешности.

Очевидно, для чего человек к этому прибегает. Это помогает расширить круг знакомств, заручившись поддержкой тех, в ком особо человек заинтересован и кто ему дорог. В свою очередь он также может оказаться обманутым искусственным имиджем других людей. Хотя нужно подчеркнуть, что базисом имиджа, его основой все-таки является реальный

человек с его достоинствами и недостатками, с его настоящей внешностью, темпераментом и чертами характера, которые рано или поздно человек проявит, раскроя свое «истинное лицо». Как говорит, русская пословица: «Нельзя всю жизнь проходить на цыпочках», то есть долго притворяться, что человек лучше, чем он есть на самом деле.

Таким образом, имидж человека – это сложное явление, на процесс формирования которого влияет вся совокупность объективных и субъективных факторов. К объективным факторам следует относить реальные характеристики человека, включая его внешность, характер, особенности поведения и поступки. К субъективным относятся особенности восприятия людей, особенности межличностного взаимодействия, сформированные установки, предвзятость в отношении человека, усилия индивида по созданию хорошего впечатления о себе и другие факторы. Для успешного взаимодействия с другими необходимо сформировать привлекательный имидж, который будет располагать к общению, и способствовать успеху и личностным достижениям.

Использованные источники:

1 Доценко Е.Л. Манипуляция: феномен, механизм, защита. Феноменологическое описание. [Электронный ресурс] URL: <http://www.aquarun.ru/psih/ks/ks7.html> [Дата обращения 25.12.2014].

2 Davyborets E.N. Constructing images of American presidents: The monograph. – Germany: Lambert, 2014. 177 p.

*Давыборец Е.Н., к.п.н.
доцент*

*Дальневосточный федеральный университет
филиал в г. Находка
Россия, г. Находка*

РОЛЬ ИМИДЖА В СОВРЕМЕННОМ ПОЛИТИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ

Аннотация: открывая тем или иным лицам путь к вершинам политической иерархии, фактор имиджа играет важную роль в современном политическом процессе. В статье исследуются положительные и отрицательные функции, которые способен выполнить политический имидж.

Ключевые слова: имидж политика, имидж государства, имиджмейкинг, PR-технологии, электорат.

Политический имидж есть эмоционально окрашенный образ какого-либо политического объекта (президента, партии, государственного органа, государства и пр.), формируемый в общественном сознании профессионалами-имиджмейкерами на основе реально существующих качеств объекта, с их усилением или добавлением новых, ему не присущих, посредством имиджевых технологий [1, с.17]. Роль имиджа в современном политическом процессе трудно переоценить, так как он является важнейшим

фактором завоевания электоральной поддержки общества, позволяя тем или иным лицам, группам занять высшие посты в политической иерархии.

Согласно закономерностям современного информационного пространства на сегодняшний день совершенно недостаточно просто быть хорошим человеком, либо желать помочь своим соотечественникам в решении их проблем, для того, чтобы получить эту возможность посредством электоральной поддержки. Набор положительных характеристик политического объекта, без продуманных шагов по их презентации гражданам, создадут просто «серую мышку», которая останется не замеченной. Напротив, совершенно заурядная личность, реальные интересы которой будут сильно отличаться от общественных и общенациональных, имея определенные финансовые, административные ресурсы, посредством PR-технологий сможет сформировать привлекательный имидж и заручиться электоральной поддержкой граждан.

Нужно отметить, что на сегодняшний день в электоральной практике России не выработано эффективных механизмов, позволяющих «раскрыть» кандидата на выборный пост перед избирателями, «обнажив» его истинные качества. Равно как, фактически нет механизмов в политической системе общества, позволяющих проконтролировать, отстранить от должности или привлечь к ответственности «слугу народа», чьи интересы и политические действия пошли вразрез с общественными интересами.

Так, президент России неоднократно заявлял о том, что политическое руководство страной несет личную ответственность перед гражданами. На практике же такая ответственность применяется лишь в отношении неугодных власти лиц, тех кто, так или иначе, «перешел ей дорогу», с демонстрацией гражданам подобного рода действий. Подавляющее большинство политиков фактически не только не несут ответственности за нерешенные проблемы, а также за те, которые возникли в результате их неэффективных действий, но и регулярно имеют прибавку вознаграждения за государственную службу (которое по общероссийским меркам и без того является гипер высоким).

Тем самым, можно констатировать, что в России, изначально демократический институт выборов при отсутствии вспомогательных демократических институтов и механизмов (развитая электоральная культура, демократические электоральные традиции, проработанный механизм ответственности выборного должностного лица и т.д.), не выполняет своего основного предназначения – формирование власти посредством осознанного электорального выбора граждан из лучших представителей общества, желающих действовать во имя общественного, а не личного блага.

Можно предположить, что это переходный этап в развитии демократии в нашей стране, конечным результатом которого будет все-таки

зрелая демократическая система, выполняющая свои основные функции по установлению власти народа. На сегодняшний день, хорошо усвоив правила по созданию привлекательного имиджа, многие российские политики, прежде всего, сосредоточены не на исполнении своих обязанностей, а на том, как понравиться гражданам (наряду с реализацией собственных интересов).

Вместе с этим, нельзя не сказать о положительных функциях, которые выполняет политический имидж. Он, конечно, с одной стороны, при неразвитости демократических механизмов в обществе и государстве, является средством обмана граждан и манипуляции массовым сознанием. При помощи политических технологий активизируются запланированные имиджмейкером эмоции граждан, политический объект становится «близким», «понятным», «своим», но при этом не соответствует своему «прототипу».

С другой стороны, имея благие намерения, но без целенаправленной работы по формированию привлекательного имиджа, политик не сможет заручиться поддержкой электората и получить возможность помогать гражданам, решать общественные проблемы. Как было уже сказано, «просто хороший человек» «растворится» в современном информационном пространстве. Для того, чтобы политика «увидели» и «услышали», необходима систематическая, целенаправленная работа по его популяризации и презентации затребованных в обществе качеств. Кроме того, необходимо принимать во внимание фактор противодействия конкурирующих политических сил, которые будут предпринимать попытки дискредитировать сильного конкурента. Без применения закономерностей имиджмейкинга, политику будет сложно заявить о себе как о лидере, в котором нуждается общество.

В настоящее время накоплен значительный арсенал приемов и методов, позволяющих сформировать привлекательный имидж политическому объекту [см. напр.: 2; 3]. При помощи специальных технологий можно «усилить» имеющиеся качества, эффективно презентовать их гражданам, проставить акценты на информации таким образом, что политик запомнится гражданам, приобретет положительные ассоциации, его захочется поддержать. Конечно, необходимо принимать во внимание фактор ресурсов – финансовых, административных и т.д., которые выполняют важную роль в процессе имиджмейкинга.

Помимо электоральных функций, имидж способен выполнить другую важную роль. Посредством привлекательного имиджа можно успокоить граждан, мобилизовать на поддержку проводимых в обществе реформ, заручиться запасом «прочности» политику или государственному органу, что будет способствовать порядку в обществе и политической стабильности (в свете текущих украинских событий это является весьма актуальным).

Политический имидж относится не только к политическим деятелям, но и к государству. Имидж государства, являясь одним из основных факторов международных процессов, также выполняет для общества важную роль. Он привлекает другие государства к международному сотрудничеству, притягивает зарубежных инвесторов, заставляет уважать страну в решении международных вопросов. Напротив, негативный имидж создает множество проблем государству в ведении международной политики, торговых отношениях, в межнациональных взаимодействиях на уровне межличностной коммуникации граждан. В итоге имидж государства становится фактором стабильности, международной безопасности и залогом успешного развития страны.

Таким образом, политический имидж способен исполнить двойственную роль в обществе. С одной стороны – он, по большому счету, является обманом граждан, и в этом качестве на сегодняшний день широко используется российскими политиками. С другой стороны, позитивный имидж способствует стабильности, порядку в обществе, и плодотворному межгосударственному сотрудничеству.

Использованные источники:

- 1 Давыборец Е.Н. Теория и практика формирования имиджа лидера Соединенных Штатов Америки: монография / Е.Н. Давыборец; Дальневосточный федеральный университет, филиал в г. Находка. – Владивосток: Дальневост. федерал. ун-т, 2014. – 192 с.
- 2 Максимов А.А. «Чистые» и «грязные» технологии выборов: российский опыт. - М.: Дело, 1999. - 448 с.
- 3 Ольшанский Д.В. Политический PR. - СПб.: Питер, 2002. – 576 с.

*Давыборец Е.Н., к.п.н.
доцент*

*Еленева Е.В.
старший преподаватель
Дальневосточный федеральный университет
филиал в г. Находка
Россия, г. Находка*

ПРИМЕНЕНИЕ ДИСКУССИИ В СОВРЕМЕННОМ УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Аннотация: в статье исследуется дискуссия как метод активного обучения в современном учебном процессе высшей школы. Анализируется ее роль и место среди образовательных технологий, возможности применения в ходе академических лекций и традиционных семинарских занятий. Изучаются факторы эффективности дискуссии, а также правила применения. Выявляются преимущества данного метода активного обучения.

Ключевые слова: дискуссия, методы активного обучения, информационные технологии, учебный процесс, лекция.

Современное высшее образование отошло от традиционных методов обучения, ведущее место среди которых занимали традиционная лекция⁴⁹ (академическая лекция) и традиционный семинар. Основной задачей преподавателя на лекции было – прочитать или рассказать ее аудитории. В семинаре также основным видом активности студента было прослушивание предлагаемой информации. Такие методы в обучении не являются оптимальными, так как задействуют в основном только слуховое восприятие. В то время как у различных людей может быть предрасположенность к другим видам восприятия: зрительному, сенсорному, абстрактно-логическому и др. В традиционной отечественной высшей школе в образовательном процессе по преимуществу не было задействовано нескольких видов активности, которыми оперируют новые образовательные технологии.

Прежние методы обучения сегодня отходят в прошлое. На смену им приходят более эффективные и прогрессивные образовательные технологии – методы активного обучения. В том числе в традиционные лекции и семинары внедряются специальные приемы и техники, направленные на активизацию самостоятельного познавательного процесса студента, что многократно повышает степень усвоения и запоминания материала.

Целью настоящего исследования является освещение места и роли в современном образовательном процессе такого метода активного обучения как дискуссия. Объект исследования – методы активного обучения. Предмет – дискуссия, как образовательная технология, направленная на подключение мыслительной активности студентов для оптимизации учебного процесса.

В ходе экспериментальных исследований было выявлено, что слуховая информация, запоминается не вся (а, как правило, только около 20%), и имеет свойство быстро забываться, если не актуальна для человека, и не подкреплена другими каналами восприятия, а также мыслительной активностью во время ее прослушивания. При совмещении слуховой и зрительной информации уровень ее понимания и запоминания повышается до 40%. Но наибольшая степень усвоения материала происходит при включении нескольких видов активности: индивидуально-личностного восприятия (слухового, зрительного, сенсорного и др.), речи, мыслительной активности и практической деятельности [1]. В результате чего, новым направлением в образовании стало разработка и использование таких форм учебного процесса, при котором задействуются несколько видов информации и несколько форм активности в различных вариациях.

⁴⁹ Традиционная лекция представляет собой последовательное изложение преподавателем определенного раздела конкретной науки или учебной дисциплины.

Так, например, традиционные лекции стали подкрепляться использованием наглядного иллюстрационного материала (показ презентаций при помощи специальных технических средств); внедрением специальных информационных техник для активизации мыслительной активности. Такие методы активного обучения как «мозговой штурм», «проблемная лекция» основаны на сочетании слухового восприятия, речи и мыслительной активности. А «деловая игра» и «круглый стол» задействуют все виды активности. Методы активного обучения устраняют недостатки традиционного образования, позволяя включить в образовательный процесс различные категории студентов.

Одним из распространенных методов активного обучения является дискуссия, которая представляет собой совместное обсуждение спорного вопроса, позволяющее прояснить и, возможно, изменить мнения и позиции участников группы в процессе непосредственного общения, а также сформировать блок знаний в конкретной сфере.

Данный метод начал исследоваться психологами еще в 30-х годах XX века. Так, Жан Пиаже отмечал что дискуссия – аргументированный спор между людьми – важный механизм социализации, благодаря которому ребенок отходит от эгоцентрического восприятия мира и становится способным слушать и уважать мнения других людей [2]. Социальный психолог Курт Левин также давал высокую оценку роли дискуссии в межличностной коммуникации, отмечая, что она усиливает мотивацию и сплачивает участников группы в решении конкретных проблем [3].

Можно сказать, что в отечественном образовании данная методика используется достаточно давно, еще со времен советской высшей школы. Стихийные дискуссии возникали в процессе обсуждений тех или иных вопросов в ходе лекций и семинаров. Вместе с тем, они не применялись систематически и целенаправленно, не было разработано правил их ведения и применения, что нивелировало значение дискуссии в образовательном процессе.

В настоящее время дискуссия является распространенной и популярной технологией среди методов активного обучения, в силу своей простоты, доступности и эффективности. Она может использоваться как в ходе лекций, так и в ходе семинарских занятий; как самостоятельно, так и в качестве дополнения к другим образовательным технологиям. Дискуссии можно вставлять по ходу лекции для лучшего усвоения и закрепления пройденного материала; для отдыха (посредством смены вида деятельности); для «разбавления» теоретического материала, для активации внимания. Ее эффективно также применять и в ходе традиционных лекций и семинарских занятий, когда по мере появления дискуссионных моментов, преподаватель может задавать вопросы студентам, требуя аргументированных ответов и выслушивая различные точки зрения. Это активно вовлекает обучаемых в

образовательный процесс, давая всестороннее видение предмета обсуждения, позволяя выявить многообразие точек зрения и подходов в решении проблем, а также прояснить собственную позицию и позиции участников группы.

Данный метод целесообразно применять, когда есть дискуссионные вопросы дисциплины, по которым у студентов уже сформирован блок знаний в ходе изучения данного предмета, либо из других дисциплин; посредством транслируемой информации, через СМИ (например, если обсуждаются социальные проблемы общества, вопросы внешней политики, вопросы экономики и др.), из жизненного опыта (например, конфликты и способы их разрешения, психологические приемы коммуникации и др.). Это также может быть дискуссия при отсутствии специальных знаний, на основе предложенных данных, фактов, информации.

К преимуществам дискуссии как образовательной технологии можно отнести: полноту и эффективность усвоения материала для различных категорий студентов, длительность его хранения в памяти, легкость активизации при решении практических задач; развитие творческих и интеллектуальных задатков и способностей, облегчение и оптимизацию образовательного процесса.

Помимо оптимизации усвоения материала применение исследуемого метода также может быть параллельно направлено на решение других важных задач, которые можно разделить на две основные группы: развитие личности, в том числе ее межличностного взаимодействия; и групповая интеграция. Так как данный метод основан на практической направленности и на активизации инициатив и творчества студентов, он хорошо развивает способности к обучению: концентрацию внимания (которой часто не хватает студентам для успешной учебы), произвольную память, слуховое и зрительное восприятие, абстрактно-логическое мышление. Дискуссия также развивает личностные качества обучаемых – возможность самостоятельной постановки и решения практических задач; способность брать на себя ответственность, творчески мыслить. Она снимает «зажимы» мыслительной активности: страх неправильных решений, страх перед новым и не привычным, боязнь быть не понятым или осмеянным и др. Также необходимо отметить, что преимущество данного метода обучения в том, что он задействует предыдущие знания и опыт, а также развивает междисциплинарные связи, что является важными задачами в современной образовательной парадигме.

Благодаря тому, что в дискуссии используется не только диалог, но и полилог, посредством многоуровневой коммуникации происходит групповая интеграция, снимаются «барьеры» общения, усиливается взаимопонимание и сплочение группы, снижается конфликтность в межличностном взаимодействии. Развиваются способности студентов слушать и понимать

других, идти на контакт, работать в команде. Групповая форма организации работы повышает уровень достижения качественных результатов.

Нужно отметить, что дискуссия может иметь достаточно разнообразные вариации ее проведения. Так, среди ее разновидностей выделяют дебаты, «мозговой штурм», «панельную дискуссию», «форум-обсуждение», «снежный ком», «квадро», «приоритеты», «письменную дискуссию» и др. [см. например: 4]. Каждому из данных методов присущи свои правила и своя специфика ведения. Исходя из организационных особенностей исследуемого метода выделяют спонтанную (стихийную), свободную и спланированную (организованную) дискуссии, отличающиеся между собой уровнем подготовки и степенью формализованности.

Вне зависимости от вида дискуссии для оптимизации ее эффективности как метода обучения важно соблюдать ряд простых, но действенных правил. Это – четкое обозначение предмета дискуссии; соблюдение этически ориентированных норм поведения участников делового общения; стимулирование и поддержание инициативы, и напротив, избегание ее подавления; направление дискуссии посредством наводящих вопросов и аргументов в нужное русло [5]. На завершающем этапе дискуссии важно подвести итоги и сделать выводы. При соблюдении данных правил можно достигать высоких результатов в процессе обучения и развития студентов.

Таким образом, дискуссия как образовательная технология имеет ряд преимуществ, повышая эффективность обучения студентов. Во-первых, образовательный процесс становится более легким и интересным. Студентам теперь не нужно «грызть гранит науки» для достижения высоких результатов. Во-вторых, повышается уровень усвоения и запоминания материала, информация намного дольше сохраняется в памяти и легче активизируется при необходимости. В-третьих, теоретические знания, закрепленные посредством обсуждений, подключения мыслительной активности, легче могут применяться в повседневной жизни при решении профессиональных задач. В-четвертых, развиваются важные личностные, а также профессиональные качества студентов, повышая при этом личностную самооценку. И, наконец, методы активного обучения прямо способствуют созданию благоприятного «климата» в коллективе, создавая хорошие условия для успешного обучения.

Использованные источники:

1. Современные виды групповых дискуссий и техники их организации. URL: [Электронный ресурс]: <http://wiki.srkc.ru/index.php/> [дата обращения: 12.10.2014].
2. Попова Г.М., Рябова Е.С. Деятельность как основной инструмент формирования компетентностей // Физика в школе. 2013. №4. С. 48-53.
3. Пиаже Ж. Речь и мышление ребенка. М.: Республика. 1994.

4. Левин К. Динамическая психология. М.: Московский университет. 1981.
5. Хачатурова Т.В. Дискуссия и правила ее проведения // Вестник Майкопского государственного технологического университета. 2009. №3. С. 124-126.

*Давыборец Е.Н., к.п.н.
доцент*

*Журбей Е.В., к.и.н.
доцент*

*Дальневосточный федеральный университет
филиал в г. Находка
Россия, г. Находка*

ПОВЫШЕНИЕ ИМИДЖА РОССИЙСКОЙ АРМИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: в статье исследуются произошедшие изменения в социальном институте российского общества – армии – повышение престижа среди населения и востребованность в сфере профессиональной реализации граждан. Изучается динамика изменений в общественном сознании в отношении армии и военнослужащих, выявляются их причины. Авторы приходят к выводу о том, что успешная целенаправленная политика российского руководства явилась основной причиной популяризации армии в современных российских условиях

Ключевые слова: армия, имидж, престиж, реформы, военнослужащий, денежное довольствие, вооружение.

Армия играет важную роль в жизни любого государства, выполняя фундаментальную функцию защиты населения и территорий. От силы и мощи армии во многом зависят порядок и стабильность в государстве, имидж страны на международной арене, а также ее положение в геополитическом пространстве. Российское государство на протяжении последних двух десятилетий испытывало кризис института армии, связанный с недостатком финансирования воинских частей, упадком военной промышленности, с проблемами сложившейся системы отношений внутри воинских частей и др. Следствием этого явился общий системный кризис данного института и упадок его имиджа в общественном сознании. Вместе с этим прошедшая волна цветных революций в ряде стран Восточной Европы⁵⁰, послужила стимулом для Российского руководства обратить на армию особое внимание и взяться за решение накопленных в данной сфере проблем.

⁵⁰ Революция кедров в Ливане в 2005 году, попытка Васильковой революции в Белоруссии в 2006, попытка цветной революции в Армении в 2008, Цветная революция в Молдавии в 2009, Народная революция в Киргизии в 2010, Евромайдан в 2014.

Целью данного исследования является анализ изменений, произошедших в сфере института армии на протяжении последних нескольких лет, в том числе выявление их сущностных причин. Объектом исследования являются вооруженные силы Российской Федерации. Предметом – эволюция имиджа армии в общественном сознании.

В последние годы наблюдается неуклонная тенденция повышения престижа армии среди населения. Об этом говорят опросы общественного мнения, проводимые различными социологическими службами [см. например: 1]. Так, 24% граждан считают, что состояние вооруженных сил на сегодняшний день хорошее, причем этот показатель за год увеличился в полтора раза, а по сравнению с 1998 годом – в двадцать раз. Также возросло количество граждан, считающих положение в армии средним – 54%. И только 16% опрошенных считают положение Российской армии плохим [2]. У большинства российских граждан армия сегодня вызывает положительные эмоции: у 38% - надежду, у 34% - уважение, и у 27% - гордость [2]. На вопрос о том, хотели бы вы, чтобы ваш сын, брат или другой близкий родственник служил сейчас в армии, 53% граждан ответили «да». Это является показателем доверия исследуемому государственному институту.

Также наблюдается значительное увеличение числа желающих вступить в ряды вооруженных сил российской армии по контракту, что даже обусловило не существовавшее ранее явление – взяточничество при поступлении на военную службу по контракту [3]. Это является свидетельством изменения отношения к армии среди населения (хотя, необходимо также учитывать недавние сокращения в армии, согласно проводимой реформе).

Можно выделить несколько факторов, объясняющих кардинальные изменения в общественном сознании относительно места и роли армии в жизни социума. Прежде всего, нужно отметить эффективную политику государства в этой сфере. Так, министр обороны РФ Сергей Шойгу неоднократно говорил о необходимости повышения престижа армии, с целью чего привлекался Общественный совет и другие органы. А президент России Владимир Путин в своем послании Федеральному собранию Российской Федерации 2004 года заявлял: «К задачам общенационального масштаба, безусловно, относится и модернизация армии. Боеспособные, технически оснащенные и современные вооруженные силы нужны нам для надежной защиты государства, для того чтобы мы могли спокойно решать внутренние социально-экономические задачи» [4].

По поручению президента Российской Федерации был разработан документ, закрепляющий новые принципы эффективного управления Вооруженными силами государства, положенный в основу проведения военной реформы. Это - «Стратегия социального развития вооруженных сил Российской Федерации на период до 2020 года» (Утверждена решением

коллегии министерства обороны Российской Федерации от 28 марта 2009 года).

Государственная политика сегодня осуществляется по нескольким направлениям. Это многократное увеличение финансирования армии. С 2012 года осуществлено значительное повышение зарплат военнослужащих. Так минимальная зарплата военнослужащего только пришедшего в армию по контракту (без званий и выслуг) составляет 25 тысяч рублей [5], что является большей суммой, чем средняя заработная плата в большинстве регионов России. В ходе службы зарплата повышается в результате надбавок за выслугу лет, получение воинских званий, сдачу установленных нормативов, за условия, связанные с риском для жизни и мн. др., и доходит до 100 тысяч рублей и более. Такая сумма является высокой заработной платой, которой могут похвастаться лишь представители отдельных профессий в Российской Федерации. На фоне общего обнищания значительной части населения и низких заработных плат, а также наличия безработицы, подобного рода меры по материальному стимулированию военнослужащих являются весьма привлекательными для граждан России.

Помимо высокого денежного довольствия предусмотрена также дополнительная материальная поддержка военнослужащих. Так им предоставляется безвозмездное ипотечное кредитование в размере до 3-х миллионов рублей, с последующим погашением этой суммы государством, без какого-либо уменьшения заработной платы. Нужно отметить, что проблема обеспечения граждан жильем на сегодняшний день в России стоит достаточно остро. Большая часть нуждающихся в жилье граждан не в состоянии осилить ипотечные кредиты и не имеют иных возможностей по приобретению жилья. Поэтому такая льгота является заманчивой для значительной части населения страны. Меры материального стимулирования являются основной причиной желания молодых людей посвятить себя службе Родине в рядах Вооруженных сил Российской армии.

Помимо этого, среди важных причин повышения престижа и профессиональной востребованности российской армии, необходимо также отметить улучшение технического ее оснащения. Как выразился Сергей Шойгу, самолеты стали летать, корабли плавать, автоматы стрелять. Вооруженные силы активно модернизируются и проходят проверки на боевую готовность. Поставлена задача оптимизировать обороноспособность России в мире. Это также является дополнительным стимулом для многих молодых людей, патриотически настроенных по отношению к государству и армии. В ходе социологического опроса ВЦИОМ почти 90% респондентов положительно оценили обороноспособность государства сегодня [2].

Нужно отметить, что модернизация российской армии вызывает сегодня дискуссии. Одни считают, что сверхфинансирование, выделяемое на обновление военно-технического оснащения армии и установление высоких

заработных плат военным – это не оправданная нагрузка на бюджет государства. Другие считают, что это необходимые меры для повышения качества обороноспособности государства, что является чрезвычайно актуальным в современных реалиях геополитического пространства.

Также в армии наведен порядок. Прекратились вне уставные отношения, дедовщина, явившиеся главной причиной разрушения престижа армии среди россиян в недавнем прошлом, когда изобиловали случаи издевательств над вновь прибывшими военнослужащими. Данная проблема была основополагающей причиной желания большинства молодых людей уклониться от выполнения воинского долга.

Повлияло также общее улучшение имиджа власти среди населения в результате блестящей победы и успешного проведения Олимпийских игр в Сочи, а также присоединения Крыма к России. Эти события, как показывают опросы общественного мнения, повлекли резкое повышение патриотических настроений в обществе [6], и позитивным образом повлияли на престиж и имидж президента Владимира Путина, и власти в целом. В общественном сознании эти события напрямую связаны с именем действующего президента и представляются его заслугой.

Помимо этого сегодня уделяется внимание военно-патриотическому воспитанию молодежи. Разрабатываются школьные программы по этому направлению. Предусмотрено включение в общеобразовательную программу средней школы дисциплины «Основы военной службы» (обособленно или в курсе ОБЖ). Проводятся также специализированные уроки такие как «Урок гражданина», «Уроки мужества», уроки, посвященные Дню победы и пр. Специальные дисциплины направлены на активизацию гражданского самосознания среди молодых людей, формирование чувства верности родине, готовности защищать отечество, создание благоприятного имиджа армии, повешение ее престижа. Посредством таких занятий, будущим призывникам прививается идеология, согласно которой, служба в армии является делом настоящих мужчин, престижным и достойным занятием гражданина Российского государства.

В результате всех мер, предпринятых руководством России в сфере модернизации вооруженных сил РФ служба в армии сегодня не вызывает у большинства граждан негативных эмоций. А министр обороны Сергей Шойгу в очередной раз стал самым популярным министром России, занимая лидирующие позиции в прежней должности Министра по чрезвычайным ситуациям.

Таким образом, произошедшие позитивные изменения в исследуемой сфере – есть результат целенаправленной политики российского руководства, проводшего реформу всей сферы военной службы: начиная от существенного повышения материального оснащения армии и зарплат военнослужащих, и заканчивая внедрением необходимой идеологии и

повышения престижа армии в массовом сознании. Важной причиной перемен явилось изменение системы уставных и вне уставных отношений в армии. В результате принятых мер, желающих поступить сегодня на военную службу по контракту многократно превышает наличие запланированных мест. А качество подготовки военнослужащих, а также их готовность с честью выполнять свой воинский долг значительно возросли. В результате можно констатировать, что населению России сегодня можно положиться на созданную надежную защиту в лице российской армии.

Использованные источники:

1. Опрос общественного мнения ФОМ. URL: [Электронный ресурс]: <http://fom.ru/Bezopasnost-i-pravo/11458> [дата обращения: 10.10.2014].
2. Опрос общественного мнения ВЦИОМ. URL: [Электронный ресурс]: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=114811> [дата обращения: 10.10.2014].
3. Министр обороны заявил о том, что желающих в этом году служить в армии по контракту больше чем необходимо. URL: [Электронный ресурс]: <http://contract-army.ru/ministr-oborony-zayavil-o-tom-zhelayushhikh-v-ehdom-godu-sluzhit-v-armii-po-kontraktu-bolshe-chem-neobkhodimo/> [дата обращения: 10.10.2014].
4. Послание Президента Федеральному собранию Российской Федерации. URL: [Электронный ресурс]: <http://archive.kremlin.ru/text/appears/2004/05/71501.shtml> [дата обращения: 12.10.2014].
5. Денежное довольствие. URL: [Электронный ресурс]: <http://contract-army.ru/denezhnoe-dovolstvie/>. [дата обращения: 12.10.2014].
6. Всероссийский опрос ВЦИОМ, 8-9 марта 2014 года, URL: [Электронный ресурс]: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=114751> [дата обращения: 11.10.2014].

*Давыборец Е.Н., к.п.н.
доцент*

*Заярная И.А., к.э.н.
доцент*

*Дальневосточный федеральный
университет филиал в г. Находка
Россия, г. Находка*

К ВОПРОСУ О НЕГАТИВНОМ ВНЕШНЕМ ИМИДЖЕ РОССИИ

Аннотация: в статье исследуются факторы, повлиявшие на формирование в сознании части мировой общественности негативного образа русских, и неблагоприятного имиджа России. Анализируются условия, способствующие укоренению отрицательного имиджа нашей страны. Также выявляется причина, усугубляющая положение и усиливающая конфликтность в отношениях России с другими

государствами. Автор приходит к заключению, что сложившееся положение дел – закономерное явление, основанное на объективных и субъективных факторах формирования имиджа.

Ключевые слова: внешний имидж, Россия, формирование имиджа, восприятие, мировое сообщество, объективные и субъективные факторы.

Важный элемент благополучия жизнедеятельности страны, непосредственно влияющий на все ее сферы, – это сформированный в сознании общественности позитивный имидж. От него зависит как успешность дел внутри страны, так и за ее пределами на геополитическом пространстве. Различают имидж страны внутренний – восприятие своими гражданами, а также внешний – восприятие страны на международной арене, а также гражданами других государств [1].

Целью исследования является выявление факторов, способствующих формированию негативного имиджа России в глазах мирового сообщества. Объектом исследования выступает имидж страны, как целенаправленно формируемый образ, основанный на объективных (вся совокупность характеристик страны) и субъективных (технологии создания, особенности воспринимающей стороны) факторах [2, С. 13]. Предметом – факторы, повлиявшие на формирование внешнего негативного имиджа России.

Выступая в своем ежегодном послании Федеральному собранию в 2014 году [3], президент России Владимир Путин негодовал по поводу предвзятого несправедливого отношения к России других государств и мировой общественности. Действительно, в ряде зарубежных средств массовой информации можно проследить негативное отношение к России и русским гражданам. Также имеют место быть международные санкции в отношении России, которые формируют среди наших граждан внутренний имидж страны как персоны нон грата, или страны-изгоя. Это настораживает и расстраивает наших граждан, которые искренне негодуют: «Что Западу от нас нужно?». На наш взгляд налицо несколько провоцирующих ситуацию причин. Рассмотрим их.

Во-первых, это – неумение российских граждан взглянуть на себя со стороны, и взять ответственность за собственные промахи и ошибки. Всегда ли русские были «на высоте» и вели себя достойно? Первых два десятилетия после открытия железного занавеса наши соотечественники, выезжали за границу в большинстве своем, чтобы «отрываться», отдыхать «по полной программе», демонстрируя мировому сообществу, отсутствие норм и правил поведения в русской культуре. Это зачастую была не элита российского общества, а «низы» в интеллектуально-культурном плане, которые в добавок позволяли вести себя таким образом, как им неудобно было бы вести себя «дома», перед своими согражданами.

Можно привести примеры, являющиеся показательными для культуры наших граждан в предыдущие годы. Любимыми фильмами русских были

«Особенности национальной охоты» и «Особенности национальной рыбалки» где буквально идет героизация пьяных русских и гордость за то, как много они могут выпить. Такой сюжет воспринимался русскими оптимистично и с удовольствием. С гордостью говорили наши граждане о «загадочности русской души», являющейся не более чем политкорректным выражением не адекватности и не высокого интеллекта среднестатистического русского в недавнем прошлом.

Таким образом, тот негатив, который сегодня существует в отношении России у мирового сообщества, не есть ли результат нашего поведения в прошлом, сформировавшего негативное отношение к нам? Мировое сообщество вполне правомерно имеет «осадок» к русским. По психологическим законам восприятия, сложившийся стереотип «дурака и пьяницы русского» с «загадочной русской душой» преломляет все последующее восприятие русской нации в негативном ключе.

Возьмем, к примеру, наше восприятие Китая сегодня. Первая ассоциация, возникающая у многих российских граждан относительно китайской нации – «не опрятные», «грязнули». Данная черта была сформирована в нашем сознании в 90-е годы, когда Китай был на существенно более низком уровне экономического и культурного развития, а также исходя из нашего взаимодействия с челноками, не являвшимися представителями элиты китайского общества. Не смотря на изменившиеся условия прошлый имидж «не опрятного» Китая еще доминирует в нашем сознании, хотя по многим показателям развития это государство опередило наше [4].

Если бы при этом государственная пропаганда КНР, как происходит у нас в России относительно США и стран запада, раскручивала идею, о негативном отношении русских к Китаю и китайским гражданам, то вполне правомерно Россия стала бы восприниматься враждебной нацией. Российские же граждане со своей стороны не испытывают психологическое неудобство за стереотип в своем сознании «грязнули китайца», и не стесняются в выражениях относительно «не достаточно цивилизованных» китайских граждан. Негативные же высказывания в свой адрес воспринимаются «в штыки», и расцениваются как поклеп, заговор и несправедливость.

Следует также отметить другую причину негативного внешнего имиджа России. Наша страна длительное время постсоветского периода не славилась высоким уровнем развития и достижениями в различных сферах и областях (до событий 2014 года). Более того, государство некоторое время недавней истории оставалось полукриминальным. Много не решенных проблем остается до сих пор. Так, в России преобладает низкий жизненный уровень, бедное население, в плохом состоянии находится экономика, высокими темпами снижается курс рубля, злободневной проблемой

являются масштабы коррупции во всех структурах власти, а также множество других внутренних социально-политических и экономических проблем. То есть, объективные условия формирования имиджа нашего государства не благоприятствуют его позитивному содержанию. Основа имиджа – объективные факторы (т.е. не зависящие от человеческого восприятия и сознания факты и данные о положении дел в государстве) – в России в целом не являются положительными.

Каждому государству в целом все равно до другой нации (русских, китайцев и т.д.). Сформированный образ – это укоренившийся стереотип восприятия, наиболее запечатлевшихся в сознании ярко выраженных черт, которые вполне возможно присущи только небольшой части нации, либо преобладали когда-то в прошлом и на сегодняшний день уже не имеют актуальность. Тем не менее, должно пройти немало времени, чтобы стереотип в общественном сознании был искоренен. Нация должна продемонстрировать мировому сообществу иные качества и черты, противоположные тем, на основе которых сформировался негативный имидж.

Нужно отметить, что, по мнению авторов, существующее положение вещей по поводу негативного восприятия нашей страны усугублено нагнетанием обстановки со стороны российских властей и подконтрольных им СМИ, преломляющих события через идеологию нашего государства. В новостных роликах лидирующих в России каналов - «1ОРТ» и «России» - раскручивается миф, о заговоре врагов, которые только и ждут момента, чтобы уничтожить нашу родину. Российские граждане находятся под прессингом отечественной пропаганды.

Для чего власти прибегают к таким методам, «подливают масло в огонь»? Ответ может быть в следующем. Власть утратила кредит доверия у обнищавшего и уставшего от обещаний общества, которое на протяжении пятнадцати лет уверяют, что все в порядке, все под контролем, а будет еще лучше. Граждане же все больше разочаровываются в своем мало эффективном руководстве. Формирование же в общественном сознании образа опасного врага, выжидающего момента, чтобы раздавить Россию, способно объединить общество вокруг лидера, стоящего во главе государства. Тем самым усыпляется бдительность граждан и их озабоченность насущными проблемами. Общество в состоянии угрозы легко внушаемо, им легко манипулировать. С повестки дня временно снимается вопрос об эффективности лидера в решении социально-экономических проблем, он вытесняется новой проблемой – агрессора-Запада и необходимостью мобилизовать силы на то, чтобы дать отпор врагу.

Таким образом, сегодняшний не оптимистический для России имидж, запечатленный в сознании мировой общественности, во многом есть результат объективных факторов, связанных с невысоким уровнем

экономического и политического развития, множеством внутригосударственных проблем, а также некорректным поведением россиян за границей в недавнем прошлом. Усиливает отражение российскими гражданами негативного внешнего имиджа России, транслируемая государственная идеология, усугубляющая и мифологизирующая существующее положение дел, превращающее все мировое сообщество в зло, объединившееся против России.

Использованные источники:

1. Дубинкина Т.Ю. Специфика внутреннего и внешнего имиджа государства в современных условиях // Перспективы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Тамбов, 2014. С. 63-66.
2. Davyborets E. N. Creating Images of American Presidents: The monograph / E. N. Davyborets. Germany: LAMBERT. 2014. – 177 p.
3. Политаев В.И., Федорец М.В. Развитие экономики Китая: путь к инновационноориентированному государству // Вестник Московского государственного областного университета. 2014. № 1. С. 1-10.
4. Ежегодное послание Президента РФ Владимира Путина Федеральному Собранию (полная версия). URL: [Электронный ресурс]: <http://www.1tv.ru/news/polit/273180> [дата обращения: 06.12.2014].

*Давыборец Е.Н., к.п.н.
доцент*

Куликова В.В., к.г.н.

*профессор РАЕ, доцент экологии БЖД
Дальневосточный федеральный университет
филиал в г. Находка
Россия, г. Находка*

**РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКОГО БИЗНЕСА В НАХОДКИНСКОМ
ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ (НА ПРИМЕРЕ УСЛУГ БАЗ ОТДЫХА НГО)**

Аннотация: являясь перспективным направлением развития, индустрия туризма на сегодняшний день является приоритетной темой научных исследований. В статье анализируется рекреационный потенциал Находкинского городского округа, посредством исследования туристских услуг, предлагаемых на его территории базами отдыха.

Ключевые слова: базы отдыха, Находкинский городской округ, рекреационный потенциал, туристский продукт, услуги.

Отдых, восстановление сил и здоровья является важной сферой жизнедеятельности граждан. Учитывая не высокий жизненный уровень населения России в целом, а также высокий рекреационный потенциал территорий нашей страны, внутренний туризм является важным и перспективным направлением развития. С целью выявления рекреационного

потенциала НГО, проведем сравнительный анализ услуг, предлагаемых рядом баз отдыха на его территории.

Базы отдыха Находкинского городского округа созданы на основе пляжно-купальных и природных рекреационных ресурсов. Большая часть находится на побережье бухт Козино, Подосенова, Рифовая и Залива Восток (Таблица 1).

Таблица 1 – Сегментация баз отдыха по географическому положению.

№	Название базы	Месторасположение
1	«Мечта», «Радуга»	б. Рифовая, п. Ливадия
2	«Лукоморье», «Якорь», «Антарес»	Залив Восток
3	«Дольче-Вита», «Золотари-1», «Золотари-2», «Солнечная», «Рент»	б. Козина, о. Золотари
4	«Зеленый Мыс», «Радуга», «Чайка»	б. Подосенова, п. Приисковый
5	«Морские глубины»	б. Прогулочная
6	«Бухта Отрада», «Отрада»	б. Отрада
7	«Красный Мыс»	Мыс Красный
8	«Усадьба»	п. Береговой
9	«Морской бриз», «Триозерье», «Лазурное море», «Серебряный берег»	б. Триозерье
10	«Сихоте-Алинь», «Дрим бэй», «Век»	б. Окунева
11	«Бухта Спокойная», «Клуб Родео», «Голубая лагуна»	б. Спокойная
12	«Геолог»	б. Козьмино
13	«Маяк»	б. Тихая заводь, п. Анна
14	«Океан»	Станция Фридман

Туристов привлекает чистое море, убранные пляжи, мелкий песок, марикультура и биоресурсы (моллюски, водоросли, рыба). Побережье рекреационных зон, на которых располагаются базы отдыха - это чистые экологические районы с дубовыми рощами, смешанными лесами, растительностью морских ландшафтов. Такие базы как «Усадьба» и «Океан» располагаются достаточно далеко от берега моря, но так же привлекательны для туристов в летнее время. Нужно отметить, что одним из недостатков является труднодоступность при подъезде к базам отдыха, находящимся в бухтах Окунева, Триозерье.

Большинство баз отдыха имеют хорошее материально-техническое оснащение: оборудованные спортивные площадки, площадки для детских игр, предлагают прокат спортивного инвентаря, услуги бани или сауны, в вечернее время организуются дискотеки, также на базах имеются охраняемые автостоянки, столовые или кафе-бары. Базы отдыха предлагают трансфер для иногородних туристов, оплата производится непосредственно на месте.

При оценке инфраструктуры баз отдыха нужно отметить, что большинство из них имеют охраняемые стоянки на своей территории. Стоянки других баз отдыха расположены за территорией.

Спортивные сооружения есть на многих базах отдыха, предлагается спортивный инвентарь, хорошего качества и широкого ассортимента. На некоторых базах есть бассейны под открытым небом («Отрада», «Бухта отрада»), футбольное поле, оборудованное для профессиональной игры в футбол («Мечта», «Отрада», «Бухта отрада»), волейбольные площадки, как на территории баз отдыха, так и на берегу (практически на всех базах). В зимнее время площади футбольного поля используются для игры в хоккей и для катания на льду. Для водных видов спорта предусмотрены катамараны, байдарки, надувные матрасы.

Так, например, на базе отдыха «Якорь» можно отметить неспециализированную волейбольную площадку на пляже, работает прокат спортивного инвентаря: катамараны, лодки, яхты, надувные круги и матрасы. База отдыха «Радуга» имеет оборудованные спортивные площадки, также на пляже есть три оборудованных волейбольных площадки и прокат мячей. Для водных развлечений на базе отдыха «Радуга», предусмотрен прокат прогулочных лодок, надувных матрацев, катание на скутерах, катере, банане; прокат спортивного инвентаря, квадрациклов. На базах отдыха «Красный Мыс», «Рент», «Бухта Спокойная» и «Клуб Родео» так же предусмотрены прокат катамаранов, прогулочных лодок, кругов, ласт, катание на катере, банане.

Среди услуг предоставляемых базами отдыха наибольшей популярностью пользуются в летний сезон: прокат лодок, катамаранов, скутеров, а также прогулки на катерах, яхтах, услуги водно-спортивных комплексов. В зимний период популярна услуга по прокату коньков, сноубордов, ледянок, лыж.

При анализе условий для детского отдыха можно отметить преимущества баз отдыха «Бухта Отрада» и «Радуга». На них расположены игровые площадки с качелями, горками, лабиринтами, каруселями, действующими круглогодично. Летний кинотеатр, компьютерные залы, зал игровых автоматов, бильярд, караоке, прокат детского инвентаря для отдыха (велосипеды, самокаты, роликовые коньки, теннисные ракетки, бадминтон; в зимнее время прокат санок, фигурных коньков, ледянок, сноубордов).

Детский отдых баз отдыха «Якорь», «Красный Мыс», «Рент» «Бухта Спокойная» и «Клуб Родео» представлен только в летнее время. Для детей на территории располагается парк водных аттракционов (водные горки, детский надувной бассейн, прокат спортивного инвентаря, мячи, теннисные ракетки, роликовые коньки).

Базы отдыха «Бухта Отрада», «Отрада», «Мечта» и «Радуга» предлагают различные виды детских программ для летнего и зимнего

отдыха. Подобных программ база отдыха «Якорь», «Клуб Родео», «Бухта Спокойная» и «Рент» не предлагают, но администрация баз отдыха, используя собственные сайты, предоставляет информацию о стратегии развития баз и расширении сферы услуг. Для детей проводятся детские игры и мероприятия, также предлагаются конные походы и пешие прогулки.

На территории большинства баз отдыха созданы условия питания: летние кафе, рестораны, бары или по желанию клиента самостоятельное питание (предусмотрены газовые плиты, возле домиков стоят мангалы). В ряде указанных заведений предусмотрены путевки с включением трехразового питания (входит в стоимость путевки).

Так, база отдыха «Радуга» предлагает трехразовое питание в ресторане или баре, так же входящее в стоимость путевки. На территории базы отдыха «Красный Мыс» расположено уютное кафе с видом на море. Питание двух разовое входит в стоимость путевки, по желанию клиента возможно самостоятельное приготовление пищи. На базе отдыха «Рент» питание возможно в расположенном на территории баре - закусочной, работающем круглые сутки кафетерии, кафе-баре, или по желанию клиента самостоятельное. База отдыха «Бухта спокойная» предлагает питание в столовой на 25 мест, летнем кафе или баре, по желанию клиента питание возможно свое, для этого случая предусмотрены портативные газовые печи. На базе отдыха «Клуб Родео» питание предоставляет столовая, так же по желанию клиента можно сделать индивидуальный заказ.

Необходимо отметить, что ряд баз отдыха работают круглогодично, ряд – сезонно. Такие базы отдыха, как: «Радуга» в поселке Ливадия, «Бухта Отрада», «Рент» принимают гостей круглогодично, а такие, как «Якорь», «Бухта Спокойная», «Красный мыс» и «Клуб Родео» - по сезонам. Заполняемость мест разная по времени года: сто процентная загрузка бывает в основном в июле-августе, но не на всех базах, на некоторых из них в связи с высокой конкуренцией только около 80-ти. Осень-весна - не более сорока процентов, в зимние месяцы – около двадцати процентов.

Анализируя рекламную стратегию баз отдыха на туристском рынке нужно отметить, что все базы отдыха предоставили о себе информацию в Интернете. Некоторые базы имеют свои сайты. («Радуга», «Рент», «Отрада», «Якорь», «Бухта Спокойная», «Красный мыс» и «Клуб Родео»). Большинство баз отдыха занимается рекламной деятельностью только в летние месяцы. Услуги баз отдыха НГО реализуются в том числе через тур-операторов (Хабаровского края, Амурской области, Приморского края, в том числе Находки, Владивостока, Уссурийска).

С целью выявления потребительских предпочтений было проведено анкетирование жителей города Находка разных возрастных групп. Было опрошено 200 человек – жителей НГО, посетивших базы отдыха с 2011 по

2014 гг. Среди респондентов 33% составили мужчины - 66 человек и 67% женщины - 134 человек (Таблица 2).

Таблица 2 – Сегментация респондентов по половому признаку.

Возраст	Сегменты (человек)	
	Мужчины	Женщины
7-15	5	9
15-35	24	53
35-50	30	58
50-70	6	15

За последние годы услугами базы отдыха «Бухта Отрада» пользовались 24% респондентов, базой отдыха «Якорь» - 26%, базой отдыха «Радуга» - 13%, базой отдыха «Лукоморье» - 11%, «Век» - 9%, «Триозерье» - 9%, «Солнечный берег» - 8%, «Клуб Родео» - 7%. Из иных баз отдыха респонденты отметили «Антарес», «Бухту Спокойную», «Красный мыс», «Морской бриз», «Морские глубины», «Океан».

При выборе места отдыха респонденты отдают предпочтение базам, расположенным в 30 метрах от моря - 38%, на берегу моря - 42% и 20% респондентов предпочитают отдыхать на берегу озера или реки. При выборе условий проживания 82% респондентов предпочитают индивидуальные домики (апартаменты), 10% - комнату в домике и 8% номер в корпусе.

При выборе условий питания респонденты отдают предпочтение базе отдыха предлагающей питание, входящее в стоимость путевки - 28%, 32% предпочитают питаться в кафе или ресторане, расположенном на территории базы отдыха, 40% предпочитают питаться самостоятельно.

Спрос определяется рядом условий: потребительские вкусы, цены туристских продуктов, ожидания, доходы туристов и др. Также спрос на те или иные туристские продукты отличается по степени чувствительности к изменению конкретных факторов. Большое значение имеет сезон отдыха, погодные условия и пр. Так, 80% респондентов, предпочитают отдыхать в летний период.

Приоритетами при выборе базы отдыха являются следующие показатели; у 39% респондентов - расположение базы отдыха, у 28 % - стоимость, у 33 % - инфраструктура и качество услуг. По критерию стоимости проживания 53% туристов отдают предпочтение базам, цена которых до 1000 рублей в сутки с человека, 37% - предпочитают отдых свыше 1000 рублей в сутки и только 10 % готовы платить более 2000 рублей в сутки за человека. Туристы, которым важен детский отдых, отдают предпочтение базам отдыха «Бухта Отрада» и «Радуга».

Таким образом, на туристском рынке НГО действует достаточное количество баз отдыха, предлагающих разнообразный перечень услуг, отвечающих высоким запросам отдыхающих. В настоящее время в условиях

рыночной конкуренции базы отдыха стараются «держать марку» и предоставлять разнообразные и качественные услуги.

Использованные источники:

1. Базы отдыха Находки. Справочник. URL: [Электронный ресурс]: poiskotel.ru/nahodka/spravka1.html [дата обращения: 12.09.2014].
2. Вся Находка. Справочник предприятий г. Находки. URL: [Электронный ресурс]: <http://всянаходка.рф/db/83/> [дата обращения: 11.09.2014].

*Давыборец Е.Н., к.п.н.
доцент*

*Куликова В.В., к.г.н.
профессор РАЕ, доцент экологии БЖД
Дальневосточный федеральный университет
филиал в г. Находка
Россия, г. Находка*

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ
ГК «ГОРИЗОНТ»**

Аннотация: являясь важным направлением развития экономики страны, различные аспекты индустрии туризма все больше привлекают внимание научного сообщества. В статье исследуется функционирование предприятия индустрии туризма – гостиничный комплекс «Горизонт». Предлагаются меры по повышению конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: гостиничный бизнес, Находкинский городской округ, гостиница «Горизонт», рентабельность, конкуренция.

На современном этапе развития экономики России сфера социально-культурного сервиса и туризма является перспективным направлением. В то же время, развитие этой отрасли хозяйства в нашей стране существенно отстает от большинства европейских стран, в которых сфера услуг стала одной из доходных отраслей экономики. Российская сфера услуг и гостиничный бизнес в частности все еще не получили достаточного уровня развития.

Сегодня наблюдается жесткая конкуренция на российском рынке социально-культурного сервиса и туризма. «Борьба за выживание» является актуальной для всех участников рынка гостиничных услуг. Особую роль в этом процессе приобретают качество услуг, индивидуальный подход, профессионализм, уникальность, которые необходимо постоянно совершенствовать и развивать с целью повышения конкурентоспособности и возможности «выжить» в жестких конкурентных условиях. Многие преуспевающие гостиничные компании на собственном опыте осознали, что сегодня невозможно игнорировать требования рынка, не использовать новые подходы к менеджменту и не внедрять передовые технологии.

На современном этапе развития гостиничной индустрии исключительно важно прибегать к различным маркетинговым мероприятиям и неординарным маркетинговым идеям для достижения оптимальных условий успешного функционирования предприятия. В то же время маркетинговая деятельность большинства современных гостиниц России находится на невысоком уровне и требует дальнейшего совершенствования. Но сегодня руководство гостиничных компаний осознало важность этой области. Рост деловой активности, повышение конкурентоспособности – важнейшее направление в деятельности гостиничных предприятий.

Для успешной работы гостиницы необходимо знать специфику функционирования гостиничных предприятий в условиях рыночной экономики, основные проблемы и пути их решения, учитывать факторы, влияющие на развитие этой отрасли. Также важна своевременность и оперативность в управленческом процессе. Успех на рынке гостиничных услуг определяется грамотностью действий руководства, а также работой всего слаженного сплоченного коллектива. Только в этом случае можно достичь высокого уровня конкурентоспособности туристского продукта на современном рынке гостиничной индустрии.

Объект исследования – гостиничный бизнес в России. Предмет – гостиничный комплекс «Горизонт», особенности его функционирования. Цель исследования – выявить пути совершенствования организации гостиничных услуг ГК «Горизонт».

В настоящее время в России (как собственно и во всем мире) гостиничный бизнес является отраслью с высоким уровнем конкуренции, что заставляет постоянно искать пути совершенствования гостиничных услуг, развивать маркетинг предприятия, разрабатывать новые концепции оптимального удовлетворения потребностей клиентов. Успешной стратегией в данной сфере является формирование привлекательного имиджа гостиницы, создание высокого качества обслуживания. Это обеспечивается совместными усилиями работников, систематическим контролем со стороны администрации, непрерывным совершенствованием методов обслуживания, внедрением передовых технологий, расширением ассортимента и совершенствованием качества сервиса. «Сервис» означает совокупность технологий, обеспечивающих оптимальный уровень комфорта, удовлетворяющих разнообразные бытовые, хозяйственный и культурные запросы гостей, которые постоянно повышаются.

В городе Находка на рынке гостиничных услуг стабильная ситуация с высоким уровнем конкуренции, что обуславливает поиск путей совершенствования функционирования гостиничных предприятий, привлечения новых клиентов. Имеются перспективы интенсивного развития экономики НГО, что создаст благоприятные условия для дальнейшего развития гостиничной индустрии города.

В процессе исследования был проведен комплексный анализ хозяйственной деятельности гостиничного предприятия «Горизонт»: оценены результаты хозяйственной деятельности; установлены сильные и слабые стороны работы гостиницы.

Гостиничный комплекс «Горизонт» на сегодняшний день молодое быстро развивающееся предприятие с большим конкурентным потенциалом. Преимуществами гостиницы являются удобное расположение, развитая инфраструктура, хорошая материально-техническая база, свежий современный ремонт высшего класса, передовой уровень технологий обслуживания, достаточно высокий профессионализм работников. Гостиница отвечает всем современным стандартам, предъявляемым к гостиницам класса четыре звезды. В настоящее время на рынке гостиничной индустрии города Находка имеется не так много гостиниц подобного уровня, что обеспечивает достаточную заполненность номерного фонда гостиницы.

Гостиница «Горизонт» выгодно отличается от других гостиниц города тем, что придерживается в предоставлении услуг европейских стандартов, заключающихся в высоком уровне сервиса.

Вместе с этим, являясь молодым предприятием, гостиничный комплекс «Горизонт» имеет многие перспективы развития, требующие своей реализации уже в ближайшее время. Они связаны, прежде всего, с расширением ассортимента услуг, а также с созданием привлекательного имиджа гостиницы высшего класса

Несмотря на высокую конкурентоспособность гостиницы «Горизонт» необходимо вести постоянную работу над улучшением сервиса, работы персонала, расширять пакет услуг, совершенствовать систему согласованности всех элементов гостиницы, чутко реагировать на жалобы и предложения гостей. Повышение требовательности современного клиента к уровню сервиса, к разнообразию предоставляемых услуг, к индивидуализации подхода к его интересам также обуславливает необходимость гостиничного предприятия совершенствовать работу по удовлетворению желаний потребителя, ориентировать гостиничное предложение на завтрашний спрос.

На основе проведенного анализа предлагается стратегия дальнейшего совершенствования работы предприятия. Данная стратегия направлена в первую очередь на захват определенного сегмента рынка – потребителей с высоким уровнем достатка, иностранных граждан. Стратегия реализуется путем повышения имиджа предприятия и новой концепции сбыта услуг, ориентированной именно на приоритетный сегмент рынка потребителей.

В качестве мер по совершенствованию работы гостиничного комплекса «Горизонт» предлагается проводить мониторинг основных показателей его деятельности: анализ конкурентной среды, заполняемость

гостиницы по месяцам, уровень обслуживания и т.д. Предлагается также проводить анализ качества гостиничных услуг с целью оперативного реагирования. Для этого необходимо, в том числе, организовывать социологические опросы жителей и гостей города для своевременного выявления существующих проблем в работе предприятия, а также появившихся новых запросов и потребностей клиентов. В долгосрочной перспективе это позволит создать необходимые условия для предоставления услуг более высокого качества по сравнению с конкурирующим аналогом, что в свою очередь обеспечит наполняемость гостиницы и высокие финансовые показатели работы.

Реализация на практике комплекса мер по повышению качества услуг гостиницы «Горизонт», позволят не только сохранить свои позиции на гостиничном рынке города Находка, но и выйти на более высокий уровень развития, повысить рентабельность предприятия, и успешно функционировать в будущем.

Использованные источники:

1. Официальный сайт гостиничного комплекса «Горизонт». URL: [Электронный ресурс]: <http://hotel-gorizont.ru/aboutus.html> [дата обращения: 01.11.2014].
2. Электронный справочник гостиниц г. Находки. URL: [Электронный ресурс]: <http://www.komandirovka.ru/hotels/nachodka/> [дата обращения: 01.11.2014].

*Давыборец Е.Н., к.п.н.
доцент*

*Подкопаева О.В.
старший преподаватель
Дальневосточный федеральный университет
филиал в г. Находка
Россия, г. Находка*

МЕСТО И РОЛЬ АКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

Аннотация: в статье исследуется новое прогрессивное направление в системе образования, активно внедряемое в современный образовательный процесс – методы активного обучения. Исследуются недостатки традиционных методов. Обосновывается необходимость внесения изменений в образовательные технологии. Анализируются преимущества и эффективность новых методов. Авторы приходят к выводу, что благодаря многочисленным достоинствам методов активного обучения, существенно повышающим качество образования, целесообразно дальнейшее их внедрение в качестве основных технологий высшей школы.

Ключевые слова: методы активного обучения, высшее образование, образовательные технологии, лекция, мыслительная активность.

Современные требования, предъявляемые к подготовке специалистов в сфере высшего образования, требуют высокого мастерства от преподавателей, осуществляющих образовательный процесс. Прежние технологии и методы обучения, существовавшие в высшей школе советского постсоветского периодов, не отвечают современным вызовам времени, которые требуют новых подходов к высшему образованию, высокого профессионального мастерства преподавателей. Последние должны не просто хорошо знать и уметь рассказать свой предмет, а обладать эффективными способами его «донесения» до различных категорий слушателей. Повышение качества образования, оптимизация образовательного процесса – требования к подготовке специалистов в новых условиях.

Традиционные методы обучения, применяемые в предыдущие этапы развития образования, не отличались эффективностью. В целом подход в образовании, существовавший ранее, можно сформулировать так: «не бывает плохого преподавателя, бывает плохой студент». Основной задачей преподавателя было, прежде всего, прочесть лекцию, а не обучить. Лекции проводились посредством устного рассказа материала дисциплины, что изначально является не оптимальным способом обучения, так как запоминаемость в результате слухового восприятия составляет в среднем 20 процентов. Вдобавок к этому, при монотонной и незэмоциональной подаче информации, а также теоретической информации, эффективность ее усвоения резко снижается. Если же студент не воспринимал содержание лекции, считалось, что он в этом виноват сам, так как не внимательно слушал преподавателя. В результате такого подхода студентам приходилось «грызть гранит науки», то есть прилагать собственные максимальные усилия по усвоению материала труднодоступного для восприятия.

С одной стороны, такая методика приносила свои результаты: студентам приходилось мобилизовать собственные силы, и посредством зубрежки выучивать предмет за предметом. Негативными сторонами такого образовательного процесса являлись сложность обучения, большие затраты времени и энергии обучаемых, быстрое забывание пройденного материала.

В условиях перехода общества на новый социально-экономический уклад такой подход стал не отвечать современным реалиям. Для оптимизации обучения потребовался поиск новых методов – более эффективных педагогических и информационных технологий. Такими технологиями явились методы активного обучения, предполагающие разнообразные приемы и техники, активизирующие процесс усвоения информации, посредством самостоятельного инициативного творческого включения обучаемого в образовательный процесс [1].

Методы активного обучения основаны на экспериментальных данных, согласно которым, на слух усваивается примерно 20 процентов информации, 30 – визуально, 40 – на слух с включением визуального подкрепления, 60 – при личностном взаимодействии, обсуждении, 80 – при самостоятельной формулировке проблемы и поиске ее решения, 90 – при формулировке и решении проблемы самостоятельно. Процент усвоения информации различен для разной аудитории обучающихся, в зависимости от особенностей восприятия информации, от интеллектуального уровня развития, от тренировки памяти, внимания, от общего физического и психического состояния человека и других внутренних, а также внешних факторов.

Так, согласно исследованиям психологов, разные люди по разному воспринимают тот или иной вид информации. Часть людей лучше запоминают и усваивают зрительную информацию (визуал), другая часть – слышимую (аудиал), третья – информацию чувств, ощущений (кинестетик), четвертая – через логические мыслительные операции, с помощью цифр, знаков (дискрет).

Важен также уровень подготовки обучаемых. Хорошо тем студентам, у которых развиты способности к обучению – произвольная память, произвольное внимание, способность к мыслительным логическим операциям и другие высшие психические функции. Им не сложно воспринимать речь преподавателя, концентрировать внимание, запоминать информацию – факты, даты, цифры и пр. Двоечники и троечники в прошлом имеют, как правило, меньшие способности к обучению, также как и не приучены к дисциплине, что препятствует их дальнейшему успешному образованию.

Можно упомянуть также факторы физической и психической активности. При жизненных стрессовых ситуациях, которым подвержена студенческая молодежь (низкий жизненный уровень большей части населения, повышение нагрузки посредством совмещения образования с трудовой деятельностью), отрицательном моральном самочувствии (неудачи в личной жизни, сложность вхождения и адаптации в студенческом коллективе, напряженные взаимоотношения с родными и близкими и т.д.) общем физическом недомогании (в том числе сезонном, метеочувствительности пр.) способности к обучению значительно затруднены.

Нужно также иметь в виду и внешние факторы, влияющие на обучение: время суток, время года, уровень комфортности в аудитории, морально-психологический климат в группе и пр. Так, время суток оказывает непосредственное влияние на активность головного мозга и процесс усвоения информации. Пожилые люди лучше усваивают информацию в дневное время, а молодежь – в вечернее и ночное.

Экспериментальные исследования показали, что студенты намного лучше воспринимают и обрабатывают информацию ночью [2]. К внешним факторам также относят содержание и форма подачи материала [3].

Возвращаясь к теме традиционных методик обучения студентов, можно заключить, что заходя в аудиторию и начиная традиционную лекцию, преподаватель фактически обращается к определенной части аудитории, готовой для восприятия и усвоения информации. Большая часть аудитории ее не слышат, не понимают, не воспринимают, и соответственно – не усваивают. Определенный процент обучающихся, и на это часто жалуются педагоги, при физическом присутствии, личностно закрываются и отстраняются от происходящего, прибывая в своем внутреннем мире. Поэтому, даже установленные 20 процентов запоминания слышимой информации распространяются не на всю аудиторию слушателей, а лишь на ее часть.

Для лучшего усвоения материала преподавателями рекомендуется прочитывать конспекты лекций после занятий. Но этому совету следует лишь небольшой процент наиболее ответственных студентов. Основная же их «масса» начинает активную образовательную деятельность лишь за некоторое время до экзамена (день-два). По понятным причинам, уровень подготовки этих студентов весьма низок. В таких условиях основной функцией традиционных лекций является фиксация информации на бумаге для дальнейшего ее использования для подготовки к итоговым аттестациям. Это было весьма актуальным в периоды неразвитости современных средств информации (интернет, электронные ресурсы) и нехватки материальных носителей информации (ограниченность книг и учебников среди студентов). В современных же условиях избыточности информации – огромного ее количества при свободном доступе (через технические средства трансляции информации) прежняя функция традиционных лекций нивелируется. Актуализируется необходимость в разработке и применении новых информационно-образовательных технологий [4].

Методики активного обучения охватывают различные сегменты аудитории, устраняя недостатки традиционного образования. Дело в том, что оптимальным для усвоения информации является сочетание индивидуально-личностного восприятия, мыслительной активности, речи, а также практической деятельности в тех или иных вариациях. Методы активного обучения задействуют несколько видов активности. Например, во время «проблемной лекции» задействуются слуховое восприятие, мыслительная активность, речь; «лекция-визуализация» построена на сочетании слухового и зрительного восприятия при включении мыслительной активности, в «деловой игре» используются все виды активности.

Методы активного обучения основаны на практической направленности, интерактивности, активизации инициатив и творчества

обучающихся, задействовании предыдущих знаний и опыта. Многие методики используют не только диалог, но и полилог, обуславливая многоуровневую коммуникацию всех студентов, активно вовлекая в образовательный процесс. Групповая форма организации работы, вовлечение в процесс всех форм активности повышает эффективность достижения качественных результатов.

К преимуществам методов активного обучения можно отнести: полноту и эффективность усвоения информации, длительность ее хранения в памяти, развитие способностей к обучению, облегчения образовательного процесса, доступность для различных категорий студентов.

Чрезвычайно важным для успешного применения методов активного обучения является соответствующая квалификация преподавателя. Переход на новые методы обучения на сегодняшний день является желательным, но не обязательным условием функционирования высших учебных заведений. Руководством ВУЗов проводятся необходимые мероприятия (установочные лекции, семинары, конференции и т.д.) по их внедрению в образовательный процесс и популяризацию среди профессорско-преподавательского состава. Вместе с тем, переход на новые технологии требует определенного опыта и преподавательского мастерства педагогов [5]. Необходимы временные и финансовые затраты для повышения квалификации работников, их перепрофилирования на новый уровень образовательных технологий. Сложность также составляет распространение методов активного обучения на все сферы научного знания. На сегодняшний день обучить любого студента с максимальной эффективностью – вот высший пилотаж преподавателя ВУЗа.

Таким образом, современное российское образование отходит от традиционных методов обучения к инновационным – методам активного обучения, которые являются более прогрессивными и эффективными. Новая модель обучения создает необходимые условия для полноценной профессиональной подготовки специалистов, позволяя максимально эффективно передавать знания различным категориям студентов при минимизации их усилий и временных затрат.

Использованные источники:

1. Нечай Е.Е., Чердниченко Л.К., Использование активных методов в процессе обучения студентов. Вологодские чтения. 2009. № 72. С. 26-32.
2. Шевченко Т.Н. Внедрение активных методов обучения в практику учебного процесса // Вестник Кыргызско-Российского славянского университета. 2009. Т. 9. № 7. С. 177-180.
3. Швец И.М., Грудзинская Е.Ю., Марико В.В. Возможности методов активного обучения в повышении методического уровня преподавателей высшего и среднего профессионального образования // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2008. №3. С 17-23.

4. Шиманский И. Время суток влияет на работу мозга. URL: [Электронный ресурс]: <http://blog.ismart.by/mind-tools/vremya-sutok-vliyaet-na-rabotu-mozga.htm> [дата обращения: 28.10.2014].

5. Жаворонков А.Н. Факторы влияющие на процесс обучения. URL: [Электронный ресурс]: [http://www.rusnauka.com/ONG/Pedagogica/3_zhavoronkov%20a.n.\).doc.htm](http://www.rusnauka.com/ONG/Pedagogica/3_zhavoronkov%20a.n.).doc.htm) [дата обращения: 28.10.2014].

Давыборец Е.Н., к.п.н.

доцент

Еленева Е.В.

старший преподаватель

Дальневосточный федеральный университет

филиал в г. Находка

Россия, г. Находка

ОСОБЕННОСТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация: развитие малого и среднего бизнеса, являющегося важной составляющей экономики России, - это приоритетная задача нашего государства. Принимаются необходимые меры, стимулирующие предпринимательство в нашей стране. В статье исследуется базовый уровень государственной поддержки малого и среднего предпринимательства – федеральное нормативно-правовое регулирование. Авторы приходят к выводу о том, что существующие законы в исследуемой сфере – это необходимый, но все же недостаточный уровень для успешного развития предпринимательства в России, необходимы дальнейшие изменения в законодательстве.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, нормативно-правовое регулирование, Федеральные законы, развитие предпринимательства в России.

Правовой основой для развития предпринимательства в РФ является законодательство на федеральном, региональном, а также местных уровнях власти в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства. Под законодательством в данной сфере понимается совокупность нормативно-правовых актов, регулирующих отношения между предпринимателями или с их участием. На каждом из указанных уровней правовых основ малого и среднего предпринимательства закреплены определенные нормативы, регулирующие предпринимательскую деятельность.

Целью исследования является анализ нормативно-правовой основы малого и среднего бизнеса на федеральном уровне. Объект исследования – малый и средний бизнес. Предмет – федеральные законы в области малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации.

К федеральным нормативно-правовым актам, регулирующим отношения малого и среднего бизнеса относятся:

- Конституция Российской Федерации [1];
- Гражданский кодекс Российской Федерации [2];
- Федеральные законы и подзаконные нормативно-правовые акты (указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, акты органов исполнительной власти федерального уровня).

Конституция РФ, обладающая высшей юридической силой на всей территории России, закрепляет основополагающие начала предпринимательского права. Так, согласно статье 34, каждый житель России может активно заниматься предпринимательской деятельностью, используя для этого свой потенциал и имущество, если это не противоречит закону.

Важным документом в сфере регулирования предпринимательства в России является Гражданский кодекс, который имеет приоритет в сфере нормативно-правового регулирования предпринимательских отношений. В нем закреплены многие основополагающие правила в сфере бизнеса. Малому и среднему предпринимательству в нем также уделено внимание. Так, в статье 2 Гражданского кодекса дается определение предпринимательства, что является важным моментом при регулировании предпринимательской деятельности. Предпринимательством признается самостоятельная и под свою ответственность деятельность направленная на извлечение прибыли, лицами, зарегистрированными в качестве предпринимателей в установленном порядке.

В Гражданском кодексе также содержатся правила относительно имущественной ответственности индивидуальных предпринимателей, регулируется статус предпринимателей, регламентируется банкротство (статьи 23, 24, 25 ГК РФ).

Другой федеральный закон, касающийся вопросов предпринимательства - ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) [3]. Он содержит критерии классификации бизнеса на три категории по масштабам деятельности. Это имеет большое значение, т.к. критерии отнесения коммерческих предприятий к категориям «больших», «малых» и «средних» различаются в разных странах. Собственные определения малого и среднего предпринимательства используют также Европейский инвестиционный банк и Европейский инвестиционный фонд.

Различия в определениях сектора малого и среднего бизнеса присутствуют также между отдельными странами Европейского союза, что создает определенные проблемы. При этом необходимо отметить, что в Европейском союзе широко используется термин «малое и среднее предпринимательство» (МСП), а в США более распространенным является

термин «малый и средний бизнес» (МСБ). В отечественной юридической литературе широко используются оба термина, которые фактически являются синонимами.

Многие годы наше государство уделяет повышенное внимание малому и среднему бизнесу, так как на него сделана ставка на развитие экономики России в целом. Принимаются соответствующие законы, а также Федеральные целевые программы, направленные на развитие предпринимательства в нашей стране. Так, ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» содержит основные цели и принципы политики нашего государства в сфере поддержки малого и среднего бизнеса. Указанный закон является основополагающим, и закрепляет основы малого и среднего предпринимательства.

Достаточно большое значение в сфере поддержки предпринимательства в Российской Федерации имеют также следующие законы. Федеральный закон № 294 от 26.12.2008 (ред. от 12.03.2014) [4] регулирует вопросы в области государственного контроля за деятельностью индивидуальных предпринимателей, регламентирует правила организации и проведения проверок, а также вопросы защиты прав юридических лиц, закрепляет их права и обязанности при осуществлении государственного контроля. Закон устанавливает порядок проведения проверок юридических лиц государственными контролирующими органами. Также декларируется правила взаимодействия органов, организующих и проводящих проверки, их права и обязанности.

Особое значение для малого и среднего предпринимательства также имеет Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О лицензировании отдельных видов деятельности» [5]. Данный закон решает вопросы, связанные с лицензированием определенных видов деятельности малым и средним бизнесом. Законом введены следующие изменения, улучшающие положение предпринимателей: сокращены виды лицензируемой деятельности с 87 до 49; введены бессрочные лицензии (ранее лицензия действовала 5 лет); предусмотрена возможность подачи документов на получение лицензии в электронном виде.

Одним из основных законов, регулирующих уплату страховых взносов ИП и другими самозанятыми гражданами, не производящими выплаты и иные вознаграждения физическим лицам является Федеральный закон о страховых взносах [6].

В Российской Федерации также на основе Федерального закона создан институт Уполномоченного по защите прав предпринимателей (N 78-ФЗ от 07.05.2013 (ред. от 02.11.2013) «Об уполномоченных по защите прав предпринимателей в Российской Федерации» [7]. Омбудсмен - государственный гражданский служащий, отвечающий за организацию работы по внесудебному восстановлению нарушенных контролирующими

органами прав предпринимателей. Он занимается урегулированием возникающих споров между органами власти и предпринимателями. Такая мера направлена на поддержку малого бизнеса в Российской Федерации.

Конечно, Федеральное законодательство в исследуемой сфере – это один из уровней нормативно-правового регулирования предпринимательства, наряду с региональным и местным. Вместе с этим, именно данный уровень является базовым, закладывающим необходимые заделы развития предпринимательства, определяя основные направления его регулирования. Два других уровня нормативно-правовых актов детализируют и дополняют федеральные законы в сфере регулирования малого и среднего предпринимательства в России.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что за последнее время было реализовано не малое количество законодательных инициатив, направленных на стимулирование предпринимательской деятельности. Вместе с этим, в Ежегодном послании Президента РФ Владимира Путина Федеральному собранию, было предложено дальнейшее введение льгот и послаблений малому и среднему бизнесу, что будет являться дополнительными мерами, стимулирующими развитие предпринимательства в России [8].

Так, Президент предложил ввести публичность всех проверок предпринимателей со стороны контролирующих государственных органов. Для малого бизнеса он предложил ввести «надзорные каникулы», то есть освобождение от каких-либо проверок на три года, в случае отсутствия нареканий надзорных органов в предыдущие три года работы предпринимателя. Реализация предложенных мер видится действенным направлением политики государства по стимулированию развития малого и среднего бизнеса.

Использованные источники:

1. Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ) [Электронный ресурс] // БД КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
2. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014), (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 28.12.2013), (часть третья) от 26.11.2001 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2013), (часть четвертая) от 18.12.2006 N 230-ФЗ (ред. от 23.07.2013) [Электронный ресурс] // БД КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
3. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014) [Электронный ресурс] // БД КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>

4. Федеральный закон от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (ред. от 12.03.2014) [Электронный ресурс] // БД КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
5. Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (ред. от 14.10.2014) [Электронный ресурс] // БД КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
6. Федеральный закон от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» (ред. от 02.04.2014) [Электронный ресурс] // БД КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
7. Федеральный закон от 07.05.2013 N 78-ФЗ (ред. от 02.11.2013) «Об уполномоченных по защите прав предпринимателей в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // БД КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
8. Ежегодное послание Президента РФ Владимира Путина Федеральному Собранию (полная версия). URL: [Электронный ресурс]: <http://www.1tv.ru/news/polit/273180>.

*Давыдов А.С.
студент
Инженерно-строительный институт
Королева Л.А., д.и.н.
профессор, заведующий кафедрой истории и философии
Пензенский государственный университет архитектуры и
строительства
Россия, г. Пенза*

ИЗ НАЧАЛЬНОГО ПЕРИОДА РАБОТЫ УПОЛНОМОЧЕННЫХ СОВЕТА ПО ДЕЛАМ РЕЛИГИОЗНЫХ КУЛЬТОВ В СРЕДНЕМ ПОВОЛЖЬЕ

Аннотация.

В статье анализируется деятельность уполномоченных созданного в 1944 г. Совета по делам религиозных культов в Среднем Поволжье во второй половине 1940-х гг.

Ключевые слова: СССР, религия, ислам, Совет по делам религиозных культов, уполномоченный, Среднее Поволжье

В регионах государственная религиозная политика реализовывалась, в первую очередь, через уполномоченных Совета по делам религиозных культов (религий). Компетенции уполномоченного Совета включали организацию работы по контролю за соблюдением законодательства о

культах, ключевыми направлениями которой выступали не только не допущение незаконной деятельности церковников, но и исключение возможных случаев неправомерных действий в отношении религиозных общин, духовенства и верующих со стороны некоторых административных лиц местных организаций, обеспечение предоставленное советским законом гражданам права на свободное отправление религиозных обрядов и культов. По мнению уполномоченного Совета по Куйбышевской области, проблемность положения представителей Совета в регионах состояла в том, что, обычно, сам уполномоченный и «работники его аппарата не разговаривали на татарском языке [1. Л. 50; 2. Л. 87].

Уполномоченный Совета по Пензенской области сообщал в столицу, что контроль за исполнением советских законов о религии на местах, что в целом было свойственно для регионов Среднего Поволжья, реализовывался, в основном, через председателей и секретарей райисполкомов; беседами с посетителями - верующими, священнослужителями, общавшимися по разным аспектам веры, разговорами с сотрудниками советских органов и некоторыми мусульманами, когда уполномоченный выезжал на места. Хотя принцип отделения церкви от государства был продекларирован, государство всегда вмешивалось в конфессиональную практику. На местах, в частности, в Среднем Поволжье, по мнению одного из уполномоченных Совета, райгорисполкомы пользуются своим правом и разрешают проблемы выдачи разрешений на проведение собраний учредителей обществ, отвода «неугодных» властям граждан из состава исполнительных органов и ревизионных комиссий и т.п. [1. Л. 389; 3. Л. 113].

Порою взаимоотношения между уполномоченными Совета и местными партийными и советскими властями в Среднем Поволжье складывались весьма неровно.

Понимание важности регламентации деятельности религиозных общин не только в теоретическом плане, но и прикладном сформировалось у парторганов на местах далеко не сразу. Так, в 1945 г. уполномоченный Совета по Пензенской области С.Д. Горбачев в своем «Информационном отчете» в столицу по состоянию на 1/IV-1945 года докладывал:

«С момента начала работы в должности уполномоченного Совета по делам религиозных культов, т.е. с 1 сентября 1944 года, мною был начат учет молитвенных зданий религиозных культов по области, каковой не является полностью законченным и до настоящего времени, т.к. некоторые райисполкомы не дали исчерпывающих данных по вопросу, касающегося учета. Приходилось, да и сейчас приходится, вновь запрашивать необходимые сведения для уточнения. Так, например, Даниловский райисполком сообщает об имеющихся молитвенных домах старообрядцев, но не указывает, действуют ли они, или пустуют, как используются в настоящее время, их техническое состояние, и не дали сведений, к какому

толку относились или относятся верующие, занимающие или занимавшие эти моленные дома и т.д. и т.п.

За отчетный период приходилось принимать заявления верующих об открытии молитвенных зданий религиозных культов, рассматривать их со стороны правильности оформления, направлять их на проверку в горисполкомы, а также принимать верующих граждан по вопросам религиозных культов.

За отчетный период мною принято верующих граждан в количестве 12, из них 4 посещения духовенства.

Работать приходилось, да и теперь приходится в условиях крайне неудовлетворительных, а именно: нет отдельного для работы помещения, нет даже своего рабочего места. Вместе с уполномоченным Совета по делам Русской Православной церкви работаем за одним столом общей канцелярии облисполкома, имеем на двоих один железный ящик для хранения документов. Нет возможности использовать положенную по штату единицу секретаря-машинистку, т.к. отсутствует рабочее место. Принимать верующих и духовенство приходится так, что во время приема уполномоченных Совета по делам Русской Православной церкви мне, как сидящему рядом за одним столом, приходится отходить на почтительное расстояние и, наоборот, когда я принимаю верующих. Но бывают моменты, когда верующих и духовенство приходится нам принимать одновременно, как это было 3 апреля с.г. Мне и уполномоченному Совета по делам Русской Православной церкви пришлось одновременно вести беседы - я с мухтасибом, а он с священником. Другого выхода не было. Наши назойливые просьбы о предоставлении помещений не привели к положительному результату. На присланном отношении Советов по делам Русской Православной церкви и по религиозным культам от 23/XII 1944 г. за № 1264/536 на имя Антипова (председателя облисполкома) и в копиях нам, было решение исполкома облсовета, обязывающее отдельных лиц и ... работников предоставить нам помещения, указан был срок,.. но и это решение повисло в воздухе, т.к. помещения, в которых нас предполагали разместить, не удовлетворяли тем требованиям, которые были указаны отношением. Наконец, с вопросом о помещении дошло до того, что нас решили разместить отдельно друг от друга в разных частях города, что, конечно, мы считаем неверным.

Такое отношение руководства облисполкома к уполномоченным принижает их авторитет в глазах духовенства, ущемляет их законные права ... в вопросах, касающихся разного рода снабжения...

За отчетный период поступило заявлений от верующих об открытии молитвенных зданий 9. Отклонено заявлений в открытии им молитвенных зданий по причине занятия такового мастерскими 4. Возвращено заявлений для дооформления согласно Постановлению СНК СССР 1. Направлено

заявлений с заключением облисполкома в Совет по делам религиозных культов при СНК СССР 3. Заявлений, удовлетворенных на открытие, 1. Заявлений, направленных в райисполкомы на проверку, 3.

... Ответы исполкомов на посылаемые им заявления на проверку являются расплывчатыми и на весьма длительное время задерживаются. Так, например: заявление верующих с. Индерка Сосновоборского района. Оно направлено на проверку 9/X 1944 г., но и до сего времени не последовало, несмотря на неоднократные напоминания. То же можно сказать и о некоторых других райисполкомках. Это говорит о том, что райисполкомы не придают этому соответствующего значения.

В беседах с верующими и работниками райисполкомов мною выявлено, что в ряде сел верующие мусульманского и других вероисповеданий проводят моления, используя для этого здания (свободные) мечетей и иные дома, без служителей культа.

В области патриотической деятельности духовенства и верующих религиозных культов мною выявлено, что за отчетное время собрано и отдано в фонд Красной Армии и семей военнослужащих 17640 рублей, 50 штук овчин, из которых 17340 рублей сдано верующими и духовенством мусульманского вероисповедания».

Реальность доказала, что религиозная практика продолжала существовать, принимая различные формы. Еще в 1948 г. на вопрос уполномоченного Совета по Куйбышевской области председателю сельсовета с. Алькино члену ВКП(б) Мингазову «Почему они не ведут никакой работы среди населения по снижению влияния верующих?», тот откровенно ответил: «Они сильнее нас, и нам трудно с ними вести борьбу» [2. Л. 12].

Использованные источники:

1. ГАПО. Ф. 2392. Оп. 1. Д. 41.
2. ГАСО. Ф. Р-4089. Оп. 1. Д. 11.
3. ГАПО. Ф. 148. Оп. 1. Д. 4617.

*Давыдова А.А.
инженер-исследователь
ИСЭРТ РАН
РФ, г. Вологда*

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В работе проведен анализ внешнеэкономической деятельности Вологодской области и выявлены проблемы ее развития. В современных условиях повышение объемов экспорта продукции, а также реализация политики импортозамещения является приоритетом

экономического развития, как на федеральном, так и на региональном уровне.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, экспорт, импорт, регион.

Одним из важнейших направлений экономической политики Российской Федерации и ее регионов, в свете последних международных событий, применения санкций со стороны ведущих экономик мира к России, является развитие экспорта, увеличение в его структуре доли продукции с высокой степенью переработки и повышение конкурентоспособности российской продукции на внешнем рынке. Именно в условиях жесточайшей конкуренции и внешних ограничений необходимо стимулировать и вовлекать успешные и конкурентоспособные предприятия (особенно имеющие инновационные и высокотехнологичные продукты / услуги) в сферу внешнеэкономической деятельности, способствовать реализации их экспортного потенциала, повышать квалификацию и уровень знаний их сотрудников в сфере внешнеэкономической деятельности, содействовать в поиске деловых партнеров и проведении маркетинговых исследований, разработке и реализации экспортной стратегий.

Вологодская область входит в Северо-Западный федеральный округ (СЗФО), который занимает второе место в России по объему внешнеторгового оборота. Его доля в обороте страны в 2012 г. составила 13,6%. СЗФО, что значительно ниже уровня занимающего первое место Центрального региона (51,5%) и незначительно опережает Уральский ФО (10,68%). В то же время, за последние 12 лет округ показал один из лучших темпов роста рынка международной торговли в стране, за данный период внешнеторговый оборот увеличился в 7,7 раза (табл. 1).

Таблица 1 – Внешнеторговая деятельность федеральных округов России,
млрд. долл. США

№ п/п	Федеральный округ	Год					Отклонения, %	
		2000	2005	2010	2011	2012	2012 г. к 2000 г.	2012 г. к 2011 г.
1.	Центральный	47,81	146,64	293,77	384,23	430,74	в 9 раз	112,1
2.	Северо-Западный	14,67	38,749	76,75	110,3	113,33	в 7,7 раза	102,7
3.	Уральский	22,69	45,83	68,32	85,17	89,29	в 4 раза	104,8
4.	Приволжский	18,77	36,74	57,25	72,38	85,58	в 4,5 раза	118,2
5.	Сибирский	13719	29614	45067	42151	45985	в 3,3 раза	109,1
6.	Дальневосточный	4,3	14,58	26,3	34,41	35,51	в 8,2 раза	103,2
7.	Южный	4,458	9,94	20,44	31,1	32,51	в 7,3 раза	104,5
8.	Северо-	-	1,85	2,283	3,23	3,31	-	102,4

	Кавказский							

В период с 2009 по 2013 годы внешнее сотрудничество Вологодской области характеризуется высокими темпами развития как на уровне региона, так и отдельных предприятий и компаний (рис. 1.). Приоритетными иностранными государствами-партнерами региона являются Германия, Австрия, Беларусь, Бразилия, Аргентина, Индия, Италия, Франция, Латвия, Финляндия, Швеция, Дания, Польша, Турция.

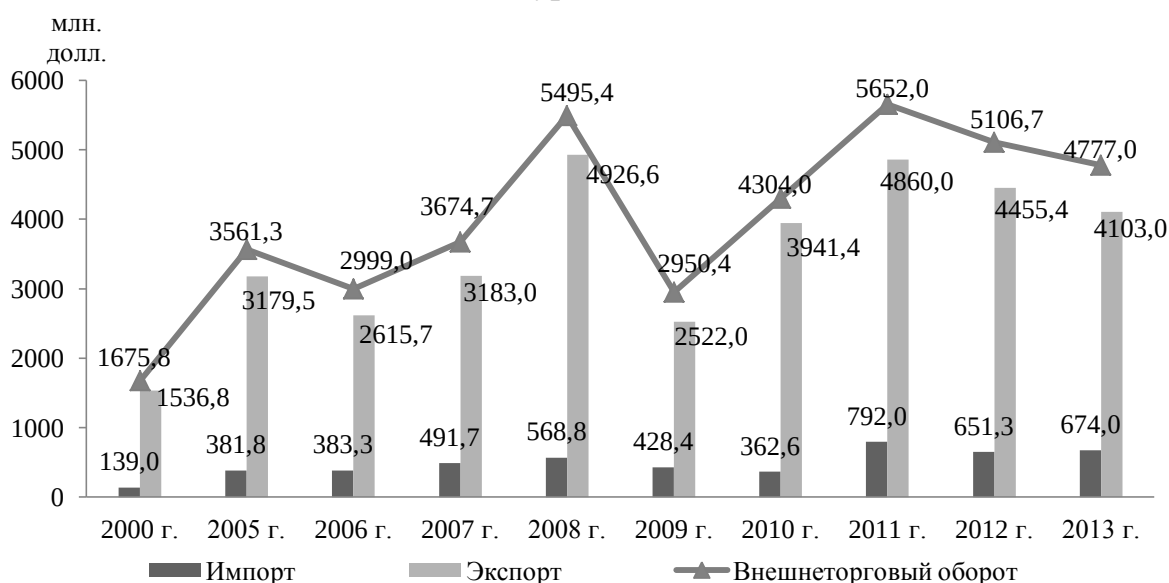


Рисунок 1. Внешнеторговый оборот Вологодской области в 2000 – 2013 гг., млн. долл. (по данным [1]).

За 2000 – 2008 гг. внешнеторговый оборот Вологодской области вырос в 3,3 раза. Во время экономического кризиса 2008 – 2009 гг. активность предприятий региона в области внешнеэкономических отношений снизилась. К 2011 г. результаты внешнеэкономической деятельности предприятий области достигли докризисного уровня, однако в последние два года наблюдается отрицательная динамика объемов внешнеторгового оборота (снижение на 24%), который в 2013 г. составил 4777 млн. долларов США. В 2013 г., по сравнению с 2011 г., импорт региона снизился на 36%, а экспорт – на 26%. При этом в структуре последнего 12,2% приходится на торговые операции с Казахстаном и Беларусью, и 87,8% – на операции с партнерами из стран дальнего зарубежья. Торговля с зарубежными партнерами области имеет ярко выраженную экспортную направленность. Экспортные поставки в 2013 г. составили 88% (в 2000 г. – 92%) от общего объема товарооборота. Сохраняется устойчивая ориентация экспорта на рынки стран дальнего зарубежья. Доля стран дальнего зарубежья в экспортных поставках Вологодской области составляет 80% (в 2000 г. – 98%), в импортных закупках – 70% (в 2000 г. – 68%) от общего объема.

По основным показателям внешней торговли Вологодская область не занимает ведущие позиции в России – на ее долю приходится около 1% валового экспорта страны (табл. 2). В то же время среди регионов СЗФО по экспорту черных металлов и продукции нефтехимического комплекса регион находится на лидирующих позициях – доля экспорта товаров этих отраслей области в округе в 2012 г. составила 41 и 35% соответственно. Однако в целом по экспорту среди регионов СЗФО в 2012 г. Вологодская область занимает 4 место, с показателем 8%.

Таблица 2 – Доля Вологодской области в экспорте и импорте отдельных товаров

России и СЗФО в 2012 г., %

Товары	Россия		СЗФО	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Металлы и изделия из них	5,84	0,48	40,9	2,77
Продукция химической промышленности, каучук	4,52	0,15	34,76	1,18
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,6	0,11	7,97	0,41
Машины, оборудование и транспортные средства	0,32	0,22	2,58	1,22
Продовольственные товары и сырье	0,08	0,07	0,63	0,24
Продукция топливно-энергетического комплекса	0,004	0,09	0,05	1,85
В целом	0,84	0,2	7,98	1,07
Источник: Регионы России: Социально-экономические показатели. 2013. – М.: Росстат, 2013.				

Основой областного экспорта является продукция черной металлургии, химии, древесины и изделий из нее, совокупная доля экспортных поставок которых составляет 97,2% (в 2000 г. – 97,6%). В 2013 г. наблюдается рост объемов вывоза продукции химической промышленности (40,6% от общего объема экспорта в 2013 г. против 16,6% в 2000 г.), а также древесины и изделий из нее (8,9% от общего объема экспорта в 2013 г. против 6,7% в 2000 г.) [2].

Стоимость экспорта основных групп товаров Вологодской области меняется в связи с изменением цен на внешних рынках. В то же время реальные объемы производства этих товаров в течение многих лет меняются незначительно. Это свидетельствует о том, что производственные возможности предприятий черной металлургии и химической промышленности достигли максимума и не могут значительно увеличить объемы производства, даже в случае высоких цен на внешних рынках, гарантирующих высокую прибыль.

По данным органов государственной статистики в товарной структуре импорта Вологодской области основную долю занимает продукция машиностроения, которая выросла с 41,1% в 2000 году до 54,4% в 2013 г.

Доля импорта черных и цветных металлов осталась на уровне 2000 г. – 11%, продукции нефтехимического комплекса – возросла с 13,7% до 16,7% [2].

В целом, организации области импортируют высокотехнологичную продукцию, которую отечественные предприятия выпускают или в недостаточном объеме, или с низким уровнем качества, или реализуют по цене, превышающей стоимость зарубежных аналогов. Структура импорта Вологодской области в значительной степени обусловлена необходимостью технической модернизации промышленного комплекса области. Кроме того, за счет импорта обеспечивается значительная часть внутреннего спроса в инвестиционных и потребительских товарах.

Следовательно, на современном этапе развития требуется усиление государственной поддержки как экспортно-ориентированных, так и импортозамещающих предприятий, разработка программ их поддержки как на федеральном, так и на региональном уровне.

Использованные источники:

1. Вологодская область в цифрах 2013: Стат.сб. – Вологда: Вологдастат, 2014.
2. Развитие внешнеэкономической деятельности. Стат.сб. – Вологда: Вологдастат, 2013.

*Дадаева П. Ш.
студент 3курса 3группы
Финансово-экономический факультет
Абдулбариева Б.Г.
руководитель*

*Дагестанский Университет Народного Хозяйства
Россия, Республика Дагестан*

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Важной составляющей экономической политики страны и ее регионального звена является инвестиционная политика, которая заключается в целенаправленной и обоснованной деятельности государственных органов управления по улучшению инвестиционной деятельности для обеспечения воспроизводства экономики и решения социально-экономических проблем.

В условиях вступления России во всемирную торговую организацию Министерством проводится работа по комплексной поддержке экспортно-ориентированных предприятий и привлечению иностранных инвесторов в реализуемые на территории республики инвестиционные проекты.

Главная цель инвестиционной политики – это создание необходимых условий для активной инвестиционной деятельности. От того, какими будут позиционные установки инвестиционной политики, зависит ее

стимулирующая роль в накоплении основных фондов, являющемся непосредственным обеспечением экономического роста и социального развития общества.

Инвестиционная политика Республики Дагестан обусловлена необходимостью модернизации и усиления инновационного характера экономики республики, улучшения инвестиционного климата, способствующего общей деловой активности в регионе. Состояние инвестиционного процесса в республике в целом характеризуется положительными тенденциями.

Ключевым фактором, создающим препятствия на пути инвестиций в экономику Дагестана, является отсутствие сохранности бизнеса, гарантированности прибыли и высокий уровень инвестиционного риска. Также одной из немаловажных проблем для вложения финансовых средств в экономику республики является угроза безопасности.

Привлечение иностранных инвестиций – это приоритетное направление региональной инвестиционной политики. Иностранные инвестиции играют важную роль в социально-экономическом развитии любого государства, региона независимо от уровня их экономического развития. В целом можно выделить два канала «эффективности» иностранных инвестиций: выход зарубежных фирм на национальный рынок ведет к замещению или вытеснению менее эффективных национальных компаний; рост конкуренции на местных рынках за счет зарубежных компаний. [1]

В большинстве развитых экономик примерно 90% совокупных иностранных инвестиций занимает портфельный капитал и прямые инвестиции. А в Дагестане вследствие неразвитости рынка ценных бумаг зарубежные портфельные инвестиции в экономику республики не поступают.

Важность политики привлечения иностранных инвестиций не вызывает никаких сомнений. Но в основе мероприятий по привлечению зарубежных инвестиций должны быть стратегический интерес и обеспечение экономической безопасности, а это, к сожалению, в настоящее время не может гарантировать руководство республики.

На международном инвестиционном форуме в Сочи Дагестан представил 44 проекта на сумму более 120 млрд. рублей. Среди них – проект по созданию «под ключ» автосборочного завода по производству коммерческих автомобилей с китайской государственной корпорацией Norinco International Cooperation Ltd. В ходе его реализации предполагается освоить несколько типов малогабаритных коммерческих автомобилей: грузовых, грузопассажирских, пассажирских, производство семейных автомобилей. Намечаемый объем составляет примерно 30 тыс. автомобилей в год. Среднегодовой объем производства может составить более 8 млрд.

рублей. Для экономики Дагестана это очень значимый проект. Его реализация позволит создать только на предприятии ОАО «Авиаагрегат» более 2,5 тыс. рабочих мест и еще около 3 тыс. рабочих мест на других предприятиях республики, которые будут производить различные узлы и другие компоненты автосборочного производства. [2]

Кроме этого, республика обладает благоприятными климатическими условиями для выращивания ценных культур с высоким потенциалом продуктивности, большие посевные площади, особые агроклиматические условия способствуют производству экологически чистой конкурентоспособной сельхозпродукции, подчеркивают стратегическую важность сельскохозяйственной отрасли для Дагестана. На форуме в связи с этим были предложены не менее интересные для инвесторов проекты в сфере АПК. Это, прежде всего, молочно-товарное производство, переработка плодовоовощной продукции и мяса. Также были представлены интересные проекты по гидроэнергетике.

Презентационные материалы ОАО «Каспийский завод листового стекла» в электронном варианте на русском и английском языках также направлены в представительство Торгово-Промышленной палаты РФ в Восточной Азии (г. Пекин), представительство ТПП России в странах Центральной Азии (г. Алматы) с юрисдикцией на Казахстан, Узбекистан и Киргизия, представительство ТПП России в Иране (Тегеран).

С начала года инвестиции в основной капитал Дагестана составили 44 млрд рублей, что на 8,6 больше аналогичного периода 2013 года. В рамках реализации инвестиционных проектов в первом полугодии 2014 года создано 820 рабочих мест, освоено более 1,5 млрд рублей. В текущем году планируется завершение еще 8 инвестиционных объектов на общую сумму инвестиций более 6 млрд рублей.

На сегодняшний день инвестиционный портфель республики насчитывает 48 проектов на общую сумму инвестиций 196 млрд рублей и 96 бизнес-идей на общую сумму инвестиций 185,5 млрд рублей, реализация которых предполагается в приоритетных направлениях экономики. Для эффективного использования государственного имущества, ограждения инициаторов проектов от множества рисков, связанных с эксплуатацией и содержанием инфраструктурных объектов, расположенных на территориях инвестиционных площадок, Минторгинвестом создана «Управляющая компания инвестиционными площадками РД. Важными факторами, оказывающим влияние на развитие региона, являются внешнеэкономические и международные связи. Так, внешнеторговый оборот Республики Дагестан за 2013 год составил 745,7 млн долларов, экспорт – 40,3 млн долларов, импорт – 705,4 млн долларов. Наибольший по величине товарооборот наблюдается с Азербайджаном, Ираном, Китаем и Германией. [3]

С целью привлечения иностранных инвесторов совместно с инициаторами инвестиционных проектов оформляются паспорта проектов привлечения инвесторов при содействии торговых представительств России в иностранных государствах, а также план-графики их реализации.

Сегодня для успешного развития внешнеэкономических связей Республики Дагестан необходимо установление диалога бизнеса и государственной власти для проведения совместных действий по поддержке экспортной продукции дагестанских предприятий на внешнем рынке, привлечения иностранных инвесторов в инвестиционные проекты, реализуемые на территории республики, проведения совместного участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях и бизнес-миссиях, как на территориях иностранных государств, субъектов Российской Федерации, так и на территории Республики Дагестан.

Использованные источники:

1. Лимитовский М.А. «Основы оценки инвестиционных и финансовых решений». - М.: Инжиниринг - консалтинговая компания. «Дека», 2001 г.
2. <http://kavpolit.com>
3. <http://www.riadagestan.ru>

*Далгатов Б.К.
студент 2курса 9 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

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

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

Переход России от централизованной плановой экономики к рыночной меняет отношения собственности, структуру и механизм функционирования хозяйствующих субъектов, формы финансовых связей между ними, степень заинтересованности всех слоев общества в результатах хозяйственной деятельности. Современный рынок с его демократически организованными финансовыми институтами - величайшее достижение человеческой цивилизации. Могут изменяться его институциональные и отраслевые структуры, методы управления субъектами деятельности и т.п., но это перемены частного порядка, которые не в состоянии повлиять на фундаментальные основы и принципы функционирования рынка.

Рынок - сложное многофункциональное комплексное образование, включающее, с одной стороны, рынок товаров и услуг, с другой - рынок

ресурсов. Взаимодействие этих рынков определяет национальный экономический механизм.

Этот механизм имеет кредитный характер. Подавляющее число рыночных субъектов, действующих на основе деловых контрактов, принимают на себя обязательства, имеющие форму ценных бумаг. Именно взаимные обязательства предпринимателей гарантируют устойчивость экономической системы общества.

Роль рынка ценных бумаг заключается в том, что при помощи его обеспечиваются движение, распределение, перераспределение, а также аккумуляция временно свободных денежных средств и их направление в форме инвестиций на расширение объемов промышленного производства, торговли и сферы услуг. Особенно отчётливо это выражено в отношениях, связанных с выпуском и обращением облигаций (государственных и корпоративных) и векселей. Рынок ценных бумаг, как правило, это высококонкурентный рынок, в результате функционирования которого создаются предпосылки для объективной оценки эффективности тех или иных вложений капиталов. При этом большое внимание уделяется не только доходности той или иной ценной бумаги, но и её надёжности и ликвидности. В свою очередь, на ликвидность существенное влияние оказывают исторически сложившиеся традиции и определенные стереотипы в оценке тех или иных сегментов рынка ценных бумаг.¹ Субъектами рынка ценных бумаг преследуются различные цели, что обуславливает его сегментацию, способствуя аккумулярованию средств инвесторов как в высокодоходные секторы экономики, так и в государственные и местные бюджеты. Посредством рынка ценных бумаг могут решаться и социальные проблемы путем организации их финансирования, а также повышается эффективность функционирования систем социального страхования и пенсионного обеспечения.

Роль ценных бумаг этим не ограничивается. Их значение велико в платежном обороте каждого государства. Через ценные бумаги осуществляется инвестиционный процесс, при котором инвестиции автоматически направляются в самые эффективные сферы народного хозяйства, их получают наиболее жизнеспособные рыночные структуры.

Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) выступает составной частью финансовой системы государства, характеризующейся институциональной и организационно-функциональной спецификой. Такая система в современной России начала формироваться только в конце 80х гг., когда была признана необходимость восстановления рыночного хозяйства.

Экономическая практика последующих 90-х гг. подтвердила ту непреложную истину, что главным средством восстановления и развития рыночных методов хозяйствования являются ценные бумаги, фиксирующие право собственности на капитал (как в денежной, так и в вещественной

формах). Именно это положение явилось одним из аспектов, в связи с которым автор анализирует вопросы правового регулирования выпуска и обращения облигаций и векселей. С помощью ценных бумаг собственность государства может быть превращена в собственность акционерных обществ, т.е. широких слоев населения - частных собственников.

Рынок ценных бумаг с сопутствующей ему системой финансовых институтов - сфера, в которой формируются финансовые источники экономического роста, концентрируются и распределяются инвестиционные ресурсы. В России принимаются меры для развития и рационализации рынка ценных бумаг. В частности, в апреле 1996 г. принят Закон Российской Федерации (РФ) "О рынке ценных бумаг"¹, а в марте 1999 г. - Закон РФ "О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг"².

Таким образом, в экономической деятельности появилось новое, особое направление - эмиссия ценных бумаг и операции на их рынке. Это сложная деятельность, требующая глубоких экономических и юридических знаний, математического и информационного обеспечения, накопления и осмысления соответствующих навыков, в том числе юристов, практикующих на рынке ценных бумаг.

Рынок ценных бумаг в России до сих пор не имеет достаточно развитой правовой базы, организационной и информационной инфраструктуры, а также достаточного и разнообразного количества самих ценных бумаг. Существенной проблемой российского рынка ценных бумаг является и то обстоятельство, что отсутствует необходимое число высококвалифицированных специалистов, которые в состоянии обеспечить эффективную работу субъектов рынка ценных бумаг, таких, как инвестиционные компании, фондовые биржи, внебиржевые системы торговли ценными бумагами, информационные, консультационные и аналитические организации и отделы, посреднические структуры и т.п. и, как следствие, фондового рынка в целом.

Долгосрочное и эффективное функционирование рынка ценных бумаг возможно только в условиях наличия устойчивого предложения свободных денежных средств и спроса на последние.

Особенностью нынешнего этапа в развитии фондового рынка является его дерегуляция, что выражается в небольшом наборе средств и объемов государственного регулирования вследствие недостаточного по времени существования данного сегмента рыночных отношений. Это проявляется и в том, что основной упор в развитии рынка ценных бумаг делается на максимальное саморегулирование со стороны профессиональных участников рынка. Хотя следует признать, что фондовый рынок немыслим без должного государственного регулирования. Кроме того, на данный процесс влияет региональная специфика российской экономики. Следующей особенностью является то, что функционирование фондового рынка

происходит параллельно с процессом создания инфраструктуры рынка ценных бумаг. Одной из основных функций государства в России на современном этапе на рынке ценных бумаг выступает создание эффективной системы регулирования этого рынка и обеспечение условий для нормального его функционирования в масштабах всей страны. Рынок ценных бумаг во всем мире является одним из наиболее регламентированных, особенно в области законодательного обеспечения.

В связи с вышеизложенным, трудно отрицать актуальность обращения автором к теме выпуска и обращения ценных бумаг и практическую значимость данной темы.

В настоящее время в России существует определенное количество законодательных актов, которые регулируют фондовый рынок, но их явно недостаточно. Очень часто предприятия и организации осуществляют такую деятельность, которая еще никак не закреплена в законодательных актах, так было, например, с операциями селенга и траста. Наряду с этим можно отметить такой негативный момент, как недостаточная правовая защищенность граждан при совершении ими различных операций на рынке ценных бумаг. Это особенно актуально в связи с тем, что население является потенциально емким рынком капиталов, необходимых для эффективного осуществления инвестиционных процессов в России. В то же время население может обладать свободными денежными средствами только в условиях производства, обеспечивающего ситуацию стабильного превышения совокупного платежеспособного спроса населения над его потребностями.

Для обеспечения эффективности функционирования рынка ценных бумаг на развитых рынках используется определенная система, причем довольно жесткая, предварительной оценки инвестиционных качеств предлагаемых ценных бумаг, и на основе проведенного анализа принимается решение о выпуске той или иной бумаги к биржевой торговле. Таким образом, создаются определенные гарантии недопущения тех ценных бумаг, эмиссия которых преследует чисто мошеннические цели. В основе этого анализа, как правило, лежат показатели финансово-экономической деятельности эмитента за определенный период, а также соблюдение им всех требований, предъявляемых как со стороны законодательства, так и со стороны фондовой биржи.

В России, к сожалению, до сих пор отсутствует четко функционирующая система листинга ценных бумаг, а также критерии допуска того или иного вида ценной бумаги в листинг. Подобная законодательная и биржевая неопределенность позволяет недобросовестным эмитентам, особенно из числа вновь образуемых предприятий, быстро размещать свои средства, привлекая значительные инвестиционные ресурсы, опираясь только на рекламу и не

представляя практически никакой информации как о своей финансово-экономической кредитной истории, так и о результатах текущей производственно-хозяйственной деятельности.

Рынок ценных бумаг современной России - один из сегментов развивающегося рыночного хозяйства страны. По сравнению с масштабами западных рынков он существенно отстает.

С начала построения рыночной экономики в нашей стране практически заново создается механизм перераспределения денежных средств через рынок ценных бумаг. Факторы, обосновывающие необходимость его организации при переходе от плановых к рыночным основам построения экономики сводятся к диверсификации форм собственности на основе масштабной приватизации (через массовый выпуск акций) и объединения таким образом капиталов для образования рыночных структур (бирж, брокерских компаний, коммерческих банков и других структур), а также к свободе финансирования бюджетного дефицита за счет выпуска и размещения долговых обязательств и прочих государственных ценных бумаг и замещению прямого банковского кредитования через выпуск облигаций, возрождению коммерческого кредита (базирующегося на векселе) и использованию обращающихся платежных инструментов для расчетов. В результате, функционирование фондового рынка должно создать вместо директивного рыночный механизм свободного (т.е. регулируемого в разумных пределах) притока капитала в различные отрасли экономики.

Эффективная мобилизация сбережений и направление их в продуктивные инвестиции исключительно важны для экономики, находящейся на этапе структурной и технологической перестройки. Рынки капитала могут существенно помочь мобилизации местных денежных ресурсов, предлагая большие преимущества инвесторам, чем банковские депозиты и кредиты. Эффективно функционирующий рынок капитала - прекрасное средство направления иностранных капиталоресурсов в развитие российской экономики. В дополнение к этому, организованный и регулируемый рынок капитала - полезный инструмент оценки и изменения собственности в процессе приватизации. Рынок капитала наряду с банковским сектором заменяет централизованное планирование как средство оптимального развития национальной экономики. Через механизм цены рынок капитала идентифицирует наиболее эффективное распределение свободных капиталоресурсов. Упущение обеспечения его интегрированности может уменьшить эффективность направления денежных средств в наиболее перспективные отрасли экономики, снижая таким образом экономическую эффективность в целом.

Однако несмотря на это, наиболее крупными проблемами рынка ценных бумаг России являются отсутствие систематизации правовой базы, официальных справочников и баз данных юридических материалов по

ценным бумагам. В целом, российские нормативные акты, не имеющие необходимой детализации и непротиворечивости, несут на себе отпечаток неразделения полномочий между различными государственными органами. Значительно лучше разработаны правила, а не меры ответственности, неразвита система санкций за нарушения.

*Дамирчари М.Р.
преподаватель
Щербакова Т.А., д.э.н.
зав. кафедры Таможенного дела
Таганрогский Институт Управления и Экономики
Россия, г. Таганрог*

ПЕРЕЧЕНЬ И СОДЕРЖАНИЕ БАЗОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, РАЗРАБАТЫВАЕМЫХ ПРОГНОЗОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

В настоящее время ни одна система научных исследований, направленных на выяснение тенденций социально-экономического развития страны в целом или его регионов не может обойтись без прогнозов как средства познания и воздействия на будущее в желательном направлении.

Прогнозирование инвестиционной деятельности субъектов Российской Федерации с позиций системного, комплексного подхода должно базироваться на основе принципа всестороннего учета внешних по отношению к инвестиционной сфере факторов и условий, в наибольшей степени влияющих на динамику и масштабы развития инвестиционных процессов в регионе.

При прогнозировании инвестиционной деятельности в регионах решаются следующие задачи:

- выявление экономических условий, определяющих масштабы инвестиционной деятельности на уровне субъектов Российской Федерации;
- оценка изменений совокупного ресурсно-финансового потенциала региональной экономики и источников финансирования инвестиционной деятельности;
- исследование структурных параметров инвестиций, их изменение во взаимосвязи с протекающими экономическими процессами;
- изучение условий, характеризующих финансовые аспекты обеспеченности инвестиционного процесса;
- оценка результативности инвестиционной деятельности и ее влияния на пропорции и динамику экономического развития региона.

Цель разработки прогноза - проведение комплексного исследования состояния и тенденций развития инвестиционного процесса на региональном уровне в разрезе секторов, видов экономической деятельности и построение на его основе достоверного прогноза инвестиционного развития субъектов

Российской Федерации, обеспеченного финансовыми, трудовыми и материальными ресурсами, а также *формирование оптимальной инвестиционной политики, направленной на улучшение социально-экономического положения в регионе.*

Объектом прогнозирования выступают инвестиции в основной капитал, их масштабы, структура и источники финансирования.

Инвестиции в основной капитал распределяются по видам экономической деятельности, исходя из назначения основных средств, т.е. той сферы деятельности, в которой они будут функционировать.

При разработке прогноза необходимо уделить внимание такому показателю как экономический потенциал региона.

Экономический потенциал региона – комплексная характеристика, которая складывается из частных потенциалов, каждый из которых, в свою очередь, характеризуется группой показателей: ресурсно-сырьевой потенциал; трудовой потенциал; производственный потенциал; инновационный потенциал; институциональный потенциал; инфраструктурный потенциал; финансовый потенциал; потребительский потенциал.

Наибольшее внимание при оценке *ресурсного потенциала региона* должно быть уделено, помимо показателей сырьевой насыщенности, в том числе степени зависимости региона от ввозимого сырья из вне, показателям состояния производственной базы региона (*уровню износа, доле “молодых” фондов, коэффициенту загрузки*). Определенный интерес вызывает рассмотрение оборудования импортируемого, а также *показатели, характеризующие уровень технологического развития региона.*

Инновационный потенциал региона можно выразить через уровень наукоемкости производства - затраты на НИОКР к стоимости выпускаемой продукции.

Анализ *инвестиционного климата* в регионе в отчетном периоде позволяет более обоснованно прогнозировать возможности активизации инвестиционной деятельности на кратко- и среднесрочную перспективу.

Поскольку развитие инвестиционных процессов как в ближайшем будущем, так в средне- и долгосрочной перспективе, в первую очередь, определяется объемами и направлениями использования накопленных и текущих источников финансирования инвестиционной деятельности, то при прогнозировании инвестиций в основной капитал субъекта РФ рассматриваются *финансовые аспекты формирования инвестиционного предложения.*

Территориальный прогноз оценивает возможные источники финансирования инвестиций и их величину на основе данных о финансовом потенциале региона. При недостатке собственных инвестиционных ресурсов обосновываются пути их увеличения за счет привлеченных средств.

Исходя из классификации инвестиций для целей прогнозной оценки инвестиционной деятельности по внутренним источникам финансирования сформирована следующая система показателей источников финансирования инвестиций в основной капитал: собственные финансовые средства предприятий и организаций, в том числе амортизационные отчисления, прибыль предприятий и организаций, прочие средства предприятий; привлеченные средства предприятий и организаций, в том числе кредиты коммерческих банков, заемные средства других организаций, средства консолидированного бюджета (средства федерального бюджета, средства из бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов), средства внебюджетных фондов используемые на инвестиции, средства населения на индивидуальное жилищное строительство (индивидуальные застройщики), прямые иностранные инвестиции, средства от эмиссии ценных бумаг.

Методологические особенности формирования инвестиций в основной капитал по полному кругу предприятий и организаций. Расчет инвестиций в основной капитал по субъектам Российской Федерации по полному кругу предприятий осуществляется в соответствии с Указаниями по составлению сводной текущей отчетности по строительной и инвестиционной деятельности.

Рассмотрим, каким образом складывается общий объем инвестиций в основной капитал по полному кругу предприятий и организаций, исходя из следующей формулы:

$$I_{\text{ПК}} = I_{\text{кр. и ср.}} + I_{\text{Ч15}} + I_{\text{МП}} + I_{\text{ИЖС}} + I_{\text{НЭ}}, \text{ где}$$

$I_{\text{ПК}}$ – инвестиции в основной капитал по полному кругу предприятий;

$I_{\text{кр. и ср.}}$ – инвестиции в основной капитал крупных и средних предприятий;

$I_{\text{Ч15}}$ – инвестиции в основной капитал по предприятиям, с численностью до 15 чел., не являющихся субъектами малого предпринимательства;

$I_{\text{МП}}$ – инвестиции в основной капитал малых предприятий;

$I_{\text{ИЖС}}$ – инвестиции в основной капитал индивидуальных застройщиков;

$I_{\text{НЭ}}$ – инвестиции в основной капитал по неформальной экономической деятельности.

Досчет инвестиций в основной капитал на *неформальную экономическую деятельность* осуществляется по следующей формуле:

$$I_{\text{НЭ}} = (I_{\text{кр.и ср.}} + I_{\text{Ч15}} + I_{\text{МП}} + I_{\text{ИЖС}}) \times (K-1), \text{ где}$$

K – коэффициент досчета инвестиций в основной капитал на неформальную деятельность.

Коэффициент досчета рассчитывается на федеральном уровне в соответствии с Методическими указаниями по расчету параметров неформальной экономики.

Важным показателем, отражающим динамику инвестиций в основной капитал, является *индекс физического объема*, который рассчитывается по следующей формуле:

$$I_{\text{ф.о.}} = V_i : V_j : I_g \times 100\%, \text{ где}$$

$I_{\text{ф.о.}}$ – индекс физического объема инвестиций в основной капитал;

V_i – объем инвестиций в основной капитал за отчетный период;

V_j – объем инвестиций в основной капитал за соответствующий период прошлого года;

I_g – индекс-дефлятор на инвестиции в основной капитал.

Таким образом, неотъемлемой частью социально-экономического развития региона должен стать инвестиционный прогноз, отражающий основные динамические и структурные характеристики развития региона, что позволит оценить эффективность инвестиционной политики региона на данном этапе и в динамике, а так же управлять устойчивым развитием субъекта Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Клоцвог Ф.Н., Чернова Л.С., Сухотин А.Б. Перспективы изменения региональной структуры инвестиций России // Проблемы прогнозирования. 2006. № 5 (98). С. 47-57.
2. Щербакова Т.А., Агапова Т.Н. Управление региональной структурно-инвестиционной системой: концепция, теория, методология. – Таганрог: Издательство ИП Кравцова В.А. «Танаис», 2010.

*Данилова В.В.
студент 4 курса
Шайнурова З.М.
доцент*

*Бакирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ СПК «БАЗЫ»

Переход к рыночной экономике требует от предприятия повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства и т.д. Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу финансового состояния предприятия. Анализ финансового состояния предприятия и оценка финансового состояния предприятия это важный и эффективный элемент в системе управления производством, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов.

Главная цель анализа - своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Цель данной работы заключается в изучении анализа финансового состояния СПК «Базы», проведении анализа по имеющимся данным.

СПК «Базы» расположен в Чекмагушевском районе Республики Башкортостан. Основная производственно-хозяйственная деятельность кооператива - выращивание зерновых и зернобобовых культур, масличных культур, сахарной свеклы, разведение крупно рогатого скота, растениеводство в сочетании с животноводством, оптовая торговля зерном, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных, оптовая торговля с живыми животными.

Финансовый анализ это процесс исследования и оценки предприятия с целью выработки наиболее обоснованных решений по его дальнейшему развитию и пониманию его текущего состояния [1].

Рассмотрим анализ состава и размещения активов СПК «Базы».

Таблица 1. Анализ состава и размещения активов хозяйствующего субъекта

Активы	2011 тыс.руб.	2011 %	2012 тыс.руб.	2012 %	2013 тыс.руб.	2013 %	Изменения тыс.руб.	Изменени я %
Нематериальные активы	17	0.0018	13	0.00119	144	0.0109	127	-0.00061
Основные средства	299218	31.735	376225	34.507	436861	33.169	137643	2.772
Капитальные вложения	7792	0.826	948	0.0869	21820	1.657	14028	-0.739
Долгосрочные финансовые вложения	100	0.0106	100	0.009	100	0.0076	0	-0.00143
Оборотные средства	635728	67.426	713003	65.396	858151	65.156	222423	-2.03
Валюта баланса	942855	100	1089241	100	1295156	100	352301	

Из данных табл. 1 видно что активы фирмы возросли за два года на 352301 тыс.руб. – с 942855 до 1089241 тыс.руб. или на 37.365%. Средства в активах размещены следующим образом: нематериальные активы составляют 0.0109% оборотные средства 65.156%.

Финансовое положение предприятия можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерии оценки финансового положения - ликвидность и платежеспособность предприятия.

Платежеспособность – это возможность предприятия расплачиваться по своим обязательствам. Для определения платежеспособности предприятия с учетом ликвидности его активов обычно используют баланс.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении размеров средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с суммами обязательств по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения [3].

Таблица 2. Расчет финансовых коэффициентов платежеспособности.

Показатель	2011г.	2012г.	2013г.	Нормативное значение
Общий показатель ликвидности	3.547	5.311	6.024	не менее 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	0.421	1.395	1.048	0,1-0,7
Коэффициент срочной ликвидности	1.118	2.267	2.209	не менее 1. Допустимое значение 0,7-0,8
Коэффициент текущей ликвидности	6.706	8.555	9.388	1,5. Оптимальное не менее 2,0
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	0.635	0.625	0.626	Положительная динамика
Доля оборотных средств в активах	0.674	0.654	0.652	не менее 0,5
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	1.01	1.202	1.168	не менее 0,1

По таблице 2 можно сделать вывод, что СПК «Базы» является платежеспособной организацией, так как все показатели соответствуют нормативным значениям.

Таблица 4. Коэффициенты эффективности работы предприятия

Показатель	2012	2013	Изменение
Коэффициент оборачиваемости капитала	0.517	0.497	0.497
Коэффициент оборачиваемости производственных запасов	0.753	0.701	0.701
Финансовая рентабельность, %	17.284	17.967	17.967
Рентабельность оборота (продаж), %	30.07	29.752	29.752
Норма прибыли (коммерческая маржа), %	30.85	33.634	33.634
Фондорентабельность, %	45.919	50.238	50.238
Рентабельность перманентного капитала, %	17.156	17.906	17.906

Показатели оборачиваемости активов имеют тенденцию к росту, что свидетельствует об улучшении эффективности работы предприятия в текущем году.

Показатели оборачиваемости запасов имеют тенденцию к росту, что свидетельствует об улучшении эффективности работы предприятия.

Одним из важнейших показателей, характеризующих финансовое состояние, является прибыль. Рассмотрим влияние различных факторов на изменение прибыли. Для проведения анализа необходимо использовать таблицу 4.

Таблица 4. Влияние факторов на изменение прибыли в СПК «Базы» за 2012-2013 г.

Показатели	2012г.	2013г.	2013г. к 2012г.
Выручка, тыс.руб	564139	654734	90595
Себестоимость продаж	394500	459936	65436
Прибыль	169639	194798	25159

Чтобы определить влияние различных факторов на показатель прибыли, проведем факторный анализ с помощью метода цепных подстановок:

Прибыль = выручка – себестоимость продаж.

$P_0 = B_0 - C_{п0} = 564139 - 394500 = 169639$ тыс.руб.

$P_1 = B_1 - C_{п1} = 654734 - 459936 = 194798$ тыс.руб.

$P_{усл} = B_1 - C_{п0} = 654734 - 394500 = 260234$ тыс.руб.

$\Delta P_{в} = P_{усл} - P_0 = 260234 - 169639 = 90595$ тыс.руб.

$\Delta P_{сп} = P_1 - P_{усл} = 194798 - 260234 = -65436$ тыс.руб.

$\Delta P = P_1 - P_0 = 194798 - 169639 = 25159$ тыс.руб.

$\Delta P = \Delta P_{в} - \Delta P_{сп} = 90595 - 65436 = 25159$ тыс.руб.

Исходя из произведенных расчетов, можно сделать следующие выводы. Величина прибыли в 2013 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась на 25159 тыс.руб., в т.ч. увеличение выручки способствовало увеличению прибыли на 90595 тыс.руб., увеличение себестоимости продаж способствовало уменьшению прибыли на 65436 тыс.руб.

Анализ финансового состояния СПК «Базы» показал, что предприятие работает с получением прибыли.

Для того чтобы улучшить финансовое состояние организации, можно внедрить инновации в сельском хозяйстве. Но при этом говоря «инновации в сельском хозяйстве» нужно подразумевать не только научные разработки внутри АПК.

Для того, чтобы все инновационные проекты воплотились в жизнь необходимо еще качественное и своевременное финансирование, укрепление системы образования и повышение ее уровня в сельской местности, создание привлекательных социальных условий для привлечения молодого поколения в сельскохозяйственную сферу.

При этом инвестиции должны быть не только на научные разработки, но и на их внедрение в производство, а также регулирование рынков и развитие сельских территорий. Для этого необходимо создание и развитие соответствующих институтов и инфраструктуры [2].

Использованные источники:

1. Гирфанова, И.Н. Об аудите финансовых результатов: [Текст] / И. Н. Гирфанова, И. Р. Шарифуллина // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: теория и практика. – 2009. С. 166-167.

2. Миннигалимова, А. Р. Возможность применения форм государственно-частного партнерства в инновационном развитии России [Текст] / А.Р. Миннигалимова // Перспективы инновационного развития АПК. – Уфа, 2014. – с.192-198.
3. Савицкая, Г. В. Анализ прибыли и рентабельности организации: теоретический аспект [Текст] / Г. В. Савицкая // Молодой ученый. – 2013. - №2.- с. 111-113.

*Датий А.В., доктор медицинских наук
главный научный сотрудник научного центра
Воронин Р.М., доктор медицинских наук*

*профессор
Ковачев О.В., к.п.н.
доцент*

*кафедра психологии профессиональной деятельности
Академия ФСИИ России
Россия, г. Рязань*

ХАРАКТЕРИСТИКА ВИЧ-ИНФИЦИРОВАННЫХ ОСУЖДЕННЫХ

Аннотация: в статье показана характеристика личности осужденных.

Ключевые слова: осужденный, ВИЧ-инфекция, колония.

Рядом исследований были выявлены закономерности, позволяющие учитывать при работе с осужденными те или иные особенности граждан разного возраста, образования, семейного положения [4, 5, 6, 7, 10, 21, 22].

Многими авторами отмечалось, какое влияние на личность осужденного и возможность его исправления оказывает возраст [1, 2, 3, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 19, 24]. ВИЧ-инфицированные осужденные распределялись по возрасту следующим образом. В возрасте 25-29 лет находится 35,2 % осужденных, 20-24 лет – 31,4 %, 30-39 лет – 28,5 % осужденных.

Семья благоприятно воздействует на лиц, отбывающих наказание, способствует их социальной адаптации после освобождения [20, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33]. 79,4 % ВИЧ-инфицированных осужденных в браке не состояли, состояли в браке 4,8 % осужденных, состояли в браке и семья распалась у 15,8 % осужденных мужчин.

Анализ уровня образования показал, что среднее образование имело 30,4 %, основное общее – 28,3 %, среднее профессиональное – 16,3 %, начальное общее – 12,6 %, высшее – 1,2 %, не имеет образования – 11,2 % осужденных.

Таковы некоторые показатели характеристики осужденных мужчин.

Использованные источники:

1. Воронин Р.М. Основные направления медицинской психологии в исправительных учреждениях // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 112-117.

2. Воронин Р.М. Организационно-правовые аспекты охраны здоровья осужденных, содержащихся в учреждениях уголовно-исполнительной системы // Уголовно-исполнительное право. 2012. № 2. С. 113-115.
3. Воронин Р.М. Психологические особенности ВИЧ-инфицированных осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 3 (6). С. 68-75.
4. Воронин Р.М., Датий А.В. Медико-социальная работа с мужчинами-инвалидами, содержащимися в исправительных колониях общего режима // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 67-74.
5. Воронин Р.М., Датий А.В., Трубецкой В.Ф. Некоторые характеристики осужденных, больных наркоманией // Человек: преступление и наказание. 2012. № 3. С. 118-121.
6. Воронин Р.М., Датий А.В., Юсуфов Р.Ш. Уголовно-исполнительная характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных женщин // Уголовно-исполнительное право. 2012. № 2. С. 79-80.
7. Датий А.В. Научно-методическое сопровождение эксперимента по совершенствованию медико-санитарного обеспечения осужденных // Ведомости уголовно-исполнительной системы. 2012. № 9. С. 16-21.
8. Датий А.В. Проблемы медицинского обеспечения осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 52-60.
9. Датий А.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 100-107.
10. Датий А.В. Характеристика мужчин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 126-133.
11. Датий А.В., Воронин Р.М. Проблемы организации медицинского обеспечения осужденных и сотрудников ФСИН России // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 155-156.
12. Датий А.В., Ганишина И.С. Характеристика больных наркоманией осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Кузбасского института. 2014. № 2 (19). С. 68-76.
13. Датий А.В., Ганишина И.С., Кузнецова А.С. Характеристика больных наркоманией осужденных мужчин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Пермского института ФСИН России. 2014. № 2 (13). С. 21-25.
14. Датий А.В., Казберов П.Н. Рецензия на словарь по пенитенциарной психологии «Преступление и наказание от «А» до «Я» (под общей редакцией доктора психологических наук Д.В. Сочивко) // Прикладная юридическая психология. 2010. № 3. С. 193.

15. Датий А.В., Казберов П.Н. Создание базовых (типовых) психокоррекционных программ для работы с осужденными // Прикладная юридическая психология. 2011. № 1. С. 216-218.
16. Датий А.В., Ковачев О.В. Криминологические и психологические особенности ВИЧ-инфицированных осужденных // Прикладная юридическая психология. 2014. № 3. С. 126-130.
17. Датий А.В., Ковачев О.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных мужчин в колониях общего режима // Вестник Пермского института. 2014. № 3 (14). С. 11-15.
18. Датий А.В., Ковачев О.В., Федосеев А.А. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных женщин в колониях общего режима // Вестник Кузбасского института. 2014. № 3 (20). С. 67-76.
19. Датий А.В., Кармовский В.В., Макаревич З.Б. Уголовно-исполнительная характеристика осужденных женщин, отбывающих наказание в исправительных учреждениях // Уголовно-исполнительное право. 2011. № 1. С. 43-45.
20. Датий А.В., Павленко А.А., Шаталов Ю.Н. Интернет-конференция «Совершенствование медико-санитарного обеспечения в уголовно-исполнительной системе» // Прикладная юридическая психология. 2012. № 1. С. 178-179.
21. Датий А., Тенета Е. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 12. С. 40-41.
22. Датий А.В., Трубецкой В.Ф., Селиванов Б.С. Интернет-конференция «Профилактика социально значимых заболеваний в учреждениях уголовно-исполнительной системы» // Прикладная юридическая психология. 2012. № 2. С. 151-152.
23. Датий А.В., Федосеев А.А. Криминологические и психологические особенности больных социально значимыми заболеваниями осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 2 (5). С. 69-79.
24. Датий А.В., Федосеев А.А. Характеристика больных туберкулезом осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. № 1. С. 16-27.
25. Датий А.В., Федосеев А.А. Характеристика больных туберкулезом осужденных мужчин, обратившихся за психологической помощью // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. № 2. С. 35-45.
26. Датий А.В., Федосеев А.А., Дикопольцев Д.Е. Характеристика осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях ФСИН России // Вестник Кузбасского института. 2011. № 5 (8). С. 42-46.

27. Датий А., Хохлов И. Проблема оказания противотуберкулезной помощи осужденным в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 11. С. 23-24.
28. Датий А.В., Юсуфов Р.Ш., Ермолаева Т.В. Роль клинко-диагностических лабораторных исследований в диагностике туберкулеза // Клиническая лабораторная диагностика. 2010. № 9. С. 35.
29. Дьяченко А.П., Датий А.В., Митропольская К.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных мужчин, отбывающих наказание в исправительных учреждениях ФСИН России // Уголовно-исполнительное право. 2010. № 1. С. 71-74.
30. Ковачев О.В. Психодинамический коллапс алекситимии // Прикладная юридическая психология. 2010. № 1. С. 119-124.
31. Лапкин М.М., Казберов П.Н., Датий А.В. Медико-психологическое сопровождение граждан в районах пожаров // Прикладная юридическая психология. 2010. № 4. С. 158-163.
32. Смирнов Д.А., Селиванов Б.С., Датий А.В. Некоторые аспекты медико-санитарного обеспечения осужденных в колониях-поселениях // Уголовно-исполнительная система: право, экономика, управление. 2008. № 1. С. 20-21.
33. Тенета Е.Л., Датий А.В. Некоторые аспекты характеристики ВИЧ-инфицированных осужденных в учреждениях ФСИН России // Уголовно-исполнительная система: право, экономика, управление. 2007. № 2. С. 32-34.

*Даутова А.А.
студент 3го курса
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

**НЕОБХОДИМОСТЬ АВТОМАТИЗАЦИИ И РАСЧЕТ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТ ВНЕДРЕНИЯ «1С .8
МОЛОКОЗАВОД» В ОАО «БЕЛЕБЕЕВСКОМ ОРДЕНА «ЗНАК
ПОЧЕТА» МОЛОЧНОМ КОМБИНАТЕ»**

Аннотация: Существование современного общества невозможно представить без постоянного обмена информацией. Наличие достоверной, ясной, понятной, своевременной информации является условием успешного функционирования организации.

Ключевые слова: автоматизация, информационное обеспечение, экономическая эффективность.

Управленческий процесс неотрывно связан с информационным процессом. Поэтому информационное обеспечение управления играет немаловажную роль в деятельности организации. Без наличия достоверной и необходимой информации невозможно принять правильное и эффективное управленческое решение.

Современный уровень развития средств вычислительной техники позволяет быстро и эффективно решать управленческие задачи. Для этого на предприятиях внедряются комплексные автоматизированные системы управления (АСУ), включающие в себя автоматизированные рабочие места сотрудников (АРМ), средства коммуникации и обмена информацией, а также другие средства и системы, позволяющие автоматизировать работу управленческого персонала [1].

АРМ бухгалтера представляет собой его рабочее место, оснащенное персональным компьютером и пакетами прикладных программ, необходимых для выполнения профессиональных задач. Счетный работник становится непосредственным участником процесса автоматизированной обработки информации. При этом он может вмешиваться в процесс решения задач, самостоятельно формируя информацию для принятия обоснованных решений. Следовательно, происходит смещение акцентов с формально-логических акцентов обработки информации на процесс принятия решений. Такая технология сокращает поток бумажных носителей, снижая трудоемкость, повышает культуру и улучшает условия труда. Применение средств вычислительной техники позволяет автоматизировать процесс обработки экономической информации.

Бухгалтерский учет в ОАО «Белебеевском ордена «Знак Почета» молочном комбинате» ведется автоматизированным способом. При этом автоматизированы все участки учета без исключения. Достоинства данного способа перед ручным или механизированным очевидны:

- ускорение процессы поиска и сбора необходимой информации;
- обеспечение быстрой фиксации фактов хозяйственной жизни;
- резкое сокращение времени заполнения документов и количества работников, занятых их оформлением;
- снижение трудоемкости и рост производительности труда работников, которые принимают участие в подготовке первичных учетных документов;
- уменьшение расходов на содержание счетного персонала;
- облегчение и ускорение всех последующих стадий обработки первичной информации (составление накопительных документов, регистров бухгалтерского учета, отчетности);
- ускорение передачи и выдачи необходимой информации;
- снижение до минимума вероятности допущения различного рода ошибок.

То есть, полная автоматизация учета позволяет изменить характер управленческого труда, освобождает работников организации от рутинных операций, высвобождает время и средства. Тем самым облегчается труд персонала и, таким образом, повышается его эффективность, качество.

В настоящее время для ведения бухгалтерского учета многие предприятия используют неплохие, практичные и надежные программные продукты по учету заработной платы. На данный момент в ОАО «Белебеевский ордена «Знак Почета» молочном комбинате» применяют «1С:Бухгалтерия 7.7», а учет оплаты труда ведется в «1С:Зарплата и управление персоналом 8».

Существенным недостатком применения такой системы продуктов 1С можно назвать то, что бухгалтер испытывает трудности с загрузкой данных по заработной плате в программу «1С:Бухгалтерия 7.7» из «1С:Зарплата и управление персоналом 8». Это связано с тем, что предприятие только начинает переходить на новую версию продукта 1С:8.

В связи с этим наиболее подходящим программным продуктом является «1С:Предприятие 8. Молокозавод». Это комплексное ERP-решение (с англ. Enterprise Resource Planning, планирование ресурсов предприятия) для автоматизации управления и учета на молокоперерабатывающих предприятиях разных направлений деятельности: молокозаводов, маслосыродельных, жиромаргариновых и хладокомбинатов.

Продукт разработан на базе «1С:Предприятие 8. Управление производственным предприятием» и является комплексным решением, охватывающим основные контуры управления и учета, которое позволяет организовать единую информационную систему для управления различными аспектами деятельности предприятия [2].

Программный продукт «1С: Предприятие 8. Молокозавод» предоставляет:

- 1) руководству предприятия и управленцам, отвечающим за развитие бизнеса, – широкие возможности анализа, планирования и гибкого управления ресурсами предприятия для повышения конкурентоспособности;
- 2) руководителям подразделений, менеджерам и сотрудникам, непосредственно занимающимся производственной, сбытовой, снабженческой и иной деятельностью по обеспечению процесса производства - инструменты, позволяющие повысить эффективность ежедневной работы по своим направлениям;
- 3) работникам учетных служб предприятия – средства для автоматизированного ведения учета в полном соответствии с требованиями законодательства и корпоративными стандартами предприятия.

Таким образом, автоматизация учета позволит быстро и правильно оформить хозяйственные операции, а также автоматически составлять первичные и отчетные документы.

Для внедрения АРМ бухгалтеров необходимо установить техникой и средствами для нормальной работы их помещение.

Для этого на рабочем месте установим:

1. Вычислительная техника: 2 компьютера оперативной памятью 4 Гб — 20 000 руб. ($20\,000 \times 2 = 40\,000$ руб.).

2. Программное обеспечение:

-приобретем «1С:Предприятие 8. Молокозавод» стоимостью 12600 руб. ($6\,300 \times 2 = 12\,600$ руб.).

-ПО «Антивирус Касперского» на год 5 750 руб. (на 2 ПК).

-Microsoft Office 2013 — 10 699 руб. на 1 ПК, ($10\,699 \times 2 = 21\,398$ руб.).

-Microsoft Windows 7 Professional — 9000 руб. ($9\,000 \times 2 = 18\,000$ руб.).

3. Организационная техника:

-принтер стоимостью 4000 руб.; сканер за 2 500 руб.

4. Телекоммуникационные средства:

- Интернет за 7 200 руб. в год;

- Телефон стоимостью 400 руб.;

- Факс остаточной стоимостью 2 000 руб.

5. Эргономическое обеспечение:

- Стол компьютерный за 3 500 руб. ($3\,500 \times 2 = 7\,000$ руб.);

- Сейф остаточной стоимостью 2 600 руб.;

- Шкаф остаточной стоимостью 2 000 руб.;

- Стулья деревянные остаточной стоимостью 500 руб., за 1 стул ($500 \times 2 = 1\,000$ руб.).

Таким образом, мы обеспечили помещение необходимыми техническими и материальными средствами для АРМ бухгалтера.

Капитальные затраты составят = 126 448 руб.

Рассчитаем, какова будет экономическая эффективность от внедрения «1С.8 Молокозавод» в ОАО «Белебеевском ордена «Знак Почета» молочном комбинате». Экономическую эффективность определяют с помощью трудовых и стоимостных показателей.

Оценку прямой экономии проводим в следующей последовательности:

1) Затраты на обработку данных без компьютера:

$$C_o = D_o * T_c * Ч * (1 + Н + К_d), \quad (1)$$

где, D_o — годовое бюджет рабочего времени 1 работника отдела, чел. час;

T_c — тарифная ставка 1 работника за 1 час работы, руб./чел.-час.;

$Ч$ — численность работников отдела до компьютеризации, чел;

$Н$ - 0,4 — коэффициент накладных расходов (0,2—0,5);

$К_d$ - 0,4 — коэффициент дополнительных затрат (0,3—0,5);

Таким образом, затраты на обработку данных без компьютера составит:

$$C_o = 1944 * 70 * 2 * (1 + 0,3 + 0,4) = 462\,672 \text{ руб.}$$

2) Объем вводимой информации в символах:

$$Q_{\text{вв}} = \sum_{j=1}^n K_j * (K_{cj} * Q_{1j} + Q_{2j}), \quad (2)$$

Где,

n

количество видов учетных документов, поступающих на компьютерную обработку за год;

K_j

среднее число документов вида j, поступающих на компьютерную обработку за год (количество рабочих дней);

K_{cj} — среднее число строк, заполненных в j вида документе;

Q_{1j} — среднее число символов в строке j вида документа;

Q_{2j}

среднее число символов, вводимых из внестрочных реквизитов j вида документа.

Объем вводимой информации в символах составит:

$$Q_{\text{вв}} = 70 * 150 * (30 * 40 + 35) = 12\,967\,500 \text{ символа в год.}$$

3) Время ввода данных с клавиатуры, часов:

$$T_{\text{вв}} = (Q_{\text{вв}} / V_{\text{вв}}) / 60, \quad (3)$$

$$T_{\text{вв}} = (12\,967\,500 / 110) / 60 = 1\,965 \text{ часов.}$$

4) Расчет машинного времени:

$$T_m = K_3 * T_{\text{вв}}, \quad (4)$$

Где,

K_3

коэффициент запаса, учитывающий время работы процессора, дисковой памяти, принтера, потери на другие операции (1,2—1,4).

Расчет машинного времени составит 2554,5 часа:

$$T_m = 1965 * 1,3 = 2554,5 \text{ часа.}$$

5) Затраты на автоматизированную обработку данных

$$C_a = T_m * C_m, \quad (5)$$

Где, T_m — машинное время, час.;

C_m

стоимость машинного времени (текущие затраты и амортизация), руб./час.—

тарифная ставка одного работника за 1 час работы на компьютере (70) + затраты на электроэнергию работы одного АРМ за 1 час (4) и амортизационные отчисления за 1 час работы АРМ (3,5).

$$C_m = 70 + 4 + 4 = 78 \text{ руб. час.,}$$

тогда затраты на автоматизированную обработку составят:

$$C_a = 2554,5 * 78 = 199\,251 \text{ руб.}$$

6) Затраты рабочего времени на выполнение работ остающихся не автоматизированными при компьютерной обработке (трудоемкость):

$$T_p = K_p * D_o * Ч = 0,2 * 1944 * 2 = 778 \text{ чел} - \text{час}, \quad (6)$$

где, K_p —

доля работ не поддающихся автоматизации в общей трудоемкости (0,2—0,5).

7) Стоимость работ остающихся неавтоматизированными при компьютерной обработке данных рассчитывается по формуле 7:

$$C_p = K_p * C_o = 0,3 * 462\,672 = 138\,802 \text{ рубля} \quad (7)$$

8) Численность работников остающихся после автоматизации:
 $Ч_a = (T_{вв} + T_p) / D_o = (1965 + 778) / 1944 \approx 1 \text{ чел.} \quad (8)$

9) Количество автоматизированных рабочих мест (АРМ):

$$N_a = T_m / D_o = 2554,5 / 1944 = 1,3 \text{ место} \approx 1 \text{ место} \quad (9)$$

10) Рассчитаем прямую экономию автоматизации:

$$C_p = (C_o - C_1) / 1000 \quad (10)$$

$$C_1 = C_a + C_p, \quad (11)$$

Где, C_1 — затраты после компьютеризации.

11) Затраты после компьютеризации определяются по формуле:

$$C_1 = 199\,251 + 138\,802 = 338\,053 \text{ рубля.}$$

$$C_p = 462\,672 - 338\,053 = 124\,619 \text{ рублей.}$$

12) Для расчета косвенной экономии данные возьмем из отчетности ОАО «Белебеевского ордена «Знак Почета» молочного комбината» за 2013 год:

$$C_k = K_v * ВВ - K_c * СС, \quad (12)$$

Где, ВВ — выручка от реализации, тыс.руб.,

СС — полная себестоимость реализованного, тыс. руб.,

K_v — процент прироста выручки от реализации (0,5 %),

K_c — процент уменьшения полной себестоимости (-1,0 %).

$$C_k = 0,005 * 2\,690\,286 - (-0,01) * 2\,218\,985 = 13\,451,43 + 22\,189,85 = 35\,641,28 \text{ рублей.}$$

13) Оценка суммарного эффекта компьютеризации выполняется по формуле:

$$П = C_p + C_k \quad (13)$$

$$П = 124\,619 + 35\,641,28 = 160\,260,28 \text{ рублей.}$$

14) Расчетный экономический эффект определяется по формуле:

$$Э = П - E_n * K, \quad (14)$$

Где, E_n —

нормативный коэффициент экономической эффективности капитальных вложений по отрасли (0,15); K — капитальные затраты, руб. = 159 640 руб.

$$Э = 160\,260,28 - 0,15 * 126\,448 = 141\,293,08 \text{ руб.}$$

15) Расчетный коэффициент экономической эффективности определяется по формуле:

$$E_p = П / K = 160\,260,28 / 126\,448 = 1,267. \quad (15)$$

16) Срок окупаемости равен:

$$\text{Ток} = K / \Pi = 126\,448 / 160\,260,28 = 0,79 \text{ года.} \quad (16)$$

По моим расчетам в ОАО «Белебеевском ордена «Знак Почета» молочном комбинате» расчетный коэффициент экономической эффективности равен 1,267; а срок окупаемости 0,79 года, значит компьютеризация считается эффективной и необходимой в ОАО «Белебеевском ордена «Знак Почета» молочном комбинате».

Таким образом, АРМ в исследуемой организации окупится в течение 288 дней $(0,79 \cdot 365)$

дней). Данное мероприятие позволит усовершенствовать и упростить бухгалтерский учет в деятельности комбината. Следовательно, внедрение и автоматизация

учета является положительным и необходимым мероприятием для ОАО «Белебеевского ордена «Знак Почета» молочного комбината».

Использованные источники:

1 Степанова, Е.Е. Информационное обеспечение управленческой деятельности: учебное пособие / Е.Е. Степанова, Н.В. Хмелевская. -2-е изд. исправ. и доп.-М.: ФОРУМ, 2010.-192 с.

2 Официальный сайт Фирмы 1С [Электронный ресурс]. Режим открытого доступа: <http://www.1c.ru/>. - 12.12.14.

Даутова А.А.

студент

Шайнурова З.М., к.э.н.

доцент

БашГАУ

Россия, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА ОТПУСКНЫХ В ОАО «БЕЛЕБЕЕВСКОМ ОРДЕНА «ЗНАК ПОЧЕТА» МОЛОЧНОМ КОМБИНАТЕ»

Аннотация: Расчет отпускных – это важная и актуальная тема для каждого работника. Если Вы официально работаете и планируете в ближайшее время отправиться в отпуск, Вам нужно не только получить отпускные, но и заранее правильно рассчитать их. Согласно Трудовому кодексу РФ, все отпускные выплаты производятся в сумме Вашей средней зарплаты за весь год работы.

Ключевые слова: оплата труда, отпускные, расчет отпускных.

Работники имеют право на ежегодный оплачиваемый отпуск (ст. 21 ТК РФ). Различают основной и дополнительный отпуска. Расходы по оплате основного отпуска включаются в себестоимость выпускаемой продукции, работ и услуг, а дополнительного — покрываются за счет прибыли организации.

Под отпуском понимается непрерывный ежегодный отдых в течение установленного трудовым законодательством количества дней, который предоставляется работникам для отдыха и восстановления сил с сохранением места работы (должности) и средней заработной платы.

Расчет отпускных является актуальным для тех работников, которые планируют в ближайшее время оформить отпуск. Согласно ТК РФ, расчёт отпускных выплат производится в сумме средней заработной платы за последний год работы [1].

Нерабочие праздничные дни, приходящиеся на дни отпуска, в расчет не принимаются и не оплачиваются. Премии и выплаты стимулирующего характера, предусмотренные действующими системами оплаты труда, учитываются при расчете среднего заработка. Премии по итогам работы за год и вознаграждения за выслугу лет в расчет среднего заработка включаются в размере 1/12 за каждый месяц расчетного периода.

Средний заработок определяется на основании данных учета использования рабочего времени.

Со 2 апреля 2014 года при отпускных и компенсации за неиспользованный отпуск используют новый коэффициент 29,3 (вместо 29,4). Не стоит забывать о том, что в расчет средней зарплаты, а значит, и в расчет отпускных не входят единоразовые выплаты работнику (например, пособие по беременности и родам), нерегулярные денежные поощрения [4].

Основанием для начисления отпускных в ОАО «Белебеевском ордена «Знак Почета» молочном комбинате» является приказ руководителя о предоставлении отпуска сотруднику по форме № Т-6 «Приказ (распоряжение) о предоставлении отпуска работнику». Расчет оформляют в специальной унифицированной форме № Т-60 «Записка-расчет о предоставлении отпуска работнику».

Рассмотрим на примерах расчет отпускных с учетом нового коэффициента 29,3.

Средний дневной заработок для расчета отпускных в 2013 и в 2012 году определяется по формуле:

В случае если расчетный период отработан полностью: средний дневной заработок = сумма выплат за расчетный период : $(12 \cdot 29,3)$.

В случае если расчетный период отработан не полностью: средний дневной заработок = Сумма выплат за расчетный период : количество календарных дней в периоде.

Количество календарных дней в периоде рассчитывается как 29,3 за каждый полностью отработанный месяц; количество календарных дней в неполном календарном месяце рассчитывается путем деления среднемесячного числа календарных дней (29,3) на количество календарных

дней этого месяца и умножения на количество календарных дней, приходящихся на время, отработанное в данном месяце.

Расчет отпускных определяется по формуле: Отпускные = средний дневной заработок * количество дней отпуска. Рассмотрим на примере порядок расчета отпускных в ОАО «Белебеевского ордена «Знак Почета» молочного комбината».

Сотруднице ОАО «Белебеевского ордена «Знак Почета» молочного комбината» Федоровой И.М. предоставлен оплачиваемый отпуск с 14 июля 2014 года продолжительностью 14 календарных день по ее заявлению.

Согласно части первой ст. 125 ТК РФ по соглашению между работником и работодателем ежегодный оплачиваемый отпуск может быть разделен на части, при этом хотя бы одна из них должна быть не менее 14 календарных дней. При соблюдении данного условия оставшийся отпуск можно разбить на части, которые по продолжительности могут быть любыми, вплоть до одного календарного дня [1].

Для расчета отпускных необходимо рассчитать среднюю заработную плату исходя из выплат, произведенных за двенадцать месяцев, предшествующих отпуску. Сведения о выплатах, произведенных сотруднице Федоровой И.М. с июля 2013 года по июнь 2014 года, представлены в следующей таблице 1:

Таблица 1 Выплаты Федоровой И.М., учитываемые при исчислении среднего заработка

Расчетный период		Выплаты, учитываемые при исчислении среднего заработка, руб.
Год	Месяц	
1	2	3
2013	Июль	6 021,84
2013	Июль	200,00
2013	Июль	Премия за 1 мес.: 2445,65
2013	Август	3077,55
2013	Август	29,94
2013	Август	Премия за 1 мес.: 1005,99
2013	Сентябрь	1757,45
2013	Сентябрь	3000,00
2013	Сентябрь	Премия за 1 мес.: 535,72
2013	Октябрь	5532,00
2013	Октябрь	1076,79
2013	Октябрь	Премия за 1 мес.: 1626,51
2013	Ноябрь	6634,38
2013	Ноябрь	187,50
2013	Ноябрь	Премия за 1 мес.: 2062,50
2013	Декабрь	7308,57
2013	Декабрь	242,86
2013	Декабрь	Премия за 1 мес.: 2057,14
2014	Январь	7567,11

2014	Январь	Премия за 1 мес.: 2812,50
2014	Февраль	6125,00
2014	Февраль	Премия за 1 мес.: 2500,00
2014	Март	6125,00
2014	Март	Премия за 1 мес.: 2500,00
2014	Апрель	6328,76
2014	Апрель	177,18
2014	Апрель	Премия за 1 мес.: 2500,00
2014	Май	6596,87
2014	Май	Премия за 1 мес.: 2599,34
2014	Июнь	6778,16
2014	Июнь	562,91
Итого:		97 975,22

Для того чтобы рассчитать количество календарных дней за расчетный период, нужно для начала определить, отработаны ли месяцы полностью.

В том случае, если есть месяцы, которые отработаны полностью и есть месяцы, которые отработаны частично:

1) Календарные дни в полностью отработанных месяцах считаются как обычно: Количество месяцев, отработанных полностью * среднемесячное количество календарных дней (29,3).

2) В месяцах, отработанных частично, календарные дни считаются по формуле: Среднемесячное количество календарных дней (29,3) : Количество календарных дней месяца, отработанного не полностью (31,30,28(29)) * Количество календарных дней, которые пришлись на отработанное время месяца, который отработан не полностью.

Количество календарных дней искомого расчетного периода составило 311,2 дня. Исходя из этих данных определим средний дневной заработок:

$$97\,975,22 \text{ руб.} : 311,2 \text{ дней} = 314,83 \text{ руб.}$$

Затем определим сумму отпускных:

$$314,83 \text{ руб.} * 14 \text{ дней} = 4\,407,62 \text{ руб.}$$

Таким образом, Федоровой И.М. в июле 2014 года было начислено всего 4 407,62 руб.

С них удержан: НДФЛ = $4\,407,62 * 13\% = 573$ руб. Сумма к выплате равна: $4\,407,62 - 573 = 3\,834,62$ руб. Таким образом, сумма к выплате Федоровой И.М. составила 3 834,62 руб.

Суммы, выплачиваемые работникам за отпуск, относятся на издержки производства. Но порядок включения их в издержки может быть различным. Суммы, начисленные за отпуска, могут включаться в затраты на производство в том месяце, в котором они начислены. Эти суммы являются

дополнительной заработной платой и включаются в затраты на производство по местам использования работников.

Это наиболее простой порядок учета отпусков. Однако экономически он не всегда оправдан, так как при массовом уходе рабочих в отпуск в летне-осенний период выпуск продукции обычно снижается, а удельный вес оплаты труда в себестоимости продукции неоправданно возрастает. Может оказаться так, что у предприятия не будет необходимых средств на оплату отпусков. Чтобы предотвратить эти последствия, предприятие может создавать резерв средств на оплату отпусков работникам [6].

Согласно учетной политике, ОАО Белебеевский «ордена «Знак Почета» молочный комбинат» создает резерв на оплату отпусков. Предельная сумма расходов на оплату отпусков с учетом страховых взносов за год составляет 14 842 131 рублей, ежемесячный процент отчислений в резерв составляет 8,17 %.

Резервируемые суммы относятся в дебет тех же счетов производственных затрат, на которые отнесена начисленная заработная плата работников и в кредит счета 96 «Резервы предстоящих расходов» [3].

В ОАО «Белебеевском ордена «Знак Почета» молочном комбинате» по мере ухода рабочих в отпуск фактически начисленные им суммы за отпускной период списывают на уменьшение созданного резерва. При этом составляют следующую бухгалтерскую запись: Дебет счета 96 «Резервы предстоящих расходов», Кредит счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Увольняясь, работник имеет право получить денежную компенсацию за те дни отпуска (как основного, так и дополнительного), которые он не успел использовать за время работы. Если сотрудник принял решение часть отпуска использовать, а за другую часть получить денежную компенсацию, в трудовой книжке днем увольнения будет отмечен последний день его отпуска. Денежные средства за неиспользованный отпуск, а также окончательный расчет работодатель выплачивает в день увольнения. Согласно ст. 121 ТК РФ сотрудники имеют право на полную компенсацию (за все 28 календарных дней отпуска), если они отработали в организации не менее 11 месяцев. В иных случаях компенсация рассчитывается пропорционально отработанным месяцам. При расчете излишки, составляющие менее половины месяца, исключаются из подсчета, а излишки, составляющие не менее половины месяца, округляются до полного месяца [1].

Например, если сотрудник отработал 8 месяцев, то ему полагается:

28 календарных дней :12 месяцев * 8 отработанных месяцев=18,67 дней компенсации неиспользованного отпуска.

Расчет среднедневного заработка для компенсации неиспользованного отпуска такой же, как и для расчета отпускных.

В ОАО «Белебеевском ордена «Знак Почета» молочном комбинате» отдельные сотрудники совмещают работу с учебой в образовательных учреждениях. В соответствии с законодательством указанным работникам полагаются учебные отпуска, на основании справки-вызова. Гарантии и компенсации для сотрудников, совмещающих работу с обучением, предусмотрены ст. 173 - 177 ТК РФ, а также Федеральным законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об образовании в Российской Федерации». В частности, к подобным гарантиям относится право данных работников на дополнительный (учебный) отпуск. Расчет средней заработной платы для оплаты учебного отпуска производится так же как и при ежегодном оплачиваемом отпуске. Оплата отпуска производится не позднее чем за три дня до его начала [1].

Необходимо также отметить удержание НДФЛ и перечисление страховых взносов. Поскольку отпускные не являются зарплатой, доход у человека возникает в момент фактической выплаты. Именно в этот день и нужно удержать НДФЛ и перечислить его в бюджет (п. 1 ст. 223, п. 4 ст. 226 НК РФ) [2].

Страховые взносы надо перечислить по итогам месяца, в котором они начислены. Так, крайний срок для уплаты взносов от несчастных случаев и профзаболеваний – день выплаты зарплаты или ее перечисления на карточки работников по итогам месяца (п. 4 ст. 22 Федерального закона от 24.07.1998 № 125-ФЗ). А вот взносы на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством надо перечислить не позднее 15 числа месяца, следующего за месяцем начисления (ч. 5 ст. 15 Федерального закона от 24.07.2009 № 212-ФЗ) [5,с.2]. Если указанный срок уплаты ежемесячного обязательного платежа приходится на выходной или нерабочий праздничный день, срок уплаты взносов переносится на ближайший рабочий день.

Использованные источники:

1. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению [Текст] : Утвержден приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н. (ред. 08.11.2010 г. № 142 н) // СПС «Консультант Плюс»
2. Хуторов, С. Расчет отпускных в 2014 году [Текст] / С. Хуторов // Информационный бюллетень «Экспресс-бухгалтерия».-2014.-№21.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации : от 30 дек. 2001 г. № 197–ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 21 дек. 2001 г. : одобр. Советом Федерации 26 дек. 2001 г. : (ред. от 28.06.2014) // СПС «Консультант Плюс».
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая : от 31 июля 1998 г. № 146–ФЗ. Часть вторая : от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ. [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 16.07.1998 г.: одобр. Советом Федерации 17

июля 1998 г. : (ред. от 21.07.2014) : (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2014) // СПС «Консультант Плюс».

5. Постановление Правительства РФ от 24.12.2007 г. № 922 «Положение об особенностях порядка исчисления средней заработной платы» [Электронный ресурс] : (ред. от 25.03.2013 г.) // СПС «Консультант Плюс».

6. Официальный сайт Электронного журнала «Бухгалтерия» [Электронный ресурс]. Режим открытого доступа : <http://www.buhgalteria.ru/>.-09.11.14.

Даутова А.А.

студент

Шайнурова З.М., к.э.н.

доцент

БашГАУ

Россия, г. Уфа

УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В ОАО «БЕЛЕБЕЕВСКОМ ОРДЕНА «ЗНАК ПОЧЕТА» МОЛОЧНОМ КОМБИНАТЕ»

Аннотация: Важным участком бухгалтерского учета в ОАО «Белебеевском ордена «Знак Почета» молочном комбинате» является учет расчетов с персоналом по оплате труда. В связи с этим важно соблюдать действующее законодательство о труде, правильность начисления заработной платы и удержаний из нее, документальное оформление и отражение в учете всех видов расчетов между организацией и его работником.

Ключевые слова: оплата труда, учет расчетов с персоналом по оплате труда.

Под оплатой труда понимается система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативно-правовыми актами, коллективными и трудовыми договорами [4].

Согласно ст. 129 ТК РФ, заработная плата представляет собой вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты и стимулирующие выплаты [1].

Основным законодательным документом по вопросам организации и оплаты труда является Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 дек. 2001 г. № 197–ФЗ (в ред. от 28.06.2014 г.) [1]. В соответствии с которым (ст.135 ТК РФ), заработная плата устанавливается по соглашению сторон трудовым договором, но с учетом действующих у данного работодателя систем оплаты труда и не ниже МРОТ. На данный момент МРОТ в РФ составляет 5 554 рубля в месяц [3].

Таким образом, с учетом уральского коэффициента 15 % в Республике Башкортостан МРОТ составляет 6 900 рублей за полный отработанный месяц (с 01.09.2014 г.).

В рабочем плане счетов бухгалтерского учета комбината предусмотрен счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», предназначенный для обобщения информации о расчетах с работниками организации по оплате труда (по всем видам оплаты труда, премиям, пособиям и другим выплатам). Начисление заработной платы отражается по кредиту счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» в корреспонденции со счетами для учета затрат в зависимости от характера работы того или иного сотрудника. Все виды удержаний из заработной платы отражаются по дебету счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» в корреспонденции с различными счетами, в зависимости от вида удержания [5].

Трудовые ресурсы являются главным ресурсом для ОАО «Белебеевского ордена «Знак Почета» молочного комбината», от качества подбора и эффективности использования которого во многом зависят результаты его производственной деятельности. В таблице 1 рассмотрим основные показатели трудовых ресурсов:

Таблица 1 Основные показатели трудовых ресурсов ОАО «Белебеевского ордена «Знак Почета» молочного комбината»

Показатели	Единица измерения	2012 год	2013 год	Темп роста, %
Численность – всего	чел.	576	588	102,1
в т.ч. списочный состав	чел.	524	531	101,3
Фонд заработной платы – всего	тыс. руб.	143 333	157 303	109,7
Средняя заработная плата – всего списочного состава:	руб.	20 766	22 297	107,4

Темп роста фонда оплаты труда составил 9,7 %, это обусловлено организацией нового подразделения – цеха нарезки и фасовки сыров, численность которого составила 6 человек, ростом тарифных ставок, размеров премирования работников вспомогательного производства.

Начислена заработная плата работникам ОАО «Белебеевского ордена «Знак Почета» молочного комбината» в 2011 г.- 128 211 тыс. руб., в 2012 г.- 145 949 тыс. руб., в 2013 г.-161 353 тыс. руб.

Удержания из заработной платы отражаются по дебету счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» в корреспонденции с различными счетами, в зависимости от вида удержания. В таблице 2 показаны основные виды удержаний из заработной платы.

**Таблица 2 Факты хозяйственной жизни по дебету счета 70 ОАО
«Белебеевского ордена «Знак Почета» молочного комбината»**

Факт хозяйственной жизни	Дт	Кт	Сумма, тыс. руб.			Документ-основание
			2011 г.	2012 г.	2013 г.	
Удержан из зарплаты налог на доходы физических лиц	70	68	15 385	17 514	20 072	Расчетно-платежная ведомость, расчетная ведомость, налоговая карточка
Налог на доходы физических лиц уплачен в бюджет	68	51	15 385	17 514	20 072	Платежное поручение
Удержана из зарплаты сумма алиментов по исполнительным листам	70	76/1	705	779	861	Расчетно-платежная ведомость
Перечислена сумма алиментов по исполнительным листам	76/1	51	705	779	861	Платежное поручение, исполнительный лист
Произведено удержание профсоюзных взносов	70	76/2	1 282	1 459	1 613	Расчетно-платежная ведомость
Перечислена удержанная сумма профсоюзных взносов	76/2	51	1 282	1 459	1 613	Платежное поручение
Удержан аванс, начисленный за первую половину месяца	70	50	51 284	58 380	64 541	Расчетно-платежная ведомость

При расчете НДФЛ, необходимо помнить о стандартных налоговых вычетах. На его предоставление имеют право все работающие граждане России. Размер вычета различен для отдельных лиц. Определить сумму, на которую может быть уменьшена налогооблагаемая база, можно воспользовавшись статьей 218 НК РФ [2].

Выплата заработной платы сотрудникам осуществляется через банковские карты. В ОАО «Белебеевском ордена «Знак Почета» молочном комбинате» за 2011 г. было перечислено 59 555 тыс. руб., за 2012 г. - 67 817 тыс. руб., за 2013 г. - 74 976 тыс. руб.

Таким образом, для правильного и эффективного учета расчетов с персоналом по оплате труда руководству любого предприятия необходимо организовать постоянный контроль за своевременным и точным учетом затрат труда и качеством выполненной работы, осуществлять правильное документальное оформление операций по движению персонала предприятий, в установленные сроки производить расчеты с работниками по оплате труда. Прежде всего, это непосредственно начисление заработной

платы в соответствии с методологией российского бухгалтерского учета, а также прочих дополнительных выплат, связанных с отклонениями от нормальных условий труда, и обеспечение правильности удержаний из заработанных средств в соответствии с законодательством РФ. Начисленные суммы должны быть своевременно и правильно отнесены в себестоимость продукции.

Использованные источники:

1. Рендухов, И.М. Учет расчетов по оплате труда [Текст] : учеб. пособие / И.М. Рендухов, Н.Д. Врублевский. - М.: ИНФРА-М, 2010.-126 с.
2. Воробьева, Е.В. Заработная плата в 2014 году [Текст] : справочник / Е.В. Воробьева.- 17-ое издание. - М.: АйСи Групп, 2014.-784 с.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации : от 30 дек. 2001 г. № 197–ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 21 дек. 2001 г. : одобр. Советом Федерации 26 дек. 2001 г. : (ред. от 28.06.2014) // СПС «Консультант Плюс».
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая : от 31 июля 1998 г. № 146–ФЗ. Часть вторая : от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ. [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 16.07.1998 г.: одобр. Советом Федерации 17 июля 1998 г. : (ред. от 21.07.2014) : (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2014) // СПС «Консультант Плюс».
5. Федеральный закон «О минимальном размере оплаты труда» от 19.06.2000 № 82-ФЗ [Электронный ресурс] : (ред. от 02.12.2013) // СПС «Консультант Плюс».

*Даутова Д.Р.
студент 5 курса
Ефимов О.Н., к.ф.н.
доцент*

*кафедра финансов и кредита
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ

Важность вопросов эффективного управления оборотными активами на предприятии определяется тем, что величина и динамика оборота материальных и денежных ресурсов оказывает существенное влияние на экономические результаты хозяйственной деятельности. Проблемам совершенствования управления оборотными активами в целом, материальными запасами и денежными потоками в частности уделялось и уделяется большое внимание учеными-экономистами и специалистами предприятий [1].

Оборотные активы – денежные средства, а так же те виды активов, которые будут обращены в деньги, проданы или потреблены не позднее чем

через год: легкорезализуемые ценные бумаги, счета дебиторов, товарно-материальные запасы, расходы будущих периодов [2].

В процессе анализа оборотных активов важно установить, насколько оптимальны их объем и структура формирования. В современных экономических условиях организации самостоятельно решают вопросы, касающиеся привлечения и использования оборотных средств, а также оптимизации структуры их источников.

Дополнительное наращение оборотных средств имеет определенные ограничения. Рост оборотного капитала оправдан, если он сопровождается активизацией продаж, а, следовательно, ростом прибыли. При оптимальном уровне оборотного капитала прибыль достигает своего максимума, но дальнейший неоправданное увеличение оборотных средств будет приводить к излишнему высвобождению активов, избыточной ликвидности, бездействующим средствам, дополнительным издержкам по их обслуживанию, что повлечет снижение прибыли. В условиях недостаточного объема оборотного капитала производственная стабильность не может поддерживаться должным образом, отсюда – возможная нехватка средств, сбой в работе и, как результат, низкая прибыль или ее отсутствие [3].

Наличие у коммерческой организации собственного оборотного капитала, его состав и структура, скорость оборота и эффективность использования оборотного капитала во многом определяют финансовое состояние предприятия и устойчивость его положения на финансовом рынке. Дадим общую оценку изменений в наличии и структуре оборотных активов ООО НПК «Нефтегеофизика» по их важнейшим группам (Таблица 1).

Данные таблица 1 показывают, что в 2013 г. большую долю в составе оборотных активов занимают запасы, а в 2011 г. большая доля приходилась на дебиторскую задолженность. В 2013 г. по сравнению с 2011 годом запасы увеличились на 39628 тыс.руб. (95,6%). Запасы сырья и материалов сократилась в отчетном году на 9745 тыс.руб., что составляет 31.3%. Так как материалы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, топливо, запчасти, за счет их снижения удалось увеличить оборачиваемость оборотных средств, в отчетном году. Заметно увеличились затраты на незавершенное производство, в 2013 году они увеличились на 48996 тыс.руб. (3757,4%). Объем готовой продукции увеличился незначительно на 4,2 %, что составляет 376 тыс.руб.

Таблица 1 Анализ наличия состава и структуры оборотных активов

Показатель	2011 г.		2012 г.		2013 г.		Абсол. Измен.	2013 г. к 2011 г., %
	тыс.руб.	% к итогу	тыс.руб.	% к итогу	тыс.руб.	% к итогу		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Оборотные	137722,0	100,0	137957,0	100,0	161478,0	100,0	23756,0	117,2

активы								
Запасы в т.ч:	41436,0	30,1	87848,0	63,7	81064,0	50,2	39628,0	195,6
сырье и материалы	31091,0	22,6	43795,0	31,7	21346,0	13,2	-9745,0	68,7
затраты на незавершенное строительство	1304,0	0,9	35012,0	25,4	50300,0	31,1	48996,0	3857,4
готовая продукция	9041,0	6,6	9041,0	6,6	9417,0	5,8	376,0	104,2
НДС по приобретенным ценностям	14,0	0,0	1086,0	0,8	35,0	0,0	21,0	250,0
Дебиторская задолженность	78787,0	57,2	35658,0	25,9	48907,0	30,3	-29880,0	62,1
покупатели и заказчики	69546,0	50,5	27622,0	20,0	23779,0	14,7	-45767,0	34,2
расчеты по авансам	7585,0	5,5	6707,0	4,9	23515,0	14,6	15930,0	310,0
Денежные средства и денежные эквиваленты	7748,0	5,6	474,0	0,2	17133,0	10,6	9385,0	221,1
Прочие оборот.активы	9737,0	7,1	12891,0	9,3	14339,0	8,9	4602,0	147,3
в т.ч НДС по авансам и предоплатам	8519,0	6,2	12618,0	9,1	14173,0	8,7	5654,0	166,4

Дебиторская задолженность в 2013 г. составляет 30,3 % от общего количества оборотных активов. Объем дебиторской задолженности в анализируемом периоде сократилась на 37,5 %, что в абсолютном выражении составляет 29880 тыс.руб., это свидетельствует о том, что покупатели и заказчики начали своевременно рассчитываться с организацией за приобретенные товары и оказанные услуги.

Денежные средства увеличились в 2013 г. по сравнению с 2011 г. на 121,1 % или на 9385 тыс.руб.

Далее рассчитаем эффективность использования оборотных средств, которая выражается в полезном результате, получаемом предприятием в процессе осуществления своей деятельности. Ее критерием является минимизация авансируемых оборотных средств, при максимизации конечных производственных и финансовых результатов деятельности предприятия.

Эффективность использования оборотных средств определяется главным образом показателями их оборачиваемости, точнее – скоростью оборота, которая связана с размером годового оборота организации, потребностью в дополнительных источниках финансирования, величиной

уплачиваемых налогов, суммой затрат на хранение товарно-материальных ценностей и т.п.

Под оборачиваемостью оборотных средств понимается период времени за которое оборотные средства превращаются в денежную форму, затем в производственные запасы, которые в последующем выпускаются в виде готовой продукции, данный кругооборот завершается их реализацией и зачислением выручки на счет корпорации.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется взаимосвязанными показателями, такими как: длительность одного оборота в днях, числом оборотов за определенный период - год, полугодие, квартал (коэффициент оборачиваемости), суммой занятых на предприятии оборотных средств на единицу продукции (коэффициент загрузки).

Рассчитаем показатели оборачиваемости средств, вложенных в оборотные активы предприятия (Таблица 2).

Таблица 2 Показателей эффективности оборотных средств

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение
Скорость оборота (коэффициент оборачиваемости)	3,5	1,6	2,7	-0,8
Коэффициент загрузки оборотных средств	0,3	0,6	0,4	0,1
Длительность одного оборота оборотных средств, дни	104,3	228,1	135,2	30,9
Рентабельность оборотных средств, %	0,3	0,1	5,5	5,2

Из таблицы 2 мы видим, что количество оборотов оборотных средств в 2013 году по сравнению с 2011 г. сократилось на 0,8 оборота, т.е. произошло замедление оборачиваемости оборотных средств. Это может быть связано с тем, что не своевременно закупаются производственные запасы и не сразу реализуется готовая продукция. Из-за длительного кругооборота оборотных средств прибыль от продаж в анализируемом периоде снизилась на 617 тыс.руб. В 2013 г. на 0,4 руб. оборотных средств приходится на 1 руб. реализованной продукции. Рентабельность оборотных средств увеличилась на 5,2 %, что свидетельствует о том, что оборотные активы стали использоваться эффективнее.

Известно, что многие предприятия испытывают недостаток средств, для осуществления текущей деятельности. Возможности увеличения собственного капитала очень ограничены, а привлечение заемных средств невозможно из-за высоких процентных ставок. Для решения проблемы необходимо эффективно управлять дебиторской задолженностью, необходимо постоянно отслеживать ненадежных дебиторов, максимально

возможно сокращать период ее оборачиваемости, а также проводить своевременную реструктуризацию. Взаимосвязь заемных средств и средств в расчетах находит отражение в работах В. В. Нитецкого и А. А. Гаврилова, но в настоящее время встает вопрос о соотношении дебиторской и кредиторской задолженности и необходимости управления этим соотношением. К сожалению, в современных источниках практически не встречается формализованного представления такого вида управления.

1. Представленные основы для принятия управленческих решений по управлению оборотными средствами в разрезе их составляющих не позволяют эффективно управлять ими, поскольку, в современной практике преобладает структурный подход к управлению данным процессом, а именно не учитывается взаимное влияние элементов оборотных средств друг на друга. Таким образом, необходимо показать взаимную зависимость между составляющими оборотных средств, систематизировать отдельно рассмотренные управленческие решения и тем самым совершенствовать процесс управления оборотными средствами. Пока сырье и материалы не трансформировались в готовую продукцию, а готовая продукция - в средства на счете, средства предприятия иммобилизованы, следовательно, появляется потребность в дополнительных средствах. Излишек или недостаток запасов напрямую влияет на изменение объема средств. В случае изменения производственной и финансовой ситуации возникает необходимость трансформировать излишки запасов в денежную наличность, а при их недостатке - вложить денежные средства в приобретение дополнительной партии заказа. Наличие дебиторской задолженности, возникающей в результате трансформации готовой продукции, также порождает дополнительную потребность в денежных средствах: чем больше период обращения дебиторской задолженности, тем больше требуется дополнительных денежных средств для нормального функционирования предприятия [4].

Рассчитаем эффективность использования оборотного капитала. Рассмотрим влияние отдельных факторов на экономический результат от ускорения (замедления) оборота оборотных активов (Таблица 3) [5].

Таблица 3 Расчет эффективности использования оборотного капитала

Показатель	2011г.	2013г.	Изменение (+,-)
1	2	3	4
1. Выручка, тыс. руб.	441955	407437	-34518
2. Оборотные активы (на конец года), тыс. руб.	137722	161478	23756
3. Коэффициент оборачиваемости (с точностью до 0,001), п.1/п.2	3,209	2,523	-0,686
4. Продолжительность оборота, дн. (360 дн./п.3)	112,184	142,687	30,503

5. Коэффициент оборачиваемости при объеме продаж отчетного периода и оборотных активов предыдущего года (п.1,гр.3/п.2,гр.2)	X	2,958	X
6. Влияние на изменение коэффициента оборачиваемости:	X	X	-0,251
а) объема продаж (п.5-п.3.гр.2)	X	X	-0,435
б) оборотных активов (п.3.гр.3 – п.5)	X	X	-0,686
в) результат факторного анализа коэффициента оборачиваемости (+, -), а) +б)	X	X	-0,686
7. Ускорение (-), замедление (+) оборачиваемости, дн.	X	X	-0,686
8. Однодневный оборот, тыс. руб., п.1/360	1227,653	1131,769	-95,884
9. Сумма высвобождения (-), привлечения (+) оборотных активов в результате изменения их оборачиваемости, тыс. руб.	X	X	+ 34046,1

Сумма высвобождения (-) или дополнительного вовлечения (+) = $\frac{\text{Выручка от продаж отч.г}}{365} * (\text{Продолжительность одного оборота отч. г} - \text{Продолжительность одного оборота пред.г.}) = \frac{407437}{365} * (142,687 - 112,184) = + 34046,1 \text{ тыс.руб.}$

В результате ускорения оборачиваемости оборотных средств в 2013 г. достигнуто дополнительное вовлечение оборотных средств в размере 34046,1 тыс.руб.

Анализируя, таблицу 3, мы видим, что продолжительность оборота в отчетном году увеличилось на 30,503 дня, за счет таких факторов, как сокращения выручки на 34518 тыс.руб. и увеличения оборотных средств на 23756 тыс.руб.

Эффективное использование оборотного капитала играет большую роль в обеспечении нормализации работы предприятия, повышении уровня рентабельности производства и зависит от множества факторов, например, от снижения объема производства и потребительского спроса; высоких темпов инфляции; разрывов хозяйственных связей; нарушений договорной и платежно-расчетной дисциплины и т.п. Все перечисленные факторы влияют на использование оборотного капитала вне зависимости от интересов предприятия. Вместе с тем предприятия имеют внутренние резервы повышения эффективности использования оборотных средств, на которые оно может активно влиять.

Одним из путей повышения эффективности использования ресурсов предприятия можно предложить нормирование оборотных средств предприятия, что позволит постоянно поддерживать соответствие между

размером оборотных средств и потребностью в оборотных средствах, что позволит управлять размерами производственных запасов.

Во-вторых, величина оборотных средств предприятия зависит от длительности их оборота и объема производства. Чем быстрее оборотные средства совершают кругооборот, чем меньше время их пребывания в товарной и денежной формах, тем меньше требуется оборотных средств при одном и том же объеме производства. Ускорение оборачиваемости является важным источником экономии материальных и денежных ресурсов.

Рассмотрим данные меры по совершенствованию эффективности использования оборотных средств на примере ООО НПК «Нефтегеофизика».

За последние годы ситуация на рынке геофизического сервиса России осложнилась. В результате кризиса существенно уменьшились объемы геологоразведочных работ и, в частности, сейсморазведочных и электромагнитных исследований. Соответственно, сократился портфель заказов у ООО НПК «Нефтегеофизика», резко упал спрос на новое геофизическое оборудование. К тому же российские геофизические компании все чаще предпочитают использовать зарубежные технологии и аппаратуру. До 80 % отечественно рынка сейсморазведочных приборов и оборудования занято сегодня зарубежной продукцией. В итоге перед компанией встала проблема выживания.

Для того чтобы предприятие стало эффективнее работать необходимо внедрение научно-технического прогресса, в том числе революционное переоснащение производственных фондов на основе новейших научных достижений техники и технологий. Такие коренные изменения в технике, мобилизация технических, организационных, социальных и экономических факторов позволят существенно повысить показатель производительности труда.

На складах ООО НПК «Нефтегеофизика» много неликвидов, а ведь в этих запасах заморожены так необходимые сейчас предприятию денежные средства, более того они каждый день требуют дополнительных затрат на их содержание, при этом теряют свой товарный вид и срок годности. Поэтому предприятию необходимо реализовать невостребованные материально-производственные ресурсы. Это можно сделать при помощи различных методов: продажа, бартер, оплата неликвидами задолженности, утилизация.

Также для повышения эффективности оборотных активов ООО НПК «Нефтегеофизика» необходимо использовать режим экономии. Ресурсосберегающие факторы должны стать решающими для удовлетворения постоянно растущей потребности в топливе, сырье, материалах и энергии. При соблюдении всех условий предприятие будет получать максимальную прибыль с минимальными затратами.

Определим плановую потребность предприятия в оборотных средствах с помощью статистико-аналитического метода, чтобы узнать постоянно

необходимую минимальную сумму оборотных средств, обеспечивающее устойчивое финансовое положение предприятия (Таблица 4). Предположим, что в плановом периоде выручка от продаж возрастет на 10 %, и продолжительность одного оборота сократится на 35,2 дня, то есть продолжительность оборота в плановом периоде возрастет на 30%.

Определим плановую величину коэффициентов обеспеченности оборотными средствами (коэффициента загрузки) исходя из планируемого ускорения оборачиваемости оборотных средств (сокращения длительности одного оборота) [6]:

$$K_{\text{осп}} = K_{\text{осб}} * I_{\text{Тоб}} = 0,4 * 0,7 = 0,3$$

Таблица 4 Расчет потребности в оборотных средствах с помощью статистико-аналитического метода

Показатель	Условное обозначение	Базисный период	Планируемый период
Выручка от продажи товаров, тыс.руб.	ВП	407437,0	448180,7
Рост выручки от продажи в планируемом периоде, коэффициент	$I_{\text{рп}} = \text{ВП}_1 / \text{ВП}_0$	-	1,1
Совокупность нормативов оборотных средств, тыс.руб.	ОС	122230,5	134454,0
Коэффициент обеспеченности оборотными средствами (коэффициент загрузки)	$K_{\text{ос}}$	0,4	0,3
Продолжительность одного оборота, дни	$T_{\text{об}}$	135,2	100,0
Изменение продолжительности одного оборота оборотных средств, коэффициент	$I_{\text{Тоб}} = T_{\text{об1}} / T_{\text{об0}}$	-	0,7

С учетом полученного значения планового коэффициента загрузки оборотных средств и показателя изменения объема продаж рассчитаем совокупный норматив оборотных средств по предприятию в планируемом периоде:

$$\text{ОС}_{\text{пл}} = \text{ВП}_0 * I_{\text{рп}} * K_{\text{осп}} = 407437 * 1,1 * 0,3 = 134454,2 \text{ тыс.руб.}$$

То есть для обеспечения устойчивого финансового положения предприятию необходима минимальная сумма оборотных средств, в размере 134454 тыс.руб.

Так же для улучшения эффективности оборотных средств, предприятию рекомендуется выработать политику кредитования покупателей своей продукции, организация должна определиться по следующим ключевым вопросам: сроки предоставления кредита; стандарты

кредитоспособности; система создания резервов по сомнительным долгам (предполагается, что, как бы ни была отлажена система работы с дебиторами, всегда существует риск неполучения платежа, хотя бы по форс-мажорным обстоятельствам; поэтому, исходя из принципа осторожности, необходимо заранее создавать резерв на потери в связи с несостоятельностью покупателя); система сбора платежей (сюда входят процедуры взаимодействия с покупателями в случае нарушения условий оплаты, совокупность показателей, свидетельствующих о существенности нарушений в оплате, система наказания недобросовестных контрагентов и др.), а так же система предоставляемых скидок.

Однако у предприятия имеются резервы повышения эффективности оборотных средств, реализуемые с помощью финансовых инструментов. Одним из них является добровольное страхование рисков предприятия [7,8].

Можно предложить следующий алгоритм формирования страховой защиты ООО НПК «Нефтегеофизика»:

1-й этап. Выявление совокупности рисков, создающих потенциальную угрозу для деятельности ООО НПК «Нефтегеофизика».

- Риски, связанные с эксплуатацией зданий, сооружений, оборудования;
- Риски, связанные с ответственностью при эксплуатации опасных производственных объектов;
- Риски, связанные с предпринимательской и финансовой деятельностью предприятия).

2-й этап. Выделение и дифференциация страховых рисков, определение страховых стоимостей, расчет потенциальных убытков, мониторинг действующих страховых программ.

3-й этап. Распределение уровней страхового покрытия, формирование страховых программ, выбор страховой компании.

Таким образом, страхование рисков будет иметь для ООО НПК «Нефтегеофизика» следующие основные достоинства:

- предприятие получает возможность планировать свои будущие расходы;
- рационально распределять финансовые средства с гарантией их возврата в случае неблагоприятного исхода проекта;
- предотвращать непредсказуемо высокие и непредусмотренные потери из-за ущерба по страховому случаю, что способствует защите предприятия от банкротства и обеспечивает их финансовую устойчивость.

Использованные источники:

1. Бабенко, И. В., Тиньков С. А. Управление оборотными активами: логистический подход [Текст] : монография / И. В. Бабенко, С. А. Тиньков. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 168 с.

2. Прихотько, Е. А. Краткосрочная финансовая политика [Текст] : учебник / Е. А. Прихотько. - М. : ИНФРА-М, 2014. – 332 с.
3. Липчиу, Н. В., Юрченко А. А. Модели управления оборотным капиталом организации в современных условиях [Текст] / Н. В. Липчиу, А. А. Юрченко // Научный журнал КубГАУ. – 2012. - №76. – с.
4. Захарова, Т. В., Карпычева Е. Ю. Системный подход к принятию решений при совершенствовании процесса управления оборотными средствами предприятия [Текст] / Т. В. Захарова, Е. Ю. Карпычева // «Вестник ОрелГИЭТ». - 2013. - №3. – С. 126 - 133.
5. Лапуста, М. Г. Финансы организаций (предприятий) [Текст] : учебник / М. Г. Лапуста, Т. Ю. Мазурина, Л. Г. Скамай. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 575 с.
6. Колчина, Н. В. Финансы организаций (предприятий) [Текст] : учебник / Н. В. Колчина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 383 с.
7. Ефимов, О. Н. Новейшее страхование в законах [Текст] : монография / О. Н. Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.
8. Ефимов О.Н. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 732 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23085>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

*Даутова З.Х.
студент 4 курса
экономический факультет
Хакимова А.К.
научный руководитель, старший преподаватель
Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак*

НЕОБХОДИМОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

В условиях современных рыночных отношений существует необходимость иметь достоверную экономическую информацию о финансово-хозяйственной деятельности организации. Разделение интересов у тех, кто непосредственно занимается управлением предприятием, и тех, кто вкладывает деньги в его деятельность, влечет за собой применение объективного способа контроля — аудита.

Аудит — представляет собой предпринимательскую деятельность аудиторов (аудиторских фирм) по осуществлению независимых вневедомственных проверок бухгалтерской (финансовой) отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований экономических субъектов, а также оказанию иных аудиторских услуг.

Существует деление аудита на внутренний и внешний.

Внутренний аудит – неотъемлемый и важный элемент управленческого контроля.

Основная задача внутреннего аудита — помочь работникам предприятия квалифицированно выполнять свои обязанности. Внутренние аудиторы, как правило, являются сотрудниками, находящимися в штате предприятия и подчиненными его руководству. В результате проверки, анализа и консультирования службой внутреннего аудита организация будет подготовлена к проверке внешними аудиторами, налоговой инспекцией и другими органами контроля. Внутренний аудит определяется руководством: его роль меняется от проверки и недопущения убытков до анализа качества информационных систем. В его деятельности отсутствует главный признак внешнего аудитора – независимость от проверяемого субъекта.

Внутренний аудит дает руководству предприятия информацию о финансово-хозяйственной деятельности предприятия, способствует созданию высокоэффективной системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля, препятствующей возникновению нарушений и подтверждающей достоверность отчетов предприятия и его структурных подразделений.

К функциям внутреннего аудита можно отнести:

- 1) Проверку систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля, их мониторинг и разработка рекомендаций по улучшению этих систем;
- 2) Проверку бухгалтерской и оперативной информации;
- 3) Проверку соблюдения законов и других нормативных актов, а также требований учетной политики, инструкций, решений и указаний руководства и собственников;
- 4) Оценку эффективности механизма внутреннего контроля;
- 5) Специальные расследования отдельных случаев, например подозрений в злоупотреблениях;
- 6) Разработку и представление предложений по устранению выявленных недостатков и рекомендаций по повышению эффективности управления.

Задачи внутреннего аудита определяются руководством исходя из потребностей управления как подразделения предприятия, так и предприятия в целом.

Внешний аудит направлен в первую очередь, на защиту интересов предприятий и организаций, акционеров, а также контрагентов. Аудиторские проверки проводятся на основании Федерального закона от 30.12.2008 г. N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности" и Федеральных стандартов аудиторской деятельности. Кроме того, существует Кодекс профессиональной этики аудиторов, определяющий основные принципы поведения аудиторов, его взаимоотношений с клиентом.

В ФЗ "Об аудиторской деятельности" существует понятие обязательного аудита. Подпадая под обязательный аудит, предприятие не может выбирать проводить внешний аудит или нет.

Для более четкого усвоения указанных видов используем схему проведения внутреннего и внешнего аудита.

Таблица 1

«Отличия внешнего и внутреннего аудита»

Отличительная черта	Внешний аудит	Внутренний аудит
По объекту	Определяется договором. Преобладает аудит бухгалтерской отчетности и достоверности информации	Определяется руководством с целью недопущения убытков. В настоящее время аудит направлен на качество информационных систем
По квалификации персонала	Высокая степень независимости, высокий профессиональный уровень	Меньшая степень независимости, профессиональный контроль
По методике проведения	Много общего в методике и приемах анализа, однако при внешнем аудите — более детальный уровень исследования, использование современных приемов расчета на основе вычислительной техники	
По цели исследования	Определяется, исходя из внешних потребностей	Определяется руководством предприятия
Отчетность	Перед третьими лицами	Перед руководством
По времени проведения	1 раз в год	Непрерывно

Таким образом можно сделать вывод, наличие лишь одного вида аудита для предприятия недостаточно, поскольку внешний и внутренний аудиты выполняют разные функции. Выводы, к которым независимый аудитор пришел в процессе изучения системы внутреннего аудита проверяемого предприятия, должны быть отражены в его рабочей документации. Независимые аудиторы могут также в некоторых случаях привлекать к своей работе внутренних аудиторов проверяемого предприятия. Объем и виды этих работ должны быть определены заранее в соответствующей программе, разработанной внешним аудитором при планировании своей работы, и согласованы с руководителем службы внутреннего аудита, так как названные работы будут являться дополнительными для работников службы внутреннего аудита. Также стоит учитывать возможность противоречивых ситуаций между внутренними и внешними аудиторами, в которых позиции внешних аудиторов по тем или иным вопросам учета может не совпасть с мнением внутренних аудиторов. Однако и эти проблемы вполне решаемы, особенно если руководство предприятия четко поставит перед каждым из аудиторов его задачу.

Положительным моментом процесса взаимодействия внешних и внутренних аудиторов является тот факт, что внутренние аудиторы смогут приобрести полезные знания и соответствующие навыки, которые в последующем смогут применить при проведении внутреннего аудита.

Использованные источники:

1. Федерального закона от 30.12.2008 г. N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности".
2. Ерофеева В.А. Аудит: учеб. пособие / В.А. Ерофеева, В.А. Пискунов, Т.А. Битюкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт; Высшее образование, 2010. — 638 с

*Даутова А.Р.
студент 5 курса*

*Факультет информационных технологий и управления
Ханнанова Т.Р., к.ю.н.
профессор, зав.кафедрой ГМУ
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

**УПРАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ В Г.МЕГИОН
ХМАО**

В городе Мегион, относящемся к Ханты-Мансийскому автономному округу, в управлении земельно-имущественными отношениями принимают участие следующие управления:

- Управление земельными ресурсами департамента муниципальной собственности;
- Управление муниципальной собственности департамента муниципальной собственности;
- Управление по регулированию жилищных отношений департамента муниципальной собственности;
- Управление архитектуры и градостроительства.

Перечисленные подразделения предоставляют муниципальные услуги в сфере имущественно-земельных отношений, строительства и регулирования предпринимательской деятельности. К основным функциям по управлению земельными отношениями г.Мегион относятся:

- услуги в сфере имущественно-земельных отношений, строительства и регулирования предпринимательской деятельности;
- предоставление прав на земельные участки, которые находятся в муниципальной собственности или государственная собственность на которые не разграничена и на которых расположены здания, строения, сооружения;
- предоставление земельных участков для строительства с предварительным согласованием места размещения объекта;

- предоставление земельных участков для целей, не связанных со строительством;
- предоставление земельных участков для индивидуального жилищного строительства;
- прием заявлений, утверждение и выдача схемы расположения земельного участка на кадастровом плане или кадастровой карте соответствующей территории;
- выдача копий архивных документов, подтверждающих право на владение землей;
- образование земельных участков, находящихся в муниципальной собственности и земельных участков, государственная собственность на которых не разграничена;
- отнесение земель или земельных участков к определенной категории земель, перевод земель или земельных участков в составе таких земель из одной категории в другую;
- предоставление земельных участков гражданам для ведения садового, огороднического и дачного хозяйства;
- предоставление информации об объектах недвижимого имущества, находящегося в муниципальной собственности и предназначенных для сдачи в аренду;
- предоставление информации об объектах учёта, содержащихся в Реестре муниципальной собственности городского -округа город Мегион;
- подготовка и выдача градостроительного плана земельного участка;
- подготовка и выдача разрешений на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства;
- подготовка и выдача разрешений на ввод в эксплуатацию объектов капитального строительства;
- приём заявлений и выдача документов о согласовании переустройства и (или) перепланировки жилого помещения;
- подготовка и выдача архитектурно – планировочного задания на проектирование объектов капитального строительства, требующие разрешения на строительство;
- выдача разрешений на производство земляных работ на территории городского округа город Мегион.

На муниципальных служащих приходится большой объем обязанностей по управлению земельными отношениями, поэтому предлагаем для эффективного выполнения своих функций и сокращения нарушений организовать службу муниципального земельного контроля.

Служба муниципального земельного контроля может быть образована в соответствии с российским законодательством, в том числе федеральным законом №131 «Об общих принципах организации местного самоуправления».

Основная цель создания такой службы – обеспечение соблюдения физическими и юридическими лицами норм федерального и регионального законодательства, нормативно-правовых актов местного самоуправления в области земельных отношений.

Практики жесткого контроля за использованием земли в Мегионе до сих пор не было. Самозахват земельных участков и самовольное возведение объектов – гаражей, жилых балков, погребов мегионцы не считали серьезным нарушением. Но подобные действия идут в разрез, прежде всего, с федеральным законом. Поэтому работу службы необходимо начать с ревизии существующих в городе объектов, проверки документации.

В основном нарушения в сфере земельных отношений имеют следующий характер: у одних закончился срок аренды земельных участков, у других имеются задолженности по арендной плате, порой использование земельных участков вовсе документально не оформлялось, имел место именно «самозахват». Всем нарушителям по итогам проверок необходимо выдать предписания с предложением немедленно устранить существующие нарушения – продлить аренду, погасить задолженность, оформить документы на землю. В абсолютном большинстве случаев эти вопросы решаемы. Если предписания будут проигнорированы, придется привлечь нарушителей к административной ответственности.

Скорее всего, заплатив штраф, и физические и юридические лица начнут по-другому воспринимать проводимую служащими работу. Необходимо, чтобы появилось понимание, что закон, есть закон и его требования должны выполняться.

Одной из важнейших задач, поставленных перед службой муниципального контроля должна стать очистка прибрежной зоны реки Мега от самовольно возведенных объектов – металлических гаражей и погребов для последующего благоустройства этой территории. Необходимо оповещение владельцев этих объектов в виде сообщения им о необходимости очистить территорию. Также большой задачей в сфере земельных отношений г.Мегиона является очистка города от старых киосков, которые портят вид Мегиона. Вместо них необходимо организовать новые, современные торговые точки, которые украсят город.

Работая совместно с ЖКУ и полицией, служба муниципального контроля сможет проверять документальное оформление земельных участков, выявлять граждан, проживающих без прописки. В Мегионе более 1000 балков. Все они должны быть снесены. В первую очередь должны сноситься балки незаконно возведенные, все проживающие без прописки должны выселяться через суд.

Таким образом, создание службы муниципального контроля является необходимым для Администрации г.Мегион. Такая служба будет обладать широким спектром функциональных обязанностей и будет в большой

степени поддерживать деятельность подразделений, занимающихся управлением земельно-имущественными отношениями в г.Мегион. Через такую службу необходимо установить эффективный действенный контроль над управлением земельными отношениями.

Использованные источники:

- 1.Земельный кодекс РФ // СПС «Консультант+»
- 2.Жилищный кодекс РФ// СПС «Консультант+»
- 3.Федерального закона от 06.10.2003 №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // СПС «Консультант+»
- 4.Положение о порядке подготовки, утверждения и выдачи градостроительных планов земельных участков на территории городского округа город Мегион, утвержденного постановлением администрации города Мегиона от 11.08.2009 №1077// СПС «Консультант+»
5. <http://admmegion.ru/> - оАдминистрации г,Мегиона.

*Даутова З.Х.
студент 4 курса
экономический факультет
Кагарманова А.И.
научный руководитель, старший преподаватель
Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак*

**АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ
СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «БАШКИРЭНЕРГО»**

В современных экономических условиях эффективное функционирование предприятия является обязательным условием его существования.

Основные средства предприятия, задействованные в производственном процессе, оказывают непосредственное воздействие на эффективность производства, качество работы и результаты всей финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов.

Для энергетической отрасли характерен высокий удельный вес основных средств в структуре внеоборотных активов предприятия. Это связано со значительной капиталоемкостью энергетических объектов. Именно поэтому изучение эффективности использования основных средств является актуальным направлением управленческого анализа.

С этой целью в данной работе был проведен анализ эффективности использования основных средств предприятия ООО «Башкирэнерго». Источником для анализа послужила отчетность предприятия за три года, а именно — «Бухгалтерский баланс» и «Отчет о финансовых результатах».

В экономической литературе по анализу хозяйственной деятельности, к основным показателям, отражающим эффективность использования основных фондов относят: фондоотдачу, фондоемкость, фондовооруженность и фондорентабельность. Как правило, данные показатели рассматриваются в динамике. На основании результатов исследования делаются выводы о рациональности либо нерациональности использования имеющихся средств, определяются недостатки и проблемы, выявляются резервы повышения эффективности использования основных фондов.

Рассмотрим расчет и характеристику показателей эффективности использования основных средств в таблице № 1.

Таблица 1.

Формула расчета и характеристика показателей эффективности использования основных средств предприятия.

Показатель	Расчет	Характеристика
Фондоотдача	$FO = \frac{B}{OF_{cr}},$ В — выручка от реализации продукции, тыс. руб.; OF_{cr} — среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	Фондоотдача характеризует величину выпущенной продукции, приходящуюся на 1 руб. вложенные в основные средства
Фондоемкость	$FE = \frac{OF_{cr}}{B}$	Фондоемкость отражает стоимость основных средств, приходящийся на 1 руб. выпущенной продукции.
Фондорентабельность	$FR = \frac{P}{OF_{cr}},$ П — чистая прибыль	Фондорентабельность показывает размер прибыли, приходящийся на 1 руб. вложенные в основные средства предприятия.
Фондовооруженность	$FB = \frac{OF_{cr}}{Ч},$ Ч — численность рабочих	Фондовооруженность показывает сколько основных средств в стоимостном выражении приходится на 1 работника.

В ходе анализа основных средств ООО «Башкирэнерго» были рассчитаны показатели эффективности использования основных средств и получены следующие значения:

Таблица 2

Значения показателей за три отчетных периода с 2011-2013 г.

Показатель	Значение		
	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Выручка, тыс.руб.	13 571 974	14 005 084	16 228 832
Чистая прибыль, тыс. руб.	1 104 407	2 200 516	3 096 581
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб.	11 626 758	12 641 313	13 726 196
Фондоотдача, р/р	1,17	1,11	1,18
Фондоемкость, р/р	0,86	0,90	0,85
Фондорентабельность, %	14,90	23,63	26,58

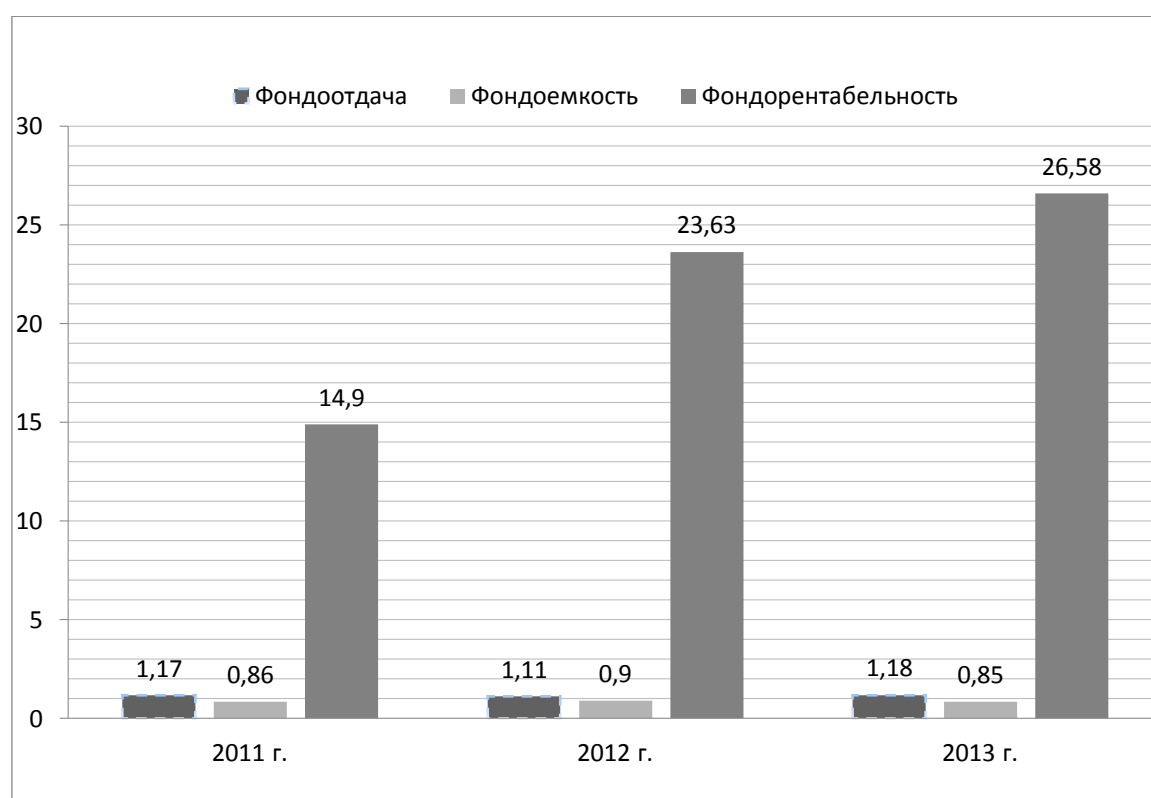


Рис. Динамика показателей эффективности основных средств.

Таким образом, по полученным результатам можно сделать следующие выводы:

Показатель фондоотдачи основных средств предприятия в 2012 снизился и составил 1,11 р/р, что является следствием снижения эффективности использования основных средств. Таким образом, в 2012 году на 1 рубль, вложенные в основные средства, приходится на 0,06 меньше выпущенной продукции по сравнению с 2011 годом. Однако в 2013 году данный показатель вырос и составил 1,18 р/р, тем самым превысив значение полученное в 2011 году. Соответственно, увеличение показателя в динамике расценивается положительно.

Фондоемкость является обратным показателем фондоотдачи. И показывает, какая сумма основных средств приходится на каждый рубль выпущенной продукции [2, С. 187]. Так, в 2011 году фондоемкость составила 0,86 р/р. В 2012 году, по сравнению с 2011 фондоемкость увеличилась и приняла значение равное 0,90 р/р. В 2013 году фондоемкость снизилась и составила 0,85 р/р.

Фондорентабельность предприятия за рассматриваемые периоды увеличилась и составила в 2013 году 26,58 %. Увеличение данного показателя свидетельствует об увеличении прибыли, приходящегося на 1 рубль вложенные в основные средства.

Изучив динамику показателей использования основных средств можно отметить, что особо сложная ситуация наблюдается в 2012 году. В данном периоде производственные мощности используются нерационально, их загруженность недостаточно полная. В 2013 наблюдается рост фондоотдачи и фондорентабельности, что свидетельствует о повышении эффективности использования основных средств предприятия.

Эффективное использование основных средств приводит к увеличению объема производства, повышению фондоотдачи, снижению затрат и увеличению прибыли предприятия. Анализ рассмотренных показателей позволит вовремя распознать проблемы, угрожающие рентабельности предприятия, и найти способы их устранения.

Использованные источники:

1. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Лысенко Д.В. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 320 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ деятельности предприятия: Учебник. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2009., — 536 с.
3. Турманидзе Т.У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Т.У. Турманидзе. — Москва: Экономика, 2011. — 479 с.

*Дашкова Е.С., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономики труда и основ управления
ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет»
Россия, г. Воронеж*

ОБУЧЕНИЕ МЕДИЦИНСКОГО ПЕРСОНАЛА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: в статье обоснована важность обучения медицинского персонала. На основе проведенных автором исследований представлены проблемы действующих систем обучения в сфере здравоохранения. В заключении даны возможные пути решения данных проблем.

Ключевые слова: кадровый потенциал, обучение медицинского персонала, система обучения персонала.

Опыт реализации программ Национального проекта «Здоровье» показал, что наиболее острой и масштабной проблемой российского здравоохранения является укрепление кадрового потенциала отрасли. В связи с этим одной из важнейших целей укрепления систем здравоохранения должно стать разработка стратегии развития кадровых ресурсов. Особое значение данное направление деятельности приобретает в условиях, когда, как отмечает Н.В. Дробязкина: «Ситуация на рынке труда складывается неоднозначно под влиянием социальных, экономических, демографических факторов» [1]

Эффективность системы здравоохранения зависит от показателей качества деятельности медицинских работников, которые определяются их квалификацией и мотивацией. Наиболее проблемными в кадровой сфере здравоохранения являются вопросы правильного планирования кадровых ресурсов, их мотивации и профессионального развития.

Современная политика развития кадров здравоохранения во многих странах строится на совместной ответственности государства и общества, включая профессиональные медицинские ассоциации. Правительство старается регулировать, определять, удовлетворять реальные потребности в кадрах здравоохранения, а также поддерживать, направлять и контролировать мероприятия в области обучения и подготовки кадров и результативного использования их обществом.

Таким образом, обучение медицинского персонала сегодня, как никогда, становится актуальным на всех уровнях, особенно на уровне организации. И это необходимое условие для успешной работы в условиях постоянных изменений и развитой конкурентной среды. Обучение помогает персоналу быстро адаптироваться к изменяющейся среде и работать с наибольшей эффективностью. Но, в нашей стране в большинстве медицинских организаций системы развития и обучения не лишены множества проблем. Так, исследования, проведенные в ряде крупных бюджетных медицинских учреждениях города Воронежа, позволили выделить следующие проблемы систем обучения:

- 1) отсутствие связи целей обучения и целей развития медицины в стране;
- 2) формальный характер системы обучения, отсутствие ориентации на модернизацию и углубление профессиональных знаний и навыков;
- 3) использование лишь традиционных форм обучения: лекции, семинары;
- 4) отсутствие практической направленности полученных знаний;
- 5) отсутствие мотивации медперсонала к развитию собственных профессиональных знаний и навыков;

6) отсутствие широкой возможности обучения посредством участия в крупных научно-практических конференциях;

7) низкая мотивация самих преподавателей ВУЗов в обучении медицинских работников новому;

8) отсутствие развитой внутриорганизационной системы обучения.

Для решения данных проблем необходима модернизация системы обучения в учреждениях здравоохранения. Руководство каждой медицинской должно понимать для чего и зачем учить персонал. Основными задачами здесь бесспорно являются:

1. Первая главная задача, которую решает обучение медицинского персонала – повышение уровня знаний и компетентности в определенной сфере для максимально эффективного достижения целей организации. Все большее распространение получает применение компетентностного подхода при выборе работника. Это приводит к возрастанию взаимозависимости между содержанием труда, профессиональными и личными качествами работников [2]. Развитие коммерческой медицины и активная конкурентная среда стимулируют медицинские центры к поддержанию высокого уровня не только оказываемых медицинских услуг, но и постоянному расширению ассортимента предлагаемых услуг, повышению уровня сервиса и непрерывному совершенствованию персонала, т.к. именно персонал обеспечивает в конечном итоге достижение бизнес-целей. Диагностика потребностей в обучении, четкая построенная система обучения, регулярное посстренинговое сопровождение позволяют максимально повысить квалификацию сотрудников. Опыт успешных компаний показывает, что инвестиции в персонал приносят самые надежные дивиденды.

2. Соответствие персонала стандартам, предъявляемым к профессии, а также внутренним стандартам организации. По словам Шкиренко Г.А., современный высокоинтеллектуальный работник должен быть не только профессионалом в своей деятельности, но и человеком «социальным», обладающим высокоэтичными личностными качествами [2]. Также расширение компетенций работников требует возрастания их универсализации, владения знаниями не только в своей специализации, но и в смежных областях. Например, стандартам взаимодействия с пациентами. Именно на тренинге у сотрудника есть возможность получить полную информацию о том, как надо действовать и что говорить, а также есть возможность попробовать применить полученные знания на практике, получить обратную связь и закрепить полученный результат в ролевых играх с коллегами. Когда же сотрудник оказывается с проблемой один на один, то без предварительного обучения ему бывает довольно-таки сложно выбрать правильную тактику, а в работе с пациентами права на ошибку нет.

3. Сплочение коллектива. Любой корпоративный тренинг, параллельно с обучением сотрудников навыкам, дает сопутствующий эффект – командообразование.

4. Мотивация персонала. Во-первых, развиваясь, получая новые знания за счет компании, сотрудник понимает что организация (в лице руководителей) не просто пользуется его ресурсами, но и готова пополнять их, он чувствует заботу руководства. А когда человек чувствует отдачу, он в свою очередь начинает стремиться к максимальной эффективности. То есть действия руководства, проявление заботы о персонале, стимулирует сотрудников максимально качественно выполнять свою работу и относиться к ней ответственно. Во-вторых, обучение освежает восприятие своей профессии, открывает ее новые грани, а получаемые на тренингах инструменты и технологии, стимулируют сотрудников скорее испытать их в работе и избавляют от ощущения рутинности. И вновь обученные сотрудники, работают более вдохновенно и активно, чем другие.

Руководители медицинских учреждений с целью решения проблем обучения персонала должны создавать условия для внедрения непрерывного медицинского образования, так как это позволит повысить качество работы сотрудников организации. Данный вид обучения становится особенно актуальным в настоящее время, поскольку современное развитие медицинской науки и внедрение новых медицинских технологий требуют постоянного совершенствования системы повышения квалификации кадров. Развитая внутриорганизационная система обучения персонала также позволит создать условия для непрерывного профессионального развития кадров.

Подытожив, отметим, что на сегодняшний день важнейшей стратегической составляющей развития здравоохранения в России является кадровый потенциал и, следовательно, вопросам развития и обучения медицинских работников должно уделяться внимание на всех уровнях.

Использованные источники:

1. Дробязкина Н. В. Молодежная безработица и ее регулирование в современных условиях : на примере Воронежской области : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05, 08.00.01 / Дробязкина Наталья Васильевна; [Место защиты: Воронеж. гос. технол. акад.].- Воронеж, 2007.- 190 с.: ил. РГБ ОД, 61 07-8/5392
2. Шкиренко Г.А. Изменения в трудовых отношениях: современные тенденции//Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития: сб. мат. IV Международной научно-практической конференции. – Новосибирск, 2014. № 4. С. 75.

*Девлетгереева Ю.И.
студент 2курса 10 гр.*

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный

институт народного хозяйства»

Россия, г. Махачкала

СТРУКТУРА И МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РФ

Современная кредитная система - это совокупность различных кредитно-финансовых институтов, действующих на рынке ссудных капиталов и осуществляющих аккумуляцию и мобилизацию денежного капитала.

Через кредитную систему реализуются сущность и функции кредита. Кредит есть движение ссудного капитала, т.е. денежного капитала, который отдается в ссуду на условиях возвратности за определенный процент.

Кредит выполняет следующие функции:

- аккумуляцию и мобилизацию денежного капитала;
- перераспределение денежного капитала;
- экономию издержек;
- ускорение концентрации и централизации капитала;
- регулирование экономики.

На рынке реализуются две основные формы кредита: коммерческий и банковский. Они отличаются друг от друга составом участников, объектом ссуд, динамикой, величиной процента и сферой функционирования.

Коммерческий кредит предоставляется одним функционирующим предприятием другому в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Орудием такого кредита является вексель, оплачиваемый через коммерческий банк. Как правило, объектом коммерческого кредита выступает товарный капитал, который обслуживает кругооборот промышленного капитала, движение товаров из сферы производства в сферу потребления. Особенность коммерческого кредита состоит в том, что ссудный капитал здесь сливается с промышленным. Главная цель такого кредита - ускорить процесс реализации товаров и заключенной в них прибыли. Процент по коммерческому кредиту, входящий в цену товара и сумму векселя, обычно ниже, чем по банковскому кредиту. Размеры коммерческого кредита ограничиваются величиной резервных капиталов, которыми располагают промышленные и торговые компании.

Банковский кредит предоставляется банками и другими кредитно-финансовыми институтами юридическим лицам (промышленным,

транспортным, торговым компаниям), населению, государству, иностранным клиентам в виде денежных ссуду.

Банковский кредит превышает границы коммерческого по направлению, срокам, размерам. Он имеет более широкую сферу применения. Значительная замена коммерческого векселя банковским делает этот кредит более эластичным, расширяет его масштабы, повышает обеспеченность. Различна также динамика банковского и коммерческого кредитов. Так, объем коммерческого кредита зависит от роста и спада производства и товарооборота. Спрос на банковский кредит в основном определяется состоянием долгов в различных секторах экономики. Однако он также подвержен циклическим колебаниям экономики. Банковский кредит носит двойственный характер: он может выступать как ссуда капитала для функционирующих предприятий, компаний либо в виде ссуды денег, т.е. как платежные средства при уплате долгов.

В настоящее время существует несколько форм банковского кредита.

Потребительский кредит, как правило, предоставляется торговыми компаниями, банками и специализированными кредитно-финансовыми институтами для приобретения населением товаров и услуг с рассрочкой платежа. Обычно с помощью такого кредита реализуются товары длительного пользования (автомобили, холодильники, мебель, бытовая техника). Срок кредита составляет 3 года, процент - от 10 до 25. Население в промышленно развитых странах тратит от 10 до 20% своих ежегодных доходов на покрытие потребительского кредита. В случае неуплаты по нему имущество изымается кредитором.

Ипотечный кредит выдается на приобретение либо строительство жилья, на покупку земли. Предоставляют его банки (кроме инвестиционных) и специализированные кредитно-финансовые институты. Кредит выдается также в рассрочку. Наиболее высокий уровень развития ипотечного - в США, Канаде, Англии. Процент по кредиту колеблется в зависимости от экономической конъюнктуры от 15 до 30 и более.

Государственный кредит следует разделить на собственно государственный кредит и государственный долг. В первом случае кредитные институты государства (банки и другие кредитно-финансовые) кредитуют различные секторы экономики. Во втором случае государство заимствует денежные средства у банков и других кредитно-финансовых институтов на рынке капиталов для финансирования бюджетного дефицита и государственного долга. При этом, кроме кредитных институтов, государственные облигации покупают население, юридические лица, т.е. различные предприятия и компании.

Международный кредит носит как частный, так и государственный характер, отражая движение ссудного капитала в сфере международных экономических и валютно-финансовых отношений.

Ростовщический кредит сохраняется как анахронизм в ряде развивающихся стран, где слабо развита кредитная система. Обычно такой кредит выдают индивидуальные лица, меняльные конторы, некоторые банки. Особенность этого кредита - чрезвычайно высокие проценты (от 30 до 200 и выше). Современная кредитная система включает два основных понятия: совокупность кредитно-расчетных и платежных отношений, которые базируются на определенных, конкретных формах и методах кредитования; совокупность функционирующих кредитно-финансовых институтов (банков, страховых компаний и др.). Первое понятие, как правило, связано с движением ссудного капитала в виде различных форм кредита. Второе означает, что кредитная система через свои многочисленные институты аккумулирует свободные денежные средства и направляет их предприятиям, населению, правительству.

Современная кредитная система капиталистических стран в послевоенные годы претерпела серьезные структурные изменения: снизилась роль банков и возросло влияние других кредитно-финансовых институтов (страховых компаний, пенсионных фондов, инвестиционных компаний и т.д.). Это выразилось как в росте общего числа новых кредитно-финансовых институтов, так и в увеличении их удельного веса в совокупных активах всех кредитно-финансовых институтов. Такие эволюционные процессы коснулись и многих развивающихся стран.

Важными процессами в современной кредитной системе капиталистических стран явились:

- концентрация и централизация банковского капитала;
- дальнейшее усиление конкуренции между различными типами (видами) кредитно-финансовых институтов;
- продолжение сращивания крупных кредитно-финансовых институтов с мощными промышленными, торговыми, транспортными корпорациями и компаниями;
- интернационализация деятельности кредитно-финансовых институтов и создание международных банковских объединений и групп.

Кредитная система функционирует через кредитный механизм. Он представляет собой, во-первых, систему связей по аккумуляции и мобилизации денежного капитала между кредитными институтами и различными секторами экономики, во-вторых, отношения, связанные с перераспределением денежного капитала между самими кредитными институтами в рамках действующего рынка капитала, в-третьих, отношения между кредитными институтами и иностранными клиентами.

Кредитный механизм включает также все аспекты ссудной, инвестиционной, учредительской, посреднической, консультативной, аккумуляционной, перераспределительной деятельности кредитной системы в лице ее институтов.

В послевоенный период кредитная система содействовала обеспечению условий для значительного роста производства, накопления капитала и развития научно-технического прогресса. Благодаря кредиту, в различных его формах происходят мобилизация денежного капитала и огромная концентрация капиталовложений в ключевых, технически наиболее прогрессивных отраслях экономики. Только мощные банки и страховые компании могут осуществлять кредитные операции в масштабах, необходимых для финансирования современных крупных промышленных, транспортных и других объектов. Государственные средства, участвующие в финансировании капиталовложений, также часто поступают в хозяйство в кредитной форме.

Дейнеко А.В.

студент 4 курса

ФГБОУ ВПО «РГАУ – МСХА им. К.А. Тимирязева»

Россия, г. Москва

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ

Республика Калмыкия, субъект Российской Федерации, является уникальным регионом по своему потенциалу развития. За последние годы, несмотря на трудности переходного периода к рыночной экономической системе, в целом обеспечена макроэкономическая стабильность.

В связи с чем, земля сегодня является главным неиспользуемым резервом роста экономики республики, для формирования актива для будущего земельно-ипотечного кредитования, за которым последует улучшение инвестиционного климата для АПК.

В результате проводимых в республике экономических преобразований сформировался многоукладный сектор аграрной экономики, где функционирует 110 сельскохозяйственных предприятий, 2,7 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств и 13,97 тыс. личных подсобных хозяйств и более 60 тысяч индивидуальных хозяйств граждан. При этом республика имеет земельный фонд, распределение и назначение которого во многом обусловлено характером рельефа и почвенно-климатическими условиями. В общей площади земель сельскохозяйственного назначения (6877,8 тыс. га) площадь сельхозугодий составляет 5945,2 тыс. га или 86,4%.

Основу экономики аграрного сектора республики составляет животноводство, ориентированное в основном на мясное скотоводство, мясное и тонкорунное овцеводство. На долю производства продукции животноводства приходится 80% всей сельскохозяйственной продукции.

Организация высокотехнологичного сельскохозяйственного производства требует повышение конкурентоспособности продукции

животноводства республики и проведения отлаженной торговой политики, а также создания соответствующих обеспечивающих инфраструктур.

С целью решения этих задач в Республике Калмыкия необходимо создание агротехнопарковых формирований – инфраструктурных объектов инновационной деятельности, которые осуществляют свою деятельность по всем циклам инновационного процесса: разработка (доработка) наукоемкой научно-технической продукции, ее испытания, освоение производством и широкомасштабная реализация.

В целях совершенствования генетического потенциала калмыцкого скота, повышения продуктивности и использования новых технологий в организации воспроизводства на базе ОАО «Калмыцкое» по племенной работе», входящего в Головной центр по воспроизводству сельскохозяйственных животных, создана лаборатория по трансплантации эмбрионов крупного рогатого скота калмыцкой породы. И в перспективе Республика Калмыкия намерена стать главным поставщиком эмбрионного материала в Российской Федерации.

Новые методы биотехнологии в будущем приведут республику к выходу на новые рынки высокотехнологичной сельскохозяйственной продукции. В настоящее время процесс интеграции реализуется посредством создания агрохолдингов – объединений сельскохозяйственных предприятий с перерабатывающими предприятиями и организациями торговли. Основное преимущество создания агрохолдинга на территории республики состоит в том, что централизованная группа сельскохозяйственных предприятий, взаимодействующих между собой по определенным правилам, достигает больших результатов, чем сумма равных отдельно действующих предприятий.

Создание агрохолдинга предполагает следующие выгоды: позволяет получить и продать конечный продукт по более конкурентоспособным ценам, минуя многочисленных посредников; возможность контроля качества продукции на любом из этапов ее изготовления; сокращение издержек, так как включены все составляющие, необходимые для получения и продажи конечного продукта; предприятиям-участникам внутри цепочки проще выстроить оптимальный ассортимент и выпускать продукцию имеющую повышенный спрос; все участники имеют общее представление о предприятиях, входящих в холдинг; цена и качество конечного продукта удовлетворяют всех смежников.

Рыболовство и рыбоводство должно стать третьей опорой для агропромышленного комплекса. Калмыцкое побережье северо-западной части Северного Каспия протяжённостью 110 км является важнейшим участком промышленного рыболовства и относится к Волжско-Каспийскому рыбохозяйственному бассейну. Основное место в

рыбохозяйственном комплексе занимает Каспийское море, где добывается 95 процентов продукции.

В рамках достижения стратегической цели развития агропромышленного комплекса Республики Калмыкия планируется реализация следующих проектов: «Строительство производственного комплекса с замкнутым циклом производства мяса бройлеров», «Строительство 6 откормочных комплексов на 30,0 тыс. голов КРС с мясокомбинатом замкнутого цикла», «Строительство рыбоводного комплекса по воспроизводству ценных промысловых видов рыб», «Строительство нерестово – выростного хозяйства по выращиванию молоди частиковых рыб», «Реконструкция Чограйского рыбопитомника».

Федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года» предусматривает основные цели: создание комфортных условий жизнедеятельности в сельской местности; стимулирование инвестиционной активности в агропромышленном комплексе; содействие созданию высокотехнологичных рабочих мест на селе; формирование позитивного отношения к сельской местности и сельскому образу жизни.

Особое внимание следует уделять развитию агропромышленного комплекса, созданию крупных сельскохозяйственных предприятий, агропарков, применяющих современные технологии. Необходимо обеспечить переход от трудозатратного сельского хозяйства к высокотехнологичному агропромышленному комплексу образца XXI века.

С целью перспективной сбалансированности хозяйственного комплекса Республики Калмыкия, в рамках развития кластерной политики, предполагается создание следующих инновационно-ориентированных кластеров:

- Животноводческого (Кетченеровский, Яшкульский, Малодербетовский районы);
- Растениеводческого (Городовиковский, Яшалтинский районы);
- Рыбоперерабатывающего (Лаганский район).

Использованные источники:

1. Бородуля, Е.Б. Формирование системы показателей для оценки экономической деятельности предприятий в современных условиях /Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. – 2014. - №1. – С. 25-30.
2. Жирнов, А.В. Управление безопасностью и менеджмент организации /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Модели, системы, сети в экономике, природе и обществе. /Под ред. В.М. Володина, О.Н. Сафоновой. Пенза: Изд-во ПГУ. – 2011. - №1. – С. 58-62.

3. Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области /Г.В. Лапшина, Н.Р. Александрова, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. – 2013. - №1. – С. 61-66.
4. Лапшина, Г.В. Анализ состояния и развития материально-технической базы организаций АПК Ульяновской области /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов //Международный научный журнал. -2012. - №1. – С. 21-23.
5. Лапшина, Г.В. Проблемы восстановления материально-технической базы предприятий АПК (на примере Ульяновской области) /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов //Международный научный журнал. -2014. - №2. – С. 53-56.
6. Постановление Правительства Республики Калмыкия от 30 мая 2011 г. N 152 "О Концепции социально-экономического развития Республики Калмыкия на период до 2015 года

*Дергунова Е.О.
студент, 4 курс
Мордовский Государственный Университет
имени Н.П. Огарева
Российская Федерация, г. Саранск*

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПЕРЕХОДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ С ЕНВД НА ПАТЕНТНУЮ СИСТЕМУ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Введение специальных налоговых режимов было обусловлено необходимостью поддержки и развития малого бизнеса, снижения налогового бремени, с другой стороны налоговый контроль за деятельностью налогоплательщиков упрощен, так как размер налога не зависит от результатов хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: единый налог на вмененный доход, патентная система, малый бизнес, налоговая нагрузка

Развитие предпринимательства и малого бизнеса – одна из приоритетных задач государства, решение которой обеспечит сбалансированность и устойчивость экономического роста, окажет влияние на экономическое и социальное состояние общества, что, в конечном счете, приведет к улучшению качества жизни. Нельзя не согласиться с тем, что система налогообложения должна базироваться на разумном сочетании фискальной функции налогов с их стимулирующей ролью в развитии предпринимательской деятельности организаций и предпринимателей.

Анализируя данные Федеральной Налоговой Службы о числе индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержатся в Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей, можно сделать вывод о том, что количество зарегистрированных предпринимателей в период с 2011 года по 2012 год возрастало,

однако теперь прослеживается тенденция к замедлению этого роста (таблица 1). В последние годы (2013 г. - 2014 г.) наблюдается уменьшение показателя, что, на наш взгляд, могло быть вызвано такими причинами как отмена налоговых льгот и повышение страховых взносов. Но за последнее время было принято множество законопроектов, направленных на стимулирование предпринимательства. Стоит также отметить, что резонанс в бизнес - среде вызвал президентский законопроект, возвращающий следствию право возбуждать уголовные дела без участия ФНС.

Таблица 1- Динамика изменения количества индивидуальных предпринимателей в России в 2011–2014 гг.

Год	Количество индивидуальных предпринимателей	Темп прироста, %
01.01.2011	3 955 208,00	-
01.01.2012	3 957 324,00	0,05%
01.01.2013	3 882 225,00	-1,90%
01.01.2014	3 382 063,00	-12,88%

Приоритетность задачи стимулирования частного предпринимательства обусловлена тем, что с этим видом деятельности связаны большие надежды в решении ключевых проблем российской экономики, таких, как развитие производства и торговли, создание новых рабочих мест, обеспечение налоговых поступлений в бюджет страны. Данное стимулирование предпринимательской деятельности заключается как в реализации всевозможных целевых программ по развитию частного бизнеса, так и в облегчении их деятельности посредством уменьшения налоговой нагрузки. Налоговым кодексом РФ предусмотрены специальные налоговые режимы, в частности единый налог на вмененный доход (ЕНВД) и патентная система налогообложения (Патент). Планируется, что патентная система налогообложения в будущем заменит собой ЕНВД. Конструкция и того и другого налога практически идентичная – сумма налога не зависит от фактических результатов деятельности, а определяется расчетным путем, исходя из установленных показателей деятельности. С этим и связано решение о постепенном переходе к Патенту. У каждого из этих спецрежимов имеются свои преимущества и недостатки, как с точки зрения налогоплательщиков, так и налоговых органов. Рассмотрим их подробнее.

С 2013 года Налоговый кодекс содержит две достаточно близкие по своей сути системы — патентную систему и ЕНВД. Но при всей кажущейся аналогичности эти системы имеют существенные различия, как улучшающие, так и ухудшающие положение предпринимателя.

Сравним параметры патентной системы и ЕНВД, которые могут повлиять на выбор предпринимателя между этими двумя системами.

Таблица 2 – «Сравнительная характеристика Патентной системы и ЕНВД»

Параметр	Патентная система	ЕНВД
Налогоплательщики	Только индивидуальные предприниматели	индивидуальные предприниматели и юридические лица
Привлечение наемных работников (средняя численность, включая договора подряда)	До 15 человек	До 100 человек (средняя численность, включая договора подряда)
Ограничение по размеру годового дохода	Не более 60 млн. руб. (доход по всем патентам + доход упрощенной налоговой системы (УСН))	Не предусмотрено
Возможность применения различными категориями предпринимателей	Только субъекты микро-бизнеса	Субъекты микро- и малого бизнеса
Виды деятельности (плюсы)	- не ограничена площадь сдаваемых в аренду помещений; - не указаны цели сдачи активов в аренду; - более подробно расшифрованы виды бытовых и производственных услуг; - добавлены медицинские, охранные, производственные услуги, перевозка пассажиров и грузов водным транспортом; - снято ограничение на размер автопарка	- сдаваемые в аренду жилые помещения ограничены площадью 500 кв.м.; - сдавать в аренду жилые помещения можно только с целью временного размещения жильцов, а нежилые - только для осуществления торговой деятельности; - ограничение автопарка – 20 автомобилей
Виды деятельности (минусы)	- Площадь торгового места или зала обслуживания посетителей общественного питания – не более 50 кв. м.; - исключено общественное питание без зала обслуживания, услуги по мойке автомобилей и автостоянок; - исключена наружная реклама и реклама на транспортных средствах; - сдавать в аренду можно только активы, находящиеся в	- Площадь торгового места или зала обслуживания посетителей общественного питания – не более 150 кв. м. - сдавать в субаренду можно арендованные активы

	собственности индивидуальных предпринимателей	
Переход на систему налогообложения	Заявительно- разрешительный	Заявительно- уведомительный
Подача заявления о начале деятельности	Заявление на приобретение патента подается за 10 дней <u>до</u> начала деятельности	Заявление на переход на систему ЕНВД подается в течение 5 дней <u>после</u> начала деятельности

Следует добавить, что одним из основных минусов ЕНВД была обязательность его применения. Плательщики, осуществляющие определенные виды деятельности на территории муниципального образования, где действует данный режим, обязаны уплачивать ЕНВД. Однако с 1 января 2013 года этот спецрежим стал добровольным.

Несравненным плюсом ЕНВД, как видно из таблицы 2, является отсутствие ограничения по доходам и высокая среднесписочная численность – до 100 человек.

В целях снижения налоговых рисков государства ЕНВД специально сконструирован таким образом, чтобы охватить малый бизнес, осуществляющий деятельность в сферах с преимущественным применением наличных расчетов (например, оказание бытовых услуг, розничная торговля, общественное питание и т.п.). Именно в таких сферах, с точки зрения бизнеса, целесообразно ведение деятельности без образования юридического лица, то есть в форме ИП. В этой связи плательщики – индивидуальные предприниматели обеспечивают более половины всех поступлений по налогу (таблица 3).

Таблица 3 - «Динамика показателя суммы исчисленного ЕНВД у индивидуальных предпринимателей в 2010–2013 гг. в Российской Федерации (тыс. руб.)».

Год	Сумма в тыс. руб.	Динамика изменения суммы исчисленного ЕНВД у индивидуальных предпринимателей, %
2010	57 303 511	-
2011	66 235 069	15,59%
2012	73 071 121	10,32%
2013	71 890 562	-1,61%

Несмотря на то, что кризис, безусловно, затронул предпринимателей, введенная конструкция налога обеспечила абсолютный прирост поступлений, достигших более 73 млрд руб. в 2012 г.

Рассматривая ЕНВД по Республики Мордовия можно сказать, что наблюдается аналогичная динамика, как и в общем по стране (таблица 4). В 2012 году прирост суммы исчисленного ЕНВД составил 14%. Анализируя

данный показатель в 2013 году, мы видим, что он снизился. Данную ситуацию можно объяснить переходом части индивидуальных предпринимателей на патентную систему.

Таблица 4 – «Динамика показателя суммы исчисленного ЕНВД по Республике Мордовия в период с 2011 по 2013 года (тыс. руб.).[14]»

Год	Сумма исчисленного единого налога на вмененный доход (тыс.руб.)		
	всего	Индивидуальные предприниматели	Организации
2011	696 977	256 069	440 908
2012	800 645	285 518	515 127
2013	795 579	262 011	533 568

Так же нельзя не отметить изменения в применении ЕНВД, вступившие в силу с 2013 года. С 1 января 2013 года система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход перестала быть обязательной, тем самым организации теперь могут самостоятельно принимать решение о переходе на этот режим. В том случае, если компания решит применять ЕНВД, то она должна представить в налоговую инспекцию заявление в срок не позднее пяти дней с даты начала применения данного спецрежима. При этом днем постановки на учет в качестве плательщика единого налога считается дата начала применения ЕНВД, указанная организацией в заявлении о постановке на учет. Если в дальнейшем компания будет намерена сменить режим налогообложения, сделать это она сможет только со следующего года.

Поскольку Налоговый кодекс не содержит переходных положений с 2012 на 2013 год, те организации, которые не планировали дальше применять ЕНВД, смогли отказаться от ЕНВД уже в конце 2012 года и с 2013 года перейти на общую или упрощенную систему налогообложения. Для снятия с учета с 1 января 2013 года компания должна была подать в налоговую инспекцию заявление в течение пяти рабочих дней после Нового года. Учитывая праздничные дни (с 1 по 8 января 2013 года), сделать это необходимо было до 15 января 2013 года включительно.

Кроме того, с 2013 года заявление о снятии с учета в качестве плательщика ЕНВД подаются не только при прекращении «вмененной» деятельности, но и при переходе на другой режим налогообложения в случае нарушения требований. Заявление предоставляется в налоговую инспекцию в течение пяти дней со дня прекращения деятельности, облагаемой ЕНВД, либо со дня перехода на другой режим налогообложения, или с последнего дня месяца налогового периода, в котором допущены нарушения

вышеуказанных положений НК РФ. В этом случае датой снятия с учета будет:

- дата, указанная в заявлении о прекращении предпринимательской деятельности;
- дата перехода на другой режим налогообложения;
- дата начала налогового периода, начиная с которого организация обязана перейти на общий режим налогообложения вследствие нарушения требований.

В том случае, если организация, прекратившая осуществление деятельности, нарушит срок подачи заявления, налоговая инспекция снимет ее с учета не ранее последнего дня месяца, в котором представлено заявление. А значит, компании придется платить ЕНВД до последнего дня месяца, в котором она представила заявление. При этом дата, указанная в заявлении, на расчет единого налога никак не повлияет.

Еще одним новшеством с 2013 года является уменьшение суммы ЕНВД не только на взносы на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование, но и на платежи по договорам добровольного личного страхования, заключаемым в пользу работников.

Что касается патентной системы, то хотя уплата налога на основе патента существуют уже достаточно давно, поскольку является составной частью упрощенной системы налогообложения, с 1 января 2013 года с вступлением в силу главы 26.5 НК РФ Патент выделен в отдельный режим налогообложения. Рассмотрим статистику о количестве выданных патентов в Российской Федерации в период с 2010 по 2012 годы (таблица 5).

Таблица 5—«Динамика показателя количества индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения с использованием патента в Российской Федерации»

Год	Количество индивидуальных предпринимателей	Динамика изменения количества индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН с использованием патента
2010	18 617	82,74%
2011	32 371	42,49%
2012	59 282	45,39%
2013	98 339	65,88%

В табл. 5 отчетливо прослеживается увеличение количества индивидуальных предпринимателей, имеющих патенты на право применения УСН на основе патента. Наибольший прирост происходит в 2010 году, когда количество ИП, перешедших на патент, увеличилось более чем на 80%.

В Республике Мордовия был принят Закон № 78-3 от 20.11.2012, который в соответствии с главой 26.5 Налогового кодекса РФ вводит на территории республики патентную систему налогообложения, заменяющую

собой упрощенную систему налогообложения на основе патента. Документ также определяет размер потенциально возможного к получению индивидуальными предпринимателями годового дохода по видам предпринимательской деятельности.

Таблица 6 – «Динамика показателя количества индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения с использованием патента по Республике Мордовия».

Год	Количество выданных патентов на право применения упрощенной системы налогообложения на основе патента	Динамика изменения количества выданных патентов, %
01.01.2011	187	-
01.01.2012	335	79,14
01.01.2013	619	84,78
01.01.2014	44	-92,89

В отношении Республики Мордовия, анализируя данные, представленные в таблице 6, о количестве выданных патентов на право применения упрощенной системы налогообложения на основе патента можно сделать вывод о том, что данный показатель имеет существенное увеличение в период с 2011 года по 2013. По состоянию на 01.01.2014 г. выявляется резкое снижение показателя (-92,89 %), вызванное высокими расценками, установленными региональными властями на приобретение патента.

Несравненным плюсом Патента перед ЕНВД является то, что он может выдаваться на короткий срок – от одного месяца. Таким образом, для ИП значительно снижаются риски, связанные с началом ведения бизнеса или высокой сезонностью того или иного вида деятельности. В случае неудачи, его потери будут минимальным по сравнению с ЕНВД, налоговым периодом по которому является квартал. Еще одним преимуществом является простота процедуры получения патента, которая состоит в подаче заявления в налоговый орган по месту осуществления деятельности ИП за 10 дней до начала осуществления деятельности. Также к преимуществам патента можно отнести то, что ИП может его получить в том регионе, где он планирует вести деятельность и не обязательно по месту регистрации его в качестве ИП. Помимо этого, несравненным преимуществом патентной системы налогообложения для ИП является простота учета. У ИП отсутствует необходимость предоставления в налоговые органы декларации, чего нельзя сказать о ЕНВД. Они лишь должны вести книгу учета доходов для ИП. Правда, закон обязывает вести книгу учета доходов индивидуального предпринимателя по каждому выданному патенту отдельно.

Использованные источники:

1. Все пошлины, налоги, сборы и платежи; Шарова, С.В. Таможня. М.: ЭКОНОМИКА и ФИНАНСЫ, 2013. - 528 с.
2. Жидкова, Е.Ю. Налоги и налогообложение; М.: Эксмо, 2009. - 480 с.
3. Иванова, Н.Г.; Вайс, Е.А.; Кацюба, И.А. Налоги и налогообложение. Схемы и таблицы; СПб: Питер, 2013. - 304 с.
4. Налоги и налогообложение в России: учебник/ В.А. Тарыгина, К. Браун, Дж. Масгрейв, А.А. Тедеев. – М.:Эксмо, 2006г.
5. Налоговое планирование. Схемы минимизации налогов в современном российском правовом поле; Ройбу, А.В. М.: Эксмо, 2013. - 320 с.
6. Налоги и налогообложение: Учебное пособие. Косолапов А.И. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005г.

*Джалиловой С.К.
студент 2курса 10 гр.*

«Бухучет и аудит»

*Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

кафедра «Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РФ

Главным звеном банковской системы Российской Федерации является центральный банк. В самом названии отражается роль банка в кредитной системе страны: центральный банк становится центром кредитной системы. Местонахождение центральных органов ЦБ РФ – г. Москва.

Центральный банк является юридическим лицом, имеет печать с изображением Государственного герба РФ и своим наименованием.

Правовое положение Банка России и его взаимоотношения с кредитными организациями определяются на основе того, что с одной стороны, ЦБ РФ наделен широкими властными полномочиями по управлению денежно кредитной системой Российской Федерации, а с другой он является юридическим лицом, вступающим в соответствующие гражданско-правовые отношения с банками и другими кредитными организациями.

Создание центрального эмиссионного банка было обусловлено процессами концентрации и централизации капитала, переходом к единым национальным денежным системам. Первичная обязанность центрального банка в рыночной экономике—защитить стоимость и покупательную способность денег и помогать нормальному функционированию финансовых рынков.

Деятельность Центрального банка РФ определяется Конституцией РФ, Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке -России)» и другими федеральными законами. Осуществляя свою деятельность на макроуровне, он отражает общенациональный интерес, проводит политику не в интересах того или иного региона, той или иной группы отраслей народного хозяйства или предприятий, а в интересах государства в целом. При этом центральный банк не ставит своей задачей получение прибыли.

Традиционно центральный банк выполняет четыре основные функции: осуществляет монопольную эмиссию банкнот, является банком банков, банкиром правительства, проводит денежно-кредитное регулирование и банковский надзор.

За центральным банком как представителем государства законодательно закреплена эмиссионная монополия в отношении банкнот, т.е. общенациональных кредитных денег.

Для обеспечения стабильности банковской системы в целом ЦБ РФ создает страховой фонд за счет обязательных отчислений кредитных организаций. Данные отчисления осуществляются на условиях и в порядке, которые определяет Банк России.

Банк России независим в пределах выполнения своих полномочий, поэтому федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления не имеют права вмешиваться в его деятельность.

Центральный банк не имеет дела непосредственно с предпринимателями и населением. Его главной клиентурой являются коммерческие банки, выступающие как бы в роли посредников между экономикой и центральным банком. Последний хранит свободную денежную наличность коммерческих банков, т.е. их кассовые резервы.

Принимая на хранение кассовые резервы коммерческих банков, центральный банк оказывает им кредитную поддержку. Для коммерческих банков он является кредитором последней инстанции, т.е. кредитором на крайний случай. Обычно его кредиты предоставляются банкам по ставке - более высокой, чем рыночная, и потому банки обращаются за поддержкой к центральному банку только в случае отсутствия иной возможности получить кредит.

Центральный банк тесно связан с государством. В качестве банкира правительства центральный банк выступает его кассиром и кредитором, в нем открыты счета правительства и правительственных ведомств. Центральный банк, как правило, осуществляет кассовое исполнение государственного бюджета. Доходы правительства, поступившие от налогов и займов, зачисляются на беспроцентный счет казначейства (министерства финансов) в центральном банке, с которого покрываются правительственные

расходы.

В условиях хронического дефицита государственных бюджетов усиливается функция кредитования государства и управления государственным долгом. Под управлением государственным долгом понимаются операции центрального банка по размещению и погашению займов, организации выплат доходов по ним. При этом центральный банк использует различные методы управления государственным долгом: покупает или продает государственные обязательства с целью воздействия на их курсы и доходность, изменяет условия продажи, различными способами повышает привлекательность государственных обязательств для частных инвесторов. Центральный банк от имени правительства регулирует резервы иностранной валюты и золота, является традиционным хранителем государственных золотовалютных резервов. Он осуществляет регулирование международных расчетов, платежных балансов, участвует в операциях мирового рынка ссудных капиталов и золота. Центральный банк представляет Россию в международных валютно-кредитных организациях.

Необходимо подчеркнуть, что все функции центрального банка взаимосвязаны. Кредитуя государство и банки, центральный банк создает тем самым кредитные орудия обращения. Осуществляя выпуск и погашение

правительственных обязательств, он воздействует на уровень ссудного процента. Перечисленные функции центрального банка создают реальные предпосылки для выполнения им функций регулирования всей денежно-кредитной системы страны, а тем самым и регулирования экономики. Функция денежно-кредитного регулирования и банковского надзора является на современном этапе важнейшей функцией центрального банка.

Надзорные и регулирующие функции Банк России осуществляет как непосредственно, так и через создаваемый при нем орган банковского надзора. Регулирование деятельности кредитных организаций и надзор за ними ЦБ РФ осуществляет по следующим направлениям:

- регламентация обязательных экономических нормативов для кредитных организаций; определение лимитов открытой валютной позиции, порядка формирования резервов для покрытия рисков;
- открытие корреспондентских счетов, депонирование на спецсчетах обязательных резервов кредитных организаций, принятие их свободных средств в депозит по фиксированной ставке;
- кредитование кредитных организаций;
- управление ликвидностью банковской системы путем покупки и продажи банкам государственных ценных бумаг.

Таким образом, для кредитных организаций Банк России устанавливает правила проведения банковских операций, ведения бухгалтерского учета, составления и предоставления бухгалтерской и

статистической отчетности. В целях обеспечения устойчивости кредитных организаций Банк России устанавливает для них обязательные экономические нормативы: минимальный размер уставного капитала, минимальный размер обязательных резервов, размещаемых в Банке России, и т.д.

Джанбулатова С.М.
студент 4 курса
Раджабова М.Г., к.э.н.
научный руководитель, ст. преподаватель
ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала

ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация: в данной статье приведены основные задачи, общие и специфические принципы построения автоматизированных систем бухгалтерского учета.

Ключевые слова: автоматизация, бухгалтерский учет, задачи, принципы, информация, управление.

В современных условиях ни одно предприятие уже не может обойтись без использования автоматизированных систем бухгалтерского учета.

К задачам использования АСБУ можно отнести:

- необходимость обеспечения автоматизированного ведения всего комплекса задач бухгалтерского учета, планирования, анализа финансово-хозяйственной деятельности, внутреннего аудита;
- необходимость формирования информации в оперативном режиме, обеспечение ее достоверности, контроль за достоверностью и своевременностью информации о текущем состоянии дел на предприятии для принятия на ее основе необходимых управленческих решений;
- необходимость интеграции подсистем бухгалтерского учета на основе единой первично информации;
- необходимость обеспечения обратной связи при принятии управленческих решений.

При проектировании АСБУ необходимо учитывать, что они имеют как общие черты, свойственные всем системам автоматизации экономической информации, так и специфические. К общим принципам построения и функционирования АСБУ относят:

- принцип первого лица, который определяет порядок ответственности и право принятия окончательного решения на различных уровнях управления предприятием;
- принцип системного подхода, в соответствии с которым необходимо первоначально провести анализ объекта автоматизации и управления в

целом, выработать общие цели и критерии функционирования объекта в условиях его автоматизации. Данный принцип предусматривает единство информационной базы; комплексное программное обеспечение;

- принцип надежности работы АСБУ;

- принцип непрерывного развития системы, т.е. возможность расширения без серьезных организационных изменений;

- принцип экономичности, т.е. выгоды от использования новой АСБУ не должны превышать расходы на ее внедрение.

- принцип совместимости. В соответствии с данным принципом АСБУ должна учитывать организационную структуру предприятия, специфику его деятельности, квалификацию бухгалтерского и управленческого персонала, которые будут ею пользоваться. При этом персонал должен быть подготовлен к работе с АСБУ.

К специфическим принципам построения и функционирования АСБУ можно отнести следующие.

Во-первых, сохранение метода двойной записи при отражении хозяйственных операций.

Во-вторых, разукрупнение объектов учета или достижение аналитичности учета, что дает возможность получать информацию не только по отдельному объекту бухгалтерского учета в целом, но и по отдельным его направлениям и частям: по каждому поставщику, покупателю, дебитору и кредитору, подотчетным лицам, по сроку, по статьям затрат и т.п.

В – третьих, принцип интеграции различных подсистем бухгалтерского учета: оперативно- технического, финансового, налогового и статистического на основе единой первичной информации. При этом слияния этих видов учета не происходит, так как каждый из них выполняет свои функции и решает свои задачи.

В- четвертых, обеспечение автоматизации ввода различных данных о хозяйственных операциях (исходной информации) в ЭВМ с документов. При этом ориентация идет на ввод минимального количества первичной (исходной) информации при максимальном эффекте удовлетворения потребностей различных пользователей информации.

В-пятых, формирование на основе обработки информации «банка данных», использование которого на разных уровнях управления создает перспективу обеспечения ведения учета в запросно-ответном режиме исходя из потребностей пользователя в информации.

В - шестых, дифференциация объемов учетной информации по объектам управления и обеспечение ее совместимости и взаимосвязи. Достижение этого принципа связано с применением системы группировочных показателей и признаков (например, группировочный признак – инвентарный номер основного средства, табельный номер работника, номенклатурный номер вида продукции, код склада материалов,

код цеха основного производства и т. п.). Кроме того, следование данному принципу позволяет обеспечить рациональность информации для пользователей. Как известно, разным пользователям нужна различная информация для подготовки, обоснования и принятия соответствующих управленческих решений. Так например, руководителю предприятия будут интересны сведения о ежедневном объеме реализованной продукции, о своевременности и полноте произведенных за нее расчетов, о наличии денежных средств предприятия на счетах в банках и др. Начальнику цеха необходимо иметь информацию о наличии материалов на каждом рабочем месте, количестве выработанной продукции за смену, численности рабочих, занятых в каждую смену и т. п.

В- седьмых, автоматизация исчисления себестоимости продукции по ее конкретным видам, а также по видам выполняемых работ, оказываемых услуг.

В - восьмых, обеспечение автоматизированной обработки информации бухгалтерского учета на всех стадиях и участках, начиная с процесса сбора, регистрации информации.

В - девятых, выдача информации для составления всех видов отчетности (внутренней и внешней, годовой и промежуточной).

В - десятых, обеспечение обратной связи.

Соблюдение перечисленных принципов при создании и внедрении АСБУ позволит создать эффективную автоматизированную систему бухгалтерского учета, ориентированную на возможности различных ЭВМ, автоматизированных программ, отвечающую потребностям управления и рынка.

*Джек Л.Н., к.э.н.
доцент*

кафедра ЭиМХС

Кобелева О.А.

студент 3 курса

*Тюменская государственная академия
мировой экономики управления и права
Россия, г. Тюмень*

МАЛЫЙ БИЗНЕС В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В статье рассмотрены понятие и сущность малого бизнеса, проведена оценка состояния предприятий и выявлена структура предприятий малого бизнеса Тюменской области по видам деятельности.

Ключевые слова: малое предпринимательство.

Актуальность темы обусловлена тем, что малый бизнес на сегодняшний день является экономической опорой местного

самоуправления, а создание благоприятного предпринимательского климата способствует ускорению экономического развития территорий.

Малое предпринимательство – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законами, критериях (показателях), конституирующих сущность этого понятия.[1]

Малое предприятие должно быть определено конкретным признаком. Таким признаком обычно принимают количество работающих. В разных странах для конкретных хозяйственных ситуаций максимально допустимое число рабочих на малом предприятии оговаривается законом. Чаще всего под малым предприятием понимают предприятие с числом работников менее 50 человек.[2]

К малым предприятиям относятся потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и исполняющую предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие определенным аспектам :[1]

- первый аспект – состав учредителей юридических лиц. Чтобы считаться малым или средним предприятием, доля государственной собственности, иностранных учредителей или общественных организаций в уставном капитале не должна превышать 25 процентов (за исключением активов инвестиционных фондов);

- второй аспект – среднее количество рабочих. В категорию малых попадают организации со штатом от 16 до 100 человек;

- третий аспект – прибыль от реализации продуктов, работ, услуг и (или) балансовая стоимость активов за предыдущий календарный год.

Малый бизнес приносит значительные доходы в местный бюджет. В свою очередь, малые предприятия весьма заинтересованы в тесном и действенном сотрудничестве с органами власти на местах, т.к. большинство проблем совершенствования малых предприятий связано именно с решением вопросов регионального и местного значения. Достоинство малого предпринимательства состоит в том, что оно является формой экономической энергичности населения, усиливает занятость, поддерживает и укрепляет политическую и социальную стабильность в обществе. Это достигается посредством создания новых рабочих мест, а также расширения слоя собственников.

Создание благоприятного предпринимательского климата способствует ускорению экономического совершенствования территорий. Но в процессе деятельности этот сектор экономики встречается с проблемами, сдерживающими его развитие. К ним относятся:

- недостаточный доступ малого предпринимательства к финансовым ресурсам;
- наличие административных барьеров;
- несовершенное налоговое законодательство;
- недостаток нужных знаний по организации и управлению бизнесом и недостаточная правительственная поддержка малого предпринимательства. [3]

Устранение этих проблем способствует созданию благоприятного предпринимательского климата и ускорению экономического развития территорий. Некоторые из этих проблем решаются, но доля решенных проблем ещё не достигла критической точки, чтобы произошёл толчок совершенствования этого сектора.

Контакт-центр "Омега " в мае 2013 года провел статистический выборочный опрос, в результате которого было выявлено, что в Тюменской области текущее положение предприятий сектора оценивается самим бизнесом как неплохое: таких взглядов придерживаются 74% опрошенных. Негативное состояние дел оценили 19% предпринимателей, и лишь 2% признали, что состояние их бизнеса совсем удручающее.[4]

Самым распространенным видом экономической деятельности у малых предприятий, как и в прошлые годы, является «Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования», где сосредоточено 50,2% малых предприятий.[4]

Предприятия с основным видом деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства» и «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» составляют в суммарном выражении 10,3% малых предприятий, «Строительство» – 10,6% (рисунок 1)



Рис. 1 Структура предприятий малого бизнеса Тюменской области по видам деятельности

Несмотря на трудности и неудачи, малое предпринимательство развивается и набирает темпы роста, решая экономические, социальные, научно-технические проблемы.

В целях уменьшения негативных воздействий на малое предпринимательство в Тюменской области на 2014 год скорректирована

государственная программа поддержки малого бизнеса. Государственная программа Тюменской области «Основные направления развития малого и среднего предпринимательства» на 2014-2016 годы от 01.10.2013 № 1890-рп. Цели программы - повышение роли малого и среднего предпринимательства в развитии конкурентной экономической среды области. Задачи программы :

- Содействие развитию субъектов малого и среднего предпринимательства.

- Создание условий для повышения размера выпуска конкурентоспособной продукции (работ, услуг) малого и среднего предпринимательства, продвижение ее на внутреннем и внешнем рынках.

Программа учитывает специфику социально-экономического развития области и приоритетные сферы развития малого и среднего предпринимательства Тюменской области. Программа представляет собой стратегический документ, в котором определяется список мероприятий, направленных на достижение целей государственной политики в области совершенствования малого и среднего предпринимательства, в том числе отдельных категорий субъектов малого и среднего бизнеса и результативности деятельности органов государственной власти Тюменской области. [4]

Таким образом, в Тюменской области малое предпринимательство играет огромную роль в экономике региона. Предприятия малой формы участвуют почти во всех сферах жизни общества и динамично развиваются. Они предоставляют возможность относительно неплохого заработка жителям области, а также вносят собственный вклад в экономику.

Использованные источники:

1. Белов А. М. Экономика организации (предприятия): Учебник. – М.: Инфра-М, 2010.
2. Девяткова О.И. Роль малого бизнеса в развитии местного самоуправления // ЭКО. – 2011. – № 84
3. Экономика предприятия (фирмы): Учебник. / Под ред. О.И. Волкова. – М.: Инфра-М, 2010.
4. Малый бизнес Тюменской области [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Тюменской области. – URL: www.econom-chelreg.ru (дата обращения 21.03.2013).

*Джек Л.Н., к.э.н.
доцент
кафедра ЭиМХС
ГАОУ ВО ТО ТГАМЭУП
Степаненко М.А.
студент 3 курса
ТГАМЭУП
Россия, г. Тюмень*

СПОСОБЫ СБЛИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТОВ

Перед началом нового года каждая организация сталкивается с проблемой составления или корректировки основополагающего документа по ведению учета — учетной политики. Самой важной проблемой при этом является максимальное сближение между бухгалтерским и налоговым учетом. Мы рассмотрим основные принципы сближения бухгалтерской и налоговой учетной политики.

Разговоры о сближении налогового и бухгалтерского учета ведутся уже давно - еще с 2002 года, когда вступила в силу глава 25 НК РФ, благодаря которой и появился налоговый учет. Впрочем, за все это время на законодательном уровне были приняты лишь незначительные поправки, которые так и не устранили существенных различий между этими видами учета. Несмотря на это, есть целый ряд способов, помогающих организации совершенно законно сблизить налоговый и бухгалтерский учет и, значит, упростить работу бухгалтерии. Правда, применение некоторых из них может привести к увеличению налоговой нагрузки [3].

Наиболее распространенный способ сближения налогового и бухгалтерского учета, который большинство организаций могут применять, — это выбор и закрепление в учетной политике одинаковых методов амортизации основных средств. Амортизацию в налоговом учете можно начислять либо линейным, либо нелинейным методом [1]. В бухучете компания может выбирать из четырех способов: линейного, способа уменьшаемого остатка, способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования и способа списания стоимости пропорционально объему продукции или работ [2]. Линейный является единственным общим для обоих учетов методом начисления амортизации основных средств. Однако расхождений в суммах начисленной амортизации не будет, только если в обоих учетах установлен одинаковый срок полезного использования основного средства и совпадает его первоначальная стоимость [4].

В налоговом учете срок полезного использования устанавливается на основании Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы, утвержденной постановлением Правительства РФ

от 01.01.02 №1 [1]. Этой же классификацией организация вправе руководствоваться и для целей бухгалтерского учета (п.1 постановления Правительства РФ от 01.01.02 №1).

Сложнее добиться того, чтобы первоначальная стоимость объектов ОС была одинаковой в обоих учетах. Дело в том, что некоторые виды расходов, например расходы на командировки и консультации, связанные с приобретением основного средства, в налоговом учете можно учесть по-разному. Их можно либо включить в его первоначальную стоимость, либо отразить как прочие расходы. В бухгалтерском же учете указанные расходы увеличивают первоначальную стоимость объекта ОС [2].

Существенный недостаток применения линейного способа амортизации в бухучете заключается в том, что амортизационные отчисления в первые годы эксплуатации будут такими же, как и в последние, когда объекты требуют больше затрат на капитальный ремонт. Это приводит к тому, что использование линейного способа не позволяет сэкономить на налоге на имущество в начале эксплуатации объекта. Ведь для этой цели организации выгоднее, чтобы объекты ОС амортизировались быстрее, хотя бы в первые несколько лет. Для оптимизации платежей по налогу на имущество больше подходит, например, способ уменьшаемого остатка.

Применение в налоговом учете линейного способа начисления амортизации — не лучший выбор. Использование нелинейного метода более выгодно, так как позволяет списать большую часть стоимости объекта ОС в достаточно короткий срок и, следовательно, уменьшить налог на прибыль, подлежащий уплате в бюджет. Это особенно актуально для промышленных предприятий, у которых основные средства являются одной из главных статей активов [4].

Однако если организация намерена сблизить налоговый и бухгалтерский учет, ей придется смириться и с этими минусами, не позволяющими сэкономить на налогах на прибыль и на имущество.

Существует еще один несложный способ сближения учетов — выбор одинаковых методов оценки товаров и материалов. В налоговом учете таких методов четыре: ФИФО, ЛИФО, оценка по стоимости каждой единицы и оценка по средней стоимости. (С 1.01.2015 в налогообложении прекратится применение метода ЛИФО). В бухгалтерском учете используются аналогичные методы, за исключением метода ЛИФО [3]. Таким образом, организация может установить в обоих учетах любой из указанных методов.

Наиболее выгодным для организации с точки зрения оптимизации налога на прибыль является метод ЛИФО. Ведь при его использовании материалы, первыми поступающие в производство, оцениваются по стоимости последних по времени приобретений. В ситуации непрерывного роста цен на сырье и материалы благодаря этому методу организация может включать в расходы материалы по максимальной стоимости. Однако с 1

января 2008 года метод ЛИФО в бухгалтерском учете не применяется. Поэтому, если раньше компания использовала этот метод, но впоследствии решила сблизить налоговый и бухгалтерский учет, она должна быть готова к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет [4].

Отметим, что в отношении разных групп сырья и материалов организация вправе применять разные методы их оценки. Ведь это не противоречит нормам Налогового кодекса. Более того, глава 25 НК РФ не раскрывает содержание методов оценки сырья и материалов. Поэтому правила списания их стоимости указанными методами следует искать в нормах бухгалтерского учета, в частности в ПБУ 5/01. В этом документе установлено, что выбранный способ применяется к группе (виду) материально-производственных запасов, то есть необязательно должен распространяться на все товарно-материальные ценности (далее ТМЦ), используемые компанией.

Немаловажным для сближения учетов в части списания сырья и материалов является еще и использование одинаковых принципов формирования цены приобретения ТМЦ. Различия возможны, если в бухучете организация не включает транспортно-заготовительные расходы в фактическую себестоимость сырья и материалов. В налоговом же учете такие расходы учитываются в покупной стоимости ТМЦ [1].

Таким образом, чтобы исключить разницу между учетами, компании следует и в бухгалтерском учете отражать сырье и материалы по фактическим ценам, включающим все расходы, связанные с их приобретением.

Также очевидно, что добиться сближения учетов можно, только если в них выбран одинаковый метод признания доходов и расходов — либо кассовый метод, либо метод начисления. Особенность кассового метода заключается в том, что организация признает доходы в том периоде, в котором получила оплату от покупателей и заказчиков, а расходы отражает только после их фактической оплаты. Применять кассовый метод можно и в налоговом, и в бухгалтерском учете. Выбор за организацией. Но для использования этого метода установлен ряд ограничений. Причем они различаются в налоговом и бухгалтерском учете.

В бухгалтерском учете кассовый метод могут применять лишь субъекты малого предпринимательства, причем социально ориентированные некоммерческие организации и эмитенты публично размещаемых ценных бумаг, являющиеся малыми предприятиями, не вправе его использовать.

В налоговом учете кассовый метод могут применять только те компании, у которых выручка от реализации не превышает 1 млн. руб. в среднем за каждый из предыдущих четырех кварталов. Этот метод в принципе не вправе использовать банки, кредитные потребительские кооперативы и микрофинансовые организации. Таким образом, очень

немногие компании вправе применять кассовый метод одновременно и в налоговом, и в бухгалтерском учете. Хотя его использование в обоих учетах позволит не только сблизить их, но и существенно упростить ведение бухучета [4].

Впрочем, у большинства организаций, даже малых, средняя выручка превышает 1 млн. руб. в квартал. Это означает, что в налоговом учете они не вправе применять кассовый метод. Поэтому при расчете налога на прибыль они используют метод начисления, то есть признают доходы и расходы на дату перехода права собственности. Даже если такая компания является малым предприятием, но поставила цель на сближение учетов, в бухучете ей нецелесообразно выбирать кассовый метод. Ведь это приведет к расхождениям в учетах. Значит, малым организациям со значительными объемами выручки для сближения учетов следует отказаться от использования кассового метода в бухучете.

Итак, налоговый и бухгалтерский учеты – отличающиеся друг от друга учетные системы. Главными причинами отличия бухгалтерского учета от налогового являются множественные различия между правилами формирования оценки активов и обязательств, а также временем признания доходов и расходов в бухгалтерском учете и налогообложении по налогу на прибыль, которые усугубились с вводом в действие гл. 25 части второй Налогового кодекса РФ. И хотя бухгалтерский и налоговый учеты основываются на одних и тех же первичных документах, фиксируют одни и те же факты хозяйственной деятельности предприятия, результаты учетов могут кардинально разниться. Мы выявили три основных направления совершенствования данных видов учета и пришли к выводу, что их сближение не только приблизит Россию к МСФО, но и облегчит работу бухгалтеров.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: части первая и вторая [Текст]: текст с изм. и доп. на 20 марта 2014г. – М.: Проспект, 2014. – 800с.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_111056/
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107302/
4. О бухгалтерском и налоговом учете [Электронный ресурс]: http://strahuchet.com/stat/st_buh/st16.php
5. Сближение бухгалтерского и налогового учета [Электронный ресурс]: <http://www.rnk.ru/article/207955-top-10-sposobov-maksimalno-sblizit-nalogovyy-i-buhgalterskiy-uchet>

*Джек Л.Н., к.э.н.
доцент
кафедра ЭиМХС
Кобелева О.А.
студент 3 курса
Тюменская государственная академия
мировой экономики управления и права
Россия, г. Тюмень*

АНАЛИЗ ДЕПОЗИТОВ НА ПРИМЕРЕ ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ"

Аннотация: В статье рассмотрены понятия депозит и процент, проведен анализ деятельности по осуществлению депозитных операций ОАО «Сбербанк России».

Ключевые слова: депозит, процент

Актуальность темы работы связана с тем, что коммерческие банки играют главную роль в системе финансового посредничества и значительно превосходят остальных финансовых посредников по своему экономическому потенциалу.

Термин «депозит» имеет несколько значений. В банковской практике под депозитом чаще всего понимают, во-первых, денежные средства, внесенные в банк физическими и юридическими лицами в форме вкладов на определенных условиях, закрепленных в договоре банковского вклада, и, во-вторых, записи в банковских книгах, подтверждающие денежные требования владельцев депозита к банку.[1]

Цели депозитных операций сводятся к соблюдению коммерческих интересов банка и улучшению ликвидности его баланса, что предполагает знание основных правил, лежащих в основе депозитных операций:

1) депозитные операции должны организовываться таким образом, чтобы они содействовали получению банковской прибыли или созданию условий получения прибыли в будущем;

2) в процессе организации депозитных операций следует обеспечивать разнообразие субъектов депозитных операций и сочетание разных форм депозитов;

3) при осуществлении банковских операций необходимо обеспечивать взаимосвязь и взаимосогласованность между депозитными операциями и операциями по выдаче ссуд по срокам и суммам депозитов и кредитных вложений.[1]

Вкладчики при принятии решения о размещении собственных средств на депозитах руководствуются, прежде всего, тремя основными соображениями: надежность банка; уровень процентной ставки по вкладам; качество обслуживания клиентов.

Привлечение средств на депозит осуществляется по определенной процентной ставке. Процент – это средство стимулирования привлечения

депозитов (вкладов) в банк. Размер процентной ставки по депозитам определяется двумя основными факторами:

- 1) суммой вклада;
- 2) сроком размещения средств.

Ставка депозитного процента является отношением суммы денежных средств, выплачиваемых в виде процента, к сумме средств, которые получены в виде депозита. Порядок начисления и выплаты процентов, размер процентной ставки по вкладу оговариваются в депозитном договоре.[2]

«Сбербанк России» – крупнейший банк России и СНГ с самой широкой сетью подразделений, предоставляющий весь спектр инвестиционно-банковских услуг. Более 50% его акций находится под контролем Центрального Банка РФ. Он занимает лидирующее положение по объемам вкладов среди десяти ведущих банков страны. Сбербанк предлагает своим клиентам различные программы вкладов. В общей сложности, Сбербанк России предлагает 8 видов вкладов для физических лиц. На данный момент самая высокая процентная ставка 6% установлена только на 4 вида вклада: «Депозит Сбербанка России», «Накопительный Сбербанка России», «Доверительный Сбербанка России», «Пенсионный депозит Сбербанка России». Для получения максимального процента годовых необходимо сделать вложение на длительный срок.[3]

Также стоит отметить возможность перечисления процентов на счет банковской карты, неограниченное пополнение вклада безналичным путем, возможность приема и снятия денежных средств в валюте, отличной от валюты вклада, возможность выбора индивидуального срока вложения. Для составления сравнительной таблицы депозитных операций Сбербанка были проанализированные следующие виды вкладов: Пополняемый; Особый; Пенсионный; Накопительный; Доверительный; Подари жизнь; Мультивалютный; Универсальный; До востребования.

Таблица 1. Сравнительная таблица вкладов ОАО «Сбербанк России» за 2013 год

Депозит	Валюта	Мин. взнос	Срок вклада	Ставка % годовых	Част. снятие	Пополнение
Пополняемый	Рубли Доллары Евро	1000 300 300	3–24 мес.	3–5% 1,85– 4,35% 1,25– 3,85%	нет	да
Особый	Рубли Доллары Евро	30000 1000 1000	3–24 мес.	3–4,85% 1,7–5.3% 1,1– 4.75%	да	да
Пенсионный	Рубли	1000	3–36 мес.	3,75–6%	нет	нет

Накопительный	Рубли	30000	24 мес.	3,85–6%	нет	да
Доверительный	Рубли	10000	24–36 мес.	5,25–6%	нет	нет
Подари жизнь	Рубли	10000	12 мес	5%	нет	нет
Мультивалютный	Рубли Доллары Евро	5 5 5	12–24 мес.	0,01– 4,5% 0,01– 4,2% 0,01– 3,75%	нет	да
Универсальный	Рубли Доллары Евро Др.валюты	10 5 5 Экв. \$5	60 мес.	0,01%	да	да
До востребования	Рубли Доллары Евро Др.валюты	10 5 5 Экв. \$5	Не ограничено	0,01%	да	да

Как видно из выше приведённых данных в таблице самые выгодные проценты по вкладам Сбербанка в 2013 году – это всего 6,00% в год. При этом процентная ставка Центрального Банка была 7,75%. По окончании 2013 инфляционное влияние составило около 7,57% в годовом выражении. Таким образом, вся «прибыль» по инвестициям в Сбербанке ощутимо меньше инфляции. Итак, вклады Сбербанка России в 2013 году оказались бесприбыльны. [4]

С целью расширения своего кредитного потенциала банкам необходимо активизировать свою депозитную политику. Этого можно достичь несколькими способами, в том числе с помощью расширения перечня вкладов. Так, можно предположить, что для клиентов будут выгодны целевые вклады, выплата которых будет приурочена к периоду отпусков, дням рождений или другим праздникам. Их сроки короче традиционных, а процент – выше. Примером целевого вклада могут стать так называемые «новогодние вклады», «рождественские вклады», т.е. в течение года банк принимает небольшие вклады на празднование Нового года и Рождества, а в конце года банк выдает деньги вкладчикам, желающие же могут продолжать накопление денег до следующего нового года.[2]

Сегодня коммерческий банк способен предложить клиенту большое разнообразие банковских продуктов и услуг. Следует учитывать, что далеко не все банковские операции повседневно присутствуют и используются в практике конкретного банковского учреждения. Но есть определенный базовый набор, без которого банк не может существовать и нормально функционировать. Среди них не последнее место занимают привлечение и размещение временно свободных средств во вклады.

Использованные источники:

1. Кравцова, Г.И. Деньги, кредит, банки: учебник / Г.И. Кравцова, Г.С. Кузьменко, Е.И. Кравцов; под ред. Г.И. Кравцовой. – М.: БГЭУ, 2010 г.
2. Масленченков Ю.С., Дубанков А.П. Экономика банка. Разработка по управлению финансовой деятельностью банка. Изд.: «БДЦ Пресс», 2012 г.
3. Аксень Э.М. Современные методы финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2012 г.
4. <https://esk.sbrf.ru/esclient/>

*Дзецина Е. А.
преподаватель
кафедра «УПТиС»
Гумерова Е.М.
студент группы ЭУ-51
ФГБОУ ВПО «ОГИМ»
Россия, г. Оренбург*

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО И ТРУДОВОЙ КОНФЛИКТ

Процесс формирования социального партнерства в развитых странах был по существу последовательным переходом от социально-трудовых отношений типа «конфликтного соперничества» к типу «конфликтного сотрудничества». В России эта форма находится на стадии развития, этапы осуществления которых, проходят на федеральном и региональном уровнях.

Первоначально идея социального партнерства нашла конкретное воплощение в структуре Международной организации труда (МОТ), созданной в 1919 г. в условиях подъема рабочего движения в Европе.

МОТ была создана как организация, призванная всемерно содействовать социальному прогрессу, установлению и поддержанию социального мира между различными слоями общества, способствовать решению острых вопросов эволюционным, мирным путем. Деятельность МОТ с момента ее зарождения базируется на принципах «классового мира». Для разрешения возникающих проблем и конфликтов между трудящимися и предпринимателями предусматривается система переговоров между социальными партнерами на различных уровнях для достижения компромисса, согласия между сторонами.[1] Конфликт, постоянно существует в жизни людей, он проявляется как в повседневной жизни, так и на предприятиях, становясь неотъемлемой частью каждого из нас. Так и в социальном партнерстве он присутствует, т.к. неизбежно столкновение интересов субъектов. Здесь необходимо дать определение социальному партнерству.

Можно сказать, социальное партнерство – это этап «конфликтного сотрудничества» между его участниками. Под сотрудничеством понимается социальное взаимодействие, при котором все вовлеченные в него субъекты

способствуют взаимному достижению поставленной ими и ставшей общей цели и решению единых задач.[2] Социальное взаимодействие может перейти в конфликтное взаимодействие, которое так мешает достижению поставленных целей и задач.

Ректор, заведующий, кафедрой права и социальной защиты Уральского социально-экономического института Академии труда и социальных отношений Кубицкий С.И. считает, что социальное партнерство есть также продукт классовой борьбы, а не классового мира. Подобные мнения о социальном партнерстве как о форме борьбы, а не мира, позволяют говорить о нем как неустойчивой форме взаимодействия работодателей, работников и государства. Достигнутые соглашения между субъектами социального партнерства становятся результатом борьбы или конфликта, который ведется по законам, традициям и правилам.

Социальное партнерство, опирается на трудовой договор, делает союз между работником, работодателем и государством удачную форму объединения, у которых имеется одна цель. Сам процесс подписания договора является процедурой напряженной во взаимоотношениях между бывшими партнерами. Также процесс нарушения трудового договора можно считать напряженным, так как в этот момент возможен конфликт между субъектами. Возможны протесты, забастовки, недовольство со стороны работников, т.к. могут затрагиваться и нарушаться их интересы. Однако трудовой конфликт может быть связан с требованиями изменения договора. Изменение договора может носить плановый характер, т. е. договор изменяется в результате стремления к завершению его действия и нежелания его пролонгировать. Они могут носить неплановый характер, когда новые условия, не соотносясь с достигнутыми в прошлом договоренностями. В связи, с чем трудовые конфликты, касающиеся защиты трудового договора, не могут быть включены в социальное партнерство и являются фактором его нарушения. Социальное партнерство одной из своих задач выдвигает задачу противодействия конфликту различными видами сотрудничества, которые порождаются в зависимости от потребностей производства, страны, т. е. государства, рынка и общества.[3] В социальном партнерстве отсутствует доверие между партнерами. Профсоюзы не доверяют государству, государство — профсоюзам, работники — работодателям, работодатели — работникам и государству. Из этого недоверия только один выход — забастовка. Но и она не всегда может принести нам свои плоды. На этом этапе мы рискуем: мы можем добиться поставленной цели, либо лишиться всего. Доверия начальства, коллег можем вообще лишиться работы. Важно во время найти компромисс, т.к. в социальном партнерстве не бывает сотрудничества без конфликтов, противоборств и противостояний. Только на основе компромисса возможно развитие дальнейшего сотрудничества и достижение положительного результата. А достижение положительного

результата зависит от профессиональных качеств сотрудников т.к. именно с этими качествами связана реализация намеченных целей и задач. Например, благосостояние работников и работодателей. Но не стоит забывать и про моральные качества, такие как моральность, нравственность принятие ценностей и норм, закрепленных на предприятии и дальнейшая их реализация. Столкновение ценностей и норм, которые не принимают субъекты, влекут к конфликтной ситуации.

Конфликты также могут порождаться из-за нежелания работников подчиняться руководству. Это происходит, возможно, из-за того что каждый из них преследует разные цели. Например, у работодателя извлечение большей прибыли, за счет наемных работников, а у работника получение большей заработной платы. Заработная плата — не только предмет конфликта, но и способ, которым этот конфликт предупреждается, управляется и разрешается.

Можно сделать краткий вывод, что трудовые конфликты ослабляют позиции социального партнерства, а при условии отсутствия социального партнерства становятся основным способом взаимодействия между наемными работниками и работодателями. В современной России трудовой конфликт либо принимает всеобщую форму такого взаимодействия, либо - способом взаимодействия становится социальное партнерство.[4]

Использованные источники:

1. Жулина Е.Г. Экономика труда/ учебное пособие М.: Эксмо, 2010. — 208 с. — (Учебный курс: кратко и доступно).
2. Фролов С. Ф. Социология: сотрудничество и конфликты / Учеб. пособие. М.: Юрист, 1997. С. 133
3. Кубицкий С. И. Социальное партнерство субъектов рынка образования и труда. Автореф. дисс. на соискание докт. социолог. наук. М., 2006. С. 17.
4. Булавка Л. А. Нонконформизм: социокультурный портрет рабочего протеста в современной России. М.: Едиториал УРСС, 2004. С. 90–91.

Дзога С.В.

преподаватель

*Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение*

«Колледж Ейский»

Россия, Краснодарский край, г. Ейск

ВЗАИМОСВЯЗЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В данной статье рассматривается взаимосвязь управленческого и финансового учета в современных условиях. Приведены основные отличия управленческого и финансового учета. Рассмотрены

положительные и отрицательные стороны каждой системы и их роль в деятельности организации.

Ключевые слова: финансовый учет, управленческий учет, отличительные признаки, первичные документы, документооборот.

Взаимодействие управленческого и финансового учета достигается на основе преемственности и комплексного использования, данных первичного учета, единства норм и нормативов, а также нормативно-справочной информации, дополнения одного вида учета показателями учета другого, однократной фиксации всей исходной переменной информации в первичном учете, взаимопроникновения методов или их элементов, приближения учетных процедур к местам принятия решений, единого подхода к разработке задач управленческого и финансового учета производства при проектировании или совершенствовании систем управления[1, с. 102].

Взаимосвязь присущих каждому виду учета элементов проявляется через единый массив первичной информации, которая служит объединяющим фактором финансового и управленческого бухгалтерского учета. Большинство элементов финансового учета можно найти в управленческом учете. И в финансовом и в управленческом учете рассматриваются одинаковые финансовые операции.

Поэлементно отражаются в системе финансового учета данные о виде затрат (заработной платы, амортизационных отчислений и других) используются одновременно и в управленческом учете:

- однократное ведение первичной информации не только для управленческого учета, но и для составления финансовой отчетности;
- общепринятые принципы финансового учета применяются и в управленческом учете;
- единый подход к выбору целей и задач учета;
- использование общих методов в каждом из видов учета.

Рассматривая бухгалтерский учет как систему, следует заметить, что в обоих ее компонентах присутствуют одни и те же хозяйственные операции. Например: Бухгалтерский финансовый учет использует остатки незавершенного производства для определения величины затрат, включаемых в себестоимость продукции, и исчисления финансовых результатов. Управленческий учет обрабатывает эту информацию для расчета себестоимости каждого вида выпущенной и реализованной продукции.

Следующим моментом, подтверждающим взаимодействие двух компонентов бухгалтерского учета, является оценка. Все активы предприятия отражаются в финансовом учете в стоимостном измерении. При принятии к учету имущества, оно оценивается по стоимости приобретения или изготовления. Последняя в свою очередь рассчитывается в

системе управленческого учета. В этой оценке активы принимают на учет и показывают в балансе.

Оба вида учета играют регулирующую роль в управлении и предусматривают существование прямых и обратных связей при выполнении наблюдения, измерении различных характеристик деятельности или ее отдельных частей, обработке информации по данным первичной документации.

Степень взаимосвязи финансового и управленческого учета проявляется в системах организации управленческого учета:

- интегрированная, или единая система счетов представлена традиционным вариантом российского бухгалтерского учета, который повсеместно принимается на практике;
- автономная, то есть самостоятельная система счетов для финансового и управленческого учета.

В международной практике ни одна из перечисленных систем счетов не применяется в чистом виде. Для ориентации предприятия в сложных рыночных условиях необходима разнообразная информация.

В каждом из учетов присутствуют свои особенности, они имеют общие характеристики в принципах построения, принимаемых методах. В управленческом и финансовом учете в процессе текущего управления производством в качестве единых объектов выступают средства труда и сам труд, то есть материальные и трудовые ресурсы, а также хозяйственные операции.

Между финансовым и управленческим учетом имеются принципиальные отличия. Отличительные признаки каждого вида учета представим в таблице 1:

Таблица 1. Отличительные признаки финансового и управленческого учета

	Управленческий учет	Финансовый учет
Цель учета	Обеспечение информацией внутренних пользователей для планирования и управления	Составление отчетности для внешних пользователей
Степень регламентации	По решению	Обязательность ведения
Методы ведения	Документация, инвентаризация, оценка и калькулирование, группировка объектов, внутренняя отчетность	Документация, инвентаризация, оценка и калькулирование, группировка объектов, внешняя отчетность
Масштабы информации	Центры ответственности, продукты, зоны сбыта	Предприятие в целом
Точность информации	Множество приблизительных оценок	Незначительные отклонения в отражении данных для внешней отчетности
Принципы учета	Полезность информации для принятия решения	Общепринятые, стандартизованные принципы

	безотносительно к нормам и юридическим требованиям	учета
Структура учета	Нет базисного равенства, три вида объектов: доходы, расходы, активы	Базисное равенство: активы обязательства + собственный капитал
По времени соотношения информации	Прошедшее и будущее время за определенный и на определенный периоды	Прошедшее время за определенный период
Формы выражения информации	Денежное и натуральное выражение продукта учета	Денежное выражение продуктов учета
Частота подачи информации	Еженедельная, декадная, помесечная	Квартальная, годовая
Сроки представления пользователем	По мере окончания отчетного периода (ежеквартально – на следующее утро)	Через несколько недель или месяцев по окончании отчетного периода
Степень ответственности	Дисциплинарная (замечание, выговор, увольнение)	Административная (штраф и др.)

Коренное отличие заключается в ориентации на требования пользователей информации, которые определяют основное содержание каждого вида. Финансовый учет в большей степени ориентирован на налоговые органы и потому руководители предприятия несут ответственность за содержание финансовых отчетов, но сами этой информацией пользуются ограниченно.

Указанные отличия финансового и управленческого учёта не означают, что эти подсистемы бухгалтерского учёта существуют независимо друг от друга.

Для ведения управленческого учёта большинство компаний используют данные, представленные в финансовой отчётности. Но следует учитывать плюсы и минусы такого подхода[2, с. 90].

Основные недостатки:

- несвоевременное отражение в бухгалтерском учёте необходимой информации (документы приходят с опозданием);
- жёсткая регламентация Российского БУ не позволяет сформировать информацию во всех необходимых разрезах
- невозможность создания дополнительной аналитики к счёту БУ из-за несовершенства программного обеспечения.

Основные достоинства:

- не требуется создание дополнительной структуры на предприятии для ввода и обработки первичных документов для управленческих целей;
- использование единой информационной базы сводит к минимуму расхождения между системами финансового и управленческого учёта;

➤ не требуются значительные инвестиции в комплексные информационные системы.

Для устранения недостатков бухгалтерского финансового учёта создаются системы управленческого учёта и бюджетирования.

Что касается документооборота предприятия, то он сложен и громоздок, большая его часть относится к производственной информации[3, с. 154].

Зачастую одни и те же хозяйственные операции отражаются в нескольких документах, увеличивая тем самым объем сбора и обработки информации. Причиной является автономность сбора информации для каждого вида учета в зависимости от их целей и оперативности и индивидуальность обработки в управленческих отделах предприятия.

Однако практически каждый документ, используемый в отдельном виде учета и отражающий какую-либо одну сторону хозяйственного явления, имеет связь с документами другого вида учета.

Это проявляется в том, что на основе первичных документов формируются данные в накопленных, группированных и сводных ведомостях и рассчитываются экономические показатели, удовлетворяющие требованиям внешних и внутренних пользователей.

Закономерность формирования и движения плановой, нормативно-справочной, учетной и отчетной информации основывается на отдельных схемах документооборота каждой группы составляющих инфосистему (рис 1.)[5, с. 35]

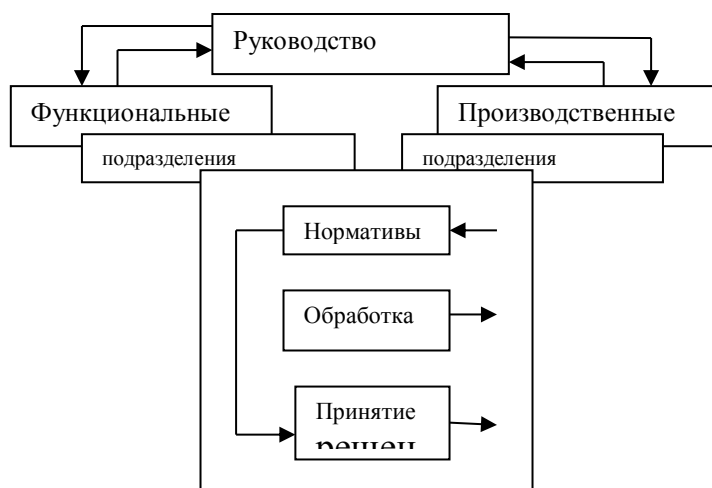


Рисунок 1. Общая схема документооборота

Движение отчетной информации по уровням управления показывают наличие в подавляющем большинстве первичной документации данных о ресурсах и их преобразовании по стадиям производства в сопоставлении с плановыми, которые используются в дальнейшем, как в финансовом, так и в управленческом учете. Не только первичная документация, но и первичный

учет в целом являются основой организации производственного аспекта финансового и управленческого учета[6, с. 200].

Роль хозяйственного учёта во всех его формах является значимой и необходимой для полноценного развития деятельности любого предприятия.

Поставщики, банки и другие кредиторы хотят знать, является ли предприятие кредитоспособным; инвесторов и акционеров затрагивает вопрос о потенциальной прибыльности компании; правительственные предприятия и сбором налогов. Этим внешним пользователям нужна объективная и последовательная информация, сравниваемая с той, что предоставляют другие компании. Таким образом, финансовая отчётность имеет определённые стандартные формы и готовится в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учёта, которые вырабатывались и согласовывались бухгалтерами на протяжении многих лет.

Различие между финансовой отчётностью и управленческим учётом находит отражение и в профессиональной ориентации самих бухгалтеров.

Использованные источники:

1. Андросов А.М., Викулова Е.В. Бухгалтерский учет. (электронный учебник)
2. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика. М.: Финансы и статистика, 2009
3. Волкова. О.Н. Управленческий учет: учебник – М. :из-во Велби, Проспект, 2007
4. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. для вузов. — М. : Экономистъ, 2009. — 618 с.
5. Козлова Е.П. Бухгалтерский учет в организациях /Е.П. Козлова, Т.Н. Бабченко, Е.Н. Галанина. - 5-е изд., перераб. и доп. - М., 2006. - 768с.
6. Кондраков Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник, М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006 - 448 с.
7. Палий В.Ф. Управленческий учет (с элементами финансового учета) - М: Финансы и статистика , 2009.с 224.

*Дзюбенко Е.В.
старший преподаватель
Белгородский национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

СОЦИАЛЬНЫЙ РИСК В ТРУДОВОЙ СФЕРЕ КАК СЛЕДСТВИЕ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Аннотация:

В статье рассматриваются риски, возникающие в трудовой сфере. Особое внимание уделяется социальному риску. Уточняется трактовка

понятия «социальный риск». Социально-экономические трансформации рассматриваются как причина возникновения рисков.

Ключевые слова: социально-экономические трансформации, риск, социальный риск, социально-трудовая сфера, социально-трудовые отношения, субъекты социально-трудовых отношений.

За годы трансформаций в сфере труда произошли определенные изменения, которые способствовали возникновению новых проблем, связанных с рынком труда, спросом и предложением рабочей силы, снижением уровня заработной платы, занятостью и безработицей, ухудшением условий труда, что привело к снижению доходов работников и качеству жизни населения в целом.

Новые формы рыночных отношений принесли с собой нестабильность в социально-экономическое положение работников, расширило воздействие как управленческих, так и стихийных факторов. Владельцы средств производства во многом определяют содержание и характер труда, что в свою очередь, отражается на неопределенности и повышенной сложности отношений между социальными субъектами (наемными работниками и работодателями).

Экономической кризис, нестабильность социально-экономической деятельности способствуют обострению социально-трудовых отношений, что влечет за собой возникновение рисков.

Трансформации социально-экономического характера, затрагивающие трудовые отношения, обусловили рост социальных рисков, актуализировали потребность в социальной защите наемных работников и необходимость новых концептуальных подходов к изучению этой системы.

Теория рисков в сфере трудовых отношений только начинает формироваться и остается недостаточно разработанной. Социальные риски в трудовой сфере практически не рассматриваются. Поэтому, рассмотрение понятия социального риска, как следствие процессов социально-экономических трансформаций, причин его возникновения и форм проявления в трудовой сфере носит актуальный характер.

Трансформацию социально-трудовой сферы в своих работах рассматривали Азарова Н., Бойков В., Воронцов В., Голенкова З., Заславская Т., Колесников Н., Плотников В. И др., в своих работах они отразили развитие социально-трудовых отношений в процессе трансформации российского общества.

Социально-трудовые отношения освещались в работах зарубежных и отечественных ученых, таких как Андрющенко А., Арбузова С., Бакуменко У., Богиня Д., Бухалков М., Герасимова О., Герцберг Ф., Генкин Б., Дуюнова О., Дадашев А., Ерманский О., Кекчеев К., Колосова Р., Колотай А., Котельщик О., Кочетков В., Лазор Н., Маркс К., Маслоу А., Мейо Э.,

Павловской Н., Паркер М., Портер Л., Петровский Н., Рыбников Н., Слезингер Г., Струмилин С., Яковлев Р. И др.

Риск как социальный феномен рассматривали Бек У., Гидденс Э., Луман Н., Найт Ф. и др. Отдельные виды риска отражены в работах Афанасьева И., Ахмерова В., Бевзенко Л., Витлинского В., Евдокимовой И., Зубкова В., Зубок Ю., Ибрагимова В., Костенко Н., Красикова С., Лагутина А., Махмадаминовой Г., Мозговой А., Панкратовой Н., Трофименко О., Яницкого и др.

Различные методы управления социально-трудовыми рисками отражены в публикациях Адамса Р., Ватье Р., Гармашева А., Захарова В., Колосова Р., Кулинцева И., Сухарева С., Тарасова К., Флинта Д. и др.

Работы, определяющие место социальных рисков в сфере труда практически отсутствуют и требуют дальнейшего рассмотрения и изучения.

Цель статьи – рассмотрение основных причин возникновения социальных рисков трудовой сферы в условиях трансформации общества.

Процесс трансформации затрагивает все уровни трудовой сферы и системы социально-трудовых отношений. Трансформация трудовых отношений происходит под влиянием различных факторов. Среди внешних объективных условий следует выделить переход от индустриального к постиндустриальному (информационному типу общества). В информационном обществе социальный статус работника зависит от образования и здоровья, а не от частной собственности как было ранее. Труд отходит на второй план и становится содержанием общественного состояния работника, т.е. создает материальные блага. С переходом к новому типу общества труд приобретает непосредственную взаимосвязь с информацией, т.е. трудовая деятельность и информация начинают существовать параллельно. Информация и знания выступают основными источником формирования стоимости, поскольку, отличаются от промышленных продуктов и товаров и становятся главными ресурсами производства. Информационная деятельность, знания, обработка данных в постиндустриальном обществе предусматривают взаимодействие людей друг с другом.

Социально-экономические трансформации изменили положение человека в трудовой сфере. Плюрализм форм собственности привел к усложнению структуры субъектов социально-трудовых отношений. Положение работника в трудовой среде определяется общественным разделением труда, содержанием общественного сознания, формированием социальной структуры, сущностью социально-экономических отношений, которые и определяют содержание и характер взаимодействия социальных субъектов данной сферы. Удовлетворенность работой, также определяет положение человека в сфере труда. Этот показатель может быть обусловлен функциональными и технологическими особенностями, в зависимости от конкретного вида трудовой деятельности. Удовлетворенность работой

можно рассматривать как объективный (не зависящие от работника возможности самореализации в работе и труде) и субъективный показатель, обусловленный личностными характеристиками (содержание нужд и интересов, жизненных идеалов, мотивов, целей и т.д.).

Следовательно, объективными показателями социально-трудовых отношений выступают содержание и характер труда, а со стороны субъектов этих отношений - личностные характеристики работодателей и наемных работников.

В современных обществах производство рисков возникает во всех сферах общественной жизни, в том числе и социально-трудовой, и затрагивает социальные отношения между социальными субъектами на уровне индивидов, социальных групп и организаций.

Социально-трудовые отношения рассматриваются как отношения, которые возникают между участниками производства в ходе их взаимодействия относительно вознаграждения за работу, ее условий, занятости, форм и методов решения конфликтов. Они определяют взаимоотношения субъектов в социально-трудовой сфере [3, с.50].

Возникновение рисков в сфере труда связано, прежде всего, с неотработанностью правовых и социальных механизмов взаимоотношений между социальными субъектами (руководителем и подчиненными), что способствует нарушению прав наемного работника.

Понятие социального риска не имеет однородного определения, следовательно, необходимо уточнить его содержание.

Социальный риск можно рассматривать исходя из трактовки понятия «социальный» в широком и узком смысле. В широком понимании под социальным риском следует понимать социальное явление, способствующее возникновению угрозы жизнедеятельности социальных субъектов в любой сфере жизнедеятельности – экономической, политической, трудовой, социальной.

Риск рассматривается нами как фактор, создающий угрозы для социального субъекта (катастрофа, авария и т.д.). Это явление и продуцирует риски, которые возникают в результате воздействия объективного и субъективного факторов. Все это негативные характеристики ситуации риска, которая возникает в результате взаимодействия объективного и субъективного факторов. В ситуации риска возможны разные типы социального поведения: выбрать действие, заранее прогнозируя и моделируя различные возможности ситуации или не действовать вообще. Принимая решение, индивид использует всевозможные механизмы просчета снижения уровня риска. Субъективная сторона отражается в преодолении риска. Субъективным показателем поведения работодателя или наемного работника в ситуации риска является наличие или отсутствие способности, либо ориентации субъекта к преодолению ситуации риска, что обеспечивает

возможность минимизации негативных социальных последствий, а также действия в условиях риска путем выбора той или иной поведенческой стратегии.

Причины возникновения социальных рисков можно разделить на объективные и субъективные. Объективные (т.е. не зависящие от работника факторы, определяют возможности его самореализации в конкретном виде деятельности) в свою очередь делятся на внешние и внутренние.

К внешним объективным условиям относятся прежде всего социально-политическая обстановка в стране, экономическое состояние региона и отрасли, в которой задействован работник, а также неотработанность нормативно-законодательной базы и правового поля.

Внутренние объективные факторы отражают условия труда на конкретном предприятии (технологические, производственно-технические, производственно-бытовые, материально-бытовые и т.д.). Которые определяются уровнем организации, санитарно-гигиеническим состоянием производственной среды, безопасностью труда, его содержательностью, режимом труда, уровнем оплаты труда, нормативами производительности и интенсивности труда, интенсификацией трудовой деятельности, социально-демографической структурой коллектива [1, с. 41].

Объективно – субъективные факторы отображают морально-психологический климат в коллективе, а также неудовлетворенность отношений с руководством, такие как методы и стиль руководства, полнота или неполнота исполнения социальных функций руководителями и др. [1, с. 42].

Субъективные показатели - это личностные характеристики работника, которые отражают уровень его профессиональной подготовки, уровень выполнения производственных функций, качество выполненной работы, состояние дисциплины труда работника, степени его инициативности [1, с.42].

Причины возникновения рисков можно разделить на:

- внешние, которые не зависят от поведения субъектов этих отношений (технические, социально-экономические и экологические).

- внутренние, возникающие в процессе взаимодействия субъектов социальных отношений на уровне предприятия, региона, отрасли. К ним относятся действия, процессы и предметы, причиной которых является деятельность предприятия, как в сфере управления, так и в сфере обращения и производства (основная, вспомогательная и обеспечивающая деятельность). В группу внутренних причин обычно включают планомерность, целенаправленность и научный подход в деятельности руководства и профсоюзов предприятия по разработке эффективной стратегии развития предприятия, уровню образования персонала и пр. [1, с.41].

Социальные риски в сфере труда возникают вследствие нестабильной социально-экономической ситуации в стране, периодически возникающих кризисов, в том числе и на конкретных предприятиях. Раньше единственным работодателем выступало государство, которое определяло принципы и методы взаимодействия социальных субъектов трудовой сферы, а также контролировало соблюдение законодательной базы. Сегодня, при всем многообразии форм собственности предприятий, организаций, владельцы средств производства сами определяют содержание и характер социально-трудовых отношений. Разные статусные позиции приводят к противоречиям между интересами руководителей и наемных работников.

Работодатели все чаще стремятся к увеличению прибыли, что приводит к нарушению эквивалентности между трудом и капиталом. Работодатели сами устанавливают нормативы интенсивности и производительности труда, работодатель имеет больше возможностей усиления системы контроля и интенсификации труда.

Рабочие места все чаще подвергаются технологическому усовершенствованию, как следствие, изменение условий труда и появление новых рисков. При переходе на автоматизацию производства происходит сокращение численности работников. На рабочих местах все чаще меняются возрастные характеристики сотрудников. При снижении спроса на рабочую силу работодатели уменьшают заработную плату до минимального, а порой и до недопустимого уровня, что способствует сокращению потребительских возможностей работающего населения. В таких условиях полностью отсутствует социальный диалог между работодателем и наемными работниками, что отрицательно сказывается на паритетном характере социально-трудовых отношений в пользу работодателей.

Внедрение новых технологий и процессов производства, изменение условий и увеличение объема труда, новые формы занятости, сокращение работников и повышение интенсивности труда, занятость в неформальном секторе экономики, трудовая миграция, самозанятость и прочие социально-организационные технологии способствуют возникновению социальных рисков.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что трансформационные процессы, протекающие в социально-экономической сфере, обусловили изменение социально-трудовых отношений. В условиях нестабильности экономической ситуации возросли риски для субъектов в системе социально-трудовых отношений, что привело к обесцениванию труда наемных работников.

Многообразие рисков, которые существуют в социально-трудовой сфере, требуют урегулирования правового статуса наемных работников и правовой защиты работодателей. Необходимое управление рисками,

механизмы их превенции позволят снизить степень риска и возможные потери.

Использованные источники:

1. Дзюбенко Е.В. Объективные и субъективные детерминанты возникновения рисков в сфере труда [Текст] / Е.В. Дзюбенко // Научный диалог «Восток-Запад». Матер. ИИ всеукр. науч. конф. с междунар. участием. (г. Бахчисарай, 12 октября 2013): в 4-х частях. - Д.: ООО «Инновация», 2013 - ч. 3 - С. 41-42
2. Морозова Е.В. Социальные риски в сфере труда: теоретико-методологический аспект анализа [Текст] / Е.В. Морозова // Научные труды: Научно-методический журнал.- Вып. 165. Т. 177. Социология. - Николаев: Изд-во ЧГУ им. Петра Могилы, 2012 - С. 86-90
3. Профсоюзный менеджмент: Учебник для системы повышения квалификации профсоюзных кадров и актива / Андрющенко А.И., Волков С.Г., Даниленко В.П., Компаниец В.А., Марикян С.В., Плахова Е.Н., др. / Рук. авт. кол. С.Г. Волков. – Х.: Изд-во «Дом Рекламы», 2010. – 306 с.

Дзялик В.П.

студент 2 курса

институт менеджмента и экономики

Богомолова Л.Л.

руководитель, профессор

Югорский государственный университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРИМЕРЕ ОАО «РН-НЯГАНЬНЕФТЕГАЗ»

Производство любого из видов товаров, работ или услуг невозможно без привлечения человеческого труда. Более того, для предприятий, действующих в отраслях и на рынках, где существуют условия, близкие к условиям рынка совершенной конкуренции, едва ли не единственной возможностью завоевания конкурентных преимуществ является повышение эффективности использования трудовых ресурсов. Большинство специалистов, изучающих деятельность предприятий, считают, что именно персонал представляет собой главную ценность, которой может обладать предприятие.

Рациональное использование рабочих кадров является неременным условием, обеспечивающим ритмичность производственного процесса и успешное выполнение производственных планов и хозяйственных процессов.

Таблица 1 - Наличие и обеспеченность трудовых ресурсов на предприятие ОАО "РН-Няганьнефтегаз" за 2011-2013 г.г.

Категории персонала	2001г.			2001г.			2001г.			Откл. по факту (+, -)	Средний % обеспеченности (факт/план)
	кол-во, чел		уд. вес, % по факту	кол-во, чел		уд. вес, % по факту	кол-во, чел		уд. вес, % по факту		
	план	факт		план	факт		план	факт			
Всего работников	1509	1478	100	1461	1444	100	1437	1416	100	-62	98,44
Руководители	108	104	7,04	106	102	7,06	104	100	7,07	-4	96,23
Специалисты	357	351	23,75	349	345	23,89	339	336	23,74	-15	98,76
Служащие	113	106	7,17	98	95	6,58	97	91	6,43	-15	94,85
Рабочие	931	917	62,04	908	902	62,47	897	889	62,78	-28	98,98

Большую часть персонала за все три года занимают рабочие, это объясняется спецификой производства, так как основным видом деятельности является добыча нефти и газа. На втором месте, по численности, находятся специалисты, что является хорошим показателем для эффективности работы предприятия. Удельный вес руководителей, который увеличивается на протяжении трёх лет, занимает третье место. Причиной такого изменения может быть повышение квалификации. Численность работников с каждым годом уменьшается, это может быть связано с повышением эффективности использования персонала.

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется сравнением фактического количества работников по категориям и профессиям с плановой потребностью. Средний процент обеспеченности всех работников составляет 98,44%. Плановый отдел почти справляется со своей работой.

К основной категории работников относятся мужчины, возрастом до 30 лет, работающие на предприятии более 5 лет. Такая ситуация связана с тем, что к предприятию относятся люди, выполняющие тяжелый физический труд, например, инженеры, бурильщики, строители, водители, дорожные рабочие и т.д.

На любом предприятии важно наличие работников, имеющих высшее образование. Наибольшее количество работников ОАО «РН-Няганьнефтегаз» имеет высшее образование: в 2011 году их численность составила 535 человека (36%), в 2012г. - 560 человек (38%), в 2013г. - 581 человек (41%). Наблюдается тенденция к росту, которая связана со спецификой услуг оказываемых предприятием, требующих глубоких профессиональных знаний.

Наиболее существенным этапом при оценке обеспеченности

предприятия рабочей силой является изучение ее движения и динамики, поскольку стабильность состава кадров на предприятии является существенной предпосылкой роста производительности труда и эффективности производства в целом.

К показателям движения и постоянства кадров относятся:

1. Среднесписочная численность — численность работников в среднем за определенный период (месяц, квартал, с начала года, за год).

В 2011 году показатель составил 1534чел., в 2012г. — 1482, в 2013г. - 1456

2. Среднегодовая численность работников:

В 2011 году показатель составил 1516 чел., в 2012г. — 1461, в 2013г. - 1430

3. Количество работников проработавших весь год:

В 2011 году показатель составил 1206 чел., в 2012г. — 1305, в 2013г. - 1422

4. Коэффициент оборота по приему :

В 2011 году показатель составил 0,16, в 2012г. — 0,17, в 2013г. — 0,16

5. Коэффициент оборота по выбытию :

В 2011 году показатель составил 0,1, в 2012г. — 0,1, в 2013г. — 0,09

6. Коэффициент текучести кадров:

В 2011 году показатель составил 0,06, в 2012г. — 0,07, в 2013г. — 0,06

7. Коэффициент постоянства состава:

В 2011 году показатель составил 0,79, в 2012г. — 0,88, в 2013г. — 0,98

Изменение количества принятых работников на предприятии за три года имеет скачкообразный характер, а численность уволенных работников имеет тенденцию к уменьшению, это говорит о хороших условиях труда и достойной оплате труда на предприятии. Коэффициент постоянства кадров возрастает из года в год.

Выпуск продукции зависит не только от численности работающих, но и от количества, затраченного на производство труда, определяемого количеством рабочего времени. Поэтому необходимо рассчитать эффективность использования рабочего времени трудового коллектива предприятия за 3 года:

Таблица 2 - Использование фонда рабочего времени (дни) на предприятии ОАО «РН-Няганьнефтегаз» за 2011г., 2012г., 2013г.

	2011		2012		2013	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Номинальный фонд, дн (Тн)	246	246	245	245	246	246
Явочный фонд, дн (Тяв)	202	195	203	197	206	197
Бюджет рабочего времени, ч (Бюджет РВ)	1515	1462,5	1522,5	1477,5	1545	1477,5

Полезный фонд, ч (Тп)	1509	1456,5	1515,5	1470,5	1539	1471,5
Средняя продолжительность рабочей смены, ч	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5
Общий фонд рабочего времени, чел/час (ФРВ)		2078212,5		2254665		2426055

Трудовые ресурсы предприятие использует недостаточно полно. Наблюдаются следующие потери рабочего времени на всех работников: 10227 дней в 2011 году, 8766 дней в 2012г., и 12870 дней в 2013 году. Потери могут быть вызваны разными объективными и субъективными обстоятельствами, не предусмотренными планом: дополнительными отпусками с разрешения администрации, заболеваниями рабочих с временной потерей трудоспособности, прогулами. Всё же, общий фонд рабочего времени за три года имеет тенденцию к росту, что является положительной характеристикой для предприятия.

Использованные источники:

1. Бухгалтерский баланс ОАО «РН-Няганьнефтегаз» за 2013 и 2012 г.г.
2. Годовой отчет ОАО «РН-Няганьнефтегаз» за 2013 и 2012 г.г.
3. Движение руководящих работников номенклатурных должностей за 2013 год ОАО «РН-Няганьнефтегаз»
4. Инструкция по делопроизводству отдела по работе с персоналом
5. Пояснительная записка к годовому бухгалтерскому отчету за 2013год по ОАО «РН-Няганьнефтегаз»
6. Сведения о выполнении планов повышения квалификации руководящих работников и специалистов за 2013г. ОАО «РН-Няганьнефтегаз»
7. Справка о замещении штатного расписания по должностям основной и учетной номенклатуры ОАО «РН-Няганьнефтегаз»
8. Техничко-экономические показатели за 2011, 2012, 2013 г.г. ОАО «РН-Няганьнефтегаз»
9. Устав ОАО «РН-Няганьнефтегаз»
10. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 416 с.
11. Баланс: доскональный анализ важнейших показателей. // Бочкова Л. С. // Главбух. 2006 - № 1 – 38 – 48.
12. Богомолова Л.Л. Статья: «К вопросу развитию микропредприятий в условиях повышенного уровня конкуренции». Современные тенденции в образовании и науке: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 октября 2013г. часть5; М-во обр. и науки РФ, Тамбов, Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013 год.

*Димбактеева Э.З.
студент 5 курса
Крюкова А.А., к.э.н.
доцент*

*Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара*

«ИННОПОЛИС» - БУДУЩАЯ ИТ-СТОЛИЦА РОССИИ

13 октября 2010 года в ежегодном послании Президента Республики Татарстан Государственному Совету впервые прозвучала идея строительства в пригороде Казани ИТ-деревни как комплекса жилых и офисных зданий по принципу *«живи, учись, работай и отдыхай»*. Позже было принято решение о переименовании проекта «ИТ-Деревня» в проект создания инновационного города-спутника «Иннополис».

9 июня 2012 года Премьер-министр Российской Федерации Д. А. Медведев торжественно заложил капсулу с посланием будущим жителям «Иннополиса». Церемония ознаменовала собой начало строительства нового города.

Иннополис – это проект, который объединит молодых высококвалифицированных специалистов со всей территории страны, усилив тем самым инновационный потенциал Российской Федерации.

Цель: создание ИТ-столицы России – нового города на карте мира, где разрабатываются и коммерциализируются лучшие инновационные решения.

Миссия проекта заключается в создании возможностей для роста экономики посредством развития высоких технологий, повышение благосостояния нации и создание высокоинтеллектуального общества.

Стратегия проекта предполагает привлечь лучших специалистов в области высоких технологий для создания инновационных продуктов и лучшее в стране ИТ-образование.

Иннополис – первый город за всю историю России, создаваемый с нуля. На этапе выбора компании, которая смогла бы разработать концепцию создания нового города, выбор пал на архитектурно-планировочное бюро RSP Architects Planners&Engineers, Сингапур. За плечами компании RSP успешное создание уже более 15 подобных проектов по всему миру. Руководителем проекта разработки является директор RSP Architects Planners&Engineers господин Лиу Тай Кер.

Концепция развития проекта строится на принципах частно-государственного партнерства. Государство инвестирует в объекты инфраструктуры вновь создаваемого города, а частные инвесторы и крупные институты развития могут выступить соинвесторами строительства наиболее привлекательных для них объектов.

Предполагается разбить строительство нового города на три основных этапа. Строительные работы первого этапа будут завершены в 2015 году. Окончательное завершение работ запланировано на 2027 год.

Управляющая компания ОАО «ОЭЗ «Иннополис» зарегистрирована 1 марта 2013 года. ОЭЗ «Иннополис» расположена на двух площадках. Площадка в Верхнеуслонском муниципальном районе Республики Татарстан предназначена для размещения офисов инновационных компаний и проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Площадка в Лаишевском муниципальном районе Республики Татарстан предназначена для производственной деятельности компаний-резидентов по выпуску инновационной продукции.

Резидентами ОЭЗ «Иннополис» могут стать компании, специализирующиеся в разных сферах инновационной деятельности, при этом приоритетным направлением специализации для ОЭЗ «Иннополис» являются информационно-коммуникационные технологии.

Ключевыми объектами на территории особой экономической зоны являются здания технопарков, представляющие собой высокотехнологичные, многофункциональные комплексы с офисными помещениями, центрами разработок и развитыми конференц-возможностями. Резиденты ОЭЗ «Иннополис» смогут арендовать готовые офисные помещения в технопарках, получив доступ к современной инфраструктуре и необходимым сервисным услугам для успешного ведения бизнеса.

В случае аренды земельного участка и строительства собственного офисного или производственного здания, резиденты получают доступ к готовой инженерной инфраструктуре с возможностью подключения к инженерным сетям на льготных условиях.

Льготы и преференции для резидентов:

- специальный налоговый режим;
- специальный таможенный режим;
- льготные условия аренды земельных участков;
- упрощенный режим администрирования;
- доступ к развитой бизнес-инфраструктуре международного класса;
- доступ к высококвалифицированным кадровым ресурсам;
- дополнительные возможности по привлечению иностранных высококвалифицированных специалистов.

Резидентом ОЭЗ «Иннополис» может стать коммерческая организация или индивидуальный предприниматель, зарегистрированные на территории Верхнеуслонского или Лаишевского муниципальных районов Республики Татарстан и планирующие осуществлять на территории ОЭЗ технико-внедренческую деятельность.

Инвесторы могут принять участие в проектах по строительству технопарков ОЭЗ «Иннополис» - современных многофункциональных офисных комплексов, предназначенных для работы резидентов.

Государство обеспечивает инвесторам необходимую инженерную и дорожную инфраструктуру на льготных условиях, предоставляет в аренду земельный участок по льготным ценам, а инвестор финансирует строительство технопарков.

Технопарки – ключевые объекты бизнес-инфраструктуры ОЭЗ «Иннополис». Это современные здания бизнес-центров, специально спроектированные для обеспечения резидентов максимально комфортными условиями для работы.

Университет Иннополис – это первый в России университет, специализирующийся исключительно на современных информационных технологиях. Основная цель его создания состоит в подготовке высококвалифицированных кадров для вывода отечественной инновационной индустрии на качественно новый уровень.

На первом этапе развития Университет занимается подбором и обучением своих будущих преподавателей и научных сотрудников – это является неотъемлемым условием формирования эффективной образовательной системы.

В целях формирования и развития образовательной системы мирового класса и соответствия строгим международным академическим стандартам Университет Иннополис осуществляет сотрудничество с рядом ведущих вузов мира.

Современный университет немыслим без науки. Преподаватели, связанные с направлением Computer Science всегда приходят из индустрии, и многие там работают параллельно с участием в образовательном процессе. Организация научной деятельности является безусловным приоритетом Университета Иннополис.

Университет разработал ряд программ, посвященных обучению на основе исследовательской деятельности. Основная концепция проведения научных изысканий в рамках образовательного процесса соответствует международной практике «learning by doing». НИР имеет самую разную основу – от фундаментальных исследований, финансируемых грантами от соответствующих организаций, до заказных НИР от промышленных предприятий и коммерческих структур.

Вовлечение преподавателей и студентов в научно-исследовательскую деятельность будет организовано так же, как это делается во всех зарубежных и ведущих Российских вузах. Всем ведущим преподавателям будет предложен стартовый пакет, который включает в себя возможности проведения исследовательской работы с привлечением студентов, аспирантов и сотрудников, а в дальнейшем преподаватель уже

самостоятельно (при активной помощи Университета) привлекает финансирование по своим тематикам НИР. Сотрудники Университета активно ведут работу по привлечению грантов из всех возможных направлений.

В целом направления исследований имеют прорывной характер, большинство тем и направлений имеют такой уровень, аналогов которым на территории России практически нет.

Учебный процесс в университете построен по принципу project-based обучения, поэтому компании могут предоставить свой список тем и озвучить свои идеи и потребности в технологиях, над которыми в дальнейшем будут работать магистры и бакалавры в процессе обучения.

Все научно-исследовательские работы в Университете будут выполняться под руководством профессоров международного уровня, что будет гарантировать качество и высокую практическую ценность будущих результатов. Дополнительные гарантии компании-партнеры могут получить, закрепив за рабочими группами своих кураторов, которые смогут осуществлять контроль со стороны бизнеса.

Таким образом, основная цель — создать в России университет информационных технологий, который войдет в топ 100 мировых рейтингов.

*Динисламова С.Р.
магистрант 1-го года обучения
направление «СОЦИОЛОГИЯ»
Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа*

НАШЕ БУДУЩЕЕ В РУКАХ НАШИХ ЛИДЕРОВ ИЛИ «КАК ПАСТУХ ОВЕЦ СЧИТАЛ»

Аннотация: Статья посвящена анализу развития общества, экономической системы, затронуты вопросы экологического будущего земли. Автором был выявлен характер влияния социально-экономических трансформаций переходного периода общества. Охарактеризованы возможные неблагоприятные социальные, экономические и экологические эффекты.

Ключевые слова: общество, «золотой миллиард», ноосфера.

Сегодня общество идет в ногу со временем, человечество подчинено процессам глобализации. Мы активно пользуемся плодами научно-технического прогресса и, несмотря на резкие скачки в развитии, по-прежнему мало пытаемся что-либо изменить.

На сегодняшний день мы перешли в новое информационное общество, где ученые очерчивают границы седьмого технологического уклада. Возникает вопрос «говорят ли эти предпосылки о "лучшем будущем"?». Возможно...

Тому свидетельствует тот факт, что во времена второй антифутурологической волны А. Тоффлера [6] влиятельные люди общества, политики осознали разрушительную силу прогресса, оценив последствия, нанесенные природой за наш эгоизм.

Ещё Энгельс говорил, что "природа нам отомстит", и она это сделала. С 1970 года в Азии, Африке и Америке общая площадь пустынь увеличилась на 120 млн. га. Фермеры мира за последние 20 лет потеряли 480 млрд. т. чернозема. 2/3 всех почв Центральной Африки стали непригодными для земледелия. Уничтожена уникальная экосистема Аральского моря [1]. Число природных катастроф (землетрясение, цунами, извержение вулканов, наводнение, экстремальные температуры, штормы, бури) за последние пол века увеличивается в арифметической прогрессии. Экономический ущерб в настоящее время от этих катастроф составляет 300 млрд. долл. в год, когда как 25 лет назад - 10 млрд. долл. в год [7]. И виной всему этому человек. Увеличение числа людей на Земле увеличивает спрос на удовлетворение потребностей, что заставляет научно-технический прогресс развиваться быстрее, «выкачивать» из нашей планеты ее богатства.

С 90-х годов XX в. в обществе укрепились теория интернационализации государств, создание единого мирового порядка. Особенно эта теория получила большой толчок после выводов ряда ученых и экспертов ООН, о том что сырья и энергии при оптимальном использовании хватает только на 1 млрд. человек. Основная цель такого уклада – это сохранение природных и естественных ресурсов Земли в руках промышленной и финансовой элиты мира.

Зная о сложившейся ситуации на Земле, можно предположить, что "золотой миллиард" работает во благо общества. Конечно, в первую очередь, влиятельные люди нацелены на получение личной выгоды для себя, так как большая часть промышленных предприятий принадлежит им, и лишь потом вступает принцип гуманизма. Двусмысленный характер прослеживается во всем. Пример тому – снижение роста рождаемости, которое приведет к улучшению экосистемы, но в тоже время, меньшее количество людей легче подвергается управлению. Какой бы двусмысленный характер это все не носило, но именно с "легкой руки" богатейших и влиятельных людей мира наше общество стремится к состоянию ноосферы.

Ноосфера - это новое, эволюционное состояние биосферы, при котором разумная деятельность человека становится решающим фактором ее развития. Согласно Вернадскому, к становлению ноосферы общество должно пройти 12 этапов. Сегодня мы находимся на 11-ом этапе, где происходит разумное использование природных ресурсов [4].

Уже завтра мы можем перейти к качественно новой форме организованности, которая будет отвечать запросу общества на удовлетворение его потребностей в гармонии с природой.

По Вернадскому, этот одиннадцатый этап, тип общества является самым оптимальным, идеальным [4]. На этом этапе концепция «золотого миллиарда» будет обладать безграничной силой и властью. Но именно здесь требуются качественно новые социальные изменения в решение проблемы перенаселенности нашей планеты.

Хоть Вернадский и говорил, что первым этапом ноосферы является заселение человеком всей планеты, он прекрасно понимал, как и многие специалисты в данной области, что создание идеального социального порядка требует жертв.

Именно этот факт, по моему мнению, и приводит к тому, что предложенная Вернадским идея и концепция «золотого миллиарда» перерастает в утопию.

Голодные и обиженные уже выступают против членов золотого фонда (США, ЕЭС, Япония), поэтому эта система является недолговечной.

Человечеству необходимы новые идеи, новые социальные изменения, которые будут отвечать запросам населения нашей планеты с учетом оптимизации использования природных и естественных ресурсов.

А пока их нет, наше общество будет идти на поводу у лидеров, влиятельных людей, будет стремиться к утопии. Конечно, здесь есть свои положительные стороны. Данная концепция говорит о том, что должно остаться экономически эффективное население (еще М.Тэтчер говорила о том, что русских экономически эффективных должно остаться 15 млн. человек), а те страны, где низкий уровень экономики, высокая доля больных (СПИДом, ВИЧ-инфекциями), должны кануть в небытие [5].

Таким образом, будущее человечества еще не определено. Мы можем создавать социальные программы на развитие общества, можем помогать бедным и голодающим, но сказать точно, что нас ожидает не по силам самым лучшим специалистом. Всегда есть альтернатива!

Использованные источники:

1. Байнев В.Ф. Научно-технический прогресс и устойчивое развитие: теория и практика полезностной (потребительно-стоимостной) оценки эффективности новой техники: Монография под общей редакцией В.Ф. Байнева; Белорусский государственный университет. Минск: Право и экономика, 2008. 189 с.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социологического прогнозирования: Пер. с англ. М., 1999. 940 с.
3. Бестужев-Лада И.В., Наместникова Г.А. Социальное прогнозирование: Курс лекций. М., 2001. 392 с.
4. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера/ Предисловие Р.К. Баландина. М.: Айрис-пресс, 2004. 576 с.
5. Паршев А. Почему Россия не Америка/ А. Паршев. АСТ, 2007. 352с.
6. Тоффлер О. Третья волна. М., 2002. 261 с.

7. Тоффлер О. Футуршок. М., 1997. 464 с.

8. URL: <http://old.rgo.ru/2010/12/prirodnye-katastrofy-za-poslednie-polveka>
(дата обращения 18.11.2014г.).

*Динмагомедов. Х.
студент 2курса 4 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

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

ВИДЫ КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Кредитная организация (учреждение) – это юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка Российской Федерации (Банка России) имеет право осуществлять банковские операции.

Банк - кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов.

НКО - кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные законом. Допустимые сочетания банковских операций для НКО устанавливает Центробанк.

При этом каждое звено выполняет свои конкретные функции.

В кредитной системе каждой страны выделяются следующие основные кредитно-финансовые учреждения: Центральный (эмиссионный) банк, коммерческие банки и специализированные финансово-кредитные учреждения.

1. Главное положение в кредитно-финансовой системе, будучи «банком банков», занимает Центральный (эмиссионный) банк. Он является, как правило, государственным учреждением.

К основным функциям Центрального банка относятся следующие: эмиссионная, аккумуляции и хранения кассовых резервов, является хранителем официальных золотовалютных резервов страны, осуществляет кредитование коммерческих банков и кассовое обслуживание государственных учреждений, предоставляет кредиты и выполняет расчетные операции для правительственных органов, безналичные расчеты, основанные на зачете взаимных требований и обязательств (клиринг).

Коммерческие банки представляют собой банки, совершающие кредитование промышленных, торговых и других предприятий, главным образом, за счет тех денежных капиталов, которые они получают в виде вкладов.

Коммерческие банки являются основным звеном банковской системы, они осуществляют комплексное обслуживание клиентов, что отличает их от специальных кредитных организаций, выполняющих ограниченный круг финансовых операций и услуг. Современный коммерческий банк выполняет около ста взаимосвязанных операций и услуг.

Инвестиционные банки занимаются финансированием и долгосрочным кредитованием различных отраслей, главным образом, промышленности, торговли и транспорта. Через инвестиционные банки удовлетворяется значительная часть потребностей промышленных и других предприятий в основном капитале. Развитие этого звена кредитной системы характерно для современного рыночного хозяйства. В отличие от коммерческих банков инвестиционные мобилизуют подавляющую часть своих ресурсов путем выпуска собственных акций и облигаций и размещения их на фондовом рынке ценных бумаг, получая на этом доход, а также получения кредитов от коммерческих банков. Вместе с тем они играют активную роль в выпуске и размещении акций промышленных и других компаний.

Они не имеют права принимать депозиты и привлекают капитал, как правило, путем продажи собственных акций или за счет кредита коммерческих банков. В некоторых странах инвестиционным банкам запрещается принимать вклады, их пассивы формируются за счет собственной эмиссионной деятельности (выпуска ценных бумаг) и межбанковского кредита. Они выступают в качестве организаторов первичного и вторичного обращения ценных бумаг третьих лиц, гарантами эмиссии, посредниками и кредиторами при осуществлении фондовых операций.

К инвестиционным банкам примыкают инвестиционные компании, которые аккумулируют денежные ресурсы частных инвесторов путем эмиссии собственных ценных бумаг и помещают их в акции и облигации предприятий, как в своей стране, так и за рубежом. Они покупают, сохраняют и продают ценные бумаги с целью получения прибыли на вложенный капитал. Занимая промежуточное положение между заемщиками и инвесторами, они в противоположность инвестиционным банкам полностью выражают интересы инвесторов. Основной их целью является получение не столько процента, сколько прибыли на вложенный капитал. В отличие от холдинг-компаний они не контролируют деятельность корпораций.

В зависимости от метода формирования пассивов инвестиционные компании делятся на две основных группы - закрытого и открытого типа.

Первые имеют фиксированный акционерный капитал, их акции котируются на рынке и не подлежат погашению к моменту ликвидации компании. Вторым присущий капитал, который постоянно изменяется, т.е. их акции (паю) свободно продаются и покупаются участниками компаний по ценам, которые отвечают текущей рыночной стоимости активов инвестиционной компании

Инвестиционные компании могут пользоваться в ограниченных размерах ссудными средствами. Компании открытого типа имеют право только привлекать банковский кредит, а закрытого типа - выпускать также облигационные займы.

Инновационные банки - кредитно-финансовое учреждение, специализирующееся на кредитовании и финансировании инновационных проектов, создаваемое для содействия изобретательству и широкому применению научно-технических разработок (начиная от проектирования и заканчивая массовым внедрением в производство). Инновационные банки могут принимать долевое участие в образовании совместных производств и в мероприятиях по созданию и использованию изобретений. Они осуществляют как краткосрочное, так и долгосрочное кредитование на целевой основе. Инновационные банки могут также осуществлять финансирование инновационных проектов посредством размещения облигационного займа среди лиц, заинтересованных в реализации данного проекта. В отличие от других видов банков для инновационных банков характерен высокий риск возвратности кредитов, с которым связана и необходимость дополнительных гарантий обеспечения сохранности денежных средств вкладчиков.

Ипотечные банки — кредитные учреждения, специализирующиеся на выдаче долгосрочных ссуд под залог недвижимого имущества — земли и строений. Они мобилизуют ресурсы посредством выпуска особого вида ценных бумаг — закладных листов, обеспечением которых служит заложенная в банках недвижимость. Ссуды используются для строительства жилых домов и других сооружений, расширения производственных мощностей предприятий. Клиентами ипотечных банков являются фермеры, население, а в ряде случаев — предприниматели.

Кроме банков к кредитной системе относятся специальные финансово-кредитные институты (ФКИ). В странах с развитыми рыночными отношениями небанковскими ФКИ есть пенсионные фонды, страху, лизингу, инвестиционные, финансовые компании. К небанковским кредитным учреждениям принадлежат кассы взаимопомощи, ломбарды, пенсионный фонд, органы государственного и акционерного страхования.

Сберегательные учреждения (сберегательные банки и кассы) - кредитные учреждения, основная функция которых состоит в привлечении сбережений и временно свободных денежных средств населения. Как

правило, эти небольшие кредитные учреждения действуют от лица местных властей, которые выступают в роли гарантов по их операциям. Вклады населения привлекаются на текущие инвестиционные и другие счета. Для повышения своей конкурентоспособности сберегательные банки и кассы стремятся разнообразить пассивные и активные операции, проникая в сферу деятельности коммерческих банков. Сберегательные банки выпускают кредитные карточки.

*Дистанова А.М.
студент 5 курса
экономический факультет
Ефимов О.Н., к.ф.н.
доцент, преподаватель
кафедра финансов и кредита
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «СХП НЕРАЛ - БУЗДЯК»

В условиях рыночной экономики главной целью любого предприятия, осуществляющего коммерческие операции, является получение прибыли. Прибыль предприятия зависит от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия. Рост прибыли создает финансовую базу для экономического развития предприятия.

В соответствии с определениями, данными в разное время, прибыль – это разница между стоимостью товара и издержками труда и капитала в производстве (А.Смит, Д.Риккардо, Д.С.Милль); по теории трудовой ценности Маркса – часть прибавочной ценности, создаваемой трудом рабочего[4].

Для предприятия прибыль является основным источником пополнения собственных оборотных средств, материального стимулирования работников, финансирования социальной сферы и т. д. Она является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

В процессе анализа авторы используют различные показатели прибыли: прибыль от основной (операционной) деятельности, прибыль от инвестиционной деятельности, маржинальная (валовая) прибыль, прибыль до налогообложения, чистая прибыль, номинальная и реальная прибыль, бухгалтерская и экономическая прибыль и др.

Качество прибыли зависит от основной деятельности признается высоким, если ее увеличение обусловлено ростом объема продаж, снижением себестоимости. Низкое качество прибыли характеризуется

ростом цен на продукцию без увеличения физического объема продаж и снижения затрат на рубль продукции. На экономическую прибыль оказывают влияние все факторы формирования прибыли от продаж, а также изменения по сравнению с предыдущим годом: процентов к получению, процентов к уплате, доходов от участия в других организациях, внереализационные расходы.

В исследованиях отечественных и зарубежных экономистов управление прибылью рассматривается как системный процесс принятия соответствующих управленческих решений. При этом управление прибылью многими исследователями трактуется как целенаправленная деятельность, интегрированная в общую стратегию управления организацией и ориентированная на решение как тактических, так и стратегических задач, при этом предусматривается возможность выбора альтернативных вариантов тех или иных управленческих решений [3].

Для предприятия прибыль является основным источником пополнения собственных оборотных средств, материального стимулирования работников, финансирования социальной сферы и т. д. Она является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

Основным показателем прибыли, используемой для оценки производственно-хозяйственной деятельности выступает: валовая прибыль, балансовая прибыль, прибыль от реализации выпускаемой продукции, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия или чистая прибыль.

Любая предпринимательская деятельность, как известно, связана с неожиданностями, степень которых зависит от способности предпринимателя прогнозировать политическую и экономическую ситуацию, рассчитывать финансовую окупаемость проекта, выбрать партнеров для своей деятельности, быстро реагировать на изменение рынка и принимать эффективные управленческие решения. Однако предусмотреть все неожиданности, сопутствующие предпринимательской деятельности, как правило, невозможно, а потому всегда существует риск убытков или получения намеченной прибыли [5].

Многие предприятия стремятся максимизировать прибыль в краткосрочном периоде и не осуществляют финансовых вложений в развитие производства. Это происходит отчасти из-за недостатка экономических знаний руководства предприятий, отчасти из-за нестабильности экономической ситуации в стране. Механизм эффективного управления прибылью должен способствовать повышению эффективности производства и стимулировать его развитие.

Проанализируем формирование и использование прибыли в ООО «СХП Нерал-Буздяк», Буздякского района Республики Башкортостан.

**Таблица 1 Формирование и использование прибыли в ООО «СХП
Нерал-Буздяк», тыс.руб**

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2011 г.
1	2	3	4	5
Выручка	74547	114180	77564	104,05
Себестоимость продаж	53368	87377	55371	103,7
1	2	3	4	5
Валовая прибыль (убыток)	21179	26803	22193	104,8
Проценты к уплате	6917	7075	7488	108,3
Прочие доходы	18889	22805	27633	146,3
Прочие расходы	3077	17493	7897	256,6
Прибыль до налогообложения	23122	16085	24536	106,1
Чистая прибыль	23122	16085	24536	106,1

Таким образом, из таблицы 1 видно, как формируется прибыль на предприятии; можно сделать вывод о том, что чистая прибыль зависит от выручки, себестоимости, прочих доходов и расходов. Так, выручка в 2013 году по сравнению с 2011 годом увеличилась на 4,05 %, за счет увеличения объема продаж, себестоимость продаж увеличилась на 3,7 % за счет увеличения объема производства, вследствие чего валовый убыток увеличился на 4,8 %, проценты к уплате увеличилась на 8,3 %, за счет увеличения размера кредита, взятого предприятием в банке, прочие доходы увеличилась на 46,3 %, за счет сокращения размера субсидий, выделенных предприятию государством.

Таким образом, чистая прибыль в ООО «СХП Нерал-Буздяк» 2013 году увеличилась на 6,1 %, за счет увеличения выручки на 4,05 %, увеличились прочие доходов на 46,31 %, и появления расходов в размере 7897 тыс. руб.

Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Исходя из этой главной цели, можно сформулировать систему основных задач, направленных на реализацию главной цели управления прибылью.

1. Обеспечение максимизации размера формируемой прибыли, соответствующего ресурсному потенциалу предприятия и рыночной конъюнктуре;

2. Обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска;

3. Обеспечение высокого качества формируемой прибыли;

4. Обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам предприятия;

5. Обеспечение постоянного возрастания рыночной стоимости предприятия;

6. Обеспечение эффективности программ участия персонала в прибыли;

7. Сокращение непроизводственных расходов и производственного брака.

Резервы роста прибыли можно выявить за счет:

1) повышения цены реализации;

2) увеличения объема производства и реализации продукции;

3) снижения себестоимости продукции.

Себестоимость единицы любого вида продукции является, как известно, результатом соотношения двух величин: производственных затрат и качества продукции. Себестоимость может быть снижена, если, во-первых, будет уменьшаться величина затрат при неизменном выходе продукции; во-вторых, если будет увеличиваться количество валовой продукции при неизменных затратах и, наконец, в-третьих, если темпы роста валовой продукции будут опережать темпы увеличения затрат.

Рассмотрим резервы снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции.

Экономические расчеты и хозяйственная практика показывают, что чем выше продуктивность, тем ниже себестоимость продукции. Это связано с тем, что многие основные виды затрат на выращивание скота остаются почти неизменными как при высокой, так и при низкой продуктивности скота, а возрастают лишь затраты, связанные с получением дополнительной продукции.

Подсчитаем возможные резервы снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции в ООО «СХП Нерал-Буздяк».

**Таблица 2. Подсчет резервов снижения себестоимости
сельскохозяйственной продукции**

Виды прод.	P↑V,ц.	V, 2013 г., ц	V + P↑ V ц.	Зат, в 2013 г. , тыс.руб.	Резервы сокращения затрат на производство продукции, тыс. руб., за счет					Доп.затраты на P↑V, тыс.руб.	Затраты - всего с учетом P↓расх., тыс. руб.	Расчет.с/с 1 ц, руб.	Факт.с/с1 ц, руб.	P↓с/с 1ц, руб.	P↓ с /с на возм. прод.,тыс. руб.
					Всего	Экономии з.пл.	ЭКОНОМИИ мат. расходов по:								
							Семенам	Удобр.	ГСМ						
1	2	3	4=2+3	5	6	7	8	9	10	11	12=5-6+11	13=12/4*100 0	14	15=13-14	16=15*2
Зерно	1550	7005	8555	3973	368	146	77	145	-	834	4439	533	563	-30	-43,5
Подсолнечник	290	2060	2350	990	70	17	9	44	-	140	1050	469	500	-31	-8,7
Молоко	622	2151	2773	2797	238	76	162	-	-	811	3370	1178	1190	-12	-7,3
КРС	87,5	470	557,5	1430	149	76	73	-	-	410	3691	6779	7900	-1121	-87
ИТОГО	X	X	X	9180	825	315	321	189	-	2195	12550	X	X	X	-146,5

Из таблицы 2. видно, что резерв уменьшения себестоимости на возможную продукцию - зерно составляет 43,5 тыс.руб., резерв уменьшения себестоимости подсолнечника составляет 8,7 тыс.руб., молока - 7,3 тыс.руб., КРС – 87 тыс.руб. Всего резерв снижения себестоимости предприятия составил 146,5 тыс. руб. Резервы сокращения затрат на производство продукции всего предприятия составил 825 тыс.руб.

Подсчитаем возможные резервы увеличения объема производства продукции растениеводства в ООО «СХП Нерал-Буздяк. В связи с тем, что подсчет выявления резервов увеличения объемов производства, выручки, прибыли на предприятии является очень объемным, то предоставляем только результаты подсчетов данных резервов.

Таблица 3. Резервы увеличения объема производства продукции растениеводства ООО «СХП Нерал-Буздяк»

Источники резерва	Вид продукции				Стоимость доп. продукции, тыс.руб.
	Зерна		Подсолнечник		
	ц.	тыс.руб.	ц.	тыс.руб.	
1	2	3	4	5	6
ИТОГО, за счет:	2568,9	2311,9	1953,1	1485,7	8319,6
-расширения посевной площади	759	683,1	110	132	1684,1
-улучшения структуры посевов	1411,7	1270,5	70	1176	3928,2
-доп. внесения удобрений в почву	332	298,8	121	145,2	897
-повышения эффективности удобрений	33,2	29,8	12,1	14,5	89,6
-использования более урожайных сортов культур	27	24,3	10	12	73,3
-уборки урожая в оптим. сроки	6	5,4	5	6	22,4
Резерв к факт. объему производства продукции, %	15		24		-

Из таблицы 3. видно, что резерв по зерну всего составляет 2568,9 ц. или 2311,9тыс.руб., в том числе за счет расширения посевной площади на 759 ц., улучшения структуры посевов на 1411,7 ц., доп. внесения удобрений в почву на 332 ц., повышения эффективности внесения удобрений на 33,2ц., использование более урожайных сортов культур на 27 ц., уборки урожая в оптимальные сроки. Резерв всего по зерну составляет 15 % от фактического объема производства зерна в 2013 году.

Резерв по подсолнечнику составил 1953,1 ц. или 1485,7 тыс. руб., в том числе за счет расширения посевной площади на 110 ц., улучшения структуры посевов на 70 ц., доп. внесения удобрений в почву на 145,2 ц., повышения эффективности внесения удобрений на 12,1 ц., использование более урожайных сортов культур на 10 ц., уборки урожая в оптимальные сроки на 5 ц.

Резерв по подсолнечнику составляет 24 % от фактического производства подсолнечника в 2013 году.

Рассмотрим резерв увеличения объема производства продукции животноводства.

Данные резерва увеличения объема производства продукции животноводства ООО «СХП Нерал-Буздяк» приведены в таблице 4.

Таблица 4. Резервы увеличения объема производства продукции животноводства ООО «СХП Нерал-Буздяк»

Источники резерва	Резерв увеличения производства продукции				Стоимость доп. продукции, тыс.руб.
	Молока		КРС		
	ц.	тыс.руб.	ц.	тыс.руб.	
1	2	3	4	5	6
ИТОГО, за счет:	933	1059	119,5	995	3106,5
1	2	3	4	5	6
-роста поголовья	267	300	20	97	684
повышения: -уровня кормления	84	99	3	27	213
-эффективности использования кормов	223	248	37	335	843
Улучшения: -породного состава стада	71,5	84	25	231	411,5
-возрастного состава стада	284,5	325	32,5	296	938
-сокращения: -яловости в стаде	3	3	2	9	17
Резерв к факт. объему производства продукции, %	26		28,7		-

Из таблицы 4. видно, что резерв увеличения производства молока составляет 933 ц., в т.ч. за счет роста поголовья на 267 ц., за счет повышения уровня кормления на 84 ц., эффективного использования кормов на 223 ц., улучшения породного состава на 71,5 ц., улучшения возрастного состава стада на 284,5 ц., за счет сокращения яловости в стаде на 3 ц. Резерв молока к фактическому производству составляет 26 %.

Резерв увеличения объема производства КРС составляет всего 119,5 ц., в том числе за счет роста поголовья на 20 голов, за счет повышения уровня кормления на 3 ц., эффективного использования кормов на 37 ц., улучшения породного состава на 25 ц., улучшения возрастного состава стада на 32,5 ц.,

за счет сокращения яловости в стаде на 2 ц. Резерв увеличения объема производства КРС составляет 28,7 %.

Таким образом, управление прибылью является очень сложным и многоступенчатым процессом. Очень важным является грамотное и достоверное проведение анализа прибыли на каждом этапе этого процесса

Пути повышения прибыли на предприятии ООО «СХП Нерал-Буздяк» следующие:

- чтобы обеспечить стабильный прирост прибыли, необходимо постоянно искать резервы ее увеличения;

- проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала;

- повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции.

- улучшать качество выполняемых услуг, продукции, что приведет к конкурентоспособности и заинтересованности выбора данного предприятия заказчиками;

- увеличение объема производства выполняемых работ за счет более полного использования производственных мощностей предприятия;

- сокращение затрат на производство за счет повышения уровня производительности труда, экономичного использования сырья, материалов, топлива, электроэнергии, оборудования;

- сокращение непроизводственных расходов и производственного брака;

- применение самых современных инновационных технологий при производстве;

- продукции, выполнении работ (оказании услуг).

Постоянно действующим резервом повышения эффективности сельскохозяйственного предприятия, в частности, резервом снижения затрат, является страхование аграрных рисков [2].

Для данного хозяйства совершенно необходимыми являются страхование следующих видов рисков, осуществляемых при государственной поддержке:

- 1) воздействие опасных для производства сельскохозяйственной продукции природных явлений (атмосферная, почвенная засуха, суховей, заморозки, вымерзание, выпревание, градобитие, пыльная буря, ледяная корка, половодье, переувлажнение почвы, сильный ветер, ураганный ветер, землетрясение, лавина, сель, природный пожар);

- 2) проникновение и (или) распространение вредных организмов;

- 3) нарушение электро-, тепло-, водоснабжения в результате стихийных бедствий при страховании сельскохозяйственных культур;

- 4) заразные болезни животных, массовые отравления;

5) стихийные бедствия (удар молнии, землетрясение, пыльная буря, ураганный ветер, сильная метель, буран, наводнение, обвал, лавина, сель, оползень);

6) нарушение электро-, тепло-, водоснабжения в результате стихийных бедствий, если условия содержания сельскохозяйственных животных предусматривают обязательное использование электрической, тепловой энергии, воды;

7) пожар [1].

Таким образом, для достижения высоких результатов работы предприятия предполагает управление процессом формирования, распределения и использования прибыли. Управление включает в себя анализ прибыли её планирование и постоянный способ её увеличения.

Важное направление поиска резервов роста прибыли - снижение затрат на производство и реализацию продукции, например сырья, материалов, топлива, энергии, амортизации основных фондов и других расходов.

В ООО «СХП Нерал-Буздяк» руководители уделяют особое внимание управлению прибылью предприятия, стремясь ее увеличить. Чистая прибыль в 2013 году увеличилась на 6,1 %, за счет увеличения выручки на 4,05 %, увеличились прочих доходов на 46,31 %, и появления расходов в размере 7897 тыс. руб. Выявленные резервы показали, что если увеличить объем производства предприятия на 26 %, то прибыль увеличится на 1,532 тыс. руб.

В целом деятельность ООО «СХП Нерал-Буздяк» улучшается, увеличение прибыли предприятия является положительным фактором в его хозяйственной деятельности.

Использованные источники:

1. Ефимов, О.Н. Агрострахование. Научно-практические рекомендации / О.Н.Ефимов - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., напечатано в России, 2012, 517 стр.
2. Канушина И. А. Операционный левиредж как инструмент планирования прибыли от продаж. // Сборник докладов молодых учёных МГУПП на третьей юбилейной международной выставке — конференции «Высокоэффективные пищевые технологии: методы и средства для их реализации» (часть 2). — М: Издательский комплекс МГУПП, 2005. — с. 224–227.
3. Саяхова Э.В. Управление рисками снижения прибыли: Информационная среда и ее особенности на современном этапе развития мировой цивилизации :материалы международной научно-практической конференции в 2х частях – ч.2 / Отв. Ред. Зарайский А.А. – Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2012. – с. 72-74.
4. Саяхова Э.В. Оценка предпринимательских рисков в России и Зарубежом:

Информационная среда и ее особенности на современном этапе развития мировой цивилизации :материалы международной научно-практической конференции в 2х частях – ч.2 / Отв. Ред. Зарайский А.А. – Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2012. – с. 74-75.

5. Ефимов О.Н. Становление и развитие общего и сельскохозяйственного страхования в России [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ефимов О.Н. — Электрон, текстовые данные. —Саратов:Вузовское образование,2014. — 1Q2 с. —Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23087>. — ЭБС «ИФБДКС», по паролю

*Дмитренко А.В.
студент группы БЭФ.233
Мищенко Т.Л., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФБГОУ ВПО «Орловский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Орел*

СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ СЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Аннотация: В данной статье рассматривается сущность кооперации, ее принципы. Анализируется необходимость создания кооперативов и их значение.

Ключевые слова: кооператив, сельская кооперация, принципы сельской кооперации, социально- экономическая значимость кооператива.

В переводе с латинского «кооперация» означает сотрудничество, совместную деятельность. Кооператив - это предприятие, которое принадлежит участникам объединения и нацелено на предоставление им услуг, с учетом интересов и участия в деятельности кооператива. В основе кооператива лежит желание группы производителей объединиться для достижения совместных коммерческих целей.

Сущностью кооперации является объединение на основе членства граждан и (или) юридических лиц, с сохранением своей юридической и хозяйственной самостоятельности, в целях ведения производства или оказания услуг в укрупнённых масштабах своими силами и в своих интересах. [1]

Кооперация на разных уровнях (предприятие, местный, региональный, государственный) позволяет успешно решать конкретные социально-экономические проблемы (борьба с бедностью, занятость, повышение производительности труда и т.д.) и делать это в духе лучших демократических традиций.

Самостоятельно решая свои социально-экономические проблемы через создание кооперативов, различные группы сельского населения снижают давление на бюджеты разных уровней, создают новые рабочие места, повышают эффективность деятельности хозяйств и свой жизненный уровень.

Кооперация позволяет своим участникам:

- существенно повысить уровень доходов и благосостояния как за счет более эффективной деятельности, так и устранения излишних посредников, влияния на ценовые отношения на рынке;
- обеспечить конкурентоспособность на рынках товаров и услуг;
- формировать активную поведенческую позицию участников кооперации;
- более полно использовать достижения научно-технического прогресса, современных технологий, обеспечить доступ к банковским и иным услугам.
- за счет формирования кооперативных объединений на всех уровнях управления, в том числе на федеральном уровне, отражать интересы своих членов, влиять на аграрную политику государства;

Сельская кооперация является важнейшим фактором устойчивого развития сельских территорий, являясь связующим звеном между мерами государственного воздействия на социальное развитие села и самими сельскими жителями с их традициями, стремлениями и умениями. Нельзя упустить также и геополитическое значение сельской кооперации, которая должна сыграть свою роль в сохранении населения на сельских территориях и предотвращении запустения отдельных регионов страны.

Кооперативы осуществляют свою деятельность на основе принципов, по которым они определяют поведение членов кооператива при принятии ими управленческих решений, воплощают свои ценности в жизнь. Кооперативные принципы взаимоувязаны: если нарушается один принцип, то снижается и значение других принципов. Поэтому деятельность кооператива должна оцениваться по тому, как он следует в целом всем принципам.

Международным Кооперативным Альянсом (неправительственная международная организация, объединяющая союзы и федерации кооперативов, которая представляет кооперативное движение по всему миру) приняты следующие принципы: [2]

- Добровольное и открытое членство. Кооператив является добровольной организацией, открытой для всех лиц, чья деятельность или квалификация соответствуют виду деятельности кооператива и которые принимают на себя обязательства и выгоды, связанные с членством в кооперативе. С другой стороны, кооператив также вправе отказать в членстве или исключить из членов кооператива лиц, деятельность и личные

качества которых несут экономическую угрозу деятельности кооператива, либо ведут к разрушению кооперативной сплочённости.

- Демократический членский контроль – предполагает обеспечение условий для активного участия членов кооператива в управлении и контроле его деятельности на принципах равенства (один член – один голос).

- Экономическое участие членов кооператива в его деятельности подразумевает обязательность личного трудового участия в деятельности производственного кооператива и участие члена потребительского кооператива в хозяйственной деятельности. Распределение прибыли и убытков в кооперативе осуществляется пропорционально экономическому участию каждого члена кооператива.

- Повышение квалификации, образование и информация предполагают систематическое обучение членов кооператива сущности и принципов кооперации, истории, кооперативного законодательства, внутренних положений и устава кооператива.

- Кооперация между кооперативами путем объединения кооперативов в районные, региональные, национальные и международные кооперативы, отраслевые и национальные кооперативные объединения, способные успешно конкурировать на рынках сырья и продовольствия, закупки необходимых товаров и средств производства. Кооперативы должны взаимодействовать между собой и проявлять солидарность в отстаивании перед государством и пропаганде перед обществом своих кооперативных интересов и ценностей, создавая для этих целей свои отраслевые и национальные кооперативные объединения.

- Автономность и независимость кооператива подразумевает его самостоятельность в решении своих вопросов, имущественную и юридическую обособленность, отделение от государства и других лиц. В то же время следует учитывать, что государство принимает законы и иные нормативно-правовые акты, определяющие порядок создания и деятельности кооператива и своей налоговой, экономической и социальной политикой может способствовать развитию кооперации или наносить вред этому развитию. Поэтому все кооперативы и их кооперативные организации должны стараться устанавливать с государственными органами открытые, честные и доброжелательные отношения.

- Социально-экономическая значимость для сельских территорий, заключающаяся в активном участии кооператива в жизни сельской территории, на которой он осуществляет свою деятельность, укреплении ее социальной инфраструктуры и культурно-бытовой сферы. Кооперативами создаются дополнительные рабочие места, увеличиваются поступления в местные бюджеты, стимулируется потребительский спрос, что в

совокупности способствует достижению целей устойчивого развития сельских территорий.

Кооперативные принципы являются международными и едиными для всех кооперативов мира. Законодательством государств допускается установление своих специфических принципов, но они не должны противоречить международным принципам. Государственные органы, научное сообщество, кооперативные объединения должны руководствоваться данными принципами в развитии кооперации. Эта необходимость продиктована историческим ходом развития мирового кооперативного движения.

Таким образом, только общие действия сельскохозяйственных товаропроизводителей (членов кооператива) позволят: увеличивать доход от своих хозяйств и уменьшать собственные затраты, улучшить свое положение на рынке, получить прямой доступ к потребителям или производителям, усилить свою рыночную власть, получить более дешевый и надежный доступ к средствам производства.

Использованные источники:

1. http://lenexpo.ru/sites/default/files/6/36/73636/web_agro_concept.pdf

Министерство сельского хозяйства РФ; Всероссийский съезд сельских кооперативов; Санкт-Петербург; 21 – 22 марта 2013г.; стр.11 (Дата обращения: 20.10.2014)

2. http://oslando.ru/mezhdunarodnye_otnosheniya_i_mirovaya/rol_mezhdunarodnogo_kooperativnogo.php «Роль Международного Кооперативного Альянса в развитии международного кооперативного движения» (Дата обращения: 20.10.2014)

3. <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=156122> ГК РФ Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» от 8 декабря 1995 г.; последние изменения от 21.12.2013 N 363-ФЗ; (Дата обращения: 20.10.2014)

4. <http://journal-s.org/index.php/sisp/article/view/63> Вестник OrelGAU; MODERN PROBLEMS AND WAYS OF DEVELOPMENT OF COOPERATION; 2013 год (Дата обращения: 20.10.2014)

Дмитриева А.Е.
студент 3-го курса
Исламудинова Д.Ф., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Югорский Государственный Университет
специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
специализация «Мировая экономика и международные
экономические отношения»
Россия, г. Ханты-Мансийск

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ

Аннотация: Данная статья посвящена рассмотрению особенностей и истории развития интеграции в Западной Европе.

Ключевые слова: Западная Европа, международная экономическая интеграция, тенденции развития, ЕС, ЕВС, Единый европейский акт.

В конце XX – начале XXI века в ходе нарастающей глобализации резко активизировались процессы экономической интеграции как в развитых, так и в развивающихся странах. Однако при этом в некоторых регионах мира отдельные страны вступают друг с другом в существенно более интенсивные экономические отношения, чем с другими странами. Между ними идет более активный процесс расширения внешнеэкономических связей. Это проявляется в свободе движения товаров, услуг, рабочей силы и капитала.

Результатом данного процесса является экономическое сближение государств и постепенное переплетение их экономических структур. Процесс такого рода усиленного экономического сближения получил название *международной экономической интеграции*. [1, с. 400]

Тенденции развертывания процесса международной экономической интеграции начали появляться уже в 50 – 60-е гг. XX в. Первая идея объединения Европы возникла в 1517 г. Об этом писал Эразм Роттердамский в своем произведении *«Жалоба мира»*. Именно с этой работы в истории европейской политической мысли получили распространение идеи вечного мира, начала складываться широкая европейская традиция, основанная на убеждении в возможности его достижения. Автор обращает внимание на непомерные расходы, связанные с войной, которые, по его мнению, необходимо направить на нужды людей. Мыслитель критически оценивал возможности различных союзов для поддержания мира в Европе, к созданию которых, например, призывал Пьер Дюбуа. В трактате также высказывалась идея мирного сосуществования между соседними государствами. В отличие от трактатов своих предшественников гуманист не призвал к захватам чужих территорий, к новым крестовым походам, а лишь подчеркивал необходимость объединения усилий против Османской Турции. Таким образом, трактат Эразма Роттердамского закладывал основы общегуманистической традиции

в подходе к вопросам европейского единства, которая становится «общим местом» в рассуждениях мыслителей Нового времени. [3, с. 248]

В 1849 г. Виктор Гюго (французский писатель) развил мысль о создании «*Соединенных Штатов Европы*». Однако воплотить эти идеи удалось воплотить в 50-х гг. XX в.

В момент создания Европейского экономического сообщества в 1957 г. в него входило 6 стран : Бельгия, Германия, Италия, Люксембург, Нидерланды и Франция.

На протяжении первых 10 лет своего развития ЕЭС (в составе первых 6 стран участниц) находилось на первом этапе создания зоны свободной торговли. К таможенному союзу перешли только в 1968 г. На этой стадии ЕЭС находился достаточно долго, вплоть до начала 90-х гг. XX в., постепенно развиваясь в направлении «общего рынка».

В 1969 г. было принято решение о постепенном преобразовании таможенного союза ЕЭС в валютно-экономический союз. Но из-за имевшихся противоречий между странами, а так же мирового топливно-сырьевого и энергетического кризиса (1973 г.) реализовать эти решения не удалось.

В марте 1979 г. была сформирована *Европейская валютная система (ЕВС)* с фиксированными, но регулируемым валютными курсами, а так же с совместной расчетной валютной стран сообщества – ЭКЮ (ECU – European Currency Unit). Были установлены пределы отклонений рыночного курса валют стран (своего рода валютный коридор с максимально допустимым отклонением в 2,25%)

Самое главное, что «Общий рынок» стал этапом интеграционного «переплетения» национальных экономик западноевропейских стран.

В 1987 г. вступил в силу *Единый европейский акт*, в котором деятельность экономической интеграции объединялась с политическим процессом. Тогда же была поставлена задача создания единого рынка как пространства без внутренних границ. [1, с 408]

В 1991-1992 гг. был подписан Маастрихтский договор (официально «Договор о Европейском союзе»), в котором был утвержден план создания единой денежной единицы и единого центра формирования валютной и кредитно-денежной политики. К странам, подтвердившим свое участие в валютном союзе, был предъявлен ряд требований , касающихся уровня инфляции, колебаний валютного курса и процентных ставок.

С 1999 г. евро используется в безналичных платежах и расчетах, а с 2002 г. – и в наличном обороте.

В декабре 2000 г. был подписан *Ниццкий договор*, изменяющий Договор о ЕС, договоры, учреждающие Европейские сообщества, и ряд других актов. Этот договор определил новые квоты для стран-членов ЕС, а так же для Совета ЕС и Европейского парламента.

Высшей ступенью интеграции является создание политического союза. В мае 2004 г. был сделан шаг в этом направлении: саммит ЕС в Брюсселе утвердил текст новой европейской конституции. Конституция предусматривала отмену права вето членов Союза почти в 50 сферах, в том числе и экономика, образование и юридическая система.

С вступлением в состав ЕС в 2004 г. 10 новых стран (к тому моменту в составе были 25 европейских государств) он ещё более усиливается в экономическом и политическом отношении.

В дальнейшем Евросоюз продолжал укреплять свои позиции, развиваясь экстенсивно – присоединив к себе 12 новых стран, и с мая 2007 г. существует в формате ЕС-27. Расширение ЕС до 27 членов было очень затратным мероприятием. «Новичкам» требовалась существенная поддержка для перехода, приспособленная к условиям и требованиям конкурентного европейского рынка. [2, с. 252]

Для «старых» членов возросшая конкуренция, мобильность труда и капитала положительно влияла на их экономический рост. Для «новых» членов положительный эффект интеграции состоит в инвестициях и создании дополнительных рабочих мест, решая вопрос с безработицей и повышая уровень жизни населения.

Однако, по мнению многих экономистов, ожидания экономических выгод от данного расширения ЕС сильно завышены. Новые члены – самые бедные в этом союзе (средний уровень ВВП на душу населения в этих странах составляет чуть более 50% от среднего показателя по ЕС-15)

Ещё в конце прошлого века стал назревать кризис общественной поддержки планов, нацеленных на углубление европейской интеграции. В программных документах заявлена негативная оценка перспектив расширения ЕС и содержит требование не допустить массовой трудовой миграции с востока.

Тем не менее строительство единой Европы продолжается. Заявку на членство подала Македония (2004 г.) Ещё в 1987 г. заявку подала Турция. И только в 1999 г. она была внесена в список кандидатов на присоединение. В 2013 г. Хорватия стала 28 членом Евросоюза.

Сейчас, можно сказать, что число населения здесь равняется 500 000 000 человек. Из имеющихся 28 государств, 17 из них вошли в Еврозону, где евро считается формальной единственной валютой. Первого января 2014 года Латвия стала 18 страной, где государственной валютой станет евро. [4]

ЕС является важнейшим членом мирового сообщества одним из трех основных и наиболее развитых центров современного мира, наряду с США и Японией. ЕС - крупнейшая мировая торговая держава; на него приходится почти четверть мировой торговли. Это также крупнейший экспортер сельскохозяйственных продуктов и сырья.

Также Европейский союз представляет интересы всех своих членов в рамках Всемирной торговой организации, и действует от имени государств-членов при решении любых споров.

Однако становление ЕС, представляющего собой не только экономическое, торговое, валютное, но и политическое объединение государств, на протяжении всего времени сопровождалось, с одной стороны, совместным решением крупных и жизненно важных производственных и технических проблем, а с другой – поэтапным созданием механизмов и правил международного сотрудничества, унификацией национальных законодательств, выработкой общей политики.

Страны ЕС стремятся к проведению согласованной промышленной политики, чтобы быстрее и с меньшими затратами переходить на новые технологии.

Вместе с тем, практика показывала, что реальная экономическая и политическая интеграция требует достаточно длительного времени и сложного согласования национальных интересов.

В ЕС входят страны, различающиеся размерами территории, численностью населения, природными ресурсами, экономическими и научно-техническими потенциалами. Они сохраняют автономию в определении прямого налогообложения, в сфере государственных расходов, образования, научных работ и других областях.

Между странами существуют большие различия в норме прибыли, что показывает о значительных различиях в функционировании национальных рынков. Капитал не может быстро переливаться из страны в страну. До сих пор рабочая сила характеризуется низкой мобильностью.

Различия в уровнях развития между регионами внутри стран часто бывают больше межстрановых диспропорций. Эти причины нередко порождают между странами достаточно острые противоречия и конфликты.

Использованные источники:

1. Международные экономические отношения : Учебник / Под ред. Б.М. Смитиенко. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 512 с. – (Высшее образование).
2. Мировая экономика : учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: КНОРУС, 2010. – 320 с.
3. Эразм Роттердамский. Жалоба мира, отовсюду изгнанного и поверженного/ Пер. с лат. Бакина В.Д.// Чиколини Л.С. Эразм Роттердамский и его время. М.:Наука,1989. 273.
4. <http://www.schengen.su/evrosoyuz.htm>

Дмитриева А.Е.
студент 3-го курса
Солодовникова У.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Югорский Государственный Университет
специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
специализация «Налоги и налогообложение»
Россия, г. Ханты-Мансийск

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И США

Аннотация: Данная статья посвящена рассмотрению характерных особенностей налога на прибыль в Российской Федерации и в Соединенных Штатах.

Ключевые слова: Налог на прибыль, Федеральный налог на прибыль, сумма налога, ступенчатое налогообложение.

Налогообложение прибыли юридических лиц занимает важное место в налоговой системе любого государства вне зависимости от взятой за основу модели ее построения. Налог на прибыль организации является тем налогом, с помощью которого государство может наиболее активно воздействовать на развитие экономики. Вследствие прямой связи этого налога с размером дохода, полученного налогоплательщиком, через механизм предоставления или отмены льгот и регулирования ставки государство стимулирует или ограничивает инвестиционную активность в различных отраслях экономики.

Рассмотрим роль и структуру налога на прибыль на примере двух стран: Российской Федерации и США.

В России налог на прибыль установлен главой 25 Налогового кодекса РФ. В Соединенных штатах налог на прибыль корпораций (*federal corporate income tax*) установлен Кодексом внутренних доходов США (*Internal Revenue Code*), который, по сути, является основным нормативным правовым актом страны в области налогообложения.

Как в России, так и в США налог на прибыль является прямым, т.е. его окончательная сумма целиком и полностью зависит от конечного финансового результата хозяйственной деятельности предприятий и организаций. В таком качестве он должен выполнять свое основное функциональное предназначение – обеспечивать стабильность инвестиционных процессов в сфере производства продукции (товаров, услуг), а так же законное наращивание капитала.

Плательщиками налога на прибыль в РФ являются организации, осуществляющие в России предпринимательскую деятельность и имеющие объект налогообложения – прибыль. При этом плательщиками налога признаются российские организации, а так же иностранные организации, как осуществляющие свою деятельность в нашей стране через постоянные

представительства, так и не осуществляющие в России такую деятельность, но получающие доходы от источников в Российской Федерации.[1, с. 240]

В США все предприятия подают ежегодные федеральные отчеты, но налог с прибыли платят не все. Некоторые оформляют только информативный отчет, а налог со своей доли прибыли предприятия платят владельцы в виде дивидендов. Особое внимание и отчетность – для компаний с иностранным участием. В последнее десятилетие ужесточились требования к отчетности по деятельности и капиталовложениям резидентов США (как физических, так и юридических лиц) за рубежом. Иностранные компании, ведущие деятельность на территории США, также обязаны оформлять отчеты и платить американские налоги. [5, с. 90]

Так как в большинстве случаев налогооблагаемая прибыль определяется как разница между доходами и расходами, важное значение имеет метод признания доходов и расходов. Согласно ст. 271 – 273 НК РФ для целей налогообложения могут применяться два метода признания доходов и расходов: метод начисления (Доходы (расходы) при методе начисления признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они имели место (к которому они относятся)) и кассовый метод (доходы/расходы признаются по дате фактического поступления средств (получения имущества, имущественных прав и др.) фактической оплаты расходов). [3, с. 345]

В США метод признания доходов и расходов в целях налогообложения может быть любым: кассовым, начисления или каким-либо иным, используемым данной корпорацией для целей бухгалтерского учета. Таким образом, для целей налогообложения не устанавливаются жесткие требования к использованию того или иного метода признания доходов и расходов.

Для исчисления суммы налога на прибыль необходимо точно определить величину облагаемой налогом прибыли или величину налоговой базы. В соответствии со ст. 274 НК РФ налоговая база по налогу на прибыль организации представляет собой денежное выражение подлежащей налогообложению прибыли, определяемой как разница между полученными доходами и принимаемыми к вычету расходами. В США используется принцип "глобальной налоговой базы", подразумевающий обложение всех видов доходов по единой ставке. Корпорации уплачивают налог на прибыль со всех своих доходов вне зависимости от источников получения.

В Соединенных Штатах налог на прибыль с корпорации является самым высоким налогом и имеет ступенчатый вид:

Для малого бизнеса:

- 15% - до 50 тыс. налогооблагаемого дохода;
- 25% - от 50 до 75 тыс. долл.;
- 34% - от 75 до 100 тыс. долл.;

- 39% - от 100 до 335 тыс. долл.;

Для среднего бизнеса:

- 34% - от 335 тыс. до 10 млн. долл.;
- 35% - от 10 до 15 млн. долл.;
- 38% - от 15 млн. до 18,333 млн. долл.;

Для крупных корпораций:

- 35% - более 18,333 млн. долл.

Такое ступенчатое налогообложение серьезно поддерживает предприятия малого бизнеса. Помимо федерального налога, налоги на прибыль корпорации введены в штатах. Ставка налога стабильна, хотя в отдельных штатах встречается градуированная шкала. [4, с. 107]

В России налоговые ставки по налогу на прибыль организации установлены в ст. 284 НК. Основная налоговая ставка составляет 20% и не зависит от отраслевой принадлежности налогоплательщика. Помимо этого, предусматриваются специальные ставки налога для отдельных видов дохода (дивиденды – 9%; проценты по государственным ценным бумагам – 15 %; доходы иностранных организаций – 10 % и т.п.). По отдельным видам доходов налог на прибыль полностью уплачивается в федеральный бюджет. [2, с. 150]

В России и в США налоговым периодом признается календарный год. В Соединенных штатах за отчетный период признается квартал. В Российской Федерации согласно ст. 285 НК РФ за отчетный период по налогу признается первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года. Отчетными периодами для налогоплательщиков, исчисляющих ежемесячные авансовые платежи исходя из фактически полученной прибыли, признаются месяц, два месяца, три месяца и так далее до окончания календарного года.

В РФ юридические лица подают налоговую декларацию за налоговый период не позднее 28 марта года, следующего за отчетным годом. В этот же срок уплачивается налог. Компании США должны вносить оценочные платежи равномерно: 15 апреля, 15 июня, 15 сентября и 15 декабря. Окончательный расчет – до 15 числа третьего месяца, следующего за отчетным годом. Большинство американских и русских компаний обязаны предоставлять декларацию по налогу на прибыль, независимо от того, получили ли они облагаемый доход или нет. [4, с. 108]

Таблица 1 – Структура доходов консолидированного бюджета по состоянию за 2013г. [6]

Виды доходов	Консолидированный бюджет РФ и Государственный внебюджетный фонд РФ, млрд. руб.	Федеральный бюджет, млрд. руб.	Бюджет Государственного Внебюджетного фонда, млрд. руб.	Бюджеты терр. Государственного внебюджетного фонда, млрд. руб.	Конс. Бюджеты субъектов РФ, млрд. руб.
Всего доходов	19221,42	10698,31	5498,42		6325,36
Налог на прибыль организации	1803,94	320,71			1483,23
Налог на доходы физических лиц	1864,73	6,87			1857,86
Страховые взносы на обязательное соц. страхование	3449,86		3756,13	0,05	0,00
НДС на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	1668,10	1663,76			4,33
Акцизы по подакцизным товарам, производимым на территории РФ	734,16	376,43			357,72
НДС на товары, ввозимые на территорию РФ	1231,95	1230,79			1,16
Налоги на совокупный доход	240,98				240,99
Налог на имущество	672,90				672,90
НДПИ	2205,89	2174,47			31,42
Таможенные пошлины	3366,26	3365,62			0,64
Безвозмездные	0,02	36,44	1785,30	1038,36	1175,18

поступления от др. бюджетов бюджетной системы РФ					
Прочие	-1467,22	1523,20	-3799,12	13,16	499,92

Основную часть налогов, сборов и иных обязательных платежей консолидированного бюджета в 2014 г. обеспечили поступления: страховые взносы – 17,9%, таможенные пошлины – 17,5%, НДС – 11,5%, налог на доход физических лиц – 9,7%, налог на прибыль – 9,4%. Налог на прибыль в данном году составил 1803,94 млрд. руб., из которых зачисляется в федеральный бюджет 2% (320,71 млрд. руб.) и в бюджеты субъектов РФ – в размере 18% (1483,23 млрд. руб.).

Таблица 2 – Государственный и муниципальный доход за 2014 год в США, млрд. руб. (по курсу 1\$ = 45,79 руб.) [7]

Вид	ФРС	Государство	Местные	Итого
Налог на прибыль	78543,59	16250,87	1762,92	96557,38
Соц. Страхование	46884,38	18636,53	1959,81	67480,72
Адвалорные налоги	7875,88	23279,64	24062,65	55218,17
Сборы и платежи	0,0	7624,04	12537,3	20161,34
Бизнес и прочие доходы	4542,37	6909,71	9441,9	20893,98
Выручка от подоходного налога	476,22	0,0	0,0	476,22
Итого, Прямые доходы	138322,44	72700,79	49764,5	206787,73

Сейчас в США общая ставка корпоративного налога составляет 39,1% и является самой наивысшей ставкой в развитых странах мира. Высокая ставка снижает уровень инвестиций в США и расходы американских рабочих мест и повышает уровень заработной платы. Налог на прибыль занимает лидирующее место в доходах США и составляет 37,03% государственных и муниципальных доходах. В государственный бюджет от доходов зачисляется 16,83% (16250,87 млрд. руб.) а в местный бюджет только 1,83% (1762,92 млрд. руб.). Оставшаяся часть дохода зачисляется в Федеральную резервную систему, которая выполняет функции центрального банка – 81,34% (78543,59 млрд. руб.).

Ступенчатая шкала ставки налогообложения более эффективна, как видно на опыте США. Справедливо устанавливать более высокую процентную ставку для более рентабельных и крупных организаций, и

сравнительно низкую процентную ставку для малого предпринимательства. Как видно по структуре поступлений налогов в США, такая система налогообложения достаточно продуктивна. Из чего следует сделать вывод о выполнении в данной стране основной функции налогообложения – фискальной. Исходя из этого можно сказать, что рационально будет использовать ступенчатую шкалу в системе налогообложения Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Налоги и налоговая система Российской Федерации: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 464 с.: ил.
2. Налоги и налогообложение: учебник / В.Ф. Тарасова, М.В. Владыка, Т.В. Сапрыкина, Л. Н. Семькина; под общ. ред. В.Ф. Тарасовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2012. – 488 с.
3. Налоги и налогообложение: учебник для студентов вузов / [И.А. Майбуров и др.]; под ред. И.А. Майбунова. – 4-е изд., перераб. И доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 559 с.
4. Налоговые системы зарубежных стран: Учебник / Н.Н. Тютюрюков. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2010. – 176 с.
5. Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие: Л.В. Попова, И.А. Дрожжина, Б.Г. Маслов. – М.: Дело и Сервис, 2008. – 368 с.
6. http://info.minfin.ru/kons_doh.php
7. http://www.usgovernmentrevenue.com/fed_revenue_2014USr

*Долгова Р.А.
студент 4 курса
экономический факультет
Долгов С.А., студент 3 курса
инженерный факультет
ФГБОУ ВПО «Ульяновская
ГСХА им. П.А. Столыпина»
Россия, г. Ульяновск*

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МОЛОКА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. Статья посвящается анализу и оценке конкурентоспособности молока.

Ключевые слова: Молоко, рынок, конкурентоспособность, SWOT-анализ

Молочный рынок Ульяновска, далек от насыщения. По мнению специалистов, потребительский молочный рынок Ульяновской области в сравнении с другими молочными рынками Поволжья довольно

стандартен: основная конкуренция разворачивается не столько на рынке потребления, сколько на рынке сырья ввиду катастрофического сокращения в последние годы поголовья [1, с.953-958].

Расчет доли хозяйствующего субъекта (ЗАО «Тетюшское») на рынке молока в 2012 году представлен в таблице 1.

Лидерами в центральной зоне по доли выручки от реализации молока – сырья являются такие хозяйства как: СПК «Балтийский» (Кузоватовский район) – 13,43%, СПК «Шиловский» (Сенгилеевский район) -12,03% , ЗАО «Тетюшское» (Ульяновский район)-11,72%, СПК «Свияга» -11,14%.

Учитывая тот факт, что в центральной зоне уменьшается число сельскохозяйственных товаропроизводителей, специализирующихся на выращивании аналогичной ЗАО «Тетюшское» продукции, можно утверждать, что хозяйство находится в выгодном положении. Все остальные товаропроизводители занимают меньшую долю выручки и незначительные доли по производству и реализации молока –сырья перерабатывающим предприятиям Ульяновской области[2, с.64-70].

Таблица 1 - Расчет доли хозяйствующего субъекта на рынке (центральная зона) в 2013году

Хозяйствующий субъект	Выручка от реализации молока, тыс.руб.		Прирост, %	Доля на рынке, %
	2012г.	2013г.		
Ульяновский район				
ООО СХП «Волжанка»	11722	11598	98,94	7,91
ЗАО «Тетюшское»	24066	17186	71,41	11,72
ООО кооператив «Курортный»	4299	4876	113,42	3,32
ООО «Агропромпарк «Баратаевка»	4447	5425	121,99	3,70
Сенгилеевский район				
СПК им.ГАЯ	24641	10267	41,66	7,00
СПК «Шиловский»	7570	17640	в 2,3 раза	12,03
ООО «Возрождение»	5315	8805	165,66	6,00
ООО «Мордово»	8567	9563	116,26	6,52
Майнский район				
ООО «Полбино»	3594	3514	97,77	2,40
ОНО ОПХ «Новоанненковское»	1808	1896	104,87	1,30
ООО «Лава-1»	1173	1882	160,44	1,28
ООО «Гимово»	4895	3628	74,12	2,47
СПК «Карлинское»	10606	10102	95,25	6,89
Кузоватовский район				
ООО «Чертановский»	1387	1393	100,43	0,95
СПК «Киватский»	2512	2837	112,94	1,94
СПК «Свияга»	15987	16334	102,17	11,14
СПК «Балтийски»	14492	19702	135,95	13,43
Общий объем рынка	147081	146648	99,71	100,0

Для определения уровня конкурентоспособности продукции предлагаются три групповых показателя, на базе которых определяется интегральный: конкурентоспособность производимых предприятием товаров, его конкурентный потенциал и эффективность конкурентных стратегий. Групповые показатели включают в себя единичные.

Единичный показатель конкурентоспособности – отношение величины какого-либо параметра к величине того же параметра, при котором элемент потребности теоретически полностью удовлетворяется.

Групповой показатель конкурентоспособности – показатель, который объединяет единичные показатели и характеризует степень удовлетворения потребности в целом.

Интегральный показатель конкурентоспособности – количественная характеристика конкурентоспособности продукции, учитывающая влияние не отдельных факторов, а их комбинаций и взаимодействий. Он является комплексным показателем, объединяющим параметры различных групп.

В связи с этим экономисты предлагают различные варианты его расчета. Определение коэффициента конкурентоспособности:

$$K = \sum \frac{P_i}{\bar{P}}, \quad (1)$$

где K – коэффициент конкурентоспособности;

P_i – единичный показатель по i -му показателю;

$\bar{P}$ – среднее или базовое значение того же параметра.

За среднее или базовое значение необходимо взять средние показатели по Центральной зоне (Ульяновский и Майнский районы). Для того, чтобы рассчитать коэффициенты по данным групповым показателям необходимо привести исходные данные по конкурирующим хозяйствам[2].

Все показатели технологические, производственные и экономические по зерновым и подсолнечнику приведены в таблице 2 и 3.

Таблица 2 – Исходные данные конкурентоспособности молока в Центральной зоне в 2013г.

	Среднее значени е по району	ЗАО «Тетюш ское»	ООО СХП «Волжанк а»	ООО «Курор тный»	ООО «Лави- 1»	ООО «Гими во»	СПК «Карли нское»	ООО «Полби но»	ОНО ОПХ «Новоа ненков ское»	ОО «Роса гро»
Технологические										
Количество доярок на 100 голов молочного стада	4,13	3,33	5,58	3,75	7,5	3,13	3,77	2,86	4,00	3,28
Доля коров в общем поголовье скота, %	45,71	67,09	27,7	32,9	23,8	58,1	31,8	67,0	52,6	50,4
Количество скотников на 100 гол. КРС	1,63	1,28	1,16	1,44	1,19	0,92	1,40	1,44	3,16	2,48
Энергообеспеченность л.с на 100 га с-х угодий	109,80	63,48	194,58	93,17	192,17	99,63	133,70	91,09	6,39	114,0
Производственные										
Трудоемкость, чел.-час/ц	1,62	4,51	1,11	1,35	1,52	1,25	1,10	1,18	1,40	1,13
Продуктивность, ц	35,22	48,47	50,40	27,88	49,22	24,94	34,16	24,31	28,64	28,97
Производственная себестоимость 1 ц, руб.	1191,36	1324,0	1690,0	1200,0	1040,0	1261,0	1265,0	950,0	950,2	1042,0
Экономические										
Полная себестоимость 1 ц, руб.	1138,67	1324,0	1297,0	1200,0	1040,0	1261,0	1265,0	950,0	833,0	1078,0
Цена реализации 1 ц, руб.	1323,00	1463,0	1229,0	1422,0	1228,0	1199,0	1333,0	1342,0	1092,0	1599,0
Прибыль (убыток) от реализации 1 ц, руб.	+184,33	139,0	-68,0	+222,0	+188,0	-62,0	+68,0	+392,0	+259,0	+521,0
Рентабельность (убыточность) производства, %	+18,11	+10,50	-5,24	+18,50	+18,08	-4,92	+5,38	+41,26	+31,09	+48,33
Рентабельность (убыточность) продаж, %	+13,37	+9,50	-5,53	+15,61	+15,31	-5,17	+5,10	+29,21	+23,72	+32,58

Таблица 3 – Результаты оценки конкурентоспособности молока в Центральной зоне в 2013г.

	ЗАО «Тетюшс кое»	ООО СХП «Волжанк а»	ООО «Курортн ый»	ООО «Лав- 1»	ООО «Гимов о»	СПК «Карли нское»	ООО «Полби- но»	ОНО ОПХ «Новоа неннко вское»	ООО «Росагр о»
Технологические									
Количество доярок на 100 голов молочного стада	0,81	1,35	0,86	1,82	0,76	0,91	0,69	0,97	0,79
Доля коров в общем поголовье скота	1,47	0,61	0,72	0,52	1,27	0,70	1,47	1,15	1,10
Число скотников на 100 гол. КРС	0,78	0,71	0,88	0,73	0,56	0,86	0,88	1,94	1,52
Энергообеспеченность л.с на 100 га с- х угодий	0,58	1,77	0,85	1,75	0,91	1,22	0,83	0,06	1,04
Производственные									
Трудоемкость, чел.-час/ц	0,36	1,46	1,2	1,07	1,30	1,47	1,37	1,16	1,43
Продуктивность, ц	1,38	1,43	0,79	1,40	0,71	0,97	0,69	0,81	0,82
Производственная себестоимость 1 ц, руб.	0,90	0,70	0,99	1,15	0,94	0,94	1,25	1,25	1,14
Экономические									
Полная себестоимость 1 ц, руб.	0,86	0,88	0,95	1,09	0,90	0,90	1,20	1,37	1,06
Цена реализации 1 ц, руб.	1,11	0,93	1,07	0,93	0,91	1,01	1,01	0,83	1,21
Прибыль (убыток) от реализации 1 ц. руб.	0,77	0	1,21	1,02	0	0,37	2,13	1,41	2,83
Рентабельность (убыточность) производства, %	0,58	0	1,02	0,99	0	0,30	2,28	1,72	2,67
Рентабельность (убыточность) продаж, %	0,71	0	1,17	1,15	0	0,38	1,77	1,77	2,44

Для установления уровня конкурентоспособности по ценовому критерию нами был проведен ценовой мониторинг средних отпускных цен на молоко в течение года (табл.2). Исследования показали, что наиболее преимущественное ценовое положение занимают следующие предприятия: ООО «Росагро» (1599 руб.), ЗАО «Тетюшское» - 1463 руб., и ООО «Курортный» - 1422 руб. за 1 ц. Однако самая низкая себестоимость 1 ц молока сложились в ОНО ОПХ «Новоаненновское» -833 руб., и в ООО «Полбино» - 950 руб.

По экономическим показателям расчеты коэффициентов показали, что лидирующее место имеет ООО «Росагро»(табл.3) ООО «Росагро» имеет самые высокие показатели прибыли от реализации молока и соответственно уровни рентабельности производства и продаж.

Суммируя технологические, производственные и экономические показатели мы получаем интегральные показатели конкурентоспособности молока и определяем лидеров в рейтинге оценок (табл.4).

Таблица 4 – Групповые и интегральные показатели конкурентоспособности молока в хозяйствах Центральной зоны за 2013г

Хозяйства	Групповые показатели конкурентоспособности				
	Технологические	Производственные	Экономические	Интегральные	Место в рейтинге
ЗАО «Тетюшское»	3,64	2,64	4,03	10,31	6
ООО СХП «Волжанка»	4,44	3,59	1,81	9,84	8
ООО «Курортный»	3,31	2,98	5,42	11,71	5
ООО «Лава-1»	4,82	3,62	5,18	13,62	4
ООО «Гимово»	3,50	2,95	1,81	8,26	9
СПК «Карлинское»	3,69	3,38	2,96	10,03	7
ООО «Полбино»	3,87	3,31	8,39	15,57	2
ОНО ОПХ «Новоаненновское»	4,12	3,22	7,1	14,44	3
ООО«Росагро»	4,45	3,39	10,21	18,05	1

Проведенный анализ в таблице 4 показывает, что наиболее выгодное положение имеют хозяйства: ООО«Росагро», ООО «Полбино» и ОНО ОПХ «Новоаненновское». Оценка и аналитические расчеты по интегральному показателю позволяют констатировать, что продукция ЗАО «Тетюшское» пока слабо конкурирует с аналогами на местном рынке. В связи с этим повышение уровня конкурентоспособности требует поиска более эффективных маркетинговых стратегий, которые учитывали бы не только сильные, но и слабые стороны в рыночной деятельности хозяйствующего субъекта и позволяли бы развивать последние.

Для повышения конкурентоспособности продукции можно получить рекомендации, используя автоматизированную информационную программу АИС БЕСТ-Маркетинг.

Программа АИС БЕСТ-Маркетинг разработана компанией «Интеллект-Сервис». Она предназначена для решения задач маркетинга в типичных условиях, когда информация о рыночной и конкурентной среде имеет некачественный и неполный характер.

При проведении анализа конкурентоспособности молока в программу были введены основные технологические, производственные, экономические параметры. Ключевыми параметрами стали цена реализации и полная себестоимость реализации молока. В результате того, что экспертным путем были указаны качественные оценки по всем конкурентам за 2013г., были получены следующие результаты:

Проведенные исследования анализа конкурентоспособности предприятий Центральной зоны с использованием программы БЭСТ-Маркетинг показали, что ЗАО «Тетюшское» занимает шестую позицию по сравнению с другими хозяйствами-конкурентами(рис.1).

Тип отчета		Рынок	Рекомендации	Конкуренты	Статистика
Конкуренты		Наше преимущество			
ООО "Гимово"		-39%			
ООО СХП Волжанка		-31%			
СПК Карлинское		-11%			
ЗАО ТЕТЮШСКОЕ		3%			
ООО Курортный		11%			
ООО "Лава-1"		20%			
ОНО ОПХ Новоаненское		23%			
ООО "Полбино"		56%			
ООО "Росагро"		57%			

Рис. 1 – Сравнительная конкурентоспособность производства и реализации молока в Центральной зоне в 2013г.

Первое и второе места занимают ООО «Росагро» и ООО «Полбино». Конкурентное преимущество у ООО «Гимово» и ООО СХП «Волжанка», СПК «Карлинское» отрицательное - 39%, 31% и 11% соответственно.

Основной путь к завоеванию ценового лидерства - снижение себестоимости продукции путем оптимизации производства и внедрения новых ресурсосберегающих технологий.

С нашей точки зрения наиболее эффективная методика, используемая для этих целей - SWOT-анализ, являющийся средством обобщения стратегических факторов предприятия и сопоставления благоприятных возможности и угрозы для его развития. На основе данного подхода генерируются стратегические альтернативы, учитывающие наборы стратегических факторов.

С помощью SWOT-анализа факторов и условий функционирования отрасли молочного скотоводства в сельскохозяйственных организациях можно оценить их сильные (strengths) и слабые (weaknesses) стороны, выявить возможности (opportunities) и угрозы (threats), т.е. существующие риски при производстве молока, которые самым непосредственным образом влияют на уровень конкурентоспособности и параметры развития отрасли в перспективе.

Таблица 5 – SWOT-анализ производства и реализации молока

Хозяйства	Оценка результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий	Риски (угрозы)	Рекомендации по повышению конкурентоспособности
ЗАО «Тетюшское»	Достаточно высокая доля коров в общем поголовье скота. Хорошие конкурентные преимущества по продуктивности коров.	Реализация молока по средним ценам	Снизить трудоемкость производства молока, производственную и полную себестоимость, повысить качество молока.
ООО ОПХ «Новоанненское»	Конкурентное преимущество выражается в низких издержках производства и реализации молока.	Повышение себестоимости и снижение цен реализации	Повысить качество производимого молока и реализовать по более высоким закупочным ценам.
ООО «Росагро»	Хорошие конкурентные преимущества по производственной и полной себестоимости. Достаточно высокая энергообеспеченность.	Повышение себестоимости и снижение цен реализации продукции	Повысить продуктивность и качество продукции с целью реализации молока по более высоким ценам
ООО «Полбино»	Достаточно низкая трудоемкость производства молока. Высокие показатели рентабельности производства и продажи молока	Повышение себестоимости и снижение цен реализации продукции	Реализация по более выгодным каналам сбыта и более высоким закупочным ценам

Анализируя таблицу 5, можно прийти к выводу, что:

1. Производство молока в ЗАО «Тетюшское» может являться доходным видом бизнеса, так как существуют благоприятные возможности, исходя из территориальной специфики (близко расположено к городу).
2. Вместе с тем существует совокупность рисков (производственного, ресурсного, финансового, маркетингового характера), которые снижают потенциальную привлекательность отрасли и ее качественный рост, а также интенсивность бизнес-структур в развитии молочного скотоводства района.

3. Существующие ограничения и риски влияют по-разному на стратегию действий хозяйств, усиливая их конкурентные возможности.

4. Можно прогнозировать, что в перспективе основным производителем на региональном рынке молока будет выступать сеть уже сложившихся сельскохозяйственных предприятий.

5. Более благоприятные условия развития отрасли молочного скотоводства невозможно создать без бюджетной поддержки всех уровней, так как финансовые ресурсы хозяйств ограничены, а влияние диспаритета цен не преодолено.

Использованные источники:

1. Долгова, И.М. Основные тенденции развития отрасли животноводства в Ульяновской области / И.М. Долгова // Материалы IV Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». – Ульяновск: ГСХА им. П.А. Столыпина, 2012.- Том III.-с.64-70
2. Долгова, И.М. Экономические отношения в сфере производства и переработки молока в Ульяновской области / И.М. Долгова. -М.:ФГУП «ЭКСПЛОР», 2005.-186с.
3. Долгова, И.М. Тенденции развития рынка молока и молочной продукции в РФ[Текст]/ И.М. Долгова // Экономика и предпринимательство г.Москва.- 2014г.-№9(50).-с.953-958

*Домрачева М.А.
магистрант 701 гр
Факультет управления ЧелГУ
Россия, г. Челябинск*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЕМ

Здоровье граждан, как социально-экономическая категория, является неотъемлемым фактором трудового потенциала общества и представляет собой важнейший элемент национального богатства страны. В статье рассматриваются основы управления здравоохранением в РФ в период реформирования отрасли. Проведен анализ нормативно-правовых актов здравоохранения, затронуты проблемы повышения качества оказываемых медицинских услуг населению.

Ключевые слова: управление здравоохранением, охрана здоровья, государственное и муниципальное управление, нормативно-правовые акты, финансирование отрасли.

Здравоохранение является важнейшим подразделением социальной инфраструктуры государства. Охрана здоровья граждан - это система мер медицинского, санитарно-противоэпидемического, социального, научного, политического, экономического, правового, характера, регулируемых

органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, организациями и гражданами в целях профилактики заболеваний, сохранения и укрепления физического и психического здоровья каждого человека, поддержания его долголетней активной жизни, предоставления ему медицинской помощи. [1]

Основными принципами охраны здоровья являются:[2]

1)соблюдение прав граждан в сфере охраны здоровья и обеспечение связанных с этими правами государственных гарантий;2)приоритет интересов пациента при оказании медицинской помощи;

3) приоритет охраны здоровья детей;4) социальная защищенность граждан в случае утраты здоровья;

5)ответственность органов государственной власти и органов местного самоуправления, должностных лиц организаций за обеспечение прав граждан в сфере охраны здоровья;6) доступность и качество медицинской помощи;7) недопустимость отказа в оказании медицинской помощи;8) приоритет профилактики в сфере охраны здоровья;

9) соблюдение врачебной тайны.Здоровье – это состояние физического, психического и социального благополучия человека, а не только отсутствие заболеваний и расстройств функций органов и систем организма.[3]

В системе управления здравоохранением выделяют государственный и муниципальный уровень. Государственное управление здравоохранением реализуется через Министерство здравоохранения РФ и Министерства здравоохранения субъектов РФ. Муниципальный уровень представлен отделами (комитеты, управления) здравоохранения при администрациях муниципальных образований. В небольших муниципалитетах управлением здравоохранения занимается специалист по вопросам медицины из комплексного отдела социальной политики или полномочия по управлению возлагаются на главного врача территориального медицинского объединения.

В структуре горздрав отделов городских округов выделяют главных специалистов по хирургии, терапии, материнству и детству и тд, осуществляющих непосредственный контроль курируемой сферы медицины.

Лечебно-профилактические учреждения, аптечные склады, фармацевтические предприятия, находящиеся на территории муниципального образования могут являться государственной, муниципальной или частной собственностью. Но не зависимо от права собственности все они несут ответственность перед муниципальными органами управления здравоохранением.

Правовой основой деятельности органов местного самоуправления в области охраны здоровья населения является Конституция РФ, федеральные законы от 29.11.2010 N 326-ФЗ "Об обязательном медицинском страховании в РФ"; ФЗ от 30.03.1999 N 52 "О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения"; ФЗ от 12.04.2010 N 61 "Об обращении лекарственных средств" и «Государственная программа развития здравоохранения Российской Федерации» и иные нормативные правовые акты всех уровней власти по вопросам охраны здоровья населения.[4]

К полномочиям органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов в сфере охраны здоровья согласно ст. 17 ФЗ 323 относится. [5]:

1.создание условий для бесплатного оказания гражданам медицинской помощи;

2.обеспечение организации оказания медицинской помощи в медицинских организациях муниципальной системы здравоохранения;

3.информирование населения о возможности распространения социально значимых заболеваний и заболеваний, представляющих опасность для окружающих;

4.участие в санитарно-гигиеническом просвещении населения и пропаганде донорства крови и (или) ее компонентов;

5.участие в реализации на территории муниципального образования мероприятий, направленных на спасение жизни и сохранение здоровья людей при чрезвычайных ситуациях, информирование населения о медико-санитарной обстановке в зоне чрезвычайной ситуации и о принимаемых мерах;

6.реализация на территории муниципального образования мероприятий по профилактике заболеваний и формированию здорового образа жизни в соответствии с законом субъекта Российской Федерации;

7.создание благоприятных условий в целях привлечения медицинских работников и фармацевтических работников для работы в медицинских организациях.

Органы управления здравоохранения муниципального образования осуществляют защиту прав граждан в этой области; координацию и контроль качества выполнения мероприятий по улучшению лечебной, диагностической, профилактической и реабилитационной помощи населению учреждениями и организациями государственной и муниципальной систем здравоохранения.[6]

Как и все российское общество в целом система здравоохранения переживает значительные организационно-правовые и содержательные преобразования: создана законодательная база для реформы здравоохранения, позволившая осуществить централизацию государственной системы медицинского обслуживания и управления

здравоохранением, реализуется система обязательного медицинского страхования, проводится структурная перестройка отрасли, развивается частный сектор здравоохранения.

Но не смотря на это, общий уровень медицинской помощи и соответственно состояния здоровья населения в Российской Федерации на современном этапе нельзя назвать благополучным. В первую очередь это высокий уровень смертности населения, низкий уровень рождаемости и как следствие депопуляция, демографическое старение население, снижение численности трудоспособного населения, приводящие к экономическим и политическим проблемам. Решение демографической проблемы возможно лишь при осуществлении перехода к мощной политике укрепления института семьи и оздоровление населения страны.

Реформирование здравоохранения должно быть направлено на повышение качества медицинского обслуживания с целью улучшения здоровья населения, снижения смертности, увеличения продолжительности жизни. При этом необходимо максимально эффективное использование средств выделяемых на здравоохранение. Достижение этих целей требует коренная реорганизации управления отраслью.[7]

На современном этапе федеральным законодательством предусмотрены существенные изменения в организации управления здравоохранения и оказания медицинской помощи населению РФ:

Федеральный закон от 29.11.2010 № 313–ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации»» предусматривает следующие изменения. [8]

1. Организация оказания медицинской помощи в учреждениях здравоохранения муниципальных образований с 1 января 2012 года становится полномочием субъектов РФ. Передача полномочий по организации первичной медико-санитарной и скорой медицинской помощи из ведения муниципальных образований в ведение субъектов Российской Федерации должна привести к повышению доступности медицинской помощи для пациента. Передача муниципальных учреждений здравоохранения в государственную собственность позволит оптимально использовать ресурсы материально-технических и консультационно-диагностических баз учреждений здравоохранения, отработать условия для рациональной маршрутизации пациентов, позволит эффективно использовать коечный фонд, повысить управляемость сетью и равномерно распределить зоны ответственности учреждений в отношении курируемых территорий

2. Полномочиями органов местного самоуправления остается создание условий для оказания медицинской помощи населению на территории муниципального образования.

Федеральный закон от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» прежде всего, предусматривает переход на преимущественно одноканальное финансирование учреждений здравоохранения через систему обязательного медицинского страхования.[9] Новая система финансирования здравоохранения предполагает совершенно новый подход к организации работы медицинских организаций. Последние 10 лет финансирование здравоохранения осуществлялось по бюджетно-страховой модели, то есть имела многоканальность системы финансирования. Обязательное медицинское страхование покрывало лишь несколько статей расходов медицинских учреждений - это заработная плата работников, начисления на зарплату, медикаменты, продукты питания, мягкий инвентарь и т.д. Создание новой системы предусматривает компенсацию всех расходов из средств обязательного медицинского страхования. Лечение будет оплачиваться по законченному случаю, в зависимости от проделанной работы, на основе комплексных показателей объема и качества услуг и в соответствии со стандартами медицинской помощи. Это приведет к повышению качества оказываемой населению медицинской помощи, так как появится конкуренция, между лечебными учреждениями муниципального образования, за пациентов и соответственно за прибыль.

Согласно статье 16 ФЗ 326 пациент имеет право самостоятельно выбирать страховую медицинскую организацию, медицинское учреждение и врача. Теперь медицинские учреждения становятся, заинтересованы в привлечение как можно большего количества пациентов и оказания им качественных услуг. На наш взгляд, основными показателями способствующими привлечению пациентов в муниципальные учреждения здравоохранения являются:

1. квалифицированные специалисты;
2. наличие современного лечебно- диагностического оборудования
3. возможность электронной записи на прием, наличие сайта
4. условия для комфортного ожидания врачебного приема
5. доброжелательность медицинского персонала

В соответствии со статьей 6 к полномочиям субъектов РФ так же относится утверждение дифференцированных подушевых нормативов финансового обеспечения обязательного медицинского страхования. т.е за каждого прикрепленного к медицинскому учреждению пациента ОМС перечисляет денежные средства, раз в месяц, согласно подушевым нормативам, при этом неважно, посещали ли медицинское учреждение в этом месяце все прикрепленные пациенты либо какая то часть их.

Следовательно, поликлиникам выгодно прикрепление молодых и здоровых пациентов, которые заведомо не станут обращаться за медицинской помощью.

Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» предусматривает статьями 9 и 161 изменение типов учреждений здравоохранения на бюджетные, казенные, и автономные. Изменение порядка финансирования учреждений: для казенных учреждений остается финансирование по смете, финансирование бюджетных учреждений будет осуществляться по плану финансово-хозяйственной деятельности, автономных – по государственному заданию.[10]

Главная цель реформирования здравоохранения - это повышение доступности качественной медицинской помощи. Основными достоинствами выбранной тактики модернизации здравоохранения, на наш взгляд, является:

1. стремление к выравниванию в качестве оказываемых медицинских услуг и оснащение оборудованием, между учреждениями здравоохранения муниципальных районов и городских округов;
2. появление конкуренции, между лечебными учреждениями;
3. возможность пациента выбирать медицинские учреждения и врача;
4. повышение управляемости сетью за счет «централизации»;
5. повышение ответственности медицинских организаций за качество оказываемых услуг;
6. заинтересованность врача в повышении своей квалификации

Возможными проблемами, на наш взгляд, может явиться наличие одноканального финансирования, из-за значительных различий в оснащении медицинских учреждений одного муниципального образования таким образом, учреждения находятся не в равных условиях между собой, для осуществления конкуренции за пациента.

Несмотря на большое число исследований, управление здравоохранением остается одним из менее разработанных разделов научного знания.

Таким образом, проведение настоящего исследования обусловлено внесением изменений в нормативно-правовые акты здравоохранения, приводящие к передаче полномочий органов местного самоуправления по организации медицинской помощи на уровень субъекта Российской Федерации и переход к централизованной модели управления здравоохранением и необходимостью оценки и анализа нововведений.

Изучение проблемы управления здравоохранением продиктовано необходимостью выявления зависимости между состоянием здоровья

населения и моделью управления здравоохранения, опираясь на отечественный и зарубежный опыт.

Использованные источники:

1. Линденбрaten А. Н. О Концепции развития здравоохранения Российской Федерации до 2020 года [Текст] / А. Н. Линденбрaten// НИИ общественного здоровья РАМН. — 2009, — №.1. — С.80-83.
2. Федеральный закон от 29.11.2010 № 313–ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации»
3. Федеральный закон от 21.11.2011 N 323-ФЗ "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации", ст.2
4. Конституция РФ статья 72
5. Федеральный закон от 21.11.2011 N 323-ФЗ "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации", ст.17
6. Линденбрaten А. Н. О Концепции развития здравоохранения Российской Федерации до 2020 года [Текст] / А. Н. Линденбрaten// НИИ общественного здоровья РАМН. — 2009, — №.1. — С.80-83.
7. Федеральный закон от 29.11.2010 № 313–ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации»
8. Федеральный закон от 29.11.2010 № 326–ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации»
9. Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»
10. Здравоохранение [Электронный ресурс] // Сайт федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstatmain/rosstat/ru/statistics/population/healthcare/>

*Дорохова Е.И., к.э.н
доцент
Михайлова А.А.
студент 3 курса
Институт экономики
Белгородский государственный
национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Данная статья посвящена наиболее актуальным и важным проблемам экономики, а именно повышению конкурентоспособности и инновационного развития экономики РФ. Важно отметить, что в работе конкурентоспособность рассматривается на уровне страны. В статье проведен анализ макроэкономических показателей конкурентоспособности РФ, факторы, обеспечивающих конкурентоспособность экономики.

В ходе исследования были использованы общие и частные методы научного исследования, а именно индуктивный и дедуктивный, метод анализа и синтеза, аналитический метод и т.д.

В настоящее время существует большое количество понятий термина «конкурентоспособность». К примеру, М. Портер рассматривал конкурентоспособность, как свойство объекта, имеющего определенную долю рынка, которое характеризует степень соответствия технико-функциональных, экономических, организационных и других характеристик [2]. Уровень требования потребителей, определяет долю рынка, принадлежащую данному объекту, и препятствуют перераспределению этого рынка в пользу других объектов. Конкурентоспособность затрагивает не только внутренние факторы, но и учитывает внешние: уровень конкуренции, рынки сбыта, цены реализации, политику в области налогообложения и финансирование, и др.

Важно отметить, что к факторам конкурентоспособности относят: финансовое положение предприятия; состояние базы для собственных НИОКР и уровень расходов на них; наличие передовой технологии, обеспеченность высококвалифицированными кадрами; наличие сбытовой сети; способность к продуктовому и ценовому маневрированию; состояний технического обслуживания.

Следующим вопросом, рассмотренным в нашей статье, является особенности инновационного развития РФ. Одной из главных, но до сих пор нерешенных проблем, страны является повышение качества инвестиционного климата России. В последние годы Россия развивалась в основном за счет внешних источников – продажи природных ресурсов и сырья, а также за счет «дешёвых» кредитов иностранных банков. Однако

необходимо искать и альтернативные внутренние возможности роста. Таким образом, ознакомившись с теоретическими аспектами, касающимися нашей проблемы, рассмотрим основные макроэкономические показатели России.

Для начала проанализируем рейтинги глобальной конкурентоспособности 2012-2013 гг., который опубликован аналитической группой Всемирного экономического форума (ВЭФ). Данные этого рейтинга в курсовой работе подобраны для четырех анализируемых стран, таких как Россия, США, Германия и Китай (табл. 1).

Таблица

1

Рейтинг глобальной конкурентоспособности за 2012-2013 гг.

Страна	Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2012 г.		Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013 г.	Изменение позиции
	рейтинг	оценка	рейтинг	тренд
Германия	6	5.51	4	2
США	7	5.48	5	2
Китай	29	4.84	29	0
Россия	67	4.25	64	3
		5.51		

Источник:[5].

Как можно заметить из таблицы 1, место России в этом списке поднялось с 67 до 64 места. В 2013 году исследование охватывало 148 стран. Из этого следует, что Россия имеет хорошие перспективы в данном рейтинге и возможно в следующем году наша страна повысит свой уровень еще на две-три позиции. Далее проанализируем рейтинг стран по ведению бизнеса и уровню развития инновации за 2012 и 2013 гг. (табл. 2.2).

Таблица 2

Рейтинг стран по ведению бизнеса и уровню развития инновации за 2012 и 2013 гг.

Страна	Рейтинг страны по ведению бизнеса		Рейтинг стран по уровню развития инноваций		Изменение позиции	
	2012	2013	2012	2013	бизнес	инновации
Германия	3	3	7	4	0	3
США	10	6	6	7	4	-1
Китай	45	45	33	32	0	1
Россия	119	107	85	78	12	7

Источник:[5].

Как видно из таблицы, все страны в 2013 году повысили свой рейтинг, за исключением США. Самые заметные изменения наблюдаются у России, которая поднялась на 12 и 7 соответственно позиции вверх по рейтингам.

Далее проанализируем государственный бюджет, валовое национальное сбережение и размер государственного долга стран за 2012 г. И отразим результаты в таблице 3.

Таблица 3

Государственный бюджет, валовые национальные сбережения и размер государственного долга отдельных стран за 2012 г. (% от ВВП)

Страна	Государственный бюджет		Валовое национальное сбережение		Размер государственного долга	
	2012	рейтинг	2012	рейтинг	2012	рейтинг
Россия	0,4	23	28,5	32	10,9	10
Германия	0,2	28	24,2	49	82	130
Китай	-2,2	61	30	25	22,8	28
США	-8,5	142	13,1	112	106,6	140

Источник: [5].

Исходя из показателей, представленных в таблице 3, Россия имеет хорошие результаты по сравнению с другими странами. Государственный бюджет РФ имеет профицит, по валовому национальному сбережению уступает ненамного только Китаю, а государственный долг самый наименьший, из 148 стран Россия находится на 10 месте.

Также проанализируем уровень инфляции стран за 2011 - 2013 гг. (табл. 4).

Таблица 4

Уровень инфляции стран за 2012-2013 гг.
(годовые процентные изменения индекса потребительских цен)

Страна	Уровень инфляции		Изменение
	2011	2012	
США	3,1	2,1	-1
Германия	2,5	2,1	-0,4
Россия	8,4	5,1	-3,3

Источник: [5].

Годовой индекс инфляции показывает, во сколько раз возрастает цена «потребительской корзины» за год. Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод о том, что Россия имеет большее изменение индекса потребительских цен. При инфляции население государства ускоренно стараются материализовать деньги в товары, что в некоторой степени стимулирует производство, способствует более быстрому обороту денег и развитию экономики. Поэтому в последнее время инфляции не приписывают

исключительно деструктивных качеств, так как развитие без инфляции приводит к накоплению денег и оттоку их из производства.

Таким образом, Российская Федерация по мировым рейтингам конкурентоспособности имеет не самые худшие результаты. По рейтингу глобальной конкурентоспособности РФ поднялась на 3 пункта и занимает среди 148 стран 67 место. Что же касается рейтинга по ведению бизнеса, то Россия также улучшила свои результаты и поднялась на 12 пунктов, занимая 107 место. Та же ситуация по рейтингу уровня развития инновации, повышение на 7 пунктов и 78 место.

По макроэкономическим показателям конкурентоспособности Российская Федерация среди анализируемых стран выигрывает только по показателям оценки государственного бюджета и уровню государственного долга, занимая 23 и 10 место соответственно.

Проанализируем факторы и критерии для экономики РФ и определим место России в рейтинге глобальной конкурентоспособности.

Таблица 5

Изменение 15 наиболее крупных показателей улучшений и ухудшений в РФ за 2012-2013 гг.

(изменение % от предыдущего года)

Улучшения			Ухудшения		
Показатель	2012	2013	Показатель	2012	2013
Государственный бюджет	-2,2	-0,02	Реальная краткосрочная процентная ставка	-0,4	3,03
Стабильность обменного курса	0,052	0,019	Пенсионный фонд	2,09	1,26
Безработица среди молодежи	30,5	13,2	Капитализация рынка акций	67,53	41,93
Бюрократия	0,66	1,01	Акции за рубежом	29,15	19,07
Расходы государства на образование	2,8	4,1	Соотношение учителей и учеников (среднее образование)	8,53	11,3
Увеличение кол-ва человек с высшим образованием	25	36,9	Прямые зарубежные инвестиции	3,62	2,49
Образовательные программы для студентов	18	30	Энергоемкость	16,69	21,38
Взятки и коррупция	1,01	0,76	Прямые зарубежные инвестиции (млрд. долл.)	67,28	51,06
Решение проблемы медицины	3,63	4,63	Рост ВВП	4,3	3,4
Структура здравоохранения	2,15	2,69	Размер компенсаций	4,65	5,63
Имидж страны	2,77	3,34	Обмен знаниями	3,23	2,61
Легкое ведение бизнеса	2,13	2,54	Социальные встречи	-	-

Водные перевозки	4,03	4,81	Иностранный высоко квалифицированный персонал	6,03	5

Источник: [4].

Таким образом, Российская Федерация имеет как положительные, так и отрицательные моменты. Существенное улучшение произошло в увеличении количества человек с высшим образованием, уменьшении инфляции и поднятии имиджа страны, а также увеличение расходов на образовательные программы для студентов.

Следующее, что необходимо отметить – инновационная восприимчивость экономики в целом [3]. С 2001 г. проблематика инновационного развития присутствует в каждом ежегодном послании Президента Федеральному собранию. В связи с этим, в России были приняты программные документы, направленные на стимулирование инновационного развития.

Инновационные идеи и политические принципы США являются эталоном для многих стран. Осуществление такой политики заключается в сочетании некоторых внутренних и внешних условий, таких как: проведение собственной инновационной деятельности на уровне, который был бы сопоставим по основным параметрам с международным; заинтересованность страны в продвижении своих идей на периферию;

в повышении заработной платы научным сотрудникам.

Несмотря на то, что проводится достаточно большое количество мероприятий по увеличению инновационных проектов, остается нерешенными ряд вопросов, таких как: коррупция, нехватка качественных специалистов и многие другие. Чтобы решить эти проблемы, необходимо уделить должное внимание закону «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации» от 24.07. 1998 г. № 832 [1]. А для решения проблем формирования, становления и инновационного развития России, прежде всего, необходимо чтобы данный процесс произошел в весьма сжатые исторические сроки при отсутствии многих условий для его развития.

Использованные источники:

1. Афанасьев, М. Мировая конкуренция и кластеризация экономики [Текст] / М. Афанасьев // Вопросы экономики. – 2005. – №4. – С. 75-81.
2. Бекетов, Н. В. Цикличность развития экономической системы и инновационные отношения в конкурентной среде [Текст] / Н. В. Бекетов // Экономический анализ: теория и практика: Научно-практический и аналитический журнал. – 2008. – № 2. – С. 208.
3. Информационно – правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс]. // Интернет – портал: [сайт]. М., 2014. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/93642/>

4. The luck of the Irish [Электронный ресурс]. // The Economist Newspaper Limited: [сайт]. StLouis, USA, 2014. Режим доступа: <http://www.economist.com/node/3261071>.
5. Rating of global competitiveness [Электронный ресурс]. // World economic forum: [сайт]. М., 2014. Режим доступа: http://www.areadevelopment.com/article_pdf/id84409_WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

*Дорохова Н.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра теории экономики, товароведения и торговли
ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет
инженерных технологий»
Россия, г. Воронеж*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА

Аннотация: в статье проводится анализ современного состояния рынка труда Российской Федерации. Выделяется ряд проблем, характерных для его современной конъюнктуры, и подходов к их решению.

Ключевые слова: рынок труда, рабочая сила, предложение труда, спрос на труд.

В настоящее время перед Российской Федерацией возник целый ряд серьезных вызовов, связанных с все более осложняющейся геополитической ситуацией в мире. В таких условиях крайне важной задачей является разработка и реализация действенных мер, направленных на поддержание стабильности экономики. Особое внимание при этом необходимо уделять анализу конъюнктуры рынка труда и разработке инструментария по его регулированию.

Конъюнктура рынка труда понимается как обусловленное социально-экономическими факторами соотношение спроса, предложения рабочей силы и уровня заработной платы. Спрос на труд определяется потребностями работодателей в найме определенного количества работников необходимой квалификации для производства товаров и услуг с учетом совокупного спроса. Предложение труда определяется потребностями людей трудоспособного возраста в нормальном воспроизводстве своих способностей и поддержании достаточного уровня благосостояния. В настоящее время основными ценностями становятся время и знания, приводящие к увеличению спроса на обучение и к необходимости постоянно развиваться в процессе трудовой деятельности, расширяя и обогащая свои знания [3].

Сегодня темпы развития производства и технологий достигли такого уровня, что содержание профессиональной подготовки, осваиваемой студентом на этапе учебы, могут устаревать к моменту начала трудовой

деятельности молодого специалиста. Это приводит к необходимости смены установок обучения – с предметно – ориентированного подхода на формирование универсальных умений и навыков, востребованных рынком труда [1].

Анализ конъюнктуры современного рынка труда Российской Федерации позволил установить целый ряд проблем, характеризующих положение наемных работников, формирующих предложение на рынке труда. К таковым можно отнести следующие: низкое качество рабочих мест в экономике страны, а также недостаточное количество высокопроизводительных рабочих мест; низкие ставки заработной платы, а также ее сверхгибкий характер; наличие на российском рынке труда массивного анклава неформальных рабочих мест со своими специфическими механизмами установления трудовых отношений и определения заработной платы [2]; формализм существующего в Российской Федерации профсоюзного движения, не способного активно отстаивать интересы наемных работников.

Кроме того, на протяжении многих лет, для российского рынка труда была достаточно острой проблема безработицы. Государство прикладывало определенные усилия для ее преодоления. Однако финансово-экономический кризис 2008 года, имевший самые негативные последствия для развития российской экономики, резко ухудшил ситуацию на рынке труда. В результате чего показатель уровня безработицы подскочил с 6,1% в 2007 году до 8,4% в 2009 году.

Тем не менее, статистические данные посткризисного периода вселяют определенную долю оптимизма. В 2013 году было зафиксировано минимальное значение показателя уровня безработицы в нашей стране равное 5,4%. Наиболее значительно данный результат выглядит на фоне общемировых тенденций ухудшения ситуации в сфере занятости.

Однако, анализ ситуации, имеющей место на российском рынке труда, не позволяет однозначно оценивать достигнутый результат. Этому способствует ряд факторов: 1) существенные недостатки методики определения численности безработных, приводящие к значительному разрыву между зарегистрированным числом безработных и их реальной численностью; 2) низкий размер пособия по безработице и сложность процедуры официальной регистрации; 3) «особенности» в организации труда, проявляющиеся в том, что в условиях кризиса российские работодатели предпочитают снижать заработную плату, отправлять сотрудников в неоплачиваемые отпуска, а не увольнять их. Все вышеперечисленные, а также ряд других значимых факторов приводят к тому, что в нашей стране отсутствует реальная информация о ситуации на рынке труда, нет объективной основы для принятия управленческих

решений в сфере занятости, что в свете последних событий в политике и экономике представляет серьезную проблему.

Использованные источники:

1. Воронин, В. П. Инновационные подходы в процессе подготовки специалиста [Текст] / В.П.Воронин, Н.С.Родионова, О.В.Осенева // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2010. – №12– С. 24-28
2. Дашкова Е.С. Занятость населения в России: современные тенденции [Текст]/ Е.С. Дашкова, Н.В. Дорохова. – Воронеж: Воронежский ЦНТИ – филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 2013. – 88 с.
3. Дашкова Е.С. Система вознаграждения персонала на основе комплексной оценке его деятельности: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Дашкова Екатерина Сергеевна; [Место защиты: Воронеж. гос. ун-т.].- Воронеж, 2007.- 199 с.: ил. РГБ ОД, 61 07-8/5028

Доштаева Е.Д.

ассистент

кафедра «Учет, анализ и налогообложение»

Калмыцкий государственный университет

Российская Федерация, г. Элиста

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА УРОВЕНЬ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ ЮФО⁵¹

Налоговая система оказывает существенное влияние на уровень доходов населения и степень дифференциации населения, что в свою очередь влияет на уровень жизни.

Как показывают данные таблицы 1, реальные денежные доходы по субъектам ЮФО за анализируемый период с 2010 г. по 2012 г. немного увеличились, максимальный темп прироста наблюдался в 2012 г. в Республике Адыгея – 14,4 %.

Таблица 1

Денежные доходы населения по субъектам ЮФО в 2010-2012 гг.

	Среднедушевые денежные доходы в месяц, руб.	Прожиточный минимум на душу населения в среднем за месяц, руб.	Реальные денежные доходы, в процентах к предыдущему году
Республика Адыгея:			
2010 г.	12279	4845	108,6
2011 г.	14272	5236	106,6
2012 г.	17025	5367	114,4
Республика Калмыкия:			
2010 г.	7774	4790	102,6
2011 г.	8829	5453	101,7
2012 г.	10184	5586	107,8

⁵¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 12-06-33048 «Экономическая природа бедности и финансовый механизм социальной защиты населения».

Краснодарский край:			
2010 г.	16892	5655	115,1
2011 г.	18796	5931	102,7
2012 г.	21077	6166	107,6
Астраханская область:			
2010 г.	14697	5302	105,6
2011 г.	16032	5542	101,3
2012 г.	17773	5674	106,0
Волгоградская область:			
2010 г.	13775	5613	102,3
2011 г.	14519	5901	96,7
2012 г.	16066	6133	105,3
Ростовская область:			
2010 г.	14647	5336	106,5
2011 г.	16010	5878	100,5
2012 г.	17987	6017	106,4

Ситуация с уровнем среднедушевых доходов в месяц по субъектам ЮФО за анализируемый период с 2010 г. по 2012 г. начала меняться в сторону их увеличения. Максимальное увеличение, т.е. улучшение соотношения между среднедушевыми денежными доходами и прожиточным минимумом наблюдается в 2012 году.

Несмотря на некоторые позитивные изменения в области доходов и уровня жизни населения, сохраняются высокая дифференциация населения по уровню доходов и значительные масштабы бедности. Годы радикального реформирования российской экономики сопровождались падением уровня жизни основной части населения и масштабной концентрацией доходов в руках относительно узкого слоя общества. Так, в целом по РФ среднедушевые денежные доходы 20 % наиболее обеспеченных граждан в настоящее время превышают доходы 20 % наименее обеспеченного населения более чем в 9 раз.

Справедливость в рыночной экономике достигается за счет того, что часть доходов наиболее богатых слоев населения перераспределяется в пользу бедных. И одним из главных инструментов реализации политики государства по перераспределению доходов между различными социальными группами является налогообложение физических лиц.

Пользуясь данными таблицы 2, проанализируем уровень жизни населения по субъектам ЮФО.

Таблица 2

**Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни
населения по субъектам ЮФО в 2010-2012 гг.**

	Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), в раз	Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)
Республика Адыгея:		
2010 г.	12,8	0,385
2011 г.	13,0	0,387
2012 г.	14,0	0,397
Республика Калмыкия:		
2010 г.	11,7	0,372
2011 г.	11,8	0,373
2012 г.	12,5	0,382
Краснодарский край:		
2010 г.	15,9	0,415
2011 г.	16,1	0,417
2012 г.	16,4	0,419
Астраханская область:		
2010 г.	14,3	0,400
2011 г.	14,2	0,399
2012 г.	14,7	0,405
Волгоградская область:		
2010 г.	11,2	0,367
2011 г.	10,8	0,361
2012 г.	11,2	0,367
Ростовская область:		
2010 г.	13,9	0,397
2011 г.	13,4	0,392
2012 г.	14,0	0,398

Как видим из приведенных данных, в субъектах ЮФО коэффициент дифференциации доходов, характеризующий степень социального расслоения и определяемый как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10 % населения с самыми высокими доходами и 10 % населения с самыми низкими доходами, за анализируемый период с 2010 г. по 2012 г. увеличился, что говорит о снижении уровня жизни населения с более низкими доходами, что в очередной раз подтверждает несоблюдение принципа социальной справедливости при налогообложении. Значение показателя Джини за анализируемый период в субъектах ЮФО также увеличилось, что свидетельствует о все более неравномерном распределении доходов населения в данном регионе.

Обязательные платежи (налоги) и взносы в субъектах ЮФО занимают значительный удельный вес в расходах граждан, об этом свидетельствуют данные, представленные в таблице 3.

Таблица 3

Структура денежных расходов населения по субъектам ЮФО в 2010-2012 гг., %

Год	Покупка товаров и оплата услуг	Обязательные платежи и разнообразные взносы	Приобретение недвижимости	Прирост финансовых активов
Республика Адыгея:				
2010 г.	68,3	6,8	0,3	24,6
2011 г.	71,1	7,4	0,9	20,6
2012 г.	74,8	7,7	1,5	16,0
Республика Калмыкия:				
2010 г.	51,8	11,2	1,0	36,0
2011 г.	53,7	11,5	2,3	32,5
2012 г.	55,5	14,1	4,0	26,4
Краснодарский край:				
2010 г.	82,7	8,0	1,7	7,6
2011 г.	84,4	8,6	2,2	4,8
2012 г.	83,7	9,7	2,5	4,1
Астраханская область:				
2010 г.	72,7	8,0	0,4	18,9
2011 г.	77,2	8,1	0,4	14,3
2012 г.	78,7	9,4	0,6	11,3
Волгоградская область:				
2010 г.	75,3	7,9	0,6	16,2
2011 г.	79,7	8,8	0,9	10,6
2012 г.	80,3	9,8	1,1	8,8
Ростовская область:				
2010 г.	79,8	8,4	1,0	10,8
2011 г.	85,0	9,2	1,3	4,5
2012 г.	86,2	10,4	1,6	1,8

Так, в структуре расходов населения по субъектам ЮФО в течение анализируемого периода с 2010 г. по 2012 г. увеличилась доля расходов населения на покупку товаров, оплату услуг. На данную группу расходов приходится наибольший удельный вес в структуре расходов населения. С 2010 г. по 2012 г. доля расходов направляемых на приобретение недвижимости увеличилась незначительно. Следует отметить, что в

анализируемом периоде произошло существенное уменьшение прироста финансовых активов населения субъектов ЮФО. Данная ситуация является следствием второй волны финансового кризиса, оказавшей негативное влияние на данный показатель и создавшей нестабильную экономическую ситуацию не только для экономики страны в целом, но и для населения, в том числе и для доходов населения.

Что касается расходов населения субъектов ЮФО на обязательные платежи и взносы, то их величина возросла в 2012 году по сравнению с 2010 годом. В среднем, на обязательные платежи и взносы население субъектов ЮФО тратит примерно 6,8-14,1 % от суммы всех произведенных ими расходов.

Таким образом, оценка налоговой нагрузки на население по субъектам ЮФО показала, что ее величина очень высока. Налогообложение доходов физических лиц определенно не соответствует принципу социальной справедливости. Несоблюдение данного принципа усугубляется и тем фактом, что величина налоговых вычетов по основному налогу с населения – НДФЛ незначительна.

Несмотря на некоторые положительные изменения в уровне жизни населения, сохраняется высокая дифференциация населения по уровню доходов и большое количество бедного населения. Поэтому необходимо совершенствовать систему налогообложения доходов населения для достижения социальной справедливости.

Использованные источники:

1. www.gks.ru
2. Доштаева Е.Д. / Оценка влияния налогообложения на уровень бедности населения // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». № 4(9). 2013 г. www.iupr.ru
3. Доштаева Е.Д. / Налоговый механизм социальной защиты населения // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». № 4(9). 2013 г. www.iupr.ru
4. Доштаева Е.Д. / Влияние налогообложения на уровень доходов населения Республики Калмыкия // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». № 4(9). 2013 г. www.iupr.ru

*Дроботова К.С.
студент 3го курса
Васильева В.С.
студент 3го курса
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ПРОФИЛИ РИСКОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ

Система управления рисками (СУР) представляет собой международную практику, направленную на ускорение перемещения товаров через таможенную границу посредством минимизации совершения неправомерных действий участниками внешнеэкономической деятельности, которые способны нанести ущерб интересам государства и его гражданам.

Деятельность таможенных органов в рамках СУР заключается в проведении выборочного, а не тотального контроля, выявления, прогнозирования и предотвращения нарушений таможенного законодательства. Необходимость применения СУР в современных условиях обусловлена тем, что: во-первых, таможенный контроль абсолютно всех товаров, перевозимых через таможенную границу не отличается эффективностью по многим критериям, значительно осложняет и замедляет процесс таможенного оформления; во-вторых, темпы и объем международной торговли не позволяют даже физически провести осмотр и проверку всех экспортируемых и импортируемых товаров. По данным государственной статистики внешнеторговый оборот России со странами СНГ в 2013 году составил 114799 млн долларов США, со странами дальнего зарубежья - 729398 млн долларов США [1].

Таким образом, на практике при осуществлении таможенного контроля должностными лицами таможенных органов определяются:

1. Область риска. Она представляет собой таможенные процедуры и категории международного передвижения, связанные с наибольшей вероятностью совершения правонарушения;
2. Индикаторы риска. Они представляют собой критерии, которые, в совокупности, являются практическим инструментом при выборе объекта повышенного таможенного контроля;
3. Профили рисков, представляющие собой совокупность множества факторов рисков, которые основываются на информации, собранной, проанализированной и классифицированной на конкретных критериях.

Одним из вопросов, который понятен далеко не всем участникам ВТД является понятие профиля риска.

Под профилем риска следует понимать систему сведений об области риска, индикаторов риска, указания о применении прямых мер по его минимизации [2].

Обобщенную структуру профилей риска в СУР можно изобразить так:

1. Общие сведения:

- Номер
- Сроки действия

2. Сведения об области риска.

- Индикатор риска (вес, стоимость, количество и пр.)
- Таможенный орган, который совершает тамож. операции с товаром

- Внешнеторговый контракт

- Таможенный режим

- Вид транспорта и пр.

3. Меры по минимизации риска.

- Указания о применении мер.
- Конкретный тип таможенного досмотра.
- Контактная информация:
- Контактное лицо.
- Лицо, подписавшее проект профиля.

Выделяют виды профилей рисков относительно региона применения:

1) Общероссийский профиль риска. Он действует на всей таможенной территории России.

2) Региональный профиль риска, который применяется в регионе деятельности конкретного регионального таможенного управления.

3) Зональный профиль риска. Он функционирует в пределах одной таможни.

Решение о присвоении профиля риска принимает ФТС России. Правовой акт Федеральной таможенной службы, содержащий профили рисков, в зависимости от вида утверждается разными должностными лицами [3].

- Общероссийский профиль риска утверждается руководителем Федеральной таможенной службы или лицом, им уполномоченным;

- региональный профиль риска утверждается заместителем руководителя ФТС России, курирующим Главное управление организации таможенного контроля Федеральной таможенной службы, или курирующим подразделение, в направлении которого был выявлен риск;

- зональный профиль риска утверждается начальником Главного управления организации таможенного контроля, или начальником Главного управления ФТС России в направлении деятельности которого выявлен риск, по согласованию с Главным управлением организации таможенного контроля.

Классифицируют профили рисков по срокам действия:

- Краткосрочный – это тот профиль, который действителен в течение 1 месяца, начиная с 1 дня.
- Среднесрочный – профиль, распространяющийся на деятельность в течение 1-3 месяца;
- Долгосрочный – тот, который функционирует от 3 месяцев до 6;
- Постоянный профиль действует более 6 месяцев.

Таможенными органами используется определенная техника формулирования и обозначения риска.

1. Основываясь на деятельность таможни, Регионального таможенного управления и или ФТС формирует проект профиля риска.

2. Направление проекта профиля риска проходит следующие этапы: а) Таможня, б) РТУ, в) Координирующее подразделение ГУОТК Федеральной таможенной службы, г) РТУ, д) координирующее подразделение ГУОТК ФТС России. Регистрация определенного профиля риска выполняется органом ФТС России. На основе собранных материалов инициируется совещание, в ходе которого происходит принятие решения о целесообразности издания профиля риска; происходит подготовка профиля риска в электронной форме. ГНИВЦ Федеральной таможенной службы осуществляет ведение справочника профилей рисков, кроме того обеспечивает доведение профиля риска до соответствующих таможенных органов. Конкретный профиль риска исполняется на бланке установленной формы, в электронном виде исполняется в среде Microsoft Word с использованием функции создания форм [4].

Таким образом, под профилем риска, доведенном таможенными органами в формальном и материальном выражении, выступают нормативно-правовые акты ФТС России, в том числе и утверждаемые целевые технологии таможенного контроля, осуществляемого при выполнении мер таможенно-тарифного регулирования, соблюдения законодательства по определению таможенной стоимости, валютного законодательства, правильности исчисления таможенных платежей и т.д. и в составе которых доводятся указания о необходимости применения таможенными органами конкретных форм таможенного контроля либо их совокупности в целях минимизации рисков.

Использованные источники:

1. Ершов А.Д. Система управления рисками в таможенном деле [Текст]: Учебник / А. Д. Ершов, О.В. Завьялова – М.: Изд-во ГИОРД, 2014. – 320 с.
2. Барикаев Е.Н. Управление предпринимательскими рисками в системе экономической безопасности [Текст]: Научные издания для юристов / Е.Н. Барикаев – М.: Изд-во Юнити-Дана, 2008. – 278 с.

3. Внешняя торговля Российской Федерации (по данным таможенной статистики)// Федеральная служба государственной статистики.
<http://www.gks.ru>

4. Приказ ФТС России от 24 января 2008 г. N 52 "О внедрении информационной технологии представления таможенным органам сведений в электронной форме для целей таможенного оформления товаров, в том числе с использованием международной ассоциации сетей "интернет" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 21.02.2008 N 11201) // <http://edata.customs.ru>

*Дроботова К.С.
студент 3го курса
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В данной статье рассмотрена кадровая политика таможенных органов, ее цели, задачи, основные направления совершенствования управления кадровым потенциалом таможенных органов.

Ключевые слова: кадровая политика, ФТС России, кадровая служба таможенных органов.

От воплощения единой кадровой политики ФТС России, в которой управление персоналом выходит на первые позиции, всецело зависят решение задач по реализации таможенной политики, направленной на обеспечения безопасности страны и защиту ее экономических интересов, а также формирование доходной части федерального бюджета.

Это объясняется тем, что недостатки в вопросах отбора и оценки личностных качеств сотрудников, принимаемых на службу в таможенные органы, привели в последние годы к негативным последствиям, а именно: текучести кадров, снижению исполнительской дисциплины, должностным правонарушениям и коррупционным проявлениям. И поэтому имидж сотрудника таможенных органах сильно упал в глазах общественности. Поэтому, важнейшей задачей кадровых служб таможенных органов России является совершенствование работы с персоналом.

Под кадровой политикой понимается система мер, идей и принципов, определяющих основные направления работы с кадрами.

Целями кадровой политики ФТС России являются:

- 1) Повышение престижа и значимости российского таможенника в общественном сознании;
- 2) Формирование таможенника нового типа.

Основным организатором и идеологом реализации кадровой политики таможенной системы на дальнейшую перспективу является организационно-структурная комиссия ФТС России. В её задачи входит:

- установление численности сотрудников и служащих;
- упорядочение рассмотрения вопросов по совершенствованию структуры таможенных органов;
- создание, реорганизация и ликвидация таможенных органов [1].

Основные направления деятельности организационно-структурной комиссии ФТС России:

1) Создание условий для исполнения Россией обязательств в области таможенного администрирования в соответствии с требованиями международных договоров;

2) Установление соответствия структуры, наименований таможенного органа и его подразделений утвержденным типовым структурам;

3) Контроль соответствия показателей деятельности и загруженности таможенных органов существующей организационно-штатной структуре;

4) Приведение организационно-штатной структуры таможенного органа в соответствии с особенностями экономической и оперативной ситуации в регионе деятельности.

С проведением административной реформы управление персоналом государственной службы сегодня выступает целостной, самостоятельно функционирующей и организованной системой управления, которая, как система, подвержена динамичным изменениям и усложнениям в силу ряда факторов:

- усложнение управленческого труда в таможенных органах
- персонал – наиболее сложный объект управления
- постоянное и резкое изменение системы ценностей работников, вызванных общеполитическими и экономическими реформами общества.

Управление кадровым потенциалом таможенных органов призваны заниматься их кадровые службы. Под кадровой службой понимается совокупность специализированных структурных подразделений, осуществляющих кадровую политику в таможенных органах с учетом законодательства, основанного на положениях Конституции РФ. Объединяет и координирует работу с кадровым потенциалом Управление государственной службы и кадров ФТС России (УГОСК). Конкретное построение кадровой службы, распределение кадровой работы между структурными подразделениями таможенных органов, а в них – между ответственными исполнителями, зависит от ряда факторов: объем управленческих работ, связанных с численностью персонала, структурным построением таможенного органа и др [2].

Кадровое обеспечение деятельности таможенных органов сегодня строится на основе Концепции развития таможенных органов Российской Федерации, определяющей основные цели, задачи, принципы и вытекающие из них организационные, управленческие и социально-правовые меры [3].

На основе Концепции разработана Стратегия кадрового обеспечения таможенных органов, в которой основное внимание уделяется:

- ✓ повышению качества профессиональной подготовки кадров, совершенствование их знаний и навыков;
- ✓ повышению эффективности системы оплаты труда;
- ✓ повышению престижа профессии таможенника;
- ✓ создание филиалов РТА в тех федеральных округах, где они отсутствуют.

Одной из целевых установок Федеральной таможенной службы является формирование нового типа российского таможенника, отличающегося не только профессионализмом, но и высокими морально-этическими качествами, культурой, преданностью интересам государства, стойкостью ко всем противоправным поступкам.

Для реализации этой цели выделяют следующие направления преобразования системы управления:

- 1) качественное обновление персонала - пополнение таможенных органов профессионально подготовленными кадрами;
- 2) рациональная расстановка кадров – оптимальное использование знаний, навыков и способностей персонала;
- 3) стимулирование профессионального и служебного роста – эффективное применение всего арсенала имеющихся и нормативно закреплённых форм и средств морального поощрения добросовестных и инициативных таможенников.

Таким образом, ключевым направлением совершенствования организационной культуры, включающим создание эффективной системы воспитательной работы с личным составом, развитие у должностных лиц таможенных органов устойчивой, положительной мотивации своей работы, является повышение престижа профессии.

Использованные источники:

1. Приказ ФТС России от 19.11.2008г. №1442 «О внесении изменений в штатные расписания таможенных органов».
2. Основы таможенного дела: учеб. пособие в 2-х т. Т.2 / под общ. ред. Ю.Ф.Азарова. – М.: РИО РТА, 2005. – 520с.
3. Концепция развития таможенных органов Российской Федерации: распоряжение правительства РФ от 14 дек. 2005 г. №2225-р.

*Дуйко М.С.
студент магистратуры
Европейская Бизнес Школа
Россия, г. Калининград*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИИ НАЛОГОВ В ЕС

Одной из главных и актуальных задач в ЕС в наши дни - это фундаментальное укоренение и формирование экономического, валютного и политического союза стран - участниц. В этих рамках интеграция ЕС охватывает многие стороны отношений государств между собой, такие стороны как политические, экономические, социальные и культурные сферы.

Огромный интерес общества к интеграционным процессам в Европе за последнее десятилетие, очень возрос. Основой интеграционных процессов, является именно нормативно-правовая составляющая.

В условиях глобализации экономики совершенствование налоговых систем становится важнейшей задачей как отдельных государств, так и их альянсов. Это обусловлено, с одной стороны тем, что налоги являются основой доходной части бюджетной системы и одним из инструментов привлечения инвестиций, с другой - цикличностью экономики и, как следствие, нестабильностью налоговых поступлений в бюджетную систему. Вместе с тем в последние десятилетия усиливается потребность в максимальной гармонизации параметров налоговых систем отдельных стран и их групп, что обеспечивает стабильность финансовых рынков и потоков, создает равные условия для экономических субъектов.

Генезис и развитие налогов отражают совокупность существенных экономических и социальных противоречий, возникающих между государством и отдельными субъектами налоговой системы. Помимо внутренних противоречий в силу того, что каждая страна формирует свою налоговую систему, отвечающую современным потребностям рыночного хозяйства, параллельно в условиях глобализации и расширения международных связей возникают внешние противоречия между отдельными государствами и их субъектами экспортно-импортных отношений. Налоговая конкуренция между странами, с одной стороны, приводит к улучшению условий для «потребителя продукта налоговой системы снижаются налоговые ставки, совершенствуется налоговое администрирование, расширяются перечни льгот. Но, с другой стороны, в результате налоговой конкуренции налогоплательщики переводят капитал из стран с высокой налоговой нагрузкой в страны с более либеральным налоговым режимом, создавая тем самым потенциальную угрозу для устойчивости экономической системы и обуславливая необходимость поиска мер по нивелированию данных эффектов.

Каждая страна, устанавливая свои налоговые ставки, исходит из предположения, что налоговые ставки других стран останутся неизменными,

но каждый раз при снижении ставки в одной стране другая испытывает отток капитала и также хочет снизить свои налоговые ставки. Негативными последствиями налоговой конкуренции являются установление низких налоговых ставок и предоставление излишних налоговых льгот, приводящих к сокращению государственных доходов и, как следствие, к снижению возможностей финансирования общественных благ. Другие авторы акцентировали свое внимание на таком негативном аспекте налоговой конкуренции, как создание «двойных стандартов», подразумевая под этим установление более привлекательных налоговых режимов для нерезидентов.

С точки зрения достижения государством целей развития, налоговая конкуренция на первый взгляд представляется более привлекательной в силу того, что за счет снижения налоговых ставок имеет место стимулирование экономического роста, тогда как налоговая гармонизация связана с финансовыми трудностями. Так, стремясь увеличить объемы продаж и повысить конкурентоспособность своей продукции 90% стран ОЭСР снизили максимальные ставки налогов на доходы юридических лиц, а средняя ставка налога на корпоративные доходы в 50 наиболее развитых странах снизилась с 37,5% в 2000 г. до 31,9 % в 2014 г. (на 5,5 %).

Однако налоговая интеграция позволяет избежать налоговой дискриминации и двойного налогообложения, стабилизировать движение иностранного капитала, что в условиях усиления интеграционных процессов является довольно значимым фактором. Это обстоятельство особенно важно в условиях нестабильности экономики.

На каждом этапе интеграции европейских стран возникала необходимость согласования и координации налоговых политик. По мере углубления этих процессов можно выделить как особые группы налогов, которые гармонизировались в соответствии с текущими требованиями по приведению в соответствие национальных налоговых систем с законодательством ЕС, так и отдельные группы экономических и финансовых операций, являвшихся объемами налогообложения и требующих гармонизации на следующей ступени интеграции. В этой связи авторам представляется возможным выделить 3 этапа процесса налоговой гармонизации.

Осуществление налоговой интеграции связано с рядом дополнительных издержек государств, возникающих в процессе реформирования национального налогового законодательства, изменения параметров налогов. Вместе с тем в процессе гармонизации, проявляются существенные выгоды: обеспечивается стабильность инвестиций и налоговых поступлений, устраняется двойное налогообложение, обеспечивается защита интересов национальных налогоплательщиков.

Исходя из предложенных показателей, авторами была проведена оценка уровня налоговой гармонизации стран ЕС и СНГ. В отношении стран

ВС (несмотря на расширение количества стран за период с 2000 по 2014 г.) можно отметить факт повышения уровня налоговой гармонизации. Это касается как общего состава налогов, та и отдельных элементов налогов по косвенным налогам (налоговых ставок и др.).

Гармонизация и интеграция налоговых ставок по НДС в странах ЕС усилилась, причем во второй группе коэффициент вариации приближается к 10%, что характеризует минимальный разброс ставок. В группе «старых» членов (ЕС) наблюдается несколько худшая ситуация, поскольку из них только два государства (11,5%) снизили в условиях кризиса значения своих ставок по НДС (Бельгия и Дания), в семи — повысили, в результате чего средняя ставка НДС увеличилась за период с 19,37 до 20,44% (на 5,5 %). Были снижены значения ставок НДС в пяти странах ЕС (на 18,5%), а в 14 — повышены (и большинстве стран как временная мера на 1-2 года), в силу чего средняя ставка возросла с 19,44 до 20,13 % (на 3,5 %).

В отношении корпоративного подоходного налога проявилась отрицательная динамика; коэффициент относительного размаха вариации и коэффициент вариации повысились в 2014 г. по сравнению с 2000 г. Причем данная тенденция имеет место как в группе ЕС-15, так ЕС-27, что обусловлено существенным снижением ставок в отдельных государствах (более чем в 2 раза), к которым относятся Болгария, Германия, Греция, Ирландия, Кипр.

Похожая ситуация сложилась в странах ЕС и по налогу на доходы граждан. Благодаря снижению ставок подоходного налога средняя ставка по группе ЕС-15 сократилась за период на 11 %, по ЕС-27 - на 18%. Причем в странах ЕС-15 проявились две тенденции:

- средняя ставка по налогу изменилась незначительно (снизилась на 8%);
- произошло существенное выравнивание налоговых ставок (абсолютный размах вариации сократился более чем на 1/3, относительный размах вариации - на 1/3).

В группе ЕС-27 в связи с резким снижением ставок подоходного налога с физических лиц (в Болгарии - в 4 раза, на Кипре - на 25%, в Литве, Румынии, Словакии и Чехии - более чем в 2 раза) все показатели вариации демонстрируют снижение уровня гармонизации ставок.

Подводя итог анализа проблем и результатов налоговой интеграции в странах ЕС, можно сделать некоторые выводы:

в странах ЕС, несмотря на корректировку налоговых параметров в отдельных странах в период современного кризиса, произошли усиление гармонизации косвенного налогообложения и выравнивание налоговых ставок по прямым налогам;

учитывая активизацию интеграционных процессов в рамках как стран СНГ, так и Таможенного Союза, основные усилия правительств этих стран

должны быть направлены на изучение и использование положительного опыта налоговой гармонизации стран ЕС для обеспечения экономической стабильности и учета интересов национальных экономик.

Дундученко Ю.С.

студент

Благинин В.А.

студент

специалист информационной поддержки

Управление по научно-исследовательской работе

УРГЭУ

Россия, г. Екатеринбург

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЕМ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНОСТРАННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

На современном этапе экономического развития любому региону важно грамотно управлять процессами привлечения и использования иностранной рабочей силы. Делать это необходимо ввиду наличия демографического кризиса в сочетании с миграционной убылью в регионах, приводящего к дефициту трудовых ресурсов. Потери трудовых ресурсов способны привести к замедлению темпов экономического роста и осложнить переход к инновационной экономике. Развитые регионы вынуждены искать источник рабочей силы за пределами страны и привлекать на работу иностранных специалистов.

Но сложившаяся сегодня региональная система механизмов несовершенна и имеет свои проблемы, которые важно вовремя выявить и попытаться устранить.

Свердловская область на данный момент продолжает оставаться одним из основных регионов-потребителей иностранной рабочей силы. В 2013 году на Свердловскую область была выделена квота на выдачу разрешений на работу в размере 51385 единиц. Процент исчерпания квоты составил 55,1%. В течение последних пяти лет наблюдается сокращение числа выдаваемых разрешений для трудоустройства, что может быть связано с введением системы патентования иностранных работников [2].

В УФМС Свердловской области в 2013 году отделом внешней трудовой миграции было оформлено 40847 патентов иностранным гражданам, прибывшим на территорию Российской Федерации в безвизовом порядке. Больше всего патентов выдается гражданам Узбекистана, а меньше – Молдовы.

Количество квалифицированных зарубежных специалистов, получивших разрешения на работу составило 651 человек, что больше

показателя предыдущего года почти на 87%. [2]. Половина из этого числа – граждане Китая.

В 2013 году оформлено 99 разрешений на работу высококвалифицированным специалистам. Больше всего высококвалифицированных специалистов прибывают из Германии. Задействованы они, в основном, в сфере спорта и концертной деятельности.

С 1 января 2015 г. иностранцы, приехавшие на заработки в нашу страну, смогут трудиться у юридических лиц по патенту. Новшества касаются тех гостей, которым не нужна виза для пребывания в России [1]. При этом юридическим лицам и частным предпринимателям при найме «патентников» не потребуется получать квоты.

Ряд проблем в сфере привлечения и использования иностранных работников в Свердловской области требует безотлагательного решения.

Для того чтобы увеличить эффективность существующей системы квотирования иностранной рабочей силы и ее способность к ограничению прибывающих трудовых иммигрантов, квота должна исходить из потребностей рынка труда и его глубокого анализа. Основным поставщиком информации о потребности в иностранных трудовых ресурсах являются отдельные работодатели – участники заявочной кампании, которые, завышая заявочную потребность, преследуют свои коммерческие цели и мало заботятся об экономических интересах не то, что России, а даже собственного региона.

В случае привлечения трудовых мигрантов в первую очередь необходимо ориентироваться на квалификацию работника и на реальное рабочее место, которое по тем или иным причинам оказалось вакантным, незанятым собственным населением. Таким образом, в регион должны приезжать только те трудовые мигранты, для которых есть действительные свободные вакансии.

Рекомендуется создать систему балльной оценки потенциальных иностранных работников, которая будет учитывать профессиональные и личные навыки работников. Иностранцы, успешно прошедшие отбор по балльной системе, должны автоматически получать разрешение на работу в том регионе России, проходной балл в котором соответствует трудовому потенциалу, который может реализовать иностранный работник. Количество баллов, присуждаемых претендентам на получение разрешения необходимо дифференцировать в зависимости от региона России, где иностранец планирует осуществлять трудовую деятельность. Основная характеристика, влияющая на получение проходного балла, – степень востребованности профессии иностранного работника. Определять ее предлагается по результатам исследования местного рынка труда.

Следующей проблемой является отсутствие региональной дифференциации в определении условий привлечения высококвалифицированных специалистов.

Рекомендуется определять условия причисления иностранных работников к категории ВКС по конкретному признаку – коэффициенту, вычисленному на основании средней заработной платы для каждого отдельно взятого региона России.

Предлагается методика расчета нормировочного коэффициента для определения уровня заработной платы высококвалифицированного специалиста в регионе на примере Свердловской области.

Таблица 1 - Методика расчета нормировочного коэффициента для определения уровня заработной платы ВКС в исследуемом субъекте (на примере Свердловской области) [3].

Показатель	Субъект - эталон (г. Москва)	Исследуемый субъект (Свердловская область)
Средняя заработная плата, руб. (СЗП)	55485,2	27608,2
Уровень заработной платы высококвалифицированного специалиста, руб. (УЗП ВКС)	2000000	995200
Нормировочный коэффициент (НК)	1	0, 4976
Расчет нормировочного коэффициента	$НК = СЗП \text{ Свердловской обл.} / СЗП \text{ г. Москвы} = 27608,2 / 55485,2 = 0, 4976$	
Расчет уровня заработной платы ВКС в исследуемом регионе, итог в руб.	$УЗП \text{ ВКС в Свердловской области} = НК * УЗП \text{ ВКС г. Москвы} = 0, 4976 * 2000000 = 995 200$	

Ежегодно за эталонный размер заработной платы берутся данные региона, привлечшего за предыдущий год максимальное количество высококвалифицированных иностранных специалистов, в этом эталонном регионе требование к ежегодной сумме вознаграждения высококвалифицированного иностранного специалиста фиксируется на отметке 2 млн. рублей. Коэффициенты для подсчета уровня заработных плат высококвалифицированным специалистам в остальных регионах России вычисляются пропорционально разнице между уровнями дохода населения эталонного и исследуемого регионов [3]. Таким образом, требования, предъявляемые к иностранным специалистам, пропорционально уменьшаются в зависимости от уровня развития региона.

Используя предложенный нормировочный коэффициент и определяя с его помощью стоимость вознаграждения высококвалифицированного специалиста в каждом регионе можно добиться привлечения высококлассных специалистов, обладающих прогрессивными взглядами, знаниями и навыками, для различных областей российской экономики.

Снизить количество нелегальных мигрантов в регионе можно путем ослабления административных барьеров, например, снижения налога на доходы физических лиц при работе по разрешению с 30 % до 13 %.

Главная задача изменений в системе привлечения и использования иностранной рабочей силы – урегулировать процесс привлечения иммигрантов методами «квота = рабочее место», «патент = рабочее место», а также наладить систему отбора нужных категорий работников и вывести нелегальных трудовых иммигрантов из теневой экономики.

Использованные источники:

1. О внесении изменений в Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Текст]: Федеральный закон от 19.05.2010 г. № 86-ФЗ // Российская газета. - 2010. - № 5.
2. Аналитический обзор за 2013 год УФМС Свердловской области [Текст]: Стат. сб. / Управление федеральной миграционной службы по Свердловской обл. - Екатеринбург, 2014. - 35 с.
3. Борисов В. С. Регулирование привлечения и использования иностранной рабочей силы на региональном уровне // Автореферат. Саратов, 2012 г.

*Дыкая О.В.
студент*

*ФГБОУ ВПО Тюменский Государственный Институт
Дистанционное отделение магистратуры
кафедра «Финансы и кредит»
Россия, г. Тюмень*

РЕГИОНАЛЬНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ

Региональный банковский сектор - является кровеносной системой региональной экономики, без которой невозможно осуществление функционирования и развития реального сектора экономики региона. Тем не менее, на сегодняшний день стала проблемой дальнейшего существования и развития региональных банков, их способности конкурировать с крупными инорегиональными банками.

Неравномерность экономического развития регионов России способствует формированию дисбаланса между регионами по насыщению и предоставлению банковских услуг: чем инвестиционно привлекательнее регион, тем более развита его банковская система. Из-за резкой дифференциации по размеру коммерческих банков России, влияние и роль средних и малых банков на реальный сектор экономики региона снижается. Последнее время, стратегия крупных банков, заключающаяся в расширение своего бизнеса и захвата новых рынков в регионах, представляет угрозу потери доли регионального рынка и дальнейшего функционирования

региональных банков, заставляя их искать пути повышения конкурентоспособности на региональном банковском рынке

Оценив сильные и слабые стороны региональных банков, учитывая складывающуюся макроэкономическую ситуацию в стране и регионах, можно спрогнозировать возможные варианты развития бизнеса региональных банков:

1. Банки, ориентированные на обслуживание одного крупного клиента (как правило, крупная компания, ориентированная на проведение экспортных операций). В условиях благоприятной конъюнктуры (к примеру, внешнеэкономической) данные банки демонстрируют позитивные финансовые результаты. Однако, характерная для них низкая степень диверсификации ресурсной базы создает определенные угрозы. Деятельность и финансовые результаты кредитной организации будут напрямую зависеть от успеха развития бизнеса основного (зачастую единственного крупного) клиента. Возникает угроза потери ресурсной базы и в целом бизнеса кредитной организации при выводе клиентом основной части средств. Этому варианту развития бизнеса при условии экспортной ориентации свойственна высокая степень концентрации внешнеэкономического риска, странового и валютного рисков.

2. Позитивная макроэкономическая динамика последних лет позволила некоторым региональным банкам аккумулировать средства, достаточные для расширения и универсализации бизнеса. Их модель развития схожа с моделью крупных московских банков. В регионах интересы данной группы банков заключаются в привлечении широкого круга клиентов – физических лиц, а также обслуживании высоконадежных с точки зрения их финансового состояния предприятий и организаций. Эти банки, как правило, предлагают своим клиентам широкий спектр банковских услуг, разрабатывают специально для клиентов индивидуальные схемы обслуживания, учитывая специфику бизнеса.

3. Банки (как правило, с низким уровнем капитала), ориентированные на обслуживание предприятий малого и среднего бизнеса. Эти региональные банки по целому ряду параметров могут составить некоторую конкуренцию московским банкам. О жизнеспособности и ряде преимуществ этих банков свидетельствует опыт последних лет: кредитные организации располагаются зачастую в районах, где нет крупных банков; их руководители и служащие являются выходцами из тех же мест и хорошо знают местный менталитет и местные обычаи и проблемы; услуги, оказываемые клиентам, персонифицированы и базируются на знании и взаимном доверии, адаптированы к потребностям клиентов; зная задачи и проблемы своего региона, быстрее и лучше реагируют на потребности своих клиентов; готовы кредитовать малые и средние предприятия, финансовое положение которых временно нестабильно, но вместе с тем их акционеры владеют значительным

имуществом и перспективы развития предприятия, с их точки зрения, весьма оптимистичны и др. Основной проблемой такого банка будет являться отсутствие источников денежных средств, альтернативных дефицитным региональным рынкам. Это заранее предопределяет долгосрочную ориентацию банков этой группы на вклады. При этом уровень их конкуренции со Сбербанком России и филиалами федеральных банков, исчерпавших свои возможности на "корпоративном" рынке, будет только возрастать. А в выигрыше окажутся, прежде всего, те, кто занимается этим не первый год и развивает розничную инфраструктуру, которая к тому же позволяет эффективно размещать разнородные по объемам и срокам привлеченные средства населения в розничные же кредиты.

Следует рассмотреть и такой вариант развития региональной банковской системы, в основе которого будет филиальная сеть крупных федеральных банков. Наметившаяся тенденция к слиянию и присоединению кредитных организаций и созданию на месте одной из них филиала, свидетельствует о необходимости и стремлении кредитных организаций к консолидации, укрупнению. Вызвано это, в первую очередь необходимостью выдержать давление конкуренции – банки вступают в стратегические альянсы, участвуют в различных консорциумах, осуществляют синдицированное кредитование и т. п.

Другими словами, процесс консолидации, укрупнения российских банков проходит в рамках глобализации, которая неразрывно связана с прогрессом в информационных технологиях.

Отвечая на вызовы времени, банковский бизнес обретает новое лицо, характерными чертами которого становятся:

- сокращение доли традиционных банковских операций в пользу отвечающих качественно изменившимся запросам клиентов; совершенствование банковских продуктов и услуг, а также каналов их продвижения на базе современных информационных и коммуникационных технологий, придают банковскому бизнесу инновационный характер;

- консолидация банковского капитала в национальном и международном масштабах;

Увеличение размеров банков на основе слияний и присоединений, а также их кооперация с другими финансовыми институтами укрепляют конкурентные позиции на национальном уровне и завоевывают новые сферы влияния на международном.

Выделим наиболее значимые проблемы региональных банков. В первую очередь, это недостаточная капитализация и преобладание "коротких" и неустойчивых пассивов, а так же низкий уровень диверсификации форм финансового посредничества. Во-вторых – это низкая конкурентоспособность в совокупности с агрессивной политикой крупных банков, а так же возможные тяжелые последствия для региональных

кредитных организаций, в случае открытия филиалов иностранных банков в России. Ограниченные возможности и дефицит первоклассных заемщиков усиливают риски банковской деятельности. Дисбаланс требований и обязательств по срокам востребования и исполнения создает потенциальную угрозу потери ликвидности. Недостаточное развитие современных банковских технологий. Низкая рентабельность при отсутствии эффекта экономии на масштабах. Дефицит квалифицированных кадров, несовершенство систем внутреннего контроля и недостаточный уровень менеджмента.

К тому же, большинство кредитных организаций сталкивается с проблемой выбора и уточнения стратегий развития бизнеса в меняющихся макроэкономических и политических условиях.

В данной ситуации региональным банкам необходимо сформировать бизнес-стратегии на основе анализа спроса на банковские продукты в регионе со стороны реального сектора экономики. Четкое позиционирование региональных банков позволит им аккумулировать финансовые ресурсы и занять свою нишу на региональных рынках банковских услуг. В первую очередь, это специализация на таких банковских услугах, как потребительское кредитование, ипотека и кредитование малого и среднего бизнеса.

Использованные источники:

1. Хандруев А., Чумаченко А., Юнусов Р. Тенденции развития малых и средних российских банков и меры по их поддержке / Консалтинговая группа "БФИ" (www.bfi.ru);
2. Хейнсворт Р. Региональные банки: право на развитие. // Аналитический банковский журнал. 2005. №7;
3. Саркисянц А. Банки и реальный сектор на современном этапе. // Банковское дело. 2006. №2
4. Основные направления деятельности Ассоциации региональных банков России на 2005-2008 годы. // Вестник банковского дела. 2005;
5. Перспективы развития региональных рынков банковских услуг. // Вестник банковского дела. 2006;
6. Мануйленко В.В. Определение экономического капитала в интегрированной системе управления банковскими рисками: универсальный подход // Финансы и кредит – 2013, №30.
7. Кокаева. Т. Новые инициативы в области регулирования банковских рисков // Финансы и кредит – 2012, №24
8. Хандруев А. Крупные банки – это концентрация рисков. Интервью / www.rbc.ru;

Дылдина Е. С.
студент 2го курса
НИУ ВШЭ – Пермь
Россия, г. Пермь

ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРИМЕНЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПО ЦЕЛЯМ (МВО)

Аннотация:

Данная статья рассматривает одну из наиболее эффективных технологий управления организацией с точки зрения определения преимуществ и недостатков. Охватывает все аспекты управления по целям - «Management by Objectives» (МВО), и показывает важность мотивации к труду, постановка менеджерами и рядовыми работниками одной и той же цели, а так же «климата» в коллективе.

Ключевые слова: мотивация, управление, цели, менеджер, работник.

"Нельзя управлять тем, чего не можешь измерить"

Питер Друкер

Существует множество методов мотивации и управления персоналом той или иной организации. На мой взгляд, нельзя поспорить с тем, что «человеческие ресурсы» - это главная составляющая организации, помогающая достичь успеха. Одним из методов управления сотрудниками в организации является «Management by Objectives» (МВО) или «управление по целям».

Целью моего эссе будет определение достоинств и недостатков системы управления по целям.

Впервые термин «управление по целям» описал **Питер Друкер** в своей книге «*The Practice of Management*» («Практика менеджмента») в 1954 году.

⁵²Этот метод до сих пор является одним из самых действенных инструментов постановки целей и анализа прогресса на пути к достижению этих целей.

Эффективный процесс МВО включает в себя четыре основных этапа:

1. Постановка целей, которая требует вовлечения управленцев всех уровней. Цель должна быть очень конкретной и устанавливать сроки, за которые она будет достигнута. Более того, каждая цель должна разрабатываться согласованно.

2. Разработка планов действий, который определяет шаги на пути к достижению поставленных целей.

3. Контроль продвижения к целям. Это необходимо для того, чтобы контролировать соблюдение плана. Такой анализ может быть в неформальной форме (беседа менеджеров с подчиненными). Также могут проводиться проверки деятельности работников, уровень успеха на пути к

⁵² Drucker, Peter F., «The Practice of Management», 1954. [ISBN 0-06-011095-3](https://doi.org/10.1002/9781119000000). Русскоязычное издание: Практика менеджмента. — М.: «Вильямс», 2007. — С. 400

продвижению цели.

4. Оценка общих результатов работы – заключительных этап метода управления по целям. Он предусматривает подробное оценивание и сопоставление результатов работы работников и подразделений их целям.⁵³

Таким образом, началом всякой управленческой деятельности является целеполагание, что влечет за собой определение работ, которые помогут в достижении поставленной цели. Менеджеры не только составляют планы, но и формируют процессы, которые способствуют совместной работе персонала.

По моему мнению, выполняя такого рода работу, управленцы или менеджеры могут создать условия для скоординированного труда своих подчиненных. Именно поэтому, мне кажется, менеджеров можно назвать людьми, которые умеют добиваться своей цели. Для этого они используют труд, мотивы и интеллект других людей. И неудивительно, что к профессионализму и личностным качествам менеджеров предъявляют очень высокие требования.⁵⁴

Как и любая методика в управлении организацией «управление по целям» имеет свои преимущества и недостатки или ограничения в использовании. Для начала хотелось бы выделить основные сильные стороны этого метода.

Первым достоинством метода МВО является то, что руководители организации получают четкое представление об итоговых результатах, достичь которые должна вся организация, её подразделения и, безусловно, отдельные работники, вследствие чего улучшается осуществление контроля и оценка деятельности каждого подразделения компании и каждого ее работника.

Вторым важным преимуществом является повышение уровня коммуникации между руководителями (менеджерами) и их подчиненными, так как цели прозрачны и согласованны.

В-третьих, улучшается мотивация работников, и формируется заинтересованность менеджеров и других членов коллектива в достижении высоких результатов.

И последним, но не по значению, плюсом метода управления по целям является тот факт, что цели подразделений и отдельных работников совпадают с целями всей организации в целом.

Что касается недостатков, то основными являются:

Во-первых, для того, чтобы качественно разработать систему целей, необходимо потратить много времени и сил. Более того, это довольно

⁵³ Дафт Р. Менеджмент. 10-е изд. / Пер. с англ. - СПб.: Питер, 2013. - С. 218 - 220.

⁵⁴ Румянцева З. П. Общее управление организацией. Теория и практика: Учебник. - М.: Инфра-М, 2007. — С. 177 – 181.

трудоемкая операция. Это может рассматриваться как серьезное препятствие к широкому использованию этого метода.

Во-вторых, каждая организация функционирует в определенном «климате». При малейшем изменении условий руководителям компании необходимо обновлять или, что еще хуже, перестраивать всю систему поставленных ранее целей.

Система МВО не может работать эффективно в организациях, в которых цели устанавливают высшие руководители, не согласуя их с менеджерами других уровней. На этих уровнях обычно отсутствуют контроль над доведением информации до руководства и анализ результатов.

И последний недостаток метода управления по целям заключается в том, что при оценивании результатов основное внимание уделяется текущим задачам в краткосрочном периоде, а не стратегическим в долгосрочном.

На мой взгляд, управление по целям или МВО является наиболее эффективной методикой управления персоналом и его мотивации. Прежде всего, благодаря МВО руководители и рядовые работники имеют наиболее отчетливое представление о своих целях и, безусловно, о целях организации. Несмотря на то, что внедрение МВО предъявляет высокие требования к персоналу организации, и прежде всего к руководству, этот метод позволяет значительно увеличить объективность оценки работы работников, избавив ее от субъективности. Управление по целям помогает систематизировать ёмкий процесс управления, повышать эффективность деятельности работников и всего предприятия в целом и является инструментом для поддержания высокого качества работы на всех уровнях организации.

Использованные источники:

1. Дафт Р. Менеджмент. 10-е изд. / Пер. с англ. - СПб.: Питер, 2013. - С. 218 - 220.
2. Drucker, Peter F., «The Practice of Management», 1954. ISBN 0-06-011095-3. Русскоязычное издание: Практика менеджмента. — М.: «Вильямс», 2007. — С. 400
3. Блинов А.Ю. Внедрение системы управления по целям в российских условиях// Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. - №1
4. Румянцева З. П. Общее управление организацией. Теория и практика: Учебник. - М.: Инфра-М, 2007. — С. 177 – 181.

*Дылевская Н.А.
студент
Карзова И.А.
студент*

*УО «Полесский государственный университет»
Республика Беларусь, г. Пинск*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ И ФРАНЦИИ

Налоги играют большую роль в жизни общества, являясь основным источником доходов государства, обеспечивая финансирование его деятельности. Налоговая система - это важнейший элемент рыночных отношений, и от нее во многом зависит успех экономических преобразований в стране. Налоговые системы большинства стран складывались столетиями под воздействием различных экономических, политических и социальных условий. Поэтому вполне естественно, что налоговые системы разных стран отличаются друг от друга по видам и структуре налогов, их ставкам, способам взимания, фискальным полномочиям органов власти разного уровня, уровню, масштабам и количеству предоставляемых льгот и ряду других важнейших признаков. Однако многие из них имеют и общие черты функционирования, так как страны постоянно совершенствуют свою налоговую систему, во многом ориентируясь на опыт зарубежных стран.

Доминирующими налогами в налоговых системах России и Франции являются косвенные налоги, в частности НДС и акцизы. Преобладание косвенных налогов может как положительно, так и отрицательно сказываться на состоянии экономик стран. Прямые налоги представляют собой циклически нестабильный источник налоговых доходов, тогда как косвенные налоги в целом более устойчивы к колебаниям конъюнктуры. Также 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 еще 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. Однако такое количество косвенных налогов неизбежно приводит к неоднократному обложению одного и того же объекта и способствует постоянному росту цен на потребительские товары и услуги, что является характерным для кризисного состояния экономики.

В России и Франции подоходным налогом облагаются доходы как резидентов, так и нерезидентов (лиц, пребывающих на территории страны более чем 183 дня). Данным налогом облагается годовой доход, также

существуют различные вычеты, уменьшающие облагаемый доход.

В Российской Федерации и Франции земельный налог относится к местным поимущественным налогам и взимается по факту владения или пользования, и не зависит от результатов хозяйственной деятельности.

Налог на имущество физических лиц в России и налог на жилье во Франции также относятся к местным налогам. Плательщиками данных налогов, признаются физические лица - собственники имущества, признаваемого объектом налогообложения. Ставки этих налогов прогрессивные и устанавливаются местными органами власти.

Одной из серьезнейших проблем, которую в той или иной степени приходится решать и в России и во Франции, является уклонение от уплаты налогов. Обе страны едины стремятся осуществлять уголовное преследование лиц, злостно не исполняющих свои обязанности по исчислению и уплате налогов. В качестве основных критериев признания тех или иных незаконных действий уголовно наказуемыми рассматриваются их умышленность и крупный размер неуплаченных налогов.

Принципиальным отличием налоговых систем России и Франции является количество уровней. Так, в России функционирует трехуровневая налоговая система, а во Франции - двухуровневая.

В целом, французский НДС представляет собой более гибкую структуру, нежели российский из-за широкой системы скидок и льгот. Отличительными чертами являются: освобождение от уплаты НДС предприятий с незначительным оборотом, льготы по уплате, предоставляемые мелким ремесленникам. Важной особенностью французского НДС является возможность его уменьшения на сумму, направленную на инвестиции. Французский НДС является весьма эффективным, так как обеспечивает 45% всех налоговых поступлений в федеральный бюджет.

Французский подоходный налог представляет собой совершенно отличное от российского налога явление, так как сущность его состоит прежде всего в проведении определенной социальной политики, нежели привлечении денежных средств в бюджет в максимальном объеме. Если говорить о его прямом вкладе в бюджет, он ниже, чем в России, что объясняется его структурой, учитывающей почти индивидуальные особенности плательщика. Главной особенностью подоходного налога во Франции является то, что фискальную единицу представляет собой не отдельный гражданин, а семья.

Транспортный налог в России относится к региональным налогам, а во Франции транспортный налог относится к государственным налогам.

В России наряду с традиционной системой налогообложения действует альтернативная система, которая включает в себя три специальных режима. Упрощенная система налогообложения и сельскохозяйственный налог

являются добровольными системами, на которые организации и индивидуальные предприниматели без образования юридического лица могут перейти на определенных условиях. Единый налог на вмененный доход является обязательной системой, на которую переводят организации, занимающиеся определенными видами деятельности. Во Франции отсутствуют альтернативные системы налогообложения.

Во Франции налоговая служба, осуществляющая налоговый контроль, входит в состав Министерства экономики и финансов. Министр финансов осуществляет общее руководство и контроль за деятельностью налоговой администрации. Министр финансов определяет структуру налоговых органов (как центрального, так и местных), а также территориальные границы их деятельности. В России же Федеральная налоговая служба, осуществляющая налоговый контроль, функционирует наряду с Министерством финансов и подчиняется Правительству РФ и Президенту РФ.

Сравнительный анализ налоговых систем России и Франции показал, что налоговые системы этих стран отличаются друг от друга по видам и структуре налогов, их ставкам, способам взимания, фискальным полномочиям органов власти разного уровня и ряду других признаков. Главной отличительной чертой данных налоговых систем является количество уровней системы налогообложения. Однако налоговые системы этих стран имеют и общие черты. Основное место в налоговых системах занимают косвенные налоги. Это стабильный, равномерно поступающий доход, практически не подверженный временным колебаниям, что позитивно сказывается на плавности поступления средств в доходную часть государственного бюджета. Косвенные налоги позволяют более равномерно распределить налоговое бремя между плательщиками.

Использованные источники:

1. Рудый К.В. Финансово - кредитные системы зарубежных стран. М.: Новые знания, 2003. - 321 с.
2. Александров И.М. Налоги и налогообложение: Учебник. - М.: Дашков и Ко, 2004. - 314 с.
3. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: Учебник для вузов, 2003. - 544 с.
4. Кучеров И. Уголовная ответственность за уклонение от уплаты налогов // Налоговый вестник. 2006. №2. с. 143-148.

*Дышекова А.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова
Российская Федерация, г. Нальчик*

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ БАЗЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Созданная за годы реформ институциональная база местного самоуправления не сформировала адекватного механизма реализации гарантий его финансовой самостоятельности и независимости. Правовая база муниципальных финансов в отдельных аспектах отличается неполнотой и ограниченностью, в других – неопределенностью. Кроме того, централизация устойчивых и наиболее контролируемых налогов на федеральном и региональном уровнях власти, растущая зависимость местных органов власти от финансовой помощи из вышестоящих бюджетов, незавершенность процесса разграничения расходных полномочий между уровнями публичной власти, – все это еще больше обостряет проблемы финансового обеспечения местного самоуправления в Российской Федерации.

Финансовые ресурсы местного самоуправления состоят из бюджетных средств, кредитных ресурсов, валютных средств, муниципальных внебюджетных фондов. Совет самостоятельно утверждает бюджет соответствующей территории в интересах населения и направления использования внебюджетных и валютных средств. Разработка проекта и исполнение местного бюджета осуществляются соответствующей местной администрацией. Вмешательство иных органов и организаций в процесс разработки, утверждения и исполнения бюджета не допускается, если иное не предусмотрено законодательством Кабардино-Балкарской Республики.

Минимальный размер местного бюджета в части текущих расходов определяется, исходя из сохранения обеспеченности расходов по местному бюджету в предыдущем финансовом году с учетом увеличения расходов, вызванного решениями вышестоящих органов власти и управления.

При недостаточности средств местной администрации для сбалансированности соответствующего бюджета из бюджета вышестоящего территориального уровня предоставляются дотации и субвенции или уточняются нормативы отчислений от регулирующих налогов в порядке, установленном законами Кабардино-Балкарской Республики и Российской Федерации.

В случаях, когда доходы местного бюджета уменьшаются или его расходы увеличиваются в результате принятия решений органами государственной власти Кабардино-Балкарской Республики и Российской

Федерации, органами местного самоуправления районов, городов недостающие бюджетные средства компенсируются за счет республиканского и федерального бюджетов, соответствующих местных бюджетов.

Обеспеченность финансовыми ресурсами бюджетов муниципальных образований в современных условиях в значительной степени определяется средствами, перераспределяемыми в рамках бюджетной системы посредством различных межбюджетных отношений с участием муниципальных образований. Однако, правовому регулированию межбюджетных отношений с участием муниципальных образований присущ целый ряд недостатков: фрагментарность действующей нормативно-правовой базы в этой области, органы местного самоуправления не обладают достаточными полномочиями в сфере формирования доходов местных бюджетов, расходы бюджетов не соответствуют поступлениям налогов, имеют место не обеспеченные финансовыми ресурсами государственные полномочия, переданные муниципальным образованиям и др. Существующие проблемы вызваны современной моделью бюджетного федерализма, которая часто обуславливает увеличение различий в социально-экономическом положении субъектов РФ и муниципальных образований, несбалансированность бюджетной системы, рост числа дотационных территорий. В настоящее время объем финансовых ресурсов, необходимый для исполнения расходных обязательств муниципальных образований, является ниже их реальных потребностей. Закрепленные бюджетным законодательством механизмы выравнивания бюджетной обеспеченности не позволяют говорить о самостоятельности местных бюджетов. В то же время существующие конструкции межбюджетных отношений часто являются тормозом для развития регионов и муниципальных образований, не стимулируя финансовую инициативу властей регионального и местного уровней.

Одним из важнейших вопросов функционирования муниципальных финансов в современных условиях является вопрос, связанный с формированием доходов местных бюджетов. Обоснованное разграничение доходных полномочий является обязательным условием эффективного сбора налогов и оптимизации налоговой нагрузки на частный сектор и наряду с разграничением расходных полномочий и предоставлением финансовой помощи в рамках межбюджетных отношений является ключевым элементом бюджетной системы государства.

Одна из главных задач федеративного государства - укрепление финансовой базы регионов и муниципальных образований. В то же время значительная дифференциация источников доходов по регионам, а также мобильность облагаемой базы ряда основных налогов определяют

необходимость аккумуляции значительных ресурсов в федеральном бюджете.

*Дышекова А.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова
Российская Федерация, г. Нальчик*

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Муниципальные образования, функционирующие в региональной экономике, с позиций организации их деятельности, являются институциональными социально-экономическими системами в форме объединения, специфическими особенностями которого выступают, во-первых, совместная деятельность людей, на основании целеполагания, для получения конкретного результата, во-вторых, процесс, в определённой совокупности последовательных действий, в-третьих, производство, с позиций осуществления видов экономической деятельности и создания тех или иных благ.

Воспроизводственный процесс и результаты деятельности муниципальных образований (городских округов и муниципальных районов) отражаются совокупностью разнообразных показателей, включающих социальные, экономические, отраслевые, финансовые и иные характеристики.

При этом, те или иные факторы по-разному опосредуют деятельность муниципальных образований региона, влияя как на результаты, так и на эффективность их функционирования, о чём свидетельствуют данные соответствующих аналитических группировок.

Для оценки эффективности деятельности муниципальных образований региона разработан алгоритм, сущность которого заключается в трёх последовательных этапах:

- логического отбора исходных показателей из информационной базы данных социально-экономического мониторинга муниципальных образований, расчёта их нормализованных значений, в баллах (на основе соотношения данных каждого МО со средними характеристиками по их совокупности);
- оценки тесноты связей изучаемых факторов и результатов, перебора возможных регрессионных функций и формирования наиболее адекватной реальной действительности многофакторной модели;
- определения, на основе регрессионной модели, расчётных характеристик результативного признака и, посредством их сравнения с

фактическими данными, осуществления искомой оценки эффективности деятельности муниципальных образований.

Важным структурным элементом социально-экономического мониторинга является рейтинг, под которым, в соответствии со словарными источниками, понимается оценка значимости, важности изучаемого объекта (в их системе среди идентичных, или конкретной проблемы в совокупности имеющихся), которая характеризуется числовым показателем или номером занимаемого места.

Обобщение различных, имеющихся в экономической литературе, методических подходов к рейтинговой оценке территорий (регионов и муниципальных образований) позволяет выявить их особенности, достоинства и недостатки.

Во всех случаях переход от исходной информации, когда выбранные данные несопоставимы между собой, к нормализованным оценкам, даже в виде простого указания мест регионов в ранжированном ряду, является позитивным моментом любой из методик.

Вместе с тем, ранжирование мест по количеству сравниваемых объектов или условным отклонениям (от 1 до 100) скрадывает количественные различия того или иного показателя по территориям, которые могут быть и в реальной экономике являются весьма существенными.

С учётом этого важного момента, среди имеющихся в экономической литературе приёмов нормализации (нормирования) исходных данных, более предпочтительным является подход, позволяющий посредством деления базисных фактических характеристик каждого социально-экономического показателя сравниваемых регионов со средними оценками по совокупности территорий, рассчитать балльные параметры.

С позиций нахождения интегральных оценок используемой системы социально-экономических показателей можно сделать вывод о необходимости учёта их значимости. При этом, экспертные оценки страдают субъективизмом, тогда как расчёты коэффициентов весомости того или иного показателя на основе математического аппарата являются объективно обусловленными.

Информационное обеспечение рейтинговой оценки для комплексного отражения изучаемой проблемы (то ли социально-экономического состояния территорий за определённый отчётный год, то ли развития, то ли состояния и развития) должно базироваться на двухэтапной методологии.

Вначале, исходя из качественного анализа и изучения имеющихся информационных источников, выделяются индикаторы, то есть, характерные качественные указатели того или иного явления. Далее, с учётом возможностей, определяемых разным статистическим обеспечением

теериторальной экономики, выбираются исходные данные по совокупности исследуемых показателей.

В итоге, методика рейтинговой оценки социально-экономического состояния и развития муниципальных образований в регионе включает четыре этапа исследования. На первом этапе, в рамках индикативного подхода, осуществляется выбор и анализ исходной информации в виде 16 относительных показателей (в основном в сопоставлении базисных характеристик инвестиций и т.п. с численностью населения).

Сущность второго этапа заключается в нормализованном измерении выделенной системы показателей посредством сопоставления их исходных значений со средними по анализируемым муниципальным образованиям.

Логика третьего этапа определяется расчётом значимости анализируемых показателей на основе вычисления коэффициентов детерминации, исходя из корреляционного анализа.

Заключительный, четвёртый этап исследования позволяет рассчитать интегральные баллы, характеризующие изучаемые муниципальные образования с их соответствующим ранжированием.

С позиций прогнозирования муниципальной экономики применение традиционных методов предвидения сталкивается с рядом трудностей. Во-первых, по муниципальным образованиям региона по существу нельзя сформировать довольно длительную информационную базу, необходимую для осуществления классического экономико-математического моделирования.

Во-вторых, по регионам страны в статистике рассчитываются индексы, характеризующие физические объёмы производства (например, валового регионального продукта), необходимые для формирования в динамике сопоставимых стоимостных характеристик, тогда как в муниципальной экономике такие расчёты не осуществляются.

Всё это приводит к тому, что методики прогнозирования социально-экономического развития муниципальных образований региона практически не существует, чем определяется значимость её разработки в условиях ограниченности необходимой ретроспективной информационной базы.

Логика разработанной информационной технологии скользящего социально-экономического прогнозирования развития муниципальных образований, на основании ретроспективных данных, включает пять последовательных этапов экономических расчётов.

На первом этапе, исходя из сравнения средних характеристик двухлетних периодов, рассчитываются среднегодовые приросты прогнозируемых социально-экономических показателей.

Сущность второго этапа заключается в том, что на основе базисных отчётных данных и среднегодовых приростов, осуществляется прогнозирование конкретных показателей на два года вперёд.

На третьем этапе проводимых расчётов, при получении отчётных данных следующего года, проводится флуктуационный анализ, позволяющий выявить соответствие прогнозных оценок фактическим характеристикам.

С учётом полученных последующих отчётных данных, на четвёртом этапе осуществляется скользящий автоматический расчёт нового коэффициента регрессии, характеризующего среднегодовой прирост изучаемых показателей.

На заключительном, пятом этапе исследования осуществляется корректировка прогноза социально-экономических показателей на следующий год, с дополнением прогнозом ещё на один год.

*Евграшина И.А.
директор
филиал СПбГЭУ в г. Вологде
Россия, г. Вологда*

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА МОЛОДЕЖИ

В статье анализируется состояние человеческого капитала молодого поколения Вологодской области. Автор на основе данных, полученных в результате мониторинга предлагает методику расчета индекса развития человеческого капитала молодежи приходит к выводу, что человеческий капитал молодежи Вологодской области не высок и требуется разработка и внедрение механизмов по его повышению, т.к. именно за счет накопленного уровня знаний, здоровья, мотиваций молодежь сможет реализовать себя и вывести экономику на новый уровень развития.

Ключевые слова: молодежь, человеческий капитал, индекс развития молодежи, инновационное развитие.

Огромный поток знаний, инноваций новейших технологий способствует развитию ведущих стран мира и формированию новой экономики – экономики интеллектуального труда, экономики инноваций, основу которой составляет накопленный человеческий капитал. Особым носителем человеческого капитала, от которого зависят качественные и количественные его характеристики, выступает молодежь, которая является социальной группой, наиболее мобильной и восприимчивой к происходящим изменениям.

В современной жизни молодежь является не только объектом воспитания, образования и социализации, но и основным инновационным потенциалом экономического развития общества. Модернизация экономики России в значительной мере зависит от ее качества.

Анализ статистических данных показывает, что доля молодежи в возрасте 15 – 29 лет в Российской Федерации составляет 22% от общей

численности населения в Вологодской области 21% и за период с 2005 по 2012 годы произошло снижение численности молодежи более чем на 10%. К 2025 году прогнозируется снижение доли молодежи в численности населения по сравнению с 2012 годом на 27%, поэтому особо актуальным становится вопрос повышения качества человеческого капитала данной категории населения, именно за счет накопленного уровня знаний, здоровья, мотиваций молодежь сможет реализовать себя и вывести экономику на новый уровень развития.

Для эффективного управления человеческим капиталом молодежи необходимо знать, на каком уровне развития в данный момент находится этот показатель и на что требуется обратить внимание, прежде всего.

В настоящее время распространены натуральные показатели измерения человеческого капитала общества и различные индексы. К натуральным показателям можно относить Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), который включает оценку продолжительности жизни, уровня грамотности взрослого населения, уровень образования через совокупную долю учащихся и уровень жизни, оцениваемый через ВВП на душу населения.

Для оценки человеческого капитала молодежи отделением ЮНЕСКО Центральной и Латинской Америке была предложена методика расчета Индекса развития молодежи. Индекс развития молодежи (ИРМ) — комплексный показатель, оценивающий уровень развития человеческого потенциала молодого поколения (молодых людей в возрасте от 16 до 24 лет) по трем основным направлениям: продолжительность жизни и здоровье, образование, уровень жизни [1]. Индекс развития молодежи рассчитывался на базе 3 групп показателей: индекса здоровья, индекса образования, индекса дохода.

В России данный индекс был экспериментально рассчитан в 2005 году. Основная проблема при подсчете данного показателя заключается в том, что многие данные, характеризующие как положение молодежи, так и уровень развития ее потенциала на региональном уровне, в настоящее время не собираются, кроме того имеется несовпадение возрастных группировок в статистике различных секторов. В частности, статистика здравоохранения используют возрастные группировки, не в полной мере совпадающие с международными стандартами и не позволяющие проводить сопоставления не только с международными показателями, но и с национальными данными об образовании и рынке труда.

При оценке качества образования использовались результаты единого государственного экзамена по русскому языку и математике, однако эти данные позволяют оценить качество только школьного образования и не затрагивают профессиональное.

Одной из методик оценки уровня развития человеческого капитала молодежи, может служить мониторинг социально-экономического положения молодежи в регионе на основе социологического опроса молодого поколения региона. Мониторинг может быть не только механизмом контроля развития человеческого капитала, но и механизмом коррекции, т.к. позволяет выявить не соответствие полученного результата желаемому или изначально предполагаемому.

В 2012 году ИСЭРТ РАН совместно с Комитетом по физической культуре, спорту и молодежной политике Вологодской области проведено исследование состояния молодежи Вологодской области. Результаты этого исследования легли в основу измерения индекса развития человеческого капитала молодежи Вологодской области.

В число индикаторов, входящих в расчет индекса развития человеческого капитала молодежи предлагаем включить:

1. Индекс здоровья.
2. Индекс образования.
3. Индекс инновационной активности.
4. Индекс социальной активности.

В основе расчетов составляющих индекса развития человеческого капитала лежат ответы респондентов на указанные вопросы, указанные в таблице 1. Данные вопросы сформулированы таким образом, что требуют конкретного ответа. Ряд вопросов анкеты дают возможность конкретизировать или получить более детальную характеристику того или иного показателя, выявить причины сложившейся ситуации, но они не могут быть включены в расчет индексов, т.к. не позволяют оценить полученные ответы.

Таблица 1

Перечень вопросов анкеты для расчета индекса развития человеческого капитала молодежи

Название индекса	Вопросы анкеты
индекс социальной активности	Принимаете ли Вы активное участие в общественной и политической жизни Вашей страны?
	Что, по-Вашему, наиболее характерно для современной российской молодёжи?
	«Состоите ли Вы в общественных организациях?»
индекс здоровья	Как Вы оцениваете состояние своего здоровья в настоящее время?
	Вы курите или курили когда-либо?
	Употребляете ли Вы алкогольные напитки и пиво?
	Принимаете ли Вы препараты, содержащие психотропные вещества (снотворное, антидепрессанты и т.п.)
	Занимаетесь ли Вы физкультурой/спортом
индекс	Работаете ли Вы по специальности, полученной в профессиональном

Название индекса	Вопросы анкеты
образования	учебном заведении (ВУЗе, техникуме, училище)?
	В какой мере Ваша квалификация (подготовка) соответствует выполняемой Вами работе?
Индекс инновационной активности	В какой мере для Вас в настоящее время характерно занятие творческой (рационализаторской, изобретательской и т.д.) деятельностью?
	Связана / связываете ли Вы свою карьеру с инновационным бизнесом?

Каждому варианту ответов был присвоен коэффициент веса начиная от 0 для отрицательной характеристики ответа и далее по возрастанию с шагом 1 для каждого следующего уровня ответа. Далее рассчитывалось значение каждого показателя как среднее значение произведений доли ответов на коэффициент веса. Так же для каждого вопроса присваивалось максимально возможное значение по данному показателю. Каждый из индексов рассчитывался как отношение суммы, входящих в него показателей, к сумме максимально возможных значений. В итоге составляющие индексы могут принимать значение от 0 до 1. Сводный индекс развития человеческого капитала молодежи является средним арифметическим всех составляющих индексов и имеет следующий вид.

$$ИРЧКМ = \frac{I_{зд} + I_{обр} + I_{ин} + I_{соц}}{4}$$

Значение данного индекса, так же как и составляющих его индексов, находится в диапазоне от 0 до 1. В таблице 2 представлены результаты расчета ИРЧКМ и его составляющих для молодежи Вологодской области в разрезе двух возрастных групп от 14 до 21 года и от 22 до 29 лет.

Таблица 2

Значение индекса развития человеческого капитала молодежи Вологодской области и его составляющих по возрастным группам

Название индекса	Значение индекса для молодежи в возрасте 14-21 года	Значение индекса для молодежи в возрасте 22-29 года
Индекс социальной активности	0,31	0,29
Индекс здоровья	0,68	0,56
Индекс образования	0,63	0,52
Индекс инновационной активности	0,36	0,18
ИРЧКМ	0,5	0,39

Расчеты показали, что индекс развития человеческого капитала молодежи Вологодской области в возрасте от 14 до 21 года превышает значение данного индекса для группы молодежи в возрасте от 22 до 29 лет

на 22% (0,5 и 0,39 соответственно). Причем, как показывают расчеты, все составляющие индекса развития человеческого капитала молодежи у первой группы выше, чем у второй, т.е. в возрасте от 22 до 29 лет человеческий капитал уже не накапливается, а растрачивается.

Учитывая, что максимальное значение ИРЧКМ принимает значение 1, то можно констатировать факт, что для обеих возрастных групп полученный показатель не достаточно высок.

Самое низкое значение зафиксировано по индексу социальной активности для группы от 15 до 21 года (0,31) и по индексу инновационной активности для группы от 22 до 29 лет (0,18). Наибольшее снижение показателя (на 50%) наблюдается для индекса инновационной активности, в то время как для остальных составляющих индекса падение происходит от 7 до 18%.

Проанализируем полученные результаты в разрезе каждой составляющей сводного индекса развития человеческого капитала молодежи.

Индекс здоровья включает в себя уровень имеющегося здоровья, по мнению респондентов, и их отношение к собственному здоровью, т.к. именно заложенные с детства привычки в питании и поведении оказывают влияние на состояние здоровья в зрелом возрасте.

Самооценка здоровья – это оценка индивидом своего физического и психического состояния. Вместе с тем самооценка выступает в качестве реального показателя здоровья людей, поскольку обнаружена довольно высокая степень соответствия самооценки и объективной характеристики здоровья (до 80%), выявленная в результате сравнения самооценок и данных медицинских карт [4].

Распределение самооценки здоровья в зависимости от возраста (табл.3) показывает традиционную картину снижения уровня здоровья с возрастом.

Таблица 3

Самооценка здоровья молодежи

в % от числа опрошенных

Вариант ответа	Возраст		Область
	от 14 до 21 года	от 22 до 29 лет	
Отличное	20,8	10,8	15,5
Хорошее	48,1	51,2	49,7
Удовлетворительное	21,8	30,6	26,5
Плохое	5,0	4,8	4,9
Очень плохое	0,7	0,6	0,6
Затрудняюсь ответить	3,7	2,0	2,8

Источник: Мониторинг положения молодежи в Вологодской области, ИСЭРТ РАН 2012 г.

Здоровье обусловлено комплексным воздействием различных факторов. В соответствии с моделью экспертов ВОЗ, соотношение

факторов, влияющих на здоровье, таково [5]: социально-экономические условия и образ жизни – 50%; биологические свойства организма – 20%; внешняя среда, природные условия – 20%, здравоохранение – 10%. Таким образом, наполовину состояние здоровья человека зависит от самого индивида, его образа жизни. Поэтому для укрепления и улучшения состояния здоровья необходимо уделять внимание формированию здорового образа жизни, как одного из основных факторов, влияющих на здоровье.

Согласно полученным данным, четверть молодежи Вологодской области курят. С возрастом процент курящей молодежи и тех, кто пробовал курить, возрастает, причем более чем в 1,5 раза (с 18,6 % до 30,1%). Более 10% респондентов ответили, что курили, но бросили, 4,3 % - отказались отвечать.

Еще одной вредной привычкой является чрезмерное потребление алкоголя. Самым распространенным алкогольным напитком среди молодежи является пиво, причем как в раннем возрасте (51,2%), так и в более зрелом (72,6%) молодые люди пьют этот напиток с разной периодичностью от нескольких раз в год, до ежедневного употребления. Тревожным фактом является активное потребление крепких спиртных напитков: в целом по исследованию 47%.

Менее половины (48%) из опрошенных молодых людей ответили, что занимаются спортом. В разрезе возрастных когорт: от 14 до 21 года 63% занимаются физкультурой и спортом, от 22 до 29 лет лишь 36%.

Таким образом, анализ здоровья молодежи Вологодской области, позволяет сделать вывод, что для молодого поколения важно состояние их здоровья, однако, высокая распространенность поведенческих факторов риска (табакокурение, потребление алкоголя) в отношении своего здоровья способствует снижению потенциала здоровья молодежи.

Индекс образования характеризуется качественными показателями, а именно, трудоустройство по специальности и соответствие квалификации выполняемой работе. Мониторинг показал, что 46% молодых людей в целом по области не имеют работы. Большая часть не работающих людей относится к возрастной группе от 14 до 21 года. Это вполне объяснимо тем, что в данный период молодежь получает образование и, как видно, предпочитает не совмещать учебу с работой.

Следует отметить, что большинство молодых людей не работают по специальности (более 47%). Среди основных причин трудоустройства не по специальности, полученной в образовательном учебном заведении, – отсутствие спроса на данную специальность на рынке труда (примерно 20% опрошенных), а также изменение профессиональных интересов (примерно 20% опрошенных). Одним из препятствий для трудоустройства по специальности часть молодых людей отмечает несоответствие требованиям работодателя, что говорит о качестве подготовке специалистов.

Таким образом, для преодоления разрыва между потребностями рынка труда и подготовкой специалистов учебными заведениями профессионального образования, необходима разработка и внедрение эффективной системы профессиональной ориентации молодого поколения.

Индекс инновационной активности позволяет оценить уровень мотивации молодежи к инновационной деятельности.

По результатам мониторинга большей части молодых людей (более 50% опрошенных) не свойственно занятие творческой (рационализаторской, изобретательской и т.д.) деятельностью и почти 18% респондентам свойственна инновационная активность только при получении соответствующего задания от руководства. Причем доля творческой молодежи снижается вдвое с достижением более старшего возраста.

Такие результаты вполне предсказуемы, т.к. 75% молодых людей никогда не принимали участия в конкурсах, олимпиадах, фестивалях, т.е. не имеют опыта личностной самореализации, проявления собственного творчества, изобретательности, находчивости.

Отсутствие опыта творческой активности, заинтересованности в участии в инновационной деятельности, необходимости проявления рационализаторских способностей при трудовой деятельности ведет к тому, что 76% молодежи не связывают свою карьеру с инновационным бизнесом. Проблемы инновационной активности населения необходимо решать через массовое вовлечение молодых людей в творческую, научно-исследовательскую, рационализаторскую деятельность.

Индекс социальной активности дает оценку социальной мотивации молодого поколения и культурной активности. Социальная активность формирует ответственность, способность реагировать на социальные явления и процессы, настроенность на лидерство, характеризует потребности человека.

Для оценки уровня социализации молодых людей области был задан вопрос: «Что, по-вашему, наиболее характерно для современной российской молодежи?» Распределение ответов на данный вопрос представлено в таблице 4.

Таблица 4

Распределение ответов на вопрос: Что, по-Вашему, наиболее характерно для современной российской молодёжи?

Вариант ответа	Возраст		Область
	от 14 до 21 года	от 22 до 29 лет	
Стремление быть полезными для общества, для государства	16,6	13,3	14,8
Стремление быть полезными для своих близких и друзей	23,9	19,0	21,3
Стремление заботиться только о самом себе	20,1	25,8	23,1
Стремление избежать всяких забот	23,8	25,6	24,7

Затрудняюсь ответить	15,6	16,4	16,0

Источник: Мониторинг положения молодежи в Вологодской области, ИСЭРТ РАН 2012 г.

На основании полученных ответов можно сделать вывод, что значительная часть молодых людей не готова к восходящей социальной мобильности, привержена потребительским ценностям. Очевидна дезинтеграция и социальное обособление молодежи от общества, причем, с возрастом она усиливается. Сегодня молодые россияне вынуждены решать жизненные проблемы самостоятельно, либо надеясь на помощь семьи и знакомых, не веря в социальную эффективность государственных институтов. Однако и желания изменить ситуацию в другую сторону молодежь также не проявляет.

Участие молодежи в общественных объединениях и организациях способствует развитию их социальных инициатив, посредством которых реализуются как личный интерес, так и конкретная социальная помощь территориальному сообществу.

По результатам исследования в Вологодской области большинство представителей молодого поколения области не принимает активного участия в общественной и политической жизни страны (61%). О своём членстве в какой-либо партии заявили только 2% молодёжи региона. Несколько выше доля тех, кто состоит в общественных организациях (12%). Только 4% молодёжи принимают участие в деятельности профсоюзных организаций. Значительной тенденции к повышению участия в общественной и политической жизни в более старшем возрасте не наблюдается.

Таким образом, полученные данные свидетельствуют о низком уровне социальной активности молодежи и ее реального участия в политических и общественных инициативах, а также о необходимости усиления работы по формированию в регионе общественно-политической силы, способной аккумулировать интересы молодого поколения.

Для того, чтобы молодежь могла реализовать свой человеческий капитал, обществом должны быть созданы соответствующие условия с учетом политических, духовных и социально-экономических интересов государства. Государство должно четко определить свои цели и основные направления работы с молодежью. В зависимости от этого будут формироваться и черты будущего и последующего поколения населения. Цели и задачи молодежной политики в области формирования человеческого капитала должны определяться двумя обстоятельствами: во-первых, теми качествами, которые имеются у молодежи и их жизненными планами. Во-вторых, теми приоритетами, которые выбирает государство в каждой конкретной социально-экономической и политической ситуации для развития страны[2].

Использованные источники:

1. Агранович, М. Л. Положение молодежи в России. Аналитический доклад [Текст]/ М.А. Агранович, Н. Ю. Королева, А. В. Полетаев, И. В. Селиверстова, И. Ю. Сундиев - М.: ИК «Машмир», 2005.- 168 стр
2. Евграшина, И.А. Оценка человеческого капитала молодежи [Текст]/ И.А. Евграшина// Экономика образования.- 2014.-№4.-с.53-63
3. Ильинский, И.М. Образование, Молодежь, Человек (статьи, интервью, выступления). — М.: Изд-во МГУ, 2006. — 560 с.
4. Семейное благосостояние и здоровье: Проект "Таганрог-три с половиной" / Отв. ред. Римашевская Н.М.; Ин-т соц.-экон. пробл. и народонаселения РАН. - М.: Инфограф, 1997. - Т.1. - 173 с.:
5. Калинина, Т.В. Медико-социальная характеристика факторов, влияющих на формирование общественного здоровья / Т.В. Калинина, И.В. Малахова // Вопросы организации и информатизации здравоохранения. – 2010. – №2. – С. 4-9.

Евелев С.А.

*Военно-космическая академия им. А.Ф. Можайского
Россия, г. Санкт-Петербург*

РЕСУРСЫ, ПРОМЫШЛЕННАЯ ПРОДУКЦИЯ И УСЛУГИ КАК ОБЪЕКТЫ КОНТРОЛЯ

Аннотация

В обобщенном виде в обзоре рассмотрены природные и промышленные ресурсы, промышленная продукция и услуги как объекты контроля.

Приведена классификация объектов контроля и рассмотрены их свойства.

Подчеркнута необходимость широкого внедрения методов контроля свойств и качества объектов во всех сферах человеческой деятельности, что будет способствовать рациональному использованию ресурсов, а также предотвращению производства бракованной продукции и оказания некачественных услуг.

Ключевые слова

Природные ресурсы, промышленные ресурсы, промышленная продукция, услуги, свойства объектов контроля.

Все объекты, связанные с жизнедеятельностью человека, являются объектами контроля. Без контроля невозможно их рациональное и грамотное использование. На рис.1 приведена обобщенная классификация объектов контроля.



Рис. 1. Общая классификация объектов контроля

Природные ресурсы

Природные ресурсы - природные объекты и явления, используемые в человеческой деятельности для получения материальных и духовных благ.

На рис. 2. приведена обобщенная классификация природных ресурсов. Рассмотрим их составляющие.

Энергетические ресурсы - все доступные для использования источники разнообразных видов энергии (механической, тепловой, химической, электрической, ядерной и др.).

Атмосферные газовые ресурсы - газы атмосферы, гидросферы, почвы и др.

Водные ресурсы - воды в жидком, твердом и газообразном состоянии, в частности вода океанов, морей, рек, озер, водохранилищ, болот, ледников, атмосферная влага и др.

Ресурсы литосферы - составляющие твердой оболочки земли (почва, горные породы, металлические руды, неметаллические руды, нерудные ископаемые и др.)

Ресурсы продуцентов - организмы, способные синтезировать органические вещества из неорганических (автотрофы); к ним относятся в основном все зеленые растения.

Ресурсы консументов - организмы (гетеротрофы), потребляющие готовые органические вещества, создаваемые автотрофами (продуцентами); к гетеротрофам относятся, в частности, животные и человек

Ресурсы редуцентов - микроорганизмы, в частности, бактерии и грибы, разрушающие отмершие остатки живых существ, превращая их в неорганические и простейшие органические соединения.

Климатические ресурсы - совокупность метеорологических явлений; состояние атмосферы, являющееся результатом взаимодействия

атмосферной циркуляции данного района и его изменения в результате жизнедеятельности человека.

Рекреационные экологические ресурсы - природные условия жизни людей и ресурсы отдыха в природе; ресурсы природной среды оптимума повседневных жизненных условий людей, ресурсы отдыха, лечебные природные ресурсы; природные агенты, оказывающие на человека лечебное воздействие.

Познавательные рекреационные ресурсы - объекты и явления природы, которые позволяют людям составить представление о нынешнем и прошлом состоянии планеты, а также прогнозировать будущее; природные эталонные ресурсы (нетронутые природные образования, например, заповедники, опорные геологические разрезы, позволяющие судить о естественном состоянии природы, датировать отложения, расшифровывать их и геологическую историю Земли и т.п.).

Природные исторические познавательные ресурсы - культурные слои и видоизмененная человеком природа, изучение которых позволяет судить о прошлом человека, а отчасти и о будущем развитии природы в местах, где она меньше нарушена человеком, чем в исследованном регионе.



Рис. 2. Классификация природных ресурсов по происхождению

Ресурсы пространства и времени.

Ресурсы пространства - земного, водного и воздушного, включая ближний космос (пространственный базис для размещения антропогенных сооружений и отходов человеческой деятельности); в связи с различными видами загрязнений, а также в связи с ростом численности населения Земли, значение этих ресурсов возрастает. *Ресурсы времени* (обострение экологических проблем оставляет все меньше времени для их решения).



Рис. 3. Классификация материальных ресурсов

На промышленных предприятиях применяется большое количество разнообразных материальных ресурсов, одни из которых полностью потребляются в производственном процессе, другие - изменяют только свою форму, третьи - входят в изделие без каких-либо внешних изменений, четвертые - только способствуют изготовлению изделия, не изменяя их массу или химический состав. Каждое из них требует эффективного контроля.

На рис. 3. приведена классификация материальных ресурсов.

Все материальные ресурсы можно разделить на три основные группы: *первичные, производные и вторичные ресурсы.*

Первая группа состоит из промышленного, сельскохозяйственного и заготовительного сырья. Вторая группа включает материалы, полуфабрикаты, комплектующие и электроэнергию. Третья группа представляет собой отходы различного происхождения.

В отличие от первичных материальных ресурсов (связанных с добычей и переработкой сырья) и производных (образующихся в процессе производства), вторичные материальные ресурсы собираются и заготавливаются.

Промышленная продукция

Промышленность, как основа материального производства продукции, состоит из множества отраслей и производств, взаимосвязанных между собой. При рассмотрении отраслевой структуры промышленности целесообразно рассматривать не только отдельные ее отрасли, но и группы отраслей, представляющие собой межотраслевые комплексы.

Под промышленным комплексом понимается совокупность определенных групп отраслей, для которых характерны выпуск схожей (родственной) продукции или выполнение работ (услуг).

В настоящее время отрасли промышленности в Российской Федерации объединены в следующие комплексы: топливно-энергетический, металлургический, машиностроительный, химико-лесной, агропромышленный, социальный, строительный комплекс и военно-промышленный.

На рис. 4. приведена структура промышленности, исходя из ее классификации по назначению.

Топливо-энергетический комплекс включает угольную, газовую, нефтяную, торфяную, сланцевую, энергетическую промышленности, а также отрасли по производству энергетического и других видов оборудования. Все эти отрасли объединены общей целью - удовлетворение потребностей в топливе, тепле, электроэнергии.

Металлургический комплекс представляет собой интегрированную систему отраслей черной и цветной металлургии, металлургического, горного машиностроения и ремонтной базы.

Машиностроительный комплекс представляет собой совокупность отраслей машиностроения, металлообработки и ремонтного производства. Ведущими отраслями комплекса являются общее машиностроение, электротехника и радиоэлектроника, транспортное машиностроение, а также производство ЭВМ.

Химико-лесной комплекс представляет собой интегрированную систему химической, нефтехимической, лесной, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной и лесохимической промышленности, машиностроения и других отраслей.

Аграрно-промышленный комплекс характеризуется тем, что в его состав входят разнородные по своей технологии и производственной направленности отрасли экономики: система сельского хозяйства, отрасли перерабатывающей промышленности, комбикормовая и микробиологическая промышленность, сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение для легкой и пищевой промышленности.



Рис. 4. Классификация промышленных комплексов

В деятельности аграрно-промышленного комплекса принимает прямое или косвенное участие около 80 отраслей. Данный комплекс можно рассматривать как совокупность технологически и экономически связанных звеньев народного хозяйства, конечным результатом деятельности которых является наиболее полное удовлетворение потребностей населения в

продовольствии и непродовольственных товарах, производимых из сельскохозяйственного сырья.

Строительный комплекс включает систему отраслей строительства, промышленность строительных материалов, машиностроение, ремонтную базу.

Социальный комплекс объединяет более чем 20 подотраслей легкой промышленности, которые могут быть объединены в различные группы, производящие товары народного потребления (текстильная, швейная, кожевенная, меховая, обувная и др.).

Военно-промышленный комплекс (ВПК) представлен отраслями и видами деятельности, ориентированными на удовлетворение потребностей Вооруженных Сил.

Обширный перечень наукоемких промышленных комплексов в Российской Федерации обеспечивает возможность производства широкого ассортимента качественной промышленной продукции, обобщенная классификация которой приведена на рис. 5.

Промышленная продукция - результат труда, полученный в определенном месте за определенное время и предназначенный для использования потребителями в целях удовлетворения их материальных или духовных потребностей.

Изделие или промышленное изделие - результат деятельности промышленного предприятия, изготовленный промышленным способом на основе существующей технологии, обладающей относительно устойчивой формой и свойствами завершенности и исчисляемый в штуках или экземплярах. Примеры: отвертка, молоток, измерительный прибор, генератор, двигатель и т.п.

Неспецифицированные изделия - детали.

Деталь - изделие, изготовленное из однородного по наименованию и марке материала, без применения сборочных операций. Примеры: болт, винт, гайка, ключ гаечный и другие.

Специфицированные изделия - изделия, имеющие состав. Они подразделяются на сборочные единицы, комплексы и комплекты.

Сборочная единица - изделие, составные части которого подлежат соединению между собой на предприятии сборочными операциями: свинчиванием, сочленением, клепкой, сваркой, пайкой, прессовкой, развальцовкой, склеиванием, сшивкой, укладкой и т.п. Примеры: генератор, электрический двигатель, насос.

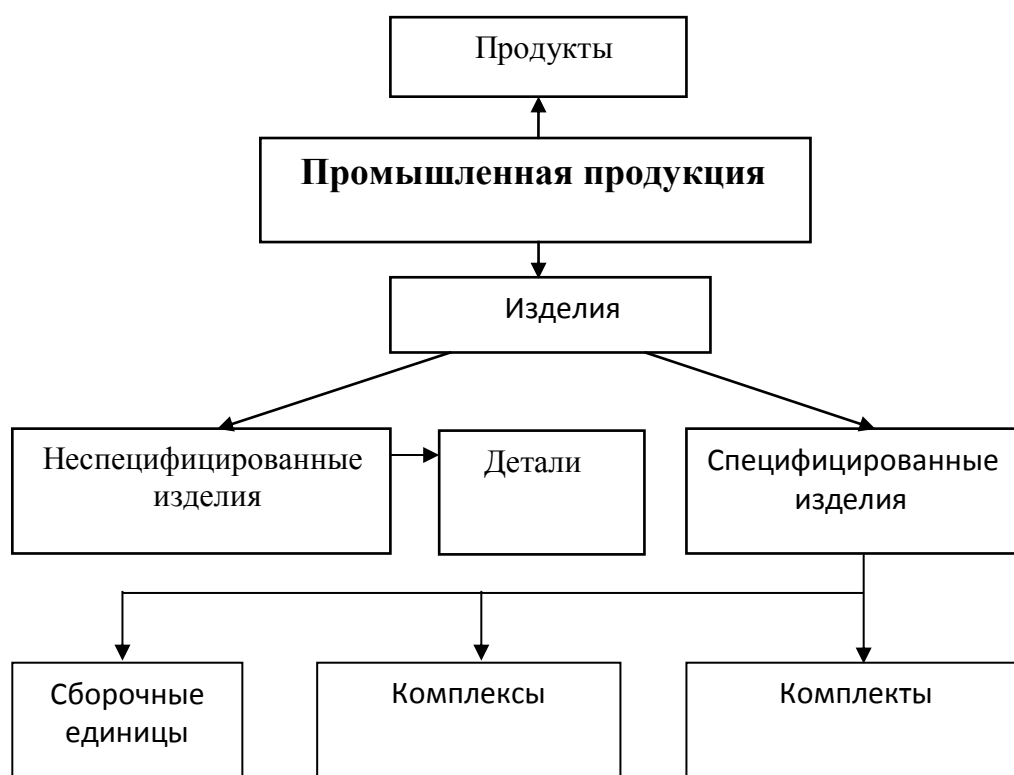


Рис. 5. Классификация промышленной продукции

Комплекс - два и более специфицированных изделия, несоединенные на предприятии - изготовителе сборочными операциями, но предназначенных для выполнения взаимосвязанных эксплуатационных функций. Примеры: компрессорная станция, дизель-электрическая станция и др.

Комплект - два и более изделия, несоединенных на предприятии-изготовителе сборочными операциями и представляющими набор изделий, имеющих общее эксплуатационное назначение вспомогательного характера. Пример: комплект проверочного оборудования.

Услуги

Необходимость контроля не исчерпывается производством продукции в различных отраслях, не менее важно осуществлять эффективный контроль при оказании услуг (например, при сервисном обслуживании приборов, систем, техники, оборудования и т.п.).



Рис. 6. Классификация услуг

Услуги - деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц и организаций, за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений. На рис. 6. приведена обобщенная классификация всех основных видов осязаемых и неосязаемых услуг.

Свойства объектов контроля

Любой объект, будь-то вещество в различном агрегатном состоянии, сырьевой фрагмент, или готовое изделие - часть материального мира и характеризуется определенными свойствами.



Рис. 7. Классификация свойств объектов контроля

Свойства объектов контроля представляют собой их объективную особенность, которая может проявиться, в частности, при их создании, хранении и эксплуатации.

На рис. 7. приведена обобщенная классификация свойств объектов контроля.

Сравним отличия свойств объектов третьей группы относительно свойств первой и второй групп. От свойств объектов первой группы свойства третьей группы отличаются прямой зависимостью от внутреннего

физического состояния тел. От свойств объектов второй группы свойства третьей отличаются своей целостной природой.

Таким образом, свойства объектов третьей группы, в отличие от свойств первой и второй групп, носят специфический внутренне целостный характер. Он определяется не столько качествами составных микрочастиц макротела, взятых в отдельности (как, например, химические свойства), не взаимодействием микрочастиц с окружающим полем (как, например, свойства, связанные с излучением), а, прежде всего, связями составных частей макротела друг с другом.

Если в качестве объекта контроля рассматривать сложный механизм, агрегат или машину, которые состоят из совокупности деталей, взаимодействующих между собой под действием тех или иных процессов, то свойства такого объекта будут проявляться в совокупности составляющих его частей.

Поэтому, при создании новых изделий, необходимо иметь представление о свойствах материалов, из которых они будут изготовлены, и проводить строгий контроль составляющих объект деталей, прежде чем они будут смонтированы между собой. В противном случае, даже при удачном проекте, результат может быть неудачным.

Реальные материалы, используемые в повседневной практике и в промышленности для создания изделий различного назначения, представляют собой композиции, сформированные во многих случаях множеством химических элементов с различными вариантами упаковок молекул.



Рис. 8. Классификация термодинамических фаз вещества



Рис. 9. Схема, характеризующая некоторые методы и направления исследований веществ, продуктов и готовых изделий

Взаимодействие химических элементов может быть довольно сложным, а его результат зависит от множества факторов, таких, например, как концентрация элементов, их природа, внешние параметры (давление, температуры, напряженность магнитного и электрического полей и др.).

Это обстоятельство приводит к появлению веществ, находящихся в различных агрегатных, точнее термодинамических, состояниях или фазах.

На рис. 8. приведена их классификация, которая не является исчерпывающей.

Появление различных термодинамических состояний может привести к проявлению трудно предсказуемых свойств, что вызывает необходимость в ряде случаев проведения предварительных исследований материалов и рабочих сред, прежде чем создавать инновационные изделия и технологические процессы.

Выбор методов, разработанных для этой цели, в настоящее время довольно широк и зависит от постановки задачи.

На рис. 9. приведена обобщенная схема, характеризующая некоторые методы, свойства и направления исследований веществ.

Привлечение современных методов обеспечивает получение объективной информации об исходных материалах, продуктах и готовых изделиях.

Заключение

Широкое внедрение методов контроля свойств и качества объектов во всех сферах человеческой деятельности будет способствовать рациональному использованию ресурсов, а также предотвращению производства бракованной продукции и оказания некачественных услуг.

Использованные источники:

1. Н. Ф. Реймерс. Природопользование. - М.: «Мысль», 1990. - 639 с.
2. Снакин В. В. Атлас «Природные ресурсы России» / В. В. Снакин // Бюллетень «Использование и охрана природных ресурсов России». – 2001. - №8. - С. 103-105.
3. Шабанов В. В. Введение в рациональное природопользование / В. В. Шабанов. - М.: МГУП, 2006. - 115 с.
4. Товароведение. Экспертиза. Стандартизация: учебник для студентов вузов. Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандера. М.: Юнити-Дана, 2008. - с. 239.
5. Иванов Н. Н. Менеджмент в сфере услуг. Учебное пособие. - СПб. Изд-во СПбГУЭФ, 2002.
6. Экономика и прогнозирование промышленного природопользования: учебное пособие. Губонина З.И., Алексахина Ю.В., Крайнова Т.Л. Изд-во МГОУ, 2011. - 206 с.
7. Экономика и организация природопользования. Потравный И.М., Лукьянчиков Н.Н. М.: Юнити - Дана, 2012. - 687 с.

8. Маркова В. Маркетинг услуг. М.: Финансы и статистика, 1996. – 280 с.
9. Веккер Л.М. Психика и реальность: единая теория психических процессов. М.: Смысл, 1998. – 685 с.
10. <http://msd.com.ua/klassifikaciya-metodov-issledovaniya/>
11. Министерство природных ресурсов и экологии РФ (официальный сайт) // <http://www.mnr.gov.ru>.

Евстеева С.А.
студент 3 курса
Кредитно-экономический факультет
Бураков Д.В., к.э.н.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Денежно-кредитные отношения
и монетарная политика»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

Аннотация

В статье проводится обзор современного положения рынка иностранных инвестиций в России. Выделяются основные проблемы, акцентируется внимание на эффекты геополитического напряжения в мировой торговле и политике, а также указывается существенная роль финансово-экономических санкций в отношении России, как основная причина текущего ухудшения ситуации.

Ключевые слова: банковская система, иностранные инвестиции, экономический рост.

В данной статье мы ставим перед собой задачу рассмотреть довольно актуальный в наше время вопрос. Иностранные инвестиции: что это, какие существуют преимущества и недостатки вложения в капитал иностранных стран-партнёров, какие отрасли в РФ являются наиболее привлекательными для привлечения средств и как санкции повлияют на деятельность иностранных инвесторов в нашей стране.

Национальная экономика каждого государства тем или иным образом связана с внешней деятельностью других стран. Это может быть как простой обмен товарами, так и финансовые вложения. И чем больше развита страна, тем больший интерес к ней проявляют иностранные инвесторы. В современном мире это является необходимым условием успешного развития экономики. В каждой стране есть своя специфика деятельности, своё направление, что и определяет сферы инвестирования.

В конце 20-ого века в экономической сфере начался процесс глобализации в связи с научно-технической революцией. Происходил процесс интернационализации экономики и формирования мирового хозяйства.

Благодаря этому экономическому процессу в области инвестирования появилось новое направление – иностранные инвестиции.

Глобализация затрагивала различные сферы экономики: мировую торговлю, международное экономическое сотрудничество, проведение международных финансовых операций, например, на валютном рынке; выдача кредитов. Главную роль в глобализации играло мировое движение капитала (то есть инвестиции).

Основные положения по иностранным инвестициям рассматриваются в Федеральном законе от 09.07.1999 N 160-ФЗ (ред. от 03.02.2014) «Об иностранных инвестициях в РФ».

Согласно данному закону иностранная инвестиция – это вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору.

Среди иностранных инвестиций различают прямые, портфельные и прочие вложения. Прямые инвестиции - приобретение иностранным инвестором не менее 10 процентов доли, долей (вклада) в уставном капитале коммерческой организации; вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории Российской Федерации.

Они являются самыми распространёнными в РФ, так как имеют ряд преимуществ перед другими видами вложения иностранного капитала.

Во-первых, прямые инвестиции – долгосрочные вложения, они ориентированы на стратегические преимущества отрасли, они практически не зависят от краткосрочных факторов влияния, а значит они более стабильны.

Во-вторых, прямые иностранные инвестиции положительно влияют на национальную экономику принимающей страны, так как иностранные вложения сопряжены с переносом новых, усовершенствованных технологий, модернизацией инфраструктуры.

В-третьих, спрос на продукцию или услуги российских компаний возрастет со стороны иностранных компаний.

В-четвертых, прямые иностранные инвестиции сопровождаются ростом количества рабочих мест.

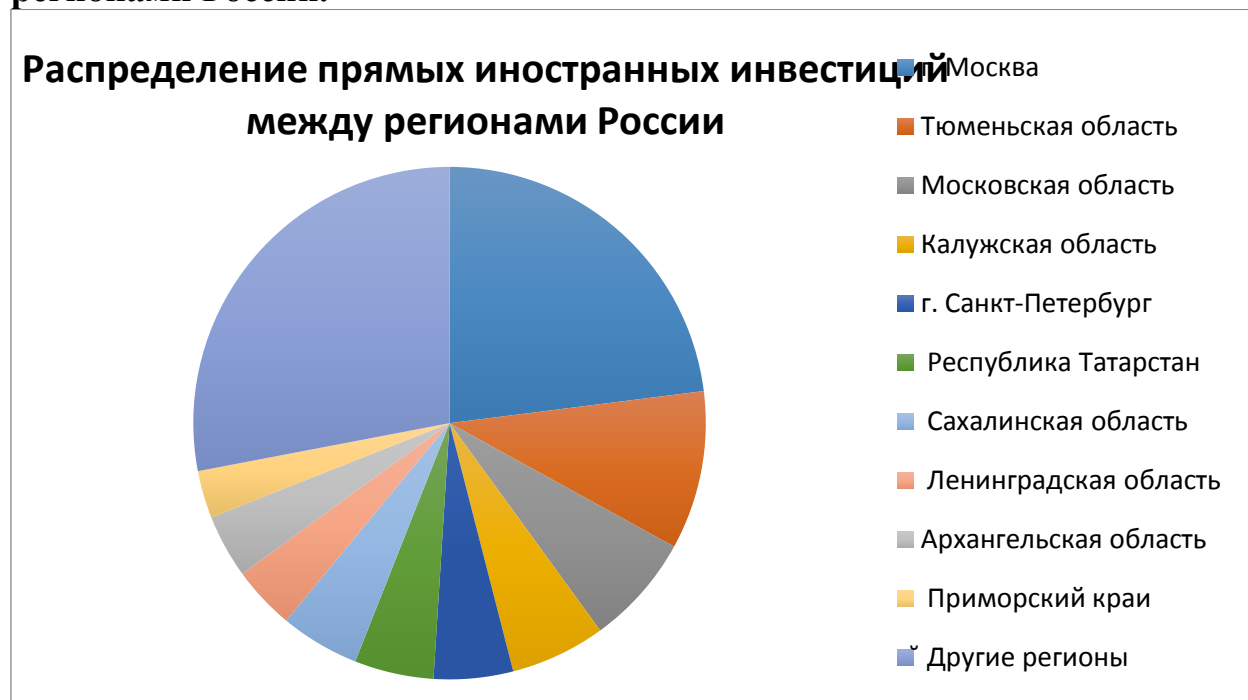
В-пятых, повышается уровень конкуренции, тем самым стимулируя их развитие.

Но наряду с положительным влиянием на экономику страны в целом, существует ряд проблем, который мешает свободному привлечению

инвестиций. Например, инвестиционных имидж России, административные барьеры, высокие риски инвестиций, несовершенство российского законодательства, высокий уровень коррупции.

Какие можно выделить решения данных проблем? Ввести «налоговые каникулы» для иностранных организаций, внедряющих усовершенствованные методы, технологии и оборудование, обеспечить прозрачность источников об инвестиционных возможностях российской, в частности региональной, экономики.

Рисунок 1. Распределение прямых иностранных инвестиций между регионами России.



Источник: расчеты автора по данным Росстата.

Центральный округ (а именно Москва) является основным центром привлечения инвестиций. На ее долю приходится почти четверть от привлекаемых средств.

Влияние иностранных инвестиций оказывают в большей степени положительное влияние, но наряду с положительными факторами существуют и негативные стороны иностранных инвестиций. Например, инвестиции поступают в виде торговых кредитов. Если рассматривать структуру займов, привлечённых российскими предприятиями, то примерно 1/3 всех займов приходится на зарубежные источники. В развитых странах эта цифра доходила до 90% от общего количества займов.

Также хочется отметить одну особенность. Большая часть иностранного капитала, которая привлекается в Россию, является ранее вывезенным из нашей страны. Такого рода вложения в значительной степени поступают с Кипра, Великобритании, Люксембурга и других стран. Для них

риски инвестиций снижаются за счёт знания специфики отраслей, налаженных хозяйственных связей.

Если рассматривать наиболее привлекательные для инвестирования отрасли, то можно выделить топливно-сырьевые отрасли, пищевую промышленность и торговлю.

Рисунок 2. Распределение прямых иностранных инвестиций по отраслям российской экономики.

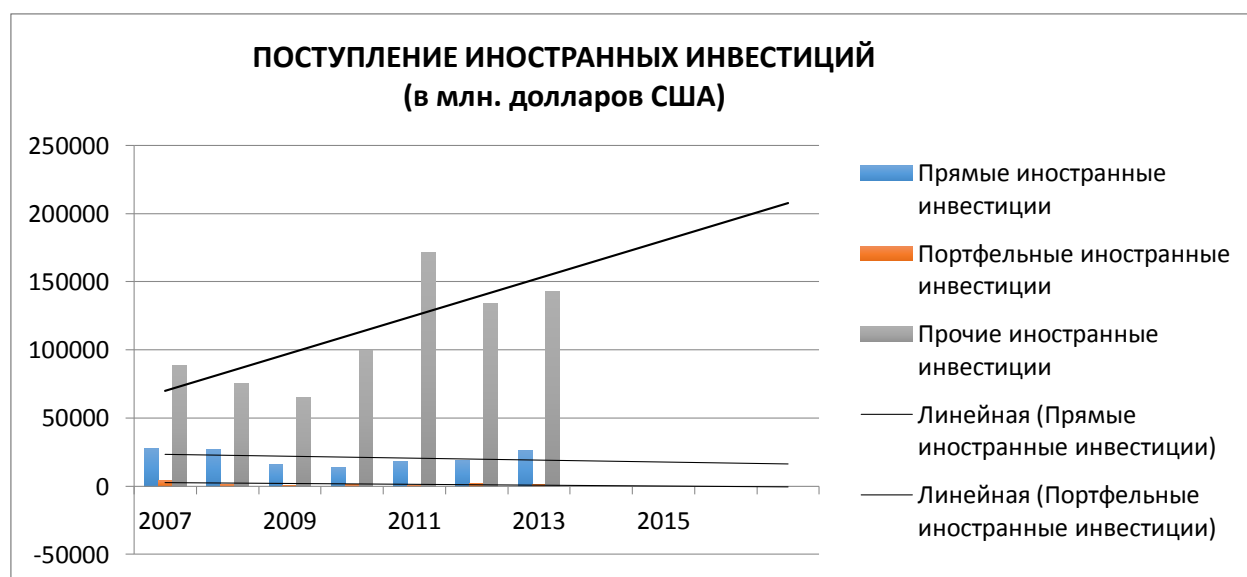


Источники: расчеты автора по данным Росстата.

Вкладывая средства в природные ресурсы России, они решают проблему сырьевого обеспечения своих стран.

На Рисунке 3 представлены данные о поступлении иностранных инвестиций за период с 2007 по 2013 год.

Рисунок 3. Динамика иностранных инвестиций в российскую экономику, 2007-2013гг.



Источники: расчеты автора по данным Росстата.

Исходя из приведённого трендового анализа, можно сделать следующий вывод: общий объём иностранных инвестиций в Россию за период с 2007 - 2013 гг возрос почти в 11 раз и составил в 2013 году ~170 миллиардов долларов. При этом объем прямых инвестиций вырос практически в 6 раз. Это показывает снижение доли прямых иностранных инвестиций в общем объёме.

По данным за 2014 год большая доля иностранных инвестиций в Россию поступает из Швейцарии (24602 млн долл), Кипра (24602), Великобритании (18862), Люксембурга (16996), Нидерландов (14779), Франции (10309), Германии (9157), США (8656) и Китая (5027).

Также из гистограммы виден краткосрочный прогноз иностранных поступлений. В ближайшие 3-4 года будет наблюдаться рост прочих иностранных инвестиций. А прямые и портфельные инвестиции останутся на прежнем уровне, либо незначительно снизятся.

Но также не стоит забывать про такой важный фактор как санкции.

Любое воздействие на экономику России извне наряду с положительным влиянием оказывает и отрицательное. Актуальной проблемой на данном этапе развития страны являются санкции в отношении России.

Произошло снижение иностранных инвестиций в таких сферах, как рынок недвижимости, автопрома, банковская сфера, лёгкая промышленность.

Снижение объёма инвестиций в российский рынок оказывает влияние не только на экономику нашей страны, но и на ситуацию в мире в целом.

Но введение санкций не значит, что иностранные инвесторы больше не будут привлекать средства на российские рынки. Речь идёт не о полной остановке деятельности, а лишь о небольшом перерыве. Примерно через 1-1,5 года иностранные инвесторы восстановят свою деятельность.

Также хотелось бы отметить положительную тенденцию к замещению иностранных средств на национальные в доли инвестиционных проектов.

Подводя итог, хотелось бы сказать, что только улучшение законодательства, борьба с коррупцией, эффективные меры по изменению в сфере экономики и административного регулирования, совместно с улучшением имиджа РФ и активным привлечением иностранных инвестиций помогут России занять достойное место на мировом рынке и в будущем укрепить его.

Использованные источники:

1. Burakov, D.V. Limited Liability Problem, Bank Capital and Credit Cycles: A Behavioral Economic Approach. Middle East Journal of Scientific Research. – 2014. – 21(1). – p. 28;
2. Burakov, D.V. Sources of Credit Cyclicity: A Theoretical Literature Overview. Review of European Studies. – 2014. – 6(1). – p. 151;

3. Басс, А.Б. Финансирование инвестиций в основной капитал промышленности: источники и перспективы развития. – М.: Современная экономика и право. – 2008. – 351 с;
4. Бураков, Д.В. Кредитный риск и стадное поведение: взаимосвязь и методы идентификации / Д.В. Бураков // Управление риском. – 2014. - № 1. – с. 58;
5. Бураков, Д.В. Влияют ли методы оценки на осцилляции кредитного риска: эмпирическое исследование / Д.В. Бураков // Управление экономическими системами. – 2013. - № 12(60). – с. 50;
6. Бураков, Д.В. Несовершенные кредитные рынки: историческая ретроспектива / Д.В. Бураков // Финансовый бизнес. – 2014. - № 1(168). – с. 70;
7. Бураков, Д.В. Уверенность и генез экономических иллюзий / Д.В. Бураков // Вопросы экономических наук. – 2010. - № 2. – с. 7;
8. Голощапова И. Как регулировать регулятора // Эксперт. — 2014. — №45. С.38
9. Информационный портал <http://www.finam.ru/>
10. Официальный сайт Банка России <http://www.cbr.ru/>
11. Официальный сайт Росстата <http://www.gks.ru/>

*Евтехова А.С.
аспирант
Орловский филиал РАНХиГС
Россия, г. Орел*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ

Аннотация: Статья посвящена изучению управленческой культуры, обоснованию особенностей содержания и определения теоретических подходов к ее исследованию.

Ключевые слова: культура, управленческая культура, государственные гражданские служащие, структура управленческой культуры государственных гражданских служащих.

Управленческая культура является комплексной характеристикой управленческих кадров, и соответственно, важной составляющей успешного экономического развития. Современные тенденции развития общественных отношений повышают требования к управленческому персоналу, возникает необходимость в разработке концептуальных основ изучения формирования управленческой культуры государственных гражданских служащих.

Проблема формирования и совершенствования управленческой культуры активно обсуждается авторами и исследователями.

В области социологических исследований отмечают множество подходов к трактовке понятий. Попытаемся определить понятие управленческой культуры с позиций различных подходов:

– аксиологический – управленческая культура выступает как совокупность материальных и духовных ценностей;

– функциональный – управленческая культура рассматривается как способ или средство осуществления управленческой деятельности, взаимосвязи субъектов, объектов социального управления и их составляющих;

– нормативный – управленческая культура есть параллельное сосуществование норм, правил поведения людей, традиций и обычаев управленческих коллективов и групп;

– личностный – определяет управленческую культуру как уровень или степень образования и воспитания управленческих кадров;

– качественный – управленческая культура выступает как интегральная характеристика социального управления, степень реализации социально значимых характеристик управленческого звена в управленческой деятельности, которая может быть выражена в широком диапазоне – от низкого до высокого уровня управленческой культуры;

– процессный – управленческая культура как совокупность способов, средств, методов и технологий реализации управленческой деятельности.

В научной литературе существуют немало определений понятия «управленческая культура». Чаще всего в широком смысле термин «управленческая культура» употребляется для характеристики организационно-технических условий и традиций управления, профессионального и нравственного развития руководителя.

В. К. Белолипецкий, Л. А. Павлова определяют «управленческую культуру» прежде всего как «практическую систему мер и методов, имеющих прямое и непосредственное отношение к практике»[1].

А.В. Данилов отмечает, что управленческая культура представляет собой систему усвоенных в процессе управленческой социализации значений, ценностей и норм управления. Управленческая культура руководителя – устойчивая система управленчески значимых качеств личности, включенного в определенную иерархию должностного лица, ориентирующегося на внеэкономические методы стимулирования деятельности подчиненных[2].

В работах Иванова В.Н., Патрушева В.И. управленческая культура представляется как единство управленческих знаний, чувств, ценностей, управленческих и организационных отношений на данном этапе и творческой управленческой деятельности[3].

Почевалов Д.А. пишет, что определение понятия управленческой культуры основывается, прежде всего, на социологическом понимании культуры и учете актуальных задач развития управления. Культура управления может пониматься как совокупность характерных черт управленческого воздействия, при котором формирующими аспектами

культуры является практика воздействия руководителя на подчиненного и соответствующая управленческая рефлексия[4].

В научных работах Проказиной Н.В. под управленческой культурой государственных гражданских служащих понимается совокупность профессионально значимых личностных качеств, стереотипов, установок, ценностей; знаний, навыков, компетенций; отношений; юридических, моральных и организационных норм поведения, предопределяющих содержание, направленность и эффективность профессиональной управленческой деятельности[5].

Культурологический словарь дает определение такое: «Управленческая культура – это культура, связанная с сознательной деятельностью общественных институтов и отдельных индивидов, направленной на регулирование стихийных и осознанных, объективных и субъективных начал, целесообразное упорядочение общественных отношений. Исходя из этого, под управленческой культурой понимают оптимальную систему управленческих действий, более или менее полно отвечающим текущим, перспективным и глобальным задачам развития общества[6]. Данная интерпретация свидетельствует о том, что она является составляющей культуры современного мира, направленной на поддержание и воспроизводство форм жизнедеятельности субъектов социального управления.

Приведенные определения позволили автору выделить следующие особенности управленческой культуры:

1. Управленческая культура предстает как система элементов различного характера, направленная на осуществление управленческой деятельности, которая задает определенный тип действий, необходимый для достижения поставленной цели.

2. Управленческая культура определяет направление управленческой деятельности, определяя ее качественные характеристики.

И.А. Гончаров полагает, что характерными чертами традиционной управленческой культуры являются безынициативность, стремление к гарантированному карьерному росту, стабильному развитию органа государственного управления и к личной безответственности. С этими качествами коррелирует отрицательное отношение к конкурсному принципу отбора на государственную и муниципальную службу и к прохождению государственной службы на основе контракта. Противоположный тип управленческой культуры характеризуется инициативностью, творческим подходом к делу, меритократическим отношением к карьере, поддержкой контрактного прохождения государственной службы. Этот тип управленческой культуры возникает на основе гражданско-правовых отношений в том случае, если государственные служащие рассматривают свою работу как выполнение гражданского долга[8]. Автор называет

традиционный тип управленческой культуры – административный, а современный – менеджеральный. Следует сказать, что данное название отражает административную реформу тех лет. Однако, И.А. Гончаров и его группа исследователей полагают, что менеджеральная культура дополняет административную, что свидетельствует о смешанном характере профессиональной культуры государственных служащих.

Отметим предложенную типологию В.Э. Бойкова, который выделяет два типа управленческой культуры – демократической ориентации и административной ориентации. Управленческая культура демократической ориентации характеризуется склонностью признавать служебный этикет, а также открытость и терпимость к чужим жизненным идеалам. Административный тип характеризуется тем, что служащие ставят улучшение работы в зависимость от традиционных аппаратных вопросов, при этом выделяя, что административный тип – доминирующий[7].

Иванов В.Н. выделяет три типа управленческих культур:

- 1) административно-командную;
- 2) информационно-аналитическую;
- 3) социально ориентированную[9].

Первый тип свойствен тоталитарным режимам, основана на жестких бюрократических регламентациях, огромном аппарате чиновников, мотивации страха, ответственности и господстве административного права и государственных структур; наблюдается превалирование силовых методов, где во многом исключаются механизмы саморегулирования в гражданском обществе, альтернативность решений, инакомыслие и т. д.

Второй тип основан на господстве информационных технологий, компьютерных систем при выборе и принятии управленческих решений, в которых преобладает технократический элемент над гуманитарным, гуманистическим.

Третий – это социально ориентированная культура управления, ограничивающая действие рыночных отношений и включающая частично “социальный фактор” в механизм регулирования, способствующая раскрытию творческого потенциала человека. Он характеризуется не только правовым, административно-командным, информационно-аналитическим типом регулирования, но и включением социальной мотивации в виде высокой социальной защиты своих граждан, мотивации их труда и всей жизнедеятельности.

Н.В. Лизина утверждает, что для каждой исторической эпохи и политическому режиму соответствует определенная управленческая культура. Один из подходов к типологии политической культуры связан с типологией политических режимов. Каждому политическому режиму соответствует определенная (присущая ему) культура социального управления.

Тоталитарная политическая культура. Наследование политического опыта осуществляется по принципу: "Запрещено всё, кроме того, что разрешает и поощряет власть". Но так как общество состоит из людей, отличающихся разнообразием интересов и потребностей, из социальных групп и классов, интересы которых могут не только не совпадать, но и быть противоположными, власть вынуждена опираться на насилие, приводя всех к одному знаменателю: единой цели, единомыслию (одной идеологии), единой культуре, образу жизни. Поэтому в тоталитарном политическом режиме управленческая культура характеризуется репрессивностью, консерватизмом, поддержанием культа власти (вождя, партии). В ней заложен тотальный контроль над всеми сферами общества (цензура, контролирующие органы, действующие как легально, так и нелегально) над личной жизнью людей.

Авторитарная политическая культура близка тоталитарной в наследовании управленческого опыта. В ней действует принцип: "Разрешено всё, кроме политики". Авторитарная управленческая культура монологична, привержена авторитету. Для данной культуры типичны ориентация на власть, силу, стереотипность, конформизм.

Демократическая культура. Ей свойственен принцип: "Разрешено всё, кроме того, что запрещено законом". Она диалогична, плюралистична, гуманна. Человек в ней становится ценностью, активным и сознательным участником политической жизни. Демократическое сознание предполагает равную ответственность всех граждан за действия своего правительства. Оно критично и ответственно. Его идеалы: свобода, равенство, справедливость, торжество закона, осуществление прав человека[10].

Т.О. Третьякова указывает, что управленческая культура понимается и изучается на основе анализа ее трех уровней:

1) институциональный уровень государственной службы, являющейся публично-правовым институтом и носителем управленческой культуры государственных гражданских служащих;

2) уровень государственного учреждения, характеризующегося собственным стилем управления, сформированным из принятых образцов административной этики, социально-политических ценностей и правовых норм, накопленных коллективом традиций, прошлого опыта и современных ориентаций;

3) уровень государственного служащего, управленческая культура которого представляет собой некую совокупность профессиональных качеств и свойств, убеждений, знаний и навыков[11].

Первый уровень характеризует общие принципы управленческой культуры. Он включает в себя юридические и правовые нормы, регламентирующие деятельность государственных гражданских служащих. С принятием Федерального закона «О системе государственной гражданской

службы Российской Федерации», а затем и Федерального закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации» произошло трансформация понятия «государственная служба». Если ранее профессиональная деятельность граждан в государственных органах рассматривалась как государственная служба, то в настоящее время этот вид деятельности обозначается термином «государственная гражданская служба». Помимо этого, институт государственной службы содержит нормы, предусматривающие связанные со статусом гражданского служащего ограничения, и запреты, которые являются ограничением прав и свобод человека и гражданина, закрепленных в Конституции Российской Федерации. А эти вопросы лежат в плоскости конституционного права[12].

Второй уровень характеризует так называемую организационную культуру учреждений и организаций, где осуществляется управленческая деятельность. Организационная культура – это, прежде всего специфическая, характерная для данной организации система связей, взаимодействий и отношений, осуществляющихся в рамках конкретной предпринимательской деятельности, способа постановки и ведения дела[13].

Третий уровень предстает как совокупность внутренних культур субъекта управления – политической, правовой, информационной, нравственной.

Наличие разнообразных подходов к определению и типам управленческой культуры государственных гражданских служащих актуализирует проблему концептуального обоснования.

Применительно к государственным гражданским служащим – лицам, осуществляющую профессиональную служебную деятельность на должностях государственной гражданской службы РФ, управленческая культура представляется довольно сложным в силу недостаточного изучения явлением. Концептуализируя понятие управленческой культуры государственных гражданских служащих, автор исходит из следующих положений:

Во-первых, как отмечалось выше, управленческая культура предстает как система элементов различного характера, направленная на осуществление управленческой деятельности, которая задает определенный тип действий, необходимый для достижения поставленной цели.

Во-вторых, управленческая культура государственных гражданских служащих является частью профессиональной культуры и одной из составляющей культуры общества, а значит, ей присущи регуляторы культуры современного мира, которые определяют и направленность ее формирования.

В-третьих, управленческая культура государственных гражданских служащих обладает многоуровневостью своего изучения, проявляющаяся на личностном, организационном и институциональных уровнях.

В-четвертых, исследование управленческой культуры государственных гражданских служащих ориентирует нас на обоснование ее видов по особенностям государственных признаков и критериям уровневой дифференциации.

Анализ данных особенностей позволяет обозначить в управленческой культуре государственных гражданских такие особенности как: иерархия подчинения (руководитель-подчиненный), ценностно-нормативный аспект, стилевой характер управления, профессиональные компетенции.

Таким образом, теоретические подходы к изучению управленческой культуры государственных гражданских служащих позволяют сделать следующие выводы:

1. Управленческая культура выступает как комплексное свойство субъекта управления, характеризующееся определенной степенью развития норм, правил, установок, ценностей, форм его поведения, выражающееся в управленческой деятельности. Она является элементом как социального управления, так и общей культуры в целом.

2. Разнообразие подходов к типологии управленческих культур вызвано социально-историческим контекстом исследования данной проблемы.

3. Управленческая культура определяет уровень или степень образования и воспитания управленческих кадров, а также способы осуществления управленческой деятельности, взаимосвязи субъектов, объектов социального управления и их составляющих.

Использованные источники:

1. Белолипецкий В. К., Павлова Л. Г. Этика и культура управления. Учебно-практическое пособие. М., ИКЦ «МарТ». Ростов н/Д. Издательский центр «МарТ», 2004, стр. 112, 113.
2. Данилов А.В. Управленческая культура руководителя в административно-командной системе (социологический анализ)// Общественные и гуманитарные науки, № 74-/2008. – С. 141-146.
3. Иванов, В.Н., Патрушев В.И. Социальные технологии: Учеб.пособие. 2-е изд., испр. И доп. М.: Иуниципальный мир, 2004. С. 256.
- 4.Бойков, В. Э. Профессиональная культура государственной службы // Социологические исследования. 1999. №2.С.34-35.
- 5.Гончаров, И. А. и др. (2005) Кадровый потенциал системы государственной и муниципальной службы Республики Коми в 2001–2004 гг. // Политекс. №1.
- 6.Лизина, Н.В. Управленческая культура как качественный показатель управленческой деятельности, – Ползуновский вестник № 1 2006. С. 231-234.
- 7.Третьякова, Т.О. Формирование управленческой культуры в органах судебной власти//Социология, – С.292-296.

8. Месилов М.А. Деформация правовой культуры государственных гражданских служащих // Современные наукоемкие технологии. – 2010. – № 9 – С. 172-174.
9. Кравченко, А.И., Тюрина, И.О. Социология управления: фундаментальный курс, – М., Академический Проект, 2005. С.575-576.
10. Почевалов, Д.А. Обратная связь в управленческой культуре местных администраций: автореферат [Электронный ресурс] <http://www.dissercat.com/content/obratnaya-svyaz-v-upravlencheskoi-kulture-mestnykh-administratsii> Дата обращения 28.04.2014.
11. Проказина, Н.В. Социологическая культура государственных гражданских служащих: автореферат [Электронный ресурс] Дата обращения 28.04.2014.
12. Культурологический словарь [Электронный ресурс] Дата обращения 14.01.2014 <http://sbiblio.com/biblio/content.aspx?dictid=5&wordid=72777>
13. Иванов, В.Н. Основы социального управления, – М., 2001. [Электронный ресурс] <http://sbiblio.com/biblio/archive/socupr/22.aspx>

*Егорова Л.В.
старший преподаватель
кафедра языкознания и иностранных языков
РГУП ПФ
Россия, г. Нижний Новгород*

ТЕСТИРОВАНИЕ КАК СРЕДСТВО КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ

Иностранные языки на современном этапе развития отношений между странами мира являются чрезвычайно востребованными. Они служат установлению связей и устойчивому развитию взаимоотношений в разных сферах деятельности человека – от политической, экономической, производственной, торговой до культурной. Знание иностранных языков является необходимым не только для специалистов, работающих на государственном уровне или на контрактной основе за рубежом, студентам, обучающимся по обмену в других странах, научным работникам, пользователям компьютеров, но и в личностных отношениях граждан, например, на отдыхе. В этой связи роль преподавателя иностранных языков чрезвычайно важна, поскольку знакомство с иностранным языком часто начинается с раннего возраста в детском саду и не завершается – по желанию обучающегося при наличии мотива – и после окончания вуза. Специалисты в области обучения иностранным языкам находятся в постоянном поиске новых и наиболее перспективных методов обучения всем видам речевой деятельности - восприятию иноязычной речи на слух, владению устной и письменной речью, а также чтению. В связи с этим возникает потребность оценки уровня подготовленности школьников и

студентов для создания возможности управления качеством языковой подготовки. К традиционным способам оценки знаний добавился такой простой на первый взгляд метод тестирования. Действительно, положительными сторонами этого способа можно назвать доступность и простоту, быстроту оценки, а также достаточно объективное оценивание ответов. Более того, результаты тестирования могут быть обработаны с помощью компьютера. Но для того, чтобы этот метод действовал эффективно, важно основываться на особой методике при составлении тестов, а также использовать рекомендации, разработанные Исследовательским центром проблем качества подготовки специалистов (Москва, 1995 г.), который определил тест как «стандартизированное задание, по результатам выполнения которого дается оценка уровня знаний, умений и навыков испытуемого». Признанным фактом считается что оценка, выставляемая по итогам теста, является более объективной, чем по итогам контрольной работы. Более того, тест имеет не только контролирующую, но и обучающую функции. Подобные проверки уровня знаний помогают также определить место тестируемого в группе по уровню обученности или выявить трудности в освоении языкового материала испытуемыми, служат основанием для поощрения, например сертификации. Первым шагом для создания таких заданий является обозначение *цели* тестирования, а именно: определить контроль как текущий, тематический или проверку уровня обученности. Вторым шагом необходимо выделить *объекты* контроля на основе анализа учебного материала раздела учебника, образовательных стандартов и программ. Под объектами контроля понимают языковые умения, навыки, знания. Выбор объекта контроля диктует применение контрольных заданий открытой или закрытой формы. Уровень развития рецептивных коммуникативных умений проверяется контрольными заданиями закрытой формы, в которых испытуемые выбирают правильный ответ из данного набора ответов к тексту задания, тогда как задания закрытой формы требуют самостоятельных ответов и проверяют уровень сформированности продуктивных коммуникативных умений. Исходя из отобранных объектов контроля следует определить *объем и вид* контрольных заданий. При этом очень важно расположить задания по строго определенной схеме: первые 20% заданий должны быть легкими, следующие за ними 70 % - сложнее, наиболее трудными должны быть последние 10%. Нужно уделить особое внимание подбору языкового материала для тестовых заданий: он должен быть по содержанию предельно адекватным объектам контроля. В тестовых заданиях важно давать четкие формулировки, не употреблять несущественные детали, подбирать подходящие варианты ответов, а также исключить применение догадки или выбор заведомо неподходящего ответа. Несомненно важная роль при составлении тестов принадлежит преподавателю. Его опыт и знания помогут

ему выбрать подходящую форму для создания тестовых заданий, основываясь на методических рекомендациях, равно как и нужном объекте контроля.

Егорова И.А., к.с.н.

доцент

кафедра теоретической и прикладной психологии

Таганрогский институт управления и экономики

Российская Федерация, г. Таганрог

СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ПЕДАГОГА

Статья посвящена исследованию стилевых проявлений психологической компетентности в педагогической деятельности. Приведен краткий теоретический анализ феномена индивидуального стиля деятельности и его компонентов, дан перечень ведущих стилевых характеристик психологической компетентности.

Ключевые слова: индивидуальный стиль деятельности, психологическая компетентность педагога.

Разрабатывая проблему психологической компетентности педагога, исследователи часто сталкиваются с вопросами о том, в каких конкретных действиях проявляется данный феномен, как именно должен вести себя педагог в той или иной ситуации, чтобы быть психологически компетентным, какие модели поведения можно посоветовать начинающим педагогам и педагогам, стремящимся повысить свою психологическую компетентность. Большинство этих вопросов связано с определенным нормативным представлением о том, что для каждой ситуации педагогического взаимодействия существует эталон психологически компетентного поведения ее субъектов, своего рода «правильный» способ поведения, а все остальные способы поведения не являются компетентными. Такое технологическое по своей природе представление о психологической компетентности диктует необходимость детальных исследований структуры, факторов, критериев и конкретных проявлений психологической компетентности, комплексного и сравнительного анализа отдельных ее блоков и элементов. Тем не менее, педагоги, обладающие высоким уровнем профессионального мастерства, имеющие авторитет среди коллег как наиболее компетентные представители своей профессии, во многих случаях по-разному ведут себя в сходных педагогических ситуациях, добиваясь успешного их разрешения различными способами. Эти способы оказываются индивидуализированными на основе интеллектуальных, личностных, коммуникативных и других психологических свойств каждого конкретного педагога.

Данное противоречие позволило выдвинуть проблему индивидуально-специфичных стилевых характеристик психологической компетентности педагога.

Интерес к индивидуально-специфичным проявлениям личности в профессиональной деятельности возник в отечественной психологии труда и выразился в разработке понятия индивидуального стиля деятельности. Данное понятие было предложено Е.А.Климовым [2], который определил его как обусловленную индивидуальными особенностями устойчивую систему приемов и способов деятельности, обеспечивающую наилучшее осуществление деятельности. Исследователи отмечают также, что индивидуальный стиль деятельности представляет собой уникальную и индивидуальную систему психологических средств, которая может формироваться как сознательно, целенаправленно, так и стихийно [5]. Психологические средства, составляющие индивидуальный стиль деятельности, понимаются чрезвычайно широко – в эту систему входят конкретные предметные действия, ориентировка в ситуации и собственных возможностях, познавательные процессы и процессы регуляции деятельности. Все перечисленные индивидуально-специфические психологические средства служат, согласно теоретическим представлениям, для уравнивания психологических свойств и особенностей личности с объективными предметными условиями деятельности, а также ситуацией деятельности в целом.

Развитие идей об индивидуальном стиле применительно к профессиональной деятельности педагога связано с представлением об индивидуальном стиле педагогической деятельности как системы способов, приемов и форм профессиональной работы педагога, отражающей своеобразие его индивидуальности [3, 4].

К показателям индивидуального стиля педагогической деятельности различные ученые относят содержательные характеристики направленности на процесс или результат, интуитивный или рефлексивный характер деятельности, особенности планирования учебного процесса, динамические характеристики поведения в неожиданных или меняющихся ситуациях, эмоциональную устойчивость, локус контроля, а также характеристики результатов деятельности – разброс уровня знаний учащихся, степень сформированности их учебных навыков, выраженность их интереса к изучаемому предмету.

Мы полагаем, что психологическая компетентность педагога, так же, как и педагогическая деятельность в целом, имеет свои стилевые особенности – индивидуально-психологические свойства, формы и средства деятельности, которые обеспечивают психологически компетентное поведение педагога.

Согласно нашим данным, полученным в результате эмпирических исследований психологической компетентности педагогов, индивидуально-специфическими стилевыми особенностями психологической компетентности педагога можно считать гностическую, коммуникативную и практическую направленность личности, особенности рефлексии и волевой саморегуляции деятельности, различные способы преодоления трудных педагогических ситуаций (принятие ответственности, самоконтроль, планирование решения проблемы, положительная переоценка, поиск социальных контактов и поддержки), ориентацию на компромисс, принятие и адекватность восприятия собеседника [1].

Для того, чтобы психологически компетентно выстроить и реализовать свою деятельность, педагогу нет необходимости обладать сразу всеми перечисленными свойствами. Достаточно иметь комплекс некоторых свойств, хорошо сбалансированных с ситуацией и особенностями деятельности, позволяющих находить адекватные средства и приемы деятельности, обеспечивающих эффективность поведения в конкретных ситуациях педагогического взаимодействия.

Таким образом, нормативных образцов, эталонов и универсальных рецептов психологической компетентности педагога не существует. Эффективность педагогической деятельности определяет адекватность стилевых особенностей каждого конкретного педагога объективным и субъективным условиям, составляющим суть ситуаций педагогического взаимодействия.

Ведущую роль среди стилевых особенностей психологической компетентности педагогов играет направленность личности. Нами установлено, что наиболее компетентные педагоги ориентированы на познание, на взаимодействие либо на практическое использование знаний и навыков. Стилевыми факторами психологической компетентности являются особенности регулятивных процессов: высокий уровень рефлексивности, развитая волевая саморегуляция, интернальный локус контроля. Особое место в системе стилевых особенностей психологической компетентности принадлежит психологическим средствам разрешения трудных ситуаций педагогической деятельности: принятию личной ответственности, планированию решения проблемы, положительной переоценке, принятию собеседника и адекватности переработки социальной информации.

Использованные источники:

1. Егорова И.А. Структура и факторы психологической компетентности // Вестник Таганрогского института управления и экономики. №1 (19). 2014. – С. 58-62.
2. Климов Е.А. Индивидуальный стиль деятельности Психология индивидуальных различий. Тексты / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.Я. Романова. М.: Изд-во МГУ, 1982. С. 74-77.

3. Маркова А.К., Никонова А.Я. Психологические особенности индивидуального стиля деятельности учителя // Вопросы психологии. 1987. – № 5. – С. 40–48.
4. Маркова А.К. Психология труда учителя. М.: Просвещение, 1993.
5. Мерлин В. С. Очерк интегрального исследования индивидуальности. М.; Педагогика, 1986.

*Ежова Е.А.
студент 4 курса
Финансовый факультет
РЭУ им Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва*

АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА МОСКВЫ

Аннотация. В статье проведен анализ современного состояния малого и среднего предпринимательства на примере города Москвы, выявлены основные проблемы его развития в данном городе и определены финансовые инструменты поддержки со стороны государства для решения данных проблем.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, бюджетные инструменты государственной поддержки, государственные финансы

Москва - крупнейший в общегосударственном масштабе финансовый центр и центр управления значительной частью экономики страны. Она является крупным центром машиностроения, в том числе энергомашиностроения, станкостроения, судостроения, приборостроения; чёрной и цветной металлургии (производство алюминиевых сплавов), химической, лёгкой, полиграфической промышленности. Москва входит в первую группу инвестиционной привлекательности IC1. [5]

В современных условиях московские предприятия малого и среднего бизнеса испытывают ряд серьезных проблем: трудности при получении кредитов, высокая арендная плата и плата за электроэнергию, трудности при привлечении высококвалифицированного персонала, юридические сложности. В результате доля убыточных предприятий достаточно высока как в Москве, так и по России в целом. В 2012 году 17, 7 % средних предприятий в РФ были признаны убыточными. Наиболее убыточными оказались такие отрасли, как производство и распределение электроэнергии, газа и воды (38,7%), связь (26,5%) и предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (25,7%). Доля убыточных малых предприятий так же составила 17,7%, причем наиболее убыточными отраслями оказались добыча полезных ископаемых (30,5 %), рыболовство и рыбоводство (29,4%), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (28,6%).

С 2011 по 2013 г количество средних предприятий в Москве сократилось почти в 5 раз в то время, как количество микропредприятий увеличилось на 22, 9%. Число малых предприятий возросло в 2012 г (на 21%), а через год сократилось практически до уровня 2011 г.

Табл. 1

Число предприятий малого и среднего бизнеса в г. Москва (на конец года)

Год	Средние предприятия	Малые предприятия	Микропредприятия	Всего
2011	3142	31452	170388	204 982
2012	810	38056	205922	244 788
2013	695	31900	209382	241 977

Для эффективного функционирования предприятий малого и среднего бизнеса необходима финансовая поддержка со стороны государства.

В Москве действуют два фонда, деятельность которых направлена на поддержку малого и среднего бизнеса – Фонд содействия кредитованию малого бизнеса в Москве и Фонд содействия развитию микрофинансовой деятельности.

Фонд содействия кредитованию малого бизнеса в Москве предоставляет обеспечение (поручительства) по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства (кредитным договорам, договорам о предоставлении банковской гарантии). Он является самым крупным в России и достаточно эффективным. За 8 лет работы при его поддержке малый и средний бизнес Москвы привлек около 70 млрд. руб. банковского финансирования

Фонд содействия развитию микрофинансовой деятельности нацелен на облегчение доступа субъектов МСП и участников микрофинансовой деятельности к финансовым ресурсам и позволяет снизить ставки по займам для микрофинансовых институтов, снизить ставки по микрозайму для конечного заемщика, увеличить число микрозаймов, предоставляемых субъектам малого и среднего предпринимательства. Фонд предоставляет займы с целью дальнейшего финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства микрофинансовым организациям и кредитным потребительским кооперативам.

В Москве достаточно распространена государственная финансовая поддержка в форме субсидий.

Табл. 2.

Субсидии, выделяемые на поддержку малого и среднего бизнеса в г. Москва

Вид субсидии	Получатель	Направления использования	Максимальный размер (руб.)
Субсидии для начинающих предпринимателей	Юридическое лицо, образования которого прошло не более 2 лет	Аренда офисного помещения, приобретение основных и оборотных средств, лицензионного обеспечения, организация и оснащение рабочих мест	500 000
Субсидии на возмещение затрат по договорам финансовой аренды (лизинга)	Юридическое лицо, зарегистрированное в г. Москве	Компенсация затрат по любым лизинговым платежам кроме платежей за лизинг транспортных средств	5 000 000, но не более 30% стоимости лизинга
Субсидии на возмещение процентов по кредиту	Юридическое лицо, зарегистрированное в г. Москве	Компенсация затрат на уплату процентов по кредитному договору на приобретение основных средств или модернизацию основных фондов за исключением кредитов, полученных на приобретение легковых транспортных средств	5 000 000, но не более ставки финансирования в течение трех финансовых лет
Субсидии на возмещение части затрат, связанных с участием в конгрессно – выставочных мероприятиях	Юридические лица, если его собственные (привлеченные) средства составляют не менее 30% общего объема затрат на реализацию Проекта	Возмещение части затрат, связанных с участием в конгрессно – выставочных мероприятиях	300 000

В настоящее время в Москве действует Федеральная программа по поддержке малого и среднего бизнеса; ведомственные целевые программы поддержки малого и среднего предпринимательства; государственная программа города Москвы «Стимулирование экономической активности на 2012 – 2016 гг», которая включает в себя 3 подпрограммы – «Развитие малого и среднего предпринимательства в городе Москве на 2012—2016 г. », «Реструктуризация и стимулирование развития промышленности в городе

Москве», «Москва — инновационная столица России» на 2012—2016 гг.».

На подпрограмму «Развитие малого и среднего предпринимательства в городе Москве на 2012 – 2016 гг» было выделено 16 834 246, 4 тыс. руб. и 16 154 598 млрд. руб. в 2012 и 2013 г. соответственно. Источниками финансирования стали средства из бюджета города Москвы; федерального бюджета; средства юридических и физических лиц, за счет которых осуществлялось более 90 % всего финансирования программы. В 2014- 2016 годах объем финансовых ресурсов, выделенных на данную программу, будет увеличиваться, структура источников финансирования останется неизменной – наибольший вклад в финансирование внесут средства юридических и физических лиц, затем средства из бюджета города Москвы, и меньше всего средств будет получено из Федерального бюджета.

На подпрограмму «Реструктуризация и стимулирование развития промышленности в городе Москве » было выделено 3 844 321,6 млрд. руб. в 2012 году. В 2013 г. произошло значительно увеличение средств, выделенных на данную программу – 14 986 066,1 млрд. руб. Источниками финансирования программы стали средства бюджета города Москвы, средства федерального бюджета, средства юридических и физических лиц. Основной объем финансирования был осуществлен за счет федерального бюджета и средств физических и юридических лиц. В будущем планируется увеличение финансирования данной программы.

Объем финансирования подпрограммы «Москва - инновационная столица России» составил 5 972 784,5 млрд. руб. и 7 959 138 млрд. руб. в 2012 и 2013г соответственно. В период с 2014 по 2016 г. планируется сокращение финансирования программы, в 2016 г. на нее будет выделено 4 791 965,8 млрд. руб. Большая часть финансирования осуществляется за счет средств бюджета города Москвы (более 80 %), средств физических и юридических лиц и средств федерального бюджета.

Табл. 3.

Планируемые и реальные показатели эффективности государственной поддержки среднего и малого бизнеса в г. Москве

Показатель	2012		2013		2014	2015	2016
	Планируемое значение	Реальное значение	Планируемое значение	Реальное значение			
Количество субъектов малого и среднего предпринимательства в г Москва, тыс. шт.	360	244,78	380	241,977	390	410	420
Доля занятых в секторе малого и среднего бизнеса от общего количества	28	27,9	29	27,8	30	31	32

занятых							
Оборот субъектов малого и среднего предпринимательства, млн. руб.	6870	5483,6260 4	7320	5703, 971	7710	8050	8360

Стоит отметить, что реальные значения существенно ниже планируемых в области количества субъектов малого и среднего предпринимательства, а также их оборота. Реальный показатель доли занятых в сектора малого и среднего бизнеса несущественно отличается от планируемого. Планируемые показатели имеют тенденцию к повышению в то время, как реальные показатели незначительно уменьшились с 2012 по 2013 г.

Использованные источники:

1. Государственная программа «Стимулирование экономической активности на 2012 – 2016 гг»
2. Информационный портал ГБУ «Малый бизнес Москвы» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mbm.ru>
3. Официальный сайт департамента науки, промышленной политики и 18. предпринимательства города Москвы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dnpp.mos.ru/>
4. Открытый бюджет города Москвы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://budget.mos.ru/>
5. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов[Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ranational.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/16.pdf

Елагина А.С., к.э.н.

доцент, научный сотрудник

**Научно-исследовательской лаборатории «Исследования
актуальных вопросов развития конкурентной политики и
государственного заказа в российской экономике»**

Институт «Высшая школа государственного управления»

**Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации**

заместитель заведующего кафедрой экономических дисциплин

Международный еврейский институт экономики, финансов и права

Россия, г. Москва

ВЛИЯНИЕ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ РЫНКОВ

АВИАТОПЛИВООБЕСПЕЧЕНИЯ НА КОНКУРЕНЦИЮ В СФЕРЕ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ

Эффективность осуществления деятельности по наземному обслуживанию авиаперевозчиков являются важной составляющей развития

конкурентных отношений на рынках регулярных авиаперевозок. Согласно данным ряда авиационных компаний, стоимость керосина является основой в структуре затрат на наземное обслуживание. Различие в стоимости авиакеросина между аэропортами может оказывать влияние на формирование маршрутной сети авиакомпаний. Поэтому организация эффективной структуры рынков авиатопливообеспечения является значимым аспектом совершенствования конкурентных отношений на рынках гражданской авиации.

В мировой практике приняты две основные модели авиатопливообеспечения авиакомпаний: североамериканская и европейская.

Общей в этих моделях является возможность закупки авиакомпаниями авиакеросина по цене, рассчитываемой по методике информационного агентства Platts на основе его биржевых котировок.

Различие моделей заключается в том, что в европейских аэропортах топливозаправкой занимаются дочерние компании нефтяных компаний (Air BP, Shell Air, AirTotal) или совместные с авиаперевозчиками компании. Такая модель провоцирует сговоры нефтяных компаний. Например, в 2006 году антимонопольные органы Италии наложили штраф 315,4 млн евро на нефтяные компании ENI Spa, Esso, Shell, Kuwait Oil, Tamoil и Total за ограничение доступа новым компаниям на рынок заправки авиатоплива, постоянный обмен информацией и скоординированное участие в тендерах на поставку авиатоплива.

В аэропортах США топливозаправочная компания создается консорциумом авиаперевозчиков или базовой авиакомпанией, либо консорциумом авиаперевозчиков нанимается независимый оператор. Американская модель в большей степени соответствует конкурентной политике, поскольку авиакомпании-перевозчики лучше знают свои потребности и лучше организуют процесс топливозаправки по времени и тарифам.

Оценка эффективности различных видов структуры рынка авиатопливообеспечения является предметом множества дискуссий. Однако, рост стоимости на наземное обслуживание по-прежнему в большей степени ограничивают с помощью установления и пересмотра тарифов. Например, Приказом ФСТ от 05 июня 2012 года № 137/т3 устанавливается перечень 92 аэропортов и топливно-заправочных комплексов аэропортов, в которых действуют тарифы на услуги наземного обслуживания и заправку керосином с целью установления экономически обоснованной стоимости услуг.

Тарифное регулирование услуг естественных монополий в аэропортах эффективно при решении проблемы с неконтролируемым ростом стоимости услуг авиатопливообеспечения. Однако, оно оставляет открытым решение проблем, связанных с развитием транспортной инфраструктуры, повышением выручки от увеличения количества перелетов.

Таким образом, осуществление открытого доступа к рынку авиатопливообеспечения должно оцениваться с двух позиций:

- снижение эксплуатационных расходов авиакомпаний;
- улучшение качества обслуживания для пользователей аэропортов и поддержка развития воздушного транспорта.

Правилах обеспечения доступа к услугам субъектов естественных монополий в аэропортах, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 22.07.2009. № 599 устанавливают более общие принципы и порядок доступа потребителей к услугам субъектов естественных монополий в аэропортах, повышению прозрачности отношений операторов аэропортов и авиакомпаний, и защиты интересов участников рынка, способствуют созданию дополнительных условий для развития конкуренции между операторами аэропортовых услуг, обеспечивают недискриминационный доступ к аэропортовому обслуживанию. Кроме того, данные правила регулируют отношения в сфере авиатопливообеспечения.

Анализ рынков аэропортовых услуг в аэропортах федерального значения показал, наличие выделившихся в 2009–2010 годах самостоятельных сегментов рынков по отдельным видам наземного обслуживания:

- услуги (работы) по инженерно-авиационному обеспечению авиационной техники и техническому обслуживанию воздушных судов;
- клинингу (очистке, уборке) и экипировке ВС;
- услуги (работы) по обеспечению бортовым питанием пассажиров и экипажей ВС;
- услуги (работы) по коммерческому обслуживанию пассажиров.

В сфере наземного обслуживания в отдельных сегментах рынка осуществляют деятельность от 2-х до 7-х операторов. При этом, наиболее значимым результатом ведения правил недискриминационного доступа стало изменение схемы реализации авиакеросина в аэропортах федерального значения. Так, вместо предоставления комплексной услуги авиатопливообеспечения (заправка «в крыло») авиакомпании получили возможность самостоятельно закупать, хранить и осуществлять заправку авиакеросином в аэропортах.

Кроме того, меры по развитию конкуренции имели не только прямой но и косвенный эффект. Так, региональные аэропорты были вынуждены пересмотреть ценовую политику на авиатопливо, чтобы выдержать конкуренцию с аэропортами Московского авиа узла, представляющими наиболее дешевое авиатопливо в Российской Федерации.

Опыт применения правил недискриминационного доступа к услугам субъектов естественных монополий также оказал существенное влияние на

рынки наземного обслуживания и стал причиной структурных изменений и более эффективного использования аэропортовой инфраструктуры.

Таким образом, выбор модели рынка авиатопливообеспечения в институциональном аспекте должен быть связан с дифференциацией норм и правил недискриминационного доступа, учитывающих ограничения, сложившиеся при развитии конкурентных отношений на рынках наземного обслуживания в аэропортах.

Использованные источники:

1. Possible revision of Directive 96/67/EC on access to the groundhandling market at Community airports // European Commission Directorate-General Energy and Transport
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.07.2009 № 599 «об утверждении Правил обеспечения доступа к услугам субъектов естественных монополий в аэропортах»
3. Смирнова О.О., Смирнов О.А. Развитие конкурентных отношений на рынках наземного обслуживания в аэропортах: практика Российской Федерации и ЕС // Современная конкуренция, № 5 2012 г.

Еленева Е.В.

старший преподаватель

Дальневосточный федеральный университет

филиал в г. Находка

Россия, г. Находка

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ

Аннотация: являясь важным условием успешного развития экономики любого государства, малое предпринимательство на протяжении нескольких лет находится в фокусе внимания, как ученых, так и государственных деятелей России. В течение двух десятилетий разрабатываются и проводятся в жизнь нормативно-правовые акты и программы поддержки малого бизнеса, направленные на оптимизацию условий его функционирования и развития. В статье исследуется политика поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации.

Ключевые слова: малый бизнес, государственная политика, поддержка малого предпринимательства, нормативно-правовое регулирование.

Современная государственная политика придает малому предпринимательству особое значение, так как оно способно решить на сегодняшний день многие проблемы в социальной сфере, а также в области экономического развития страны. Малое предпринимательство создает рабочие места и обеспечивает трудовую занятость населения, в частности молодых людей без опыта работы, пенсионеров, мигрантов, уменьшая тем самым уровень безработицы, особенно в регионах.

Целью исследования является анализ политики российского государства в сфере поддержки малого предпринимательства. Объектом исследования является малый бизнес. Предметом – политика государства по развитию малого предпринимательства в Российской Федерации.

В нашей стране в рамках политики поддержки малого бизнеса утверждены следующие цели:

- создание и поддержка благоприятных условий для функционирования малого предпринимательства;
- развитие малого бизнеса для повышения конкурентоспособности в экономике Российской Федерации;
- обеспечение конкурентоспособности среди малых предприятий и содействие малым предприятиям в продвижении результатов их работы на российский и международный рынок;
- увеличение числа малых предприятий и т.д.

Основополагающими принципами в направлении государственного регулирования малого предпринимательства являются:

- разграничения полномочий поддержки малого бизнеса между федеральными, региональными и местными органами власти, которые должны нести ответственность за создание благоприятных условий для развития малого бизнеса;
- возможности участия представителей малого бизнеса в составлении политики по его поддержке;
- обязанности равного доступа к государственной поддержке всех малых предприятий.

Для поддержки малого бизнеса в Российской Федерации могут применяться следующие меры:

- введение специальных налоговых режимов и упрощённых правил налогового учёта (единого сельскохозяйственного налога, упрощенной системы налогообложения, которая предусматривает освобождение организаций от обязанности по уплате налога на прибыль организаций и налога на имущество организаций; системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности; патентной системы налогообложения);
- упрощение ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, и упрощенный порядок ведения кассовых операций для малых предприятий;
- льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами малого и среднего предпринимательства государственное и муниципальное имущество;
- упрощение составления статистической отчетности для малых предприятий;
- использование малых предприятий в качестве поставщиков

(исполнителей, подрядчиков) в осуществлении закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд;

- обеспечение прав и законных интересов представителей малого бизнеса при проведении государственного контроля;

- обеспечение финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства;

- развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и иные меры.

Статья 8 ФЗ от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014) «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» предусматривает ведение органами государственной власти реестров малых предпринимателей, получающих поддержку государства, в которых в открытом доступе хранятся данные о предприятиях [1].

Поддержка малых предприятий органами власти оказывается с соблюдением заявительного порядка обращения предпринимателей за поддержкой, равной доступности инфраструктуры поддержки малого бизнеса и открытости поддержки, а также на основании статьи 14 ФЗ от 24.07.2007 N 209-ФЗ и Федерального закона от 26 июля 2006 года N 135-ФЗ (ред. от 04.06.2014) «О защите конкуренции» [2]. В последнем законе описаны документы, необходимые предпринимателю, претендующему на поддержку, а также случаи отказа в таковой.

В целях реализации государственной политики по формированию конкурентной среды в экономике России, обеспечению занятости и развитию самозанятости населения, Федеральным законом N 209-ФЗ ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24.07.2007 (п. п. 1, 2 ст. 15) инфраструктура поддержки малого предпринимательства определена как совокупность коммерческих и некоммерческих организаций, созданных для поддержки малого бизнеса теми или иными способами. При этом к инфраструктуре поддержки МСП можно отнести государственные и муниципальные фонды поддержки МСП различные агентства и центры по развитию малого предпринимательства, инвестиционные фонды и фонды помощи в кредитовании (гарантийные фонды, фонды поручительств), а также:

- лизинговые компании;
- микрофинансовые организации;
- научные парки, технопарки;
- инновационно-технологические центры;
- бизнес-инкубаторы;
- маркетинговые и учебно-деловые центры;
- консультационные центры и т.д.

Помощь представителям малого бизнеса может быть имущественной,

финансовой, консультационной, информационной, а также в форме:

- подготовки и повышения квалификации кадров;
- поддержки промышленного и инновационного производства;
- поддержки малых предприятий, занятых во внешнеэкономической деятельности;
- поддержки мелких предприятий, занятых в сельском хозяйстве.

Поддержка малого предпринимательства на федеральном, региональном и муниципальном уровнях осуществляется также в рамках госпрограмм, каждая из которых характеризуется своим сроком действия, бюджетом, порядком, условиями оказания помощи и другими особенностями.

Кроме того, регионы и муниципалитеты могут оказывать малому бизнесу поддержку по собственной инициативе за счёт средств из собственных бюджетов в соответствии с Федеральным законом от 27.12.2009 N 365-ФЗ (ред. от 27.05.2014) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием деятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления» [3].

При государственных органах всех уровней власти в соответствии со статьёй 13 ФЗ от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) и Указом Президента РФ от 15.05.2008 N 797 «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности» [4] могут создаваться совещательные или координационные органы в области поддержки малого бизнеса. Информация об их создании должна быть в открытом доступе. Создание подобных органов может преследовать различные цели:

- привлечение граждан к обсуждению вопросов о предпринимательской деятельности;
- создание и продвижение идей, направленных на улучшение позиции малого предпринимательства в России;
- участие представителей малого бизнеса в создании государственной политики в области поддержки малого предпринимательства;
- выработка рекомендаций для органов государственной власти в области поддержки малого предпринимательства;
- общественная экспертиза проектов законодательства, затрагивающих малый бизнес.

Таким образом, в Российской Федерации создаются необходимые условия для развития малого бизнеса. Политика проводится по нескольким направлениям, оптимизируя поддержку малых предпринимателей на различных уровнях власти. Государственная поддержка малого бизнеса – необходимое условие его успешного функционирования и развития.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014) [Электронный ресурс] // БД КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
2. Федеральный закон от 26 июля 2006 года N 135-ФЗ (ред. от 04.06.2014) «О защите конкуренции» [Электронный ресурс] // БД КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
3. Федеральный закон от 27.12.2009 N 365-ФЗ (ред. от 27.05.2014) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием деятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления» [Электронный ресурс] // БД КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
4. Указ Президента РФ от 15.05.2008 N 797 «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности» [Электронный ресурс] // БД КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>

Елесина М.В.

студент

Заместитель Председателя

Научное Студенческое Общество

Рашикеева И.В.

студент

факультет «Государственное и муниципальное управление»

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации»

Россия, г. Москва

ВНЕДРЕНИЕ МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ РЕГУЛИРУЮЩИХ РЕШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В данной работе рассматривается возможность внедрения механизма регулирующего воздействия в России, приведены негативные и положительные моменты. Приобретает актуальность вопрос контроля качества оценки регулирующего воздействия.

Ключевые слова: эффективное регулирование, оценка регулирующего воздействия, институт оценки регулирующего воздействия, законопроект, механизм.

Центральным элементом системы эффективного регулирования в развитых странах является институт оценки регулирующего воздействия (ОРВ), основанный на анализе проблем и целей государственного

регулирования, определении возможных вариантов достижения целей, а также оценке связанных с ними позитивных и негативных эффектов с целью выбора наиболее эффективного варианта в соответствии со специальными установленными процедурами.

Истоки оценки регулирующего воздействия берут начало еще в администрации Рональда Рейгана в США. Дальнейшее развитие ОРВ получила уже в правительстве Маргарет Тэтчер в Великобритании, активно внедряясь и в других странах мира.

Оценка регулирующего воздействия изначально была задумана как инструмент определения затрат бизнес – сектора, вызываемых регулированием, который будет сопровождаться процессом дерегулирования, направленным на снижение «регулирующего бремени» для частного бизнеса и повышение конкурентоспособности.

Со временем, однако, определение и цель оценки регулирующего воздействия были уточнены и расширены. Во – первых, фокус сместился от исключительно затрат регулирования к рассмотрению как издержек, так и выгод. Это отражает признание того, что регулирование не является как таковое отрицательным явлением, а, скорее, каждое регулирование должно быть оценено на индивидуальной основе, в зависимости от того как оно способствует достижению целей государственной политики. Во – вторых, общественные цели, достижению которых способствует регулирование, были выведены за рамки повышения конкурентоспособности бизнеса. Как правило, оценка регулирующего воздействия теперь рассматривает потенциальные или реальные последствия (положительные или отрицательные) нормативной меры в экономической, социальной и экологической сфере. Это расширение охвата ОРВ было зеркально отражено и на регуляторную реформу, определив переход от «меньшего регулирования» (less regulation) к «умному регулированию» (better regulation).

За прошедшее десятилетие процедура оценки регулирующего воздействия (ОРВ) была внедрена и стала стандартной в практике многих стран, прежде всего европейских. Как отмечалось ранее, институт ОРВ в Российской Федерации законодательно закреплён с 2010 года и к настоящему моменту получил значительное развитие в плане расширения нормативной базы и организации.

Так, по словам директора Департамента ОРВ Минэкономразвития России В. Живулина, «за все время работы института ОРВ проведена экспертиза более 540 проектов НПА. Примерно по трети из них сделан вывод, что они вводят избыточные административные барьеры или влекут необоснованные расходы для бизнеса» (См. Рисунок 1).[2].

За два с половиной года работы Министерством экономического развития России подготовлено 1709 заключений об ОРВ, более 10000

мнений и замечаний от экспертного сообщества поступило, и было рассмотрено в рамках публичных обсуждений. На сегодняшний день 35 федеральных органов исполнительной власти регулярно направляют подготовленные проекты актов на ОРВ, 44 субъекта РФ принимают участие в процедуре ОРВ.[7].

Для оценки важности процедуры ОРВ приведем следующие примеры:

1) 1,2 трлн. рублей в год - негативный эффект существующих норм, связанный с устаревшими предписывающими требованиями (законопроект о внесении изменений в ФЗ «О промышленной безопасности»);

2) 18 млрд. рублей расходов предприятий на избыточные разрешительные процедуры предотвращено (законопроект о внесении изменений в ФЗ «О промышленной безопасности»);

3) 85680 дней необходимо Ростехнадзору для исполнения вводимого им требования о согласовании охранных зон объектов электроэнергетики;

4) 24 млрд. рублей выявлено излишних страховых сборов при страховании владельцев ОПО (Постановление № 808 «Об утверждении страховых тарифов по обязательному страхованию ... владельца опасного объекта »).

Однако, несмотря на очевидную эффективность института ОРВ, существуют и значительные трудности, связанные как с внедрением процедуры оценки в процесс нормотворчества, так и непосредственно с самой моделью ОРВ в России. Согласно Концепции снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011-2013 годы, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 10.06.2011 № 1021-р (ред. от 28.08.2012), «развитие института оценки регулирующего воздействия нельзя признать завершенным».[1].

По мнению вице президента «ОПОРЫ России» В.Корочкина, одним из наиболее значимых недостатков существующей модели ОРВ является «ограничение по кругу актов».[3]. Так, если процедура ОРВ активна в рамках нормотворчества органов исполнительной власти, то законодательный процесс фактически выведен за ее рамки. Однако принятые в первом чтении проекты федеральных законов, непосредственно регулирующие предпринимательскую и инвестиционную деятельность, при подготовке к рассмотрению Государственной Думой во втором чтении нередко существенно изменяют свою изначальную концептуальную направленность и дополняются положениями, требующими анализа и оценки как со стороны Правительства РФ, так и со стороны бизнес-сообщества.[6].

Согласно постановлению Правительства от 17 декабря 2012 г. № 1318 «при поступлении из Государственной Думы предложений о проведении

оценки регулирующего воздействия в отношении подготовленных ко второму чтению с учетом поправок законопроектов, регулирующих отношения в области организации и осуществления государственного контроля (надзора), отношения по взиманию налогов и сборов в Российской Федерации, отношения, возникающие в процессе осуществления налогового контроля, обжалования актов налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц и привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения, отношения в области установления, применения и исполнения обязательных требований к продукции или связанным с ними процессам проектирования (включая изыскания), производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, к выполнению работ и оказанию услуг, в области порядка и правил регулирования таможенного дела в Российской Федерации, в области оценки соответствия и в области безопасности процессов производства, Правительство принимает решение о возможности проведения такой оценки <оценки регулирующего воздействия>».

Таким образом, оценка регулирующего воздействия в отношении законопроектов, вносимых субъектами права законодательной инициативы, не относящимися к исполнительной власти, будет проводиться только при поступлении соответствующих предложений от Госдумы. Так, если в Госдуму направляется большое количество отрицательных отзывов бизнеса в отношении законопроекта, то Госдума может направить в Правительство РФ соответствующее предложение о проведении оценки регулирующего воздействия в отношении законопроекта. При этом нужно оговориться, что само по себе предоставление «отрицательного» заключения ОРВ на законопроект не способно заблокировать его дальнейшее продвижение. Иное входило бы в противоречие с конституционными прерогативами и представительным характером Парламента страны. [5].

Также существующая модель ОРВ не подразумевает проведения ретроспективной оценки на постоянной основе, предусматривающей изучение последствий принятого нормативного акта, с целью его возможной доработки в случае ее необходимости.

Кроме того, обнаруживается существенный разрыв между требованиями, установленными в нормативных документах и реальной практикой проведения ОРВ, в связи с чем, приобретает актуальность вопрос контроля качества ОРВ, мониторинга достижения целей и результатов регулирования.

Апеллируя к проблеме качества проведения оценки регулирующего воздействия, стоит отметить важность общественного участия в подготовке предложений к проектам актов. Так некоторые проекты нормативно – правовых актов просто не находят отзывов со стороны экспертного и бизнес

- сообщества, что значительно затрудняет подготовку заключения сотрудниками Минэкономразвития.

Одним из наиболее актуальных остается вопрос об исключительно рекомендательном характере процедуры ОРВ.

Таким образом, концептуальные проблемы, обусловленные существенными недостатками самой модели ОРВ, принятой в России, так и трудности, вызванные спецификой российской системы государственного управления в целом, серьезно ограничивают реализацию потенциала оценки регулирующего воздействия.

Использованные источники:

1. Концепция снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011-2013 годы и План мероприятий по реализации Концепции снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011-2013 годы: Распоряжение Правительства РФ от 10.06.2011 № 1021-р (ред. от 28.08.2012) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2011. № 26. Ст. 3826.
2. Вадим Живулин: «Мы изменяем процесс нормотворчества, пошагово внедряя в него институт ОРВ», «Ваш партнер-консультант» №05 (9421) // URL: <http://www.eg-online.ru/article/159501/>
3. Корочкин В. Поставить оценку // "Российская Бизнес-газета" - Бизнес и власть №828 (46) Олег Фомичев: Не может правительство ограничить свободу законодательной власти // «Ваш партнер-консультант» №44 (9460) URL: <http://www.eg-online.ru/article/194253/next3/>
4. Минэкономразвития России (Департамент оценки регулирующего воздействия) // URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/ria/main/index>
5. Сорокин М. Оценка регулирующего воздействия законопроектов – три слагаемых // URL: <http://www.opec.ru/1445009.html>
6. Олег Фомичев: Не может правительство ограничить свободу законодательной власти // «Ваш партнер-консультант» №44 (9460) URL: <http://www.eg-online.ru/article/194253/next3/>
7. Особенности оценки регулирующего воздействия проектов НПА в области промышленной безопасности в современных условиях, II Межотраслевой форум Комплексный подход к обеспечению промышленной и экологической безопасности в современных условиях // URL: www.forumpb.ru/images/otchet/nevskiy.pdf

*Елисеева А.С.
студент 4 курса ГМУ
Павлова Б.А.
студент 4 курса ГМУ
Чепкасова Е.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Гжельский государственный
художественно-промышленный институт
Россия, п. Электроизолятор*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В СЛОЖИВШИХСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Сегодня экономика России переживает непростые времена, поэтому актуален вопрос выявления проблем, которые препятствуют развитию России. Наиболее важными ценностями для современной России можно считать социальную справедливость; единство, безопасность, устойчивость и благополучие страны; нравственность.

Одной из основных проблем, с которой столкнулась экономика России - это введение санкции против страны. Западные санкции - серьезный неблагоприятный фон для российской экономики. Основные препятствия на пути развития носят структурный характер. Структурные проблемы - это высокие издержки двух типов: прямые и косвенные.

Инфляционный скачок, в ответ на западные санкции, обусловлен установлением продовольственного эмбарго. Прежде всего он связан с действиями руководства государства по ограничению импорта продовольственных товаров из ряда стран-партнёров как ответной мерой на западные санкции в отношении российской экономики. Дорожают товары и услуги первой необходимости в силу удорожания импорта и продолжающегося роста тарифов в регулируемых отраслях. Поскольку весомой статьей дохода в бюджете государства остается экспорт нефти, а изменение мировых цен имеет нестабильные показатели, это не может не влиять на уровень инфляции и постоянно держит в напряжении правительственные органы. Однако сейчас удачный момент для наиболее эффективных вложений в развитие страны — с введением ответных санкций по ограничению импорта Россия получила уникальную возможность развивать важнейшие отрасли, такие как сельское хозяйство и производство пищевых продуктов.

Еще одна проблема – это качественное ухудшение структуры и источников роста экономики. Несмотря на то, что российской сырьевой экономике перестали помогать стабильно высокие цены на нефть, так еще наблюдается качественное падение структуры. В настоящее время еще происходит рост основных показателей в финансовом секторе, сфере

торгово-посреднических услуг, ресторанно-гостиничном комплексе и операциях на рынке недвижимости, тогда как наукоёмкие секторы экономики, которые должны стать фундаментом для новой индустриализации.

Коррупция представляет собой не менее острую проблему, которая наносит ущерб не только политической сфере, но и экономической. Борьба с коррупцией в России пока ожидаемых результатов не приносит. Учитывая, что в большинстве случаев взяточников теперь приговаривают к штрафам, назначенные суммы те платить все равно отказываются. Как было объявлено на заседании думского комитета по безопасности и противодействию коррупции общий выявленный ущерб от коррупции в России за два года превысил 9 миллиардов рублей. Экономический урон, однако, возместить с помощью штрафов в большинстве случаев не удастся. Улучшению экономики РФ мешает коррупция, которая закрывает самые благие намерения власти. Она разрушительно влияет на экономическую сферу. Происходит сбой в работе механизмов конкуренции, появляются барьеры для свободы предпринимательской деятельности, бессмысленно используются бюджетные накопления, без объяснений увеличиваются цены и тарифы. Все эти процессы приводят к теневой экономике, удерживает приток в Россию прямых иностранных вложений на фоне высокого ранга вывоза капитала из государства. Проще говоря, коррупция является барьером в формировании в России конкурентоспособной экономики, к снижению бедности, росту благосостояния граждан РФ, становлению прочного гражданского общества.

Экономику России необходимо рассматривать как единый народно-хозяйственный комплекс, цель которого – не получение максимальной прибыли от продажи производимых продуктов, а удовлетворение потребностей всего населения России. Экономическая политика государства должна быть направлена не на защиту интересов отдельных предприятий, концернов и холдингов, а на защиту интересов всех российских семей в целом. Что касается действенных мер, которые можно предложить — есть элементарное решение, требующее только политической воли. Необходимо создать благоприятные социальные, экономические, законодательные условия в регионах, с целью повышения их инвестиционной привлекательности. Это приведет к увеличению рабочих мест в регионах и уменьшить отток рабочей силы в центральные регионы страны. В настоящее время и инвестиции, и население притягивает Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область. Также приток трудоспособного населения сказывается на инфраструктуре крупных городов: высокие цены на жилье, транспортные проблемы, цены на продовольственное питание и т.д..

Снижения цен на продукты питания, топливо и жилье, приведут к повышению покупательной способности рубля. Это означает, что в обороте появятся свободные деньги, не за счет эмиссии денег, а благодаря денежной массе, которые можно будет вкладывать в развитие производства. Тогда наступит оживление экономики, повысятся налоговые поступления в бюджет, повысится уровень жизни всего нашего народа.

*Емельянова Г.А., к.э.н.
доцент, декан
экономический факультет
ФГБОУ ВПО Чувашская государственная
сельскохозяйственная академия
Россия, г. Чебоксары*

О СНИЖЕНИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В ЧУВАШИИ

Аннотация. В себестоимости продукции сельского хозяйства находят отражение технические, технологические, организационные, экономические и другие факторы производства. О резервах снижения себестоимости, именно за счет улучшения работы механизированных работ отдельных коллективов, свидетельствуют имеющиеся большие различия в ее уровне по всем продуктам в каждом конкретном регионе.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, технический прогресс, неэффективная система управления, сложное финансовое положение, высокие затраты, себестоимость продукции сельского хозяйства, частная собственность на средства производства.

Основная задача агропромышленного комплекса - производство продукции растениеводства и животноводства. В ходе рыночных преобразований в сельском хозяйстве произошли отрицательные явления: наблюдается сокращение государственной поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, увеличивается разрыв в ценах на промышленные товары и сельскохозяйственную продукцию, ослабевает контроль за таким показателем финансово-хозяйственной деятельности как себестоимость продукции, работ, услуг. Вследствие многих причин на сельхозпредприятиях образовалась большая кредиторская задолженность. Организации не справлялись с платежами не только за поставленные сырьевые ресурсы, а также за приобретенные внеоборотные активы, что способствовало значительному снижению темпов обновления техники через внедрение достижений научно-технического прогресса.

Предприятия агропромышленного комплекса в условиях развивающейся экономики находятся в непростой ситуации. Машинно-тракторный парк (МТП) практически выработал свой технический ресурс более чем на 70%. Предприятия обеспечены техникой на 80% от

потребности, вследствие этого нагрузка на техническую эксплуатацию повысилась, а продолжительность механизированных работ увеличилась. В результате этого снижается урожайность продукции растениеводства вследствие выхода их строя используемого парка машин. Увеличивается и доля материальных затрат в структуре себестоимости продукции растениеводства. Она достигла 70%, причем 45% из них - затраты на использование машинно-тракторного парка.

Экономический эффект использования техники машинно-тракторного парка в условиях обновления аграрных отношений падает, что обусловлено многими факторами, среди которых наблюдается отсутствие научного обоснования плановых показателей на перспективу, ничтожно малое материальное стимулирование труда механизаторов, что влечет снижение их заинтересованности в рациональном использовании техники машинно-тракторного парка. В стратегическом планировании известные приемы обработки информации с применением средств ЭВМ применяются недостаточно, не хватает знаний обслуживающего персонала. Поэтому при решении задач повышения уровня интенсивного использования и загрузки техники эти приемы не используются.

Интенсивное развитие информационных технологий обуславливает необходимость интеграции их в сельскохозяйственное производство.

В свою очередь доход сельского товаропроизводителя зависит от объема производства и складывающихся рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию. Размер его определяется как разница между выручкой от реализации произведенной продукции и затратами на ее производство и реализацию. Особого влияния каждый сельскохозяйственный товаропроизводитель на величину рыночной цены оказать не может, но он в состоянии воздействовать на производственные затраты, основную долю которых составляют эксплуатационные расходы.

В уровне себестоимости продукции находят отражение как технические, технологические, организационные, экономические и другие факторы производства, в других - проявляется качество работы коллектива, уровень использования ресурсов. Об огромных резервах снижения себестоимости, именно за счет улучшения работы механизированных работ отдельных коллективов, свидетельствуют имеющиеся большие различия в ее уровне по всем продуктам в каждом конкретном регионе [1, с. 314].

Для анализа в статье использованы данные учета затрат на производство продукции растениеводства СХПК «им. С.М. Кирова» Чувашской Республики. Причем данные анализа присущи большинству сельскохозяйственным предприятиям Чувашии.

Данные показывают, что за исследуемый период 2011-2013 г.г. в структуре затрат на производство продукции растениеводства наибольший удельный вес занимают – материальные затраты от 43 % (2013 г.) до 53,6 %

(2011 г.), далее затраты на оплату труда 27,3 % (2013 г.) против 18,6 % (2011 г.) или прирост составляет 6,7 %. Такая тенденция увеличения заработной платы работникам является положительным фактором стимулирования в целях повышения качества и снижения затрат на производство. Немалый удельный вес в структуре занимают затраты на нефтепродукты от 7,8 % (2011 г.) до 13,2 % (2013 г.). Увеличение затрат на ГСМ говорит о том, что в данном хозяйстве машинно - тракторный парк эксплуатируется неэффективно и непроизводительно, не соблюдаются требования технологических карт по производству сельскохозяйственных культур и маршрут движения техники. Во-вторых, в данном хозяйстве используют технику истекшие срок эксплуатации и т.д. [3].

Снижение себестоимости производства сельскохозяйственной продукции при установленной технологии возделывания культур зависит от количества и марочного состава машинно - тракторного парка, определяемого такими характеристиками как универсальность, производительность, надежность экономичность и т.д. Анализ деятельности хозяйств показывает, что в зависимости от размера, специализации и других факторов продолжительность использования тракторов колеблется от 25 - 30 до 200-250 дней, комбайнов – от 1-2 до 6-10 и более, сельскохозяйственных машин – от 2 до 20 дней.

Низкий уровень обеспеченности техникой и сложность эффективной организации использования машин в рамках крестьянских (фермерских) хозяйств ведут к нарушениям агрозоотехнических сроков выполнения технологических процессов производства сельскохозяйственной продукции, ее недобору и потерям. В результате хозяйства получают урожайность зерновых и пропашных культур ниже запланированного. Проведенный анализ состояния производственно - хозяйственной деятельности предприятий требует выявления и устранения низкой эффективности использования сельскохозяйственной техники в отдельных хозяйствах региона. Одним из условий высокоэффективного использования машин является их стабильно высокая загрузка. Совершенствование форм и методов организации выполнения механизированных и ремонтно - обслуживающих работ направлено на обеспечение своевременного и последовательного (поточного) их выполнения при снижении пиковых нагрузок на технику и исполнителей.

Развитие экономики России и, в частности, Чувашской Республики обусловлено ярко выраженной неэффективной системой управления, сложным финансовым положением, высокими затратами, связанными с высокой степенью износа основных фондов, существенными потерями ресурсов. Исследуя и анализируя систему управления сельского хозяйства региона, необходимо реформировать организационную структуру, методы

управления бизнесом, одним из которых является государственно-частное партнерство в агропромышленной сфере региона [2].

Усиливающаяся тенденция развития частной собственности на средства производства предопределяет целесообразность эксплуатации техники машинно-тракторного парка при его неравномерном размещении в структурных подразделениях предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств на основе договора в порядке краткосрочной аренды на условиях платности услуг. По аренде с возмещением стоимости услуги можно использовать также тракторы, мобильные энергетические средства и другие технические средства, которые эксплуатируются круглый год и находиться в непосредственной личной собственности граждан.

Использованные источники:

1. Машино - технологические станции – резерв технического и экономического развития АПК : монография / М.Н. Ерохин, Л.И. Кушнарев, Е.А. Пучин.- М : ФГОУ ВПО МГАУ, 2008. - 272 с.
2. Емельянова Г.А. Государственно-частное партнерство в жилищно-коммунальной сфере региона. - Вестник Чувашского государственного педагогического университета. №3(71). Ч.2. / Г.А. Емельянова – Чебоксары : Изд-во Чуваш.гос.пед.ун-та, 2011. – С. 77–83
3. Данные бухгалтерской финансовой отчетности СХПК «им. С.М. Кирова» за 2011-2-13 гг.

*Емельянова Е.Е.
младший научный сотрудник
Институт экономических проблем
им. Г.П. Лузина Кольский НЦ РАН
Россия, г. Апатиты*

ВЛИЯНИЕ СПЕЦИФИКИ СЕВЕРА НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Аннотация. Определены факторы, оказывающие влияние на социально-экономическое положение муниципальных образований. Установлено, что региональная специфика Севера обуславливает особенности развития и функционирования муниципальных образований.

Ключевые слова: муниципальные образования, регионы Севера, социально-экономическое развитие.

Социально-экономическое развитие муниципальных образований зависит от его экономического положения, инфраструктурной развитости и наличия ресурсов. Значительное влияние также оказывает тип муниципального образования, т.к. перечень вопросов местного значения и полномочий по их решению российским законодательством устанавливается отдельно для поселений, муниципальных районов и городских округов.

Следует отметить, что наименьшим потенциалом для реализации инвестиционной политики обладают поселения (городские и сельские), т.к. они не имеют четкого разграничения полномочий и не располагают в необходимой мере собственными финансовыми и материальными ресурсами. Для муниципальных районов возможности реализации инвестиционной политики намного выше, т.к. они обладают самостоятельными доходными источниками и возможностью распределения земельных участков. Однако, вследствие того, что на муниципальные районы возложено исполнение большого количества переданных государственных полномочий и координация работы входящих в состав поселений, то их основными функциями становится непосредственное обеспечение жизнедеятельности населения, а не формирование инвестиционной политики. Городские округа обладают наибольшим потенциалом для ведения собственной политики по социально-экономическому развитию территории, в том числе и инвестиционной, т.к. имеют наиболее широкий перечень вопросов, входящих в ведение муниципальных органов власти, которыми они занимаются относительно автономно.

При этом экстремальные природно-климатические условия хозяйствования и проживания в северных регионах обуславливают специфику функционирования муниципальных образований.

Так, например, создание определенных типов муниципальных образований в северных регионах обусловлено формированием большого количества поселений в местах разработки месторождений. При этом для регионов Севера в большей степени, чем в целом по стране, присущи городские типы поселений, где доля городского населения составляет 77,5% при среднем по стране 73,9%, а в Магаданской и Мурманской областях, Ханты-Мансийском АО превышает 90% [3].

Социально-экономические особенности каждого конкретного региона также влияют на формирование типов муниципальных образований. Например, для Республик Карелия, Тыва, Саха, Камчатского края и Магаданской области характерна большая протяженность земель и низкая транспортная доступность. Эти особенности и определяют специфику формирования муниципальных образований в качестве муниципальных районов. Для Мурманской и Сахалинской областей, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого АО, в основном специализирующихся на добыче полезных ископаемых, в большей степени характерно образование городских округов. В целом в регионах Крайнего Севера расположено 73 городских округа, что составляет более 14% от общего количества городских округов в РФ, а их доля в общем количестве муниципальных образований более, чем в 2 раза превышает общероссийский уровень.

Значительное количество муниципальных образований как горнодобывающих центров обусловило высокую концентрацию монопрофильных поселений в регионах Крайнего Севера. Из 342 моногородов России, согласно утвержденному списку [4], в северных регионах находятся 59. Доля данных городов в общем количестве по стране составляет 17,3%, а их доля в общем количестве поселений Севера в 1,8 раза превышает среднероссийский уровень. Считается, что моногорода характеризуются повышенным риском возникновения негативных социально-экономических последствий. Однако, моногорода являются довольно привлекательными для различного рода инвестиций, что в большинстве случаев связано с реализацией нефтегазовых проектов, разработкой новых месторождений, развитием перерабатывающей промышленности. В месте с тем, несмотря на их инвестиционную привлекательность, пополнение бюджета от реализации подобных проектов происходит в основном на федеральном и, в меньшей степени, на региональном уровнях, а в местные бюджеты поступают лишь незначительные финансовые отчисления.

Известно, что социально-экономическое развитие муниципальных образований существенно зависит от их финансовой обеспеченности. Анализ бюджетов муниципальных образований северных регионов за 2004-2012 годы показал, что большинство из них являются дефицитными, а структура доходов местных бюджетов говорит о высокой дотационности местных бюджетов [1, с. 33-38].

Дополнительную нагрузку на бюджет оказывают повышенные затраты на жизнеобеспечение территорий, связанные с содержанием и капитальным ремонтом муниципальной собственности в экстремальных природно-климатических условиях, а также высокий уровень износа основных фондов, характерный для муниципальных образований Крайнего Севера. Средний уровень износа основных фондов организаций муниципальной формы собственности составляет 43-44%, а в некоторых регионах достигают 85% [2, с. 146].

К тому же бюджетные расходы на поддержание жизнедеятельности северных территорий значительно превышают аналогичные расходы в центральных регионах России. Например, затраты на предоставление жилищно-коммунальных услуг населению в районах Крайнего Севера выше, чем в центральных регионах России, превышая среднероссийское значение, нередко в 3-5 раз.

Таким образом, региональная специфика Севера обостряет воздействие таких основных факторов, как тип муниципального образования, финансовая обеспеченность, социально-экономическое положение, наличие материальной базы, влияющих на функционирование северных муниципальных образований.

Использованные источники:

1. Емельянова Е.Е. Бюджетная обеспеченность и доходы муниципальных образований как главный ресурс реализации муниципальной инвестиционной политики в регионах Севера / Е.Е. Емельянова // Развитие территорий Севера и Арктики России: теоретические и прикладные аспекты: Сборник научных статей – Апатиты: Изд-во Кольского научного центра РАН, - 2014. - С. 33-38
2. Емельянова Е.Е. Имущественная база местного самоуправления как основа инвестиционной политики городов Севера// Развитие Севера и Арктики: проблемы и перспективы: материалы Всероссийской научно-практической конференции, (Апатиты, 6-8 ноября 2013г.) [Электронный ресурс- CD-ROM] – Апатиты, 2013. – С.146
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
4. Перечень монопрофильных муниципальных образований РФ по состоянию на 26 июля 2013г. [Электронный ресурс]: - URL: <http://www.minregion.ru/upload/documents/2013/08/160813-p-m-1.pdf>

*Емельянцева М.Ю.
студент ФЭИ
Макаренко Т.А., к.п.н.
доцент ПИ
СВФУ
Россия, г. Якутск*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВНЕДРЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ТРАМПЛИН»

Аннотация: Статья посвящена социально - экономическому обоснованию внедрения проекта «Трамплин», направленного на работу с детьми «группы риска»

Ключевые слова: социальный проект, экономические расчеты, дети «группы риска»

Социальные проекты направлены на решение проблем определенной целевой группы. Любой проект требует экономических затрат, но возникает определенная сложность состоящая в том, что конечный результат социального проекта не всегда можно точно количественно рассчитать. Например, как можно выразить в денежном эквиваленте, что меняется в душе у ребенка, который участвует в каком-либо социальном проекте, какое воспитательное воздействие на него оказывается и т.п.

С целью написания гранта и представления проекта Министерству по молодежной политике РС (Я), нам было дано задание провести экономические вычисления и обосновать социальный проект «Трамплин».

Цель работы: сделать экономический расчет для внедрения проекта в практику педагогической деятельности.

Актуальность проекта связана с тем, что большое количество детей в связи с различными жизненными ситуациями попадают в категорию так называемой «группы риска». Согласно Н.Ф. Дивицыной «группы риска – это категории людей, чье социальное положение по тем или иным критериям не имеет стабильности, которым практически невозможно в одиночку преодолеть трудности, возникающие в их жизни, способные в результате привести к потере ими социальной значимости, духовности, морального облика, к биологической гибели» [1].

По мнению Т.И. Шульги, Л.Я. Олиференко, И.Ф. Дементьевой «особенностью «детей группы риска» является то, что они находятся под воздействием объективных нежелательных факторов, которые могут сработать или нет. Вследствие этого этой категории детей требуется особое внимание специалистов, комплексный подход с целью нивелирования неблагоприятных факторов и создания условия для оптимального развития детей» [3]. Неорганизованный или непрофессионально организованный досуг, не в состоянии противостоять проблемам роста подростковой преступности и духовной деградации. С каждым годом проблема организации свободного времени детей становится все острее. Л.В. Степанова, Р.И. Егорова считают, что система дополнительного образования имеет большие возможности для развивающего образования, оно направлено на то, чтобы научить молодежь управлять своим поведением, совершенствовать способы саморегуляции и развиваться как субъект деятельности [4]. В связи с этим был разработан и апробирован проект «Трамплин».

Цель проекта: профилактика правонарушений, социальная реабилитация и адаптация в обществе детей и подростков, находящихся в трудной жизненной ситуации.

Программа дает возможность детям и подросткам самоопределиться, найти свои интересы, путем привлечения их в подростковые клубы по месту жительства, где они могут с пользой для себя проводить свободное время, принимать участие в различных мероприятиях и социально-значимых делах, заниматься спортом, помогать другим и многое другое. Реализация проекта проходит в три этапа (подготовительный, основной, заключительный). В результате воспитанники полностью вливаются в коллективы клубов по месту жительства и находят занятия по душе [2]. Проект в перспективе дальнейшего развития предусматривает сохранение контингента воспитуемых, расширение охвата малообеспеченных, социально-неблагополучных семей по месту жительства.

Из выше сказанного мы обращаем внимание на то, что социальные выгоды от проекта очевидны, но экономически он не несет прибыли в

денежном эквиваленте. Для реализации программы нам необходимы строительные материалы на постройку беседки 25 м², элементарное обеспечение жизни в палаточном городке, организация питания, перевоза и награждения участников.

1 этап. Расчеты беседки состоят из сметы на расходные материалы. Беседка размером 5*5, сделанная из досок, вставлены двери, 3 окна. Учитывается доставка необходимых материалов и рабочая сила. В итоге стоимость равна 139 441 тыс.руб. Данные взяты при среднем расчете строительной фирмы.

На 2 этапе была рассчитана стоимость мебели, санитарной зоны, организация перевозки детей в назначенный пункт и обратно, что обошлось в сумму равную 1 559 800 млн.руб.

На 3 этапе была рассчитана необходимая сумма для организации питания детей, наград и формы для участников проекта, которая равняется 550 000 тыс.руб.

В итоге сумма, затраченная на реализацию проекта, равна 2 249 241 млн.руб. Заработная плата персоналу в данном проекте не предусмотрена, так как они являются педагогами дополнительного образования. Таким образом, поставленная проблема без денежных подкреплений осуществиться не может. Сделав расчеты затрат, мы определили необходимую сумму для внедрения проекта.

Несомненно, работа с детьми «группы риска» занимает одну из важных позиций нашего общества, так как «выбросив» таких детей из поля зрения, общество может обрести людей, склонных к антисоциальным действиям, поэтому эта забота не только педагогов, но и социума в целом.

Использованные источники:

1. Дивицына, Н.Ф Социальная работа с детьми группы риска. – М.: Владос, 2008
2. Макаренко Т.А. Влияние программ дополнительного образования на самоопределение учащихся в профессиональной деятельности// Сборник научных трудов SWORLD, т. 20, № 3, 2011. - С. 27-28
3. Олиференко, Л.Я., Шульга, Т.И., Дементьева, И.Ф Социально-педагогическая поддержка детей группы риска— 3-е изд., испр. и доп. — М.: Издательский центр «Академия», 2008. — 256 с.
4. Степанова Л.В., Егорова Р.И. Педагогическое сопровождение развития учащейся молодежи в системе дополнительного образования // Преподаватель XXI века, МПГУ, т.1, № 4 2012. - С. 48-51

*Еремеева А.Ю.
студент 3 курса, гр.44236
специальность «Экономика»
Исламутдинова Д.Ф., к.э.н.
научный руководитель, доцент*

Югорский Государственный Университет

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ХАРАКТЕР СВЯЗИ МЕЖДУ ИНФЛЯЦИЕЙ И БЕЗРАБОТИЦЕЙ

Аннотация: в статье рассказывается о том, что такое безработица, инфляция, и влияние глобализации на характер связи между ними.

Ключевые слова: инфляция, безработица, кривая Филлипса

На общем фоне контрастируют исследования, которые в основу изменения побудительных факторов политики возлагают фактор разрыва связи между инфляцией и безработицей или же ослабление связи между инфляцией и бизнес-циклом в целом. В частности, отдельные исследователи считают, что это самостоятельный канал влияния глобализации на дезинфляцию, однако необходимо отметить, что он является аспектом более общей концептуальной модернизации принципов монетарной политики в условиях глобализации, порождая два базовых взгляды на проблему. Во-первых, фактически устоявшейся на сегодня есть мысль о том, что именно глобализация в аспекте глобальной торговой и финансовой интеграции разрывает не только обратную связь между этими параметрами, а вообще наличие связи между инфляцией и циклической позицией экономики. Большинство из центробанков учитывает в монетарной политике факт разрушения связи между инфляцией и ВВП-разрывом (как измерением состояния внутреннего спроса). Относительно глобализации, то в аспекте международной торговли это в общем касается того, что национальное совокупное предложение определяется глобальным совокупным спросом. Торговая либерализация и усиление торговой открытости приводит к ситуации, когда страна может специализироваться на производстве, а не потреблении, что и разрывает традиционную связь между выпуском и потреблением. В аспекте финансовой интеграции - тем, что шоки спроса и предложения могут быть сглажены за счет повышения мобильности капиталов и диверсификации рисков. В последнем случае наиболее заметно то, что финансовая интеграция расширяет возможности репрезентативного экономического агента сглаживать колебания потребления. Это, имея в следствии более волатильный текущий счет, впрочем, дает возможность избегать жесткой обусловленности между доходом и абсорбцией на номинальном и реальном уровне. Наиболее общий вывод из этого заключается в том, что центральный банк может избрать за оптимальный низший уровень инфляции, сравнительно с тем, который бы

выплывал

из

обзора на ограничения, которые накладываются на такой выбор презумпцией обратной связи между инфляцией и безработицей. А это является своеобразной детерминантой изменения мотивов формулировки политики, которая усиливается тем, что глобализация трансформирует репрезентативную потребительскую функцию экономического агента, в результате чего центральный банк должен избрать за оптимальную низшую инфляцию и не рассчитывать на теоретически вероятностный характер связи между инфляцией и безработицей по типу кривой Филлипса. Во-вторых, среди исследований влияния глобализации на характер связи между инфляцией и безработицей наметился своеобразный раскол, который отображает то, как глобализация определяет угол наклона краткосрочной кривой Филлипса. Так, представители более ранних исследований глобализации констатируют, что повышение открытости и усиление глобальной конкуренции приводит к тому, что эта кривая становится круче (угол наклона растет, означая значительный рост инфляции на единицу роста ВВП). То есть, речь идет о том, что глобализация приводит к повышению нейтральности монетарной политики, то есть ее несостоятельности повысить естественный уровень занятости без негативных инфляционных последствий. Фактически большинство подходов по поводу того, как глобализация изменяет мотивы поведения центральных банков, могут быть объединены таким видением: "глобализация - торговая открытость, конкуренция, гибкость экономики - более крутая кривая Филлипса - более нейтральная монетарная политика - более консервативные центральные банки - низшая инфляция". Альтернативная позиция заключается в том, что под воздействием глобализации наклон этой кривой становится более пологий (угол наклона уменьшается, что отображает то, что рост ВВП сопровождается низшими инфляционными последствиями). В основе этого есть либерализация, интеграция рынков товаров и производственных факторов, рост мобильности последних. Это значит, что глобальная конкуренция и повышение производительности создают позитивные предпосылки для роста ВВП. Именно с глобализацией связана ситуация перманентного догона фактическим ВВП его потенциального уровня, в результате чего даже длительный и затяжной экономический рост может не сопровождаться инфляцией. Так же, более пологий наклон данной кривой дает возможность агрессивнее реагировать на шоки, смягчая их влияние на реальную экономику, поскольку это не будет вызывать мгновенных негативных инфляционных последствий. Хотя последний тезис является логическим выводом из этого, отдельные исследователи предостерегают от превращения монетарной политики на слишком аккомодативную, считая возможности более мягко реагировать на возмущение не той возможностью экономики, которую порождает более

наклонная

одиозная

кривая.

Предыдущие авторские исследования этой проблемы подтверждают обе гипотезы относительно влияния глобализации на связь между инфляцией и безработицей. С одной стороны, монетарная политика стала действительно более нейтральной во время глобализации, однако стагфляция больше свойственна большим развитым странам (положительный угол наклона линии прямой зависимости между инфляцией и безработицей), тогда как для малых развитых стран характерна более жесткая монетарная политика, которая однако не обуславливает более вариативную безработицу (минимальный положительный угол наклона). С другой стороны, открытость более положительно влияет на возможности уменьшения безработицы и ускорения роста ВВП, сравнительно с тем, что на инфляцию она влияет менее выражено, хотя заметно. Более того, позитивное влияние открытости на малые экономики (особенно торговой) более существенно, сравнительно с большими экономиками, в результате чего можно допустить, что улучшение инфляционной ситуации обуславливается устранением предпосылок для востребованности монетарных стимулов для роста ВВП, эффективность которых все равно отсутствующая.

Это должно было бы значить, что глобализация (в частности, в совокупности с повышением гибкости экономики) должна была бы уменьшать потери в занятости в процессе дезинфляции. Однако, Дж. Темпл выявил очень слабую связь между торговой открытостью и коэффициентом дезинфляционных потерь. С другой стороны, влияние открытости на коэффициент дезинфляционных потерь отображает, что торговля и потоки капитала в целом для развитых стран не повышают этот коэффициент, однако для малых экономик он находится в обратной связи с уровнем и торговой, и финансовой открытости, а для больших - только с уровнем финансовой. А это, опять-таки, отображает отличающееся влияние глобализации на малые и большие экономики и то, что первые имеют больше выгод от нее. Эта гипотеза находит подтверждение и в других исследованиях. Например, М. Филдстайн констатирует, что большие экономики имеют более фрагментированные финансовые рынки, в результате чего связь между инвестициями и сбережениями у них более высокая (парадокс Филдстайна- Хориоки), сравнительно с малыми экономиками. А уровень домашнего смещения в системе портфельной диверсификации также ниже в последних, хотя тенденции к снижению роли данного эффекта по большей части зависят от процессов структурной трансформации финансовых рынков и, в целом, являются атрибутивными развитым странам в целом. Эмпирический анализ характера связи между инфляцией и безработицей дает возможность занять позицию, которая уравнивает оба вышеупомянутых дискуссионных подхода.

Использованные источники:

1. Лемешевский И.М. Макроэкономика (Экономическая теория. Часть 3). Учебное пособие для студентов экономических специальностей высших учебных заведений. - Мн.: ООО «ФУАинформ», 2004. - 576 с.
2. Макроэкономика: Социально-ориентированный подход: Учебное пособие/Э.А. Лутохина, В.В. Козловский, В.Н. Бусько и др. - Мн.: Тесей 2003. - 320 с.
3. Макроэкономика: Учеб. пособие/М.И. Плотницкий, Э.И. Лобкович, М.Г. Муталимов и др.; Под ред. М.И. Плотницкого. - М.: Новое знание, 2002. - 462 с.
4. Макроэкономика: Учеб. пособие/Т.А. Алекссенко, Н.Ю. Дмитриева, Л.П. Зенькова и др., под ред. Л.П. Зеньковой. - Мн.: Новое знание, 2002. - 244 с.
5. Методические указания по выполнению курсовых работ по макроэкономике для студентов заочной формы обучения.
6. Тарасевич Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И., Макроэкономика: Учебник. - 6-е изд., испр. и доп. - М.: Высшее образование, 2006. - 654 с.
7. www.comunist.ru.

Еремеева А.Ю.

студент 3 курса, гр.4423б

специальность «Экономика»

Солодовникова У.Н., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Югорский Государственный Университет

ЕНВД (ЕДИНЫЙ НАЛОГ НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД)

Аннотация: в статье рассказывается о том, что такое ЕНВД, какие объекты подпадают/не подпадают под действие данного налога, преимущества и недостатки ЕНВД.

Ключевые слова: ЕНВД, законодательство, налоговый комитет.

ЕНВД (Единый Налог на Вмененный Доход)- разновидность общего налога, который используется при работе с некоторыми предприятиями. По-другому, в ряде случаев, данный налог имеет более упрощенное название «вменёнка». ЕНВД применяется в отношении предприятий, которые занимаются определенными видами деятельности, указанными в соответствующем разделе Налогового Кодекса Российской Федерации. Не следует путать его с другими налогами, так как ЕНВД имеет ряд характерных особенностей, к примеру, таких как,- он касается именно определенной деятельности и определенных предприятий, а не всей отрасли в целом или одного общего класса юридических лиц.

ЕНВД, по мнению большого количества юристов прекрасно вписывается в современную упрощенную систему налогообложения.

*Упрощенная система налогообложения - специально разработанная система мероприятий, которая направлена на снижение общего налогового бремени на предприятия малого и среднего бизнеса. Кроме того, данная система значительно упрощает ведения бухгалтерского и статистического учета, и работу с документацией.

Как уже говорилось ранее, основным источником правовых норм, применяющихся при работе с ЕНВД, является Налоговый Кодекс РФ, в котором подробно описаны, случаи, а также объекты и субъекты данного вида дохода.

Скорее всего, у многих возникнет резонный вопрос- а что же такой «вмененный доход»? Отходя от сложных юридических формулировок и правовой терминологии, можно сказать, что это доход, не тот, который у вас имеется по факту, а тот, который определен чиновниками, на данный, конкретный вид предпринимательства, разумеется.

Объекты ЕНВД – это список предприятий, преимущественного малого бизнеса, которые подпадают под действие данного налога. Данный перечень налогооблагаемых объектов, устанавливается Федеральным законодательством и соответствующими ему подзаконными актами и распоряжениями власти на местах. Любые корректировки и уточнения в данный список, имеет право вносить только Федеральные законодательные органы.

Краткий список налогооблагаемых объектов ЕНВД:

1) Предприятия, оказывающие различные бытовые услуги, а также, куда входят группы, подгруппы, классы и подклассы, и прочие ответвления этого широкого перечня. Относится или не относится данное предприятие к списку объектов ЕНВД можно, сделав запрос в Общероссийский классификатор услуг населению.

2) Предприятия, оказывающие различные ветеринарные услуги.

3) Предприятия, оказывающие услуги по ремонту, реставрации, замене, техническому обслуживанию, а также мойке различных видов автотранспортных средств.

4) Предприятия, оказывающие услуги по предоставлению во временное пользования, а также сдаче в аренду различных мест для стоянки автотранспорта, куда также входит временное хранения автотранспортных средств (исключение: штраф- стоянки).

5) Предприятия и компании, которые оказывают такие услуги населению, как перевозка пассажиров и различного типа грузов с помощью автотранспорта. Данный пункт действителен в отношении лиц, куда могут входить как организации, так и частные предприниматели, которые обладают правом собственности на данные автотранспортные средства. Кроме того, количество автотранспортных средств, находящихся во

владении индивидуального предпринимателя или организации не должно превышать 20 штук.

6) Предприятия розничной торговли, которые осуществляют свою деятельность посредством использования полезной площади, не превышающей 150 квадратных метров по каждому отдельному объекту организации. Если используемая площадь (часть торгового зала, центра или павильона) превышает допустимые 150 квадратных метров, то в отношении данного объекта, использование ЕНВД будет считаться уже неправомерным.

7) Предприятия, оказывающие услуги по обеспечению общественного питания, но с тем условием, что данные компании не имеют в своей собственности отдельного зала для обслуживания посетителей (рестораны, кафе и т.д, априори не относятся).

8) Предприятия, оказывающие услуги по распространению и внедрению различных видов рекламной продукции, а также компании, применяющие различные рекламные конструкции (баннеры, щиты, растяжки и т.д.).

9) Компании, занимающиеся распространением рекламной продукции посредством использования как внешних, так и внутренних поверхностей различных автотранспортных средств.

10) Предприятия и компании, оказывающие услуги по временному расселению и обеспечением места для временного проживания; площадь объектов, используемых для этих целей не должна превышать 500 квадратных метров.

11) Фирмы и компании, которые оказывают услуги и содействие по сдаче в аренду и сдаче во временное пользование части торговых залов, павильонов, находящихся во владении какой-то конкретной стационарной торговой сети. Причем компании, которые берут в аренду данные объекты, не должны иметь собственного стационарного места по оказанию соответствующих услуг населению (общественное питание, розничная торговля и т.д.).

12) Оказание услуг по сдаче в аренду или временное пользование земельных участков с целью дальнейшего размещения на них объектов розничной торговли, организации общественного питания и т.д.

Перечень объектов, которые не подпадают под действие ЕНВД.

1) Организации (фирмы, компании), а также частные предприниматели, которые имеют в своем штате сотрудников, превышающем количество в 100 человек. Данная информация должна в обязательном порядке указываться в статистических отчетах, которые отправляются в Департамент статистики в течение предшествующего календарного года.

Исключением данного подпункта Закона являются организации потребительской кооперации, которые осуществляют свою профильную

деятельность в соответствии с законом РФ от 19.06.1992 г. № 3085-I «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации». Также в данный список входят хозяйственные общества, учредителями которых являются потребительские общества и соответствующие союзы, которые осуществляют свою деятельность в соответствии с настоящим законодательством.

2) Предприятия и организации, имеющие в своем составе долю участия сторонних компаний, превышающий порог в 25%, установленный законодательством.

Исключением из данного подпункта являются организации, чей уставной капитал полностью состоит из вкладов общественных фондов инвалидов, если среднесписочное количество инвалидов в составе, не менее 50%.

3) Предприятия и компании, занимающиеся организацией общественного питания; в частности, если весь перечень услуг оказывается исключительно данными организациями.

4) Прочие организации и предприятия, не указанные в списке, разрешенных юридических лиц, а также иных, согласно действующему законодательству.

Как и в любой другой системе, данный вид налога имеет, 2 стороны медали, если можно так выразиться, и, разумеется, есть ряд предприятий, для которых переход данного вида налога является наиболее удобным и предпочтительным. Но даже и в этом случае, обязательно найдется ряд, так называемых, подводных камней, с которыми в любой момент может столкнуться любая организация и/или индивидуальный предприниматель. И совокупность данных аспектов образует системы положительных и отрицательных сторон данного налога, речь о которых пойдет ниже.

Преимущества системы Единого Налога на Вмененный Доход (ЕНВД).

В качестве основных положительных сторон ЕНВД, можно выделить следующие:

1. Предприятия и компании освобождаются от уплаты большого количества различных налогов, Так, организации освобождаются от уплаты налога на прибыль, налога на имущество, а индивидуальные предприниматели, в свою очередь, освобождены от уплаты НДФЛ (налога на доход физических лиц) и налога на имущество физических лиц.

Кроме того, и организации, и индивидуальные предприниматели освобождаются от уплаты НДС (налог на добавленную стоимость); исключением является лишь НДС, который взимается и с тех, и с других в случае ввоза на таможенную территорию Российской Федерации товаров и продукции.

Страховые взносы уплачиваются, как и раньше, однако размер ЕНВД уменьшается на величину этих взносов.

2. Использование данного вида налога, как говорилось выше, значительно упрощает ведение финансового и бухгалтерского баланса, а также работу с соответствующей отчетностью и документацией. Разумеется, если предприятия не совмещает в своей работе общие положения системы налогообложения.

3. Предприятия, в ведении соответствующей отчетности и для расчета налога используют специальные корректирующие коэффициенты K1 и K2, которые позволяют в значительной мере учесть и исправить воздействие на доход различных внешних экономических факторов. Эти коэффициенты позволяют очень ощутимо снизить размер налогооблагаемой базы.

*K1- корректирующий коэффициент - дефлятор, который устанавливается отдельно на каждый календарный год.

K2- корректирующий коэффициент базовой доходности, который учитывают различные особенности ведения и протекания предпринимательской деятельности. Сюда относятся такие показатели, как: предлагаемый ассортимент, режим и распорядок работы, сезонность, площадь информационного поля внешней и внутренней рекламы и прочие особенности.

4. Упрощенная форма ведения налоговой отчетности, а именно - налоговой декларации. К примеру, форма для заполнения ЕНВД содержит всего 5 страниц, заполнить которые не составляет большого труда и не займет много времени. Самое важное - это знать фактические цифры, значения корректирующих коэффициентов K1, K2 и самое главное- формулу исчисления данного налога.

Основные недостатки ЕНВД (приведены ниже):

В качестве основных отрицательных сторон, которые «всплывают» при использовании ЕНВД, можно указать на следующие:

1. Обязательный характер перехода на данный вид налога, в случаях, когда предприятия по своей организационно - правовой форме подпадают под описание объектов налогооблагаемой базы, указанной в ФЗ.

2. Установленная доходность, которая в ряде случаев может не соответствовать фактическим показателям предприятий, организаций, компаний и фирм данной налогооблагаемой базы.

3. Относительно незначительное значение имеющейся налоговой ставки. Если смотреть по факту, то решающую роль играет корректирующий коэффициент K2, который устанавливается органами местного самоуправления. Данные коэффициенты разнятся в зависимости от географического положения фирмы и могут быть как крайне льготными и либеральными, так и необоснованно заградительными. А менять данные коэффициенты сами организации и индивидуальные предприниматели не имеют законного права.

4. Значительное ограничение круга юридических лиц, имеющих законное право вхождения в ряды объектов ЕНВД.

5. Величина налога остается неизменной, и не меняется ни в зависимости от размеров прибыли, и также не зависит от убытков, которые несет предприятие.

Как рассчитать ЕНВД?

Ниже будет указан алгоритм расчета размера ставки ЕНВД?

1. В статье 346.29 НК нужно будет найти свой вид деятельности и там же посмотреть базовую доходность для него на одну единицу показателя.

2. Умножить данную доходность на свой физический показатель, а также на корректирующий коэффициент К1, который установлен Правительством на каждый последующий календарный год. Получается величина предполагаемого дохода.

3. Теперь нужно обратиться за помощью к местной правовой документации, а именно- к нормативно- правовому акту, в котором будет указан корректирующий коэффициент К2 для определенного вида деятельности.

4. Полученный в п.2 доход умножить на значение коэффициента (обратить внимание, что К2 всегда будет меньше единицы). Получим величину дохода.

5. Взять от полученной суммы 15%- это и будет налог, который предприятие должно будет выплатить за 1 месяц.

Если у организации несколько объектов, то для каждого из них налог рассчитывается отдельно, а затем полученная сумма суммируется.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс РФ

2. Закон от 31.07.98г. № 148-ФЗ "О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности"

3. Балкизов В.Б., Чеченов А.А. Единый налог на вмененный доход: Проблемы и просчеты // Финансы № 7-1999г.

4. Блескин А.Б. Единый налог на вмененный доход : Проблемы и пути совершенствования // Налоговый Вестник № 10, 2001г.

5. Васильева А. Единый налог на вмененный доход // Налоги 2000г. № 14-стр.4

6. Ерошина П.А. Единый налог на вмененный доход как авансовая форма уплаты налога // Бухг.учет и налоги – 1999г. № 4 – стр.97-104

7. Единый налог на вмененный доход // Бухг.учет на налоги – 2000г. №4 стр.5-54

*Еремеева Т.Ю.
студент 3 курса, гр.44236
специальность «Экономика»
Исламутдинова Д.Ф., к.э.н.
научный руководитель, доцент*

Югорский Государственный Университет

ИНТЕГРАЦИЯ РОССИИ В ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Аннотация: в статье рассматривается сотрудничество и развитие внешнеэкономических связей РФ с другими государствами в последние года. Особенно внимание уделяется интеграции России в мировые процессы в рамках Концепции внешней политики РФ, принятой в 2013 году.

Ключевые слова: Интеграция России, ШОС, ЕС, БРИКС, АСЕАН, СНГ, Концепция внешней политики России от 2013 года.

В настоящее время Российская Федерация пытается активно осуществлять сотрудничество по ряду направлений и развивать внешнеэкономические связи с другими государствами. Доказательством этому служит тот факт, что Россия является полноправным членом большинства наиболее влиятельных международных организаций. Одними из наиболее успешных направлений для России является деятельность в рамках АТЭС и ШОС, успешно развиваются торговые связи России со странами АСЕАН, лидирующих в системе двусторонних экономических отношений. Но не всё так благополучно: некоторый кризис наблюдается в Содружестве Независимых Государств. В данной организации с момента её основания произошло расхождение интересов: часть стран-участниц СНГ поддерживают развитие сотрудничества с Россией (большинство бывших советских республик на территории Средней Азии), часть - с ЕС (Украина, Грузия; ввиду более близкого географического расположения к странам Евросоюза), а некоторые пытаются сохранить нейтралитет (Белоруссия, Азербайджан; т.к. понимают, что отказ от сотрудничества по одному из направлений для них невыгоден).

Нынешний политический курс, принятый В.В. Путиным в начале своего третьего срока, направлен на то, чтобы ещё в большей степени интегрировать Россию в глобальные процессы. Причем укрепление сотрудничества и позиций России должно проходить буквально по всем направлениям: от ЕС до АСЕАН. После прочтения Указа президента №605 сразу возникли сомнения; такой подход показался несколько нецелесообразным, как минимум, потому что в последние года (года кризиса) ряд стран наоборот пытается несколько закрыться в культурном и экономическом отношении от внешнего влияния, Россия же делает наоборот. Хотя чужие опасения не должны сподвигнуть наше правительство на такую же реакцию. При успешном развитии событий подобный подход должен только укрепить положение России на мировой арене.

Как говорилось выше, Россия планирует больше интегрироваться в глобальные процессы, при этом преследуется идея "создания единого экономического и человеческого пространства от Атлантического до Тихого океана". Столь глобальная идея кажется мне, как минимум, сложно достижимой. Главная причина - подобное просто не может нравиться ключевым европейским странам, которым стараются навязать отмен виз (хотя и на краткосрочный период) и которые всячески стараются изолироваться от внешнего влияния. Вряд ли их отношение в скором будущем изменится.

Если ранжировать направления интеграции по степени важности, то на первом месте будет регион постсоветского пространства, на втором - Азиатско-Тихоокеанский регион, далее идут регион Африки и Латинской Америки и уже после всех вышеназванных направлений - отношения с ЕС и США.

Главным и ключевым направлением считаю - Содружество Независимых Государств. Не столько потому что участии СНГ являются бывшими братскими республиками, а потому что они являются государствами, граничащими с РФ. Находиться со своими соседями в дружественных отношениях, направленных на взаимное сотрудничество и развитие разного рода связей (экономических, социокультурных и т.п.), как минимум, разумно и целесообразно. Подобный подход способен обезопасить границы государства и, в случае появления каких-либо острых разногласий и противоречий, урегулировать их мирным и относительно быстрым путем (ведь если разногласия появятся между недружественными по отношению друг к другу государствами, вероятность, что они быстро и безболезненно разрешат свой конфликт и наладят отношения значительно снижается). К сожалению, на данный период таким состоянием дел Россия похвастаться не может. Связи между бывшими советскими республиками по ходу времени становятся все слабее. Как говорилось ранее, часть стран меняет ориентацию своего внешнеполитического курса с России на, как правило, страны Запада.

Ярким примером здесь может послужить поведение Украины. Еще в 2003 г. правительство Украины совместно с правительствами России, Казахстана и Белоруссии подписало Соглашение о намерении создать Единое экономическое пространство, а когда дело дошло до подписания первоначального пакета документов, то Украина пошла на попятные, отказавшись подписать ряд актов. А после прихода к власти Ющенко и вовсе отказалась от данного внешнеполитического направления.

Дальнейший выбор регионов по приоритетности объясняю следующим: подавляющее большинство стран Запада неособо незаинтересованны в развитии интеграционных связей со странами Азии и Восточной Европы, к коим относится Россия. Бесспорно, предпринимается ряд шагов на сближение России с тем же Евросоюзом, скажем, в виде

программы "Партнерства для модернизации" или двусторонних и многосторонних договоров в сфере энергетики. Но особых результатов это не дает, т.к., на самом деле, между ЕС и Россией нет доверительных отношений. Доказательством этого служат отношения РФ с западными странами на протяжении буквально всей истории.

Если приводить конкретные примеры, то сразу можно сказать о Восточном партнерстве. Программа сотрудничества ЕС с шестью странами, в число которых Россия не была включена из-за событий лета 2008 г. (конфликт Грузии с Абхазией и Южной Осетией и признание независимости последних двух стран Россией). Установлению по-настоящему дружеских и доверительных отношений так же мешает явная зависимость членов ЕС от поставок энергоносителей из РФ и попытки найти новые источники углеводорода (пример - строительство нефтепровода Наббуко).

Если говорить о США, то современные отношения России и Штатов определяются политикой "перезагрузки", т.е. они направлены на, своего рода, мирное сосуществование, при котором страны не воспринимают друг друга ни как враги ни как близкие друзья. Державы должны стремиться к сотрудничеству в определенных сферах. Полностью поддерживаю данный курс, но считаю, что при его реализации будет много проблем, обусловленных противоречиями не столь далекого прошлого (противостояние двух политических лагерей времен холодной войны).

Исходя из всего вышесказанного считаю более приоритетным азиатское направление, где Россия на данный период имеет больший вес и значение и где благополучное развитие сотрудничества представляется более достижимым. Выражаясь еще более простым языком, скажу - Азия для нас более выгодный выбор среди всех направлений интеграции, т.к., во-первых, здесь мы имеем больший шанс на успех (деятельность России в рамках ШОС и АТЭС, партнерство Россия-АСЕАН), во-вторых, данный регион является очень перспективным и быстроразвивающимся (что делает из него хорошего партнера).

Это тем не менее, не означает, что нужно забросить западное направление. Просто ему необходимо приписать меньшую приоритетность. Добиться значительных результатов в укреплении связей и сотрудничества с теми же ЕС и США мы сможем не скоро, этому мешают противоречия и проблемы прошлого. В данном направлении необходимо долго и упорно работать над созданием и укреплением доверия (и пока что без ожидания видимых результатов).

По остальным направлениям тоже необходимо работать, развивать связи и отношения посредством заключения и реализации договорных обязательств по ряду вопросов, с целью укрепления позиций России не только в пределах своего континента. Но оставшиеся регионы менее приоритетны ввиду их географической отдаленности.

Наиболее приоритетными, по моему мнению, является участие в таких организациях, как СНГ, АТЭС, БРИКС, ШОС.

СНГ включила в данный список по той причине, что страны-участницы Содружества и располагаются на территории постсоветского пространства. О важности данного направления я уже говорила выше.

АТЭС и ШОС оказались в данном списке исходя из важности азиатско-тихоокеанского направления. Особенно должна выделить ШОС, так как через данную организацию РФ может добиться двух целей. Во-первых, это не только развитие экономического, культурного, научного взаимодействия и энергетического партнерства, но и усиление стабильности района посредством борьбы с проявлением, так называемых, "трех зол": терроризмом, экстремизмом и сепаратизмом. Во-вторых, через свою деятельность в Шанхайской организации Россия может сдерживать распространение экономического влияния Китая на бывшие советские азиатские государства.

Членство в БРИКС очень важно, т.к. данная организация, являясь группой из пяти наиболее быстро развивающихся экономик мира, представляет весьма мощный противовес Западу, в целом, и США, в частности, и ее экономический, а вместе с тем и политический потенциал, продолжает расти. Одним из ярких примеров влияния группы может послужить тот факт, что в кризис 2008 г. пришли на помощь США, Европе и Японии. Центральные банки способствовали снятию мировых денежных ограничений.

Использованные источники:

1. Кочергина, Т. Е. Мировая экономика : учеб. для вузов / Кочергина Т.Е. – Ростов н/Д. : Феникс, 2006. - 221 с
2. Кикабидзе Э. Внешнеэкономические связи России с некоторыми странами - членами АСЕАН // Проблемы Дальнего Востока. 1999. № 6.
3. Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы // Внешнеэкономический бюллетень. 1997. № 2
4. Международная экономическая интеграция в современных мирохозяйственных отношениях: учебное пособие Автор: Мантусов В.Б. Издательство: Юнити-Дана, 2011 г. с.110-127
5. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебное пособие Авторы: Пономарева Е.С., Кривенцова Л.А., Томилов П.С. Издательство: Юнити-Дана, 2010 г. с.91-113
6. <http://www.belvpo.com/ru/25201.html>
7. www.mid.ru
8. http://www.dzshalosh.ru/01-comm/books/stan-obshestva/3_2.html
9. emigrant-ussr.ru
10. ru.wikipedia.org
11. <http://www.novsu.ru/file/1006966>

*Еремина О. И., к.э.н.
доцент
кафедра финансов и кредита
Национальный исследовательский Мордовский
государственный университет имени Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

**РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ
АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ
В УСЛОВИЯХ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ВТО⁵⁵**

В статье рассматриваются проблемы и направления развития государственной поддержки аграрного сектора экономики в современных условиях.

Ключевые слова: государственная поддержка, аграрный сектор экономики, финансирование, меры государственной поддержки сельского хозяйства, ВТО.

В условиях глобализации экономики и интеграции Российской Федерации в систему мирового хозяйства существенно возрастают риски и угрозы для устойчивого развития отечественного аграрного сектора экономики. Непременным условием устойчивого развития является государственное регулирование и поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Во всех развитых странах мира сельское хозяйство является приоритетной отраслью экономики. Государство, используя различные инструменты и формы финансового регулирования (система дотаций и компенсаций, снижение налогов или освобождение от них, снижение тарифов на потребляемые сельским хозяйством ресурсы, система кредитования и страхования с компенсацией из бюджета и т. д.), оказывает значительную поддержку производителям сельскохозяйственной продукции. Это дает возможность не только обеспечивать продовольствием население стран, в том числе таких, которые несоизмеримы по плотности населения с Россией (Китай, Япония, страны Западной Европы и др.), но и экспортировать большие объемы сельскохозяйственной продукции и продуктов питания.

В настоящее время основным инструментом аграрной и финансовой политики в сельском хозяйстве являются прямые денежные выплаты государства сельхозпроизводителям. При этом финансовая помощь может предоставляться как в случае увеличения производства сельскохозяйственной продукции, так и в случае его сокращения (при производстве продукции, рассматриваемой как нежелательной в данный

⁵⁵ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ («Развитие системы финансового обеспечения продовольственной безопасности в условиях присоединения России к ВТО»), проект № 14-12-13013

момент).

Следует отметить, что, начиная с реформ 1930-х гг. в США и Западной Европе сельскохозяйственные товаропроизводители выделялись в особую группу, получавшую доплату от государства посредством разного рода субсидий, дотаций и льгот главным образом только за свой статус. В некоторых странах государственные финансовые вложения в сельское хозяйство в 1,5–2 раза превышают рыночную стоимость его продукции.

Финансирование аграрного производства в зарубежных странах осуществляется как на местном, так и на национальном уровне. Дотационная политика при этом определяется экономическим положением фермерских хозяйств. В настоящее время безвозмездное субсидирование стимулирует в основном производство, переработку и сбыт сельскохозяйственной продукции, а также жилищное и производственное строительство. Бюджетные дотации широко применяются для стимулирования развития сельскохозяйственного образования и профессионального обучения, научно-исследовательской и консультативной деятельности. Выделяется социальная помощь молодым фермерам и фермерам-пенсионерам. Значительную роль в финансовом регулировании аграрной сферы играет прямое субсидирование, предусматривающее совершенствование производственной структуры. Как правило, прямые выплаты фермерам осуществляются на единицу земельной площади или на поголовье животных. Чем больше они увязаны с условиями производства, тем больший эффект от их воздействия.

Формы и методы государственной поддержки сельского хозяйства, применяемые в нашей стране в настоящее время, не могут создать благоприятных предпосылок для вывода аграрного сектора экономики из кризиса, развития сельских территорий и повышения социальной и экономической эффективности производства. Выход из сложившейся ситуации видится в совершенствовании государственной поддержки сельского хозяйства с учетом специфики и особенностей его развития.

Особую актуальность данная проблема приобретает в связи с участием России в ВТО, усилившим воздействие на аграрный сектор экономики, на реализуемую продовольственную политику, на дисбаланс импорта и экспорта продовольствия, на качество и конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции. Как известно, при вступлении в ВТО Россия взяла на себя максимальное количество обязательств (164), включая блок серьезных обязательств по аграрному направлению: государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей; экспортные субсидии; обеспечение доступа на рынок.

Став членом ВТО, Россия должна придерживаться правил субсидирования аграрного сектора экономики, определенных Соглашением ВТО по сельскому хозяйству. Согласно указанному Соглашению, меры государственной поддержки сельского хозяйства делятся на четыре корзины.

1. «Желтая корзина». Мероприятия аграрной политики этой корзины направлены на стимулирование производства и, следовательно, искажают торговлю. «Желтые» субсидии подлежат сокращению, поскольку считается, что они создают помехи национальному производству остальных стран-участниц ВТО, прямо или косвенно обесценивают или уменьшают преимущества, наносят ущерб их интересам.

2. «Зеленая корзина» включает меры, которые не оказывают или оказывают минимальное искажающее воздействие на торговлю или производство и предоставляются в рамках государственных программ. Такие меры не влекут за собой оказание ценовой поддержки производителям и не предполагают перераспределения средств от потребителей к производителям. На них ограничительные обязательства ВТО не распространяются

2. «Голубая корзина» включает прямые выплаты, являющиеся формой компенсации утрачиваемых доходов производителей, и не влияет на рост предложения продукции на международном аграрном рынке. Эти выплаты не попадают под ограничительные обязательства, если они основываются на фиксированных площадях и урожаях, а в животноводстве – на фиксированном поголовье скота. Данные меры были приняты как компромисс для Европейского Союза, чтобы компенсационные выплаты (согласованные в рамках реформ 1992 г. единой сельскохозяйственной политики) могли считаться не противоречащими правилам ВТО и позволили бы ЕС ратифицировать Соглашение по сельскому хозяйству.

4. *Специальный и дифференцированный режим* (de minimis или Сид). Согласно Соглашению по сельскому хозяйству инвестиционные субсидии и дотации на приобретение материально-технических ресурсов, предоставляемые сельскохозяйственным товаропроизводителям развивающихся стран, освобождены от обязательств по сокращению. Поэтому подобные меры могут использоваться без ограничений сверх теми странами, которые включили меры Сид в перечень своих обязательств (таблица 1).

Таблица 1 – Бюджетная поддержка сельского хозяйства: классификация ВТО

Название корзины	Характеристика мер
«желтая корзина»	Ценовая поддержка; сбытовые кредиты; выплаты из расчета площади сельскохозяйственных угодий; выплаты из расчета численности сельскохозяйственных животных; субсидии в отношении средств производства; отдельные программы субсидируемых кредитов.
«зеленая корзина»	Общие услуги (научные исследования, ветеринарные и фитосанитарные мероприятия, подготовка и повышение квалификации кадров, контроль за безопасностью продуктов питания, маркетинговые и сбытовые услуги, инфраструктурные услуги, информационно-консультационное обслуживание); содержание стратегических продовольственных запасов; поддержка дохода (не связана с производством); страхование урожая;

	помощь при стихийных бедствиях; охрана окружающей среды; помощь производителям в неблагополучных районах; содействие структурной перестройке путем возмещения раннего выхода производителей на пенсию, путем возмещения отказа от использования ресурсов, путем инвестиционной помощи..
«голубая корзина»	Выплаты, основанные на фиксированных площадях и урожаях; выплаты, осуществляемые в отношении не более, чем 85% от базового уровня производства; животноводческие выплаты, осуществляемые на фиксированное поголовье скота.
de minimis или Сид	Поддержка, ориентированная на конкретный продукт в размере до 5% (для развивающихся стран – 10% стоимости сельскохозяйственного продукта); поддержка, не ориентированная на конкретный продукт в размере до 5% (для развивающихся стран – 10% стоимости сельскохозяйственной продукции страны);

Присоединение России к ВТО в условиях сокращения государственной финансовой поддержки АПК и снижения таможенно-тарифной защиты способствует возникновению следующих рисков: снижение рентабельности, инвестиционной привлекательности и замедление темпов развития сельского хозяйства; сокращение рабочих мест; невыполнение положений Доктрины продовольственной безопасности России; усиление технологической зависимости от импортных поставок сельскохозяйственной техники; сокращение доходов федерального бюджета вследствие снижения налоговых поступлений от сельского хозяйства и таможенных пошлин и сборов; увеличение объемов импорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия и нарушение структуры платежного баланса [1].

Россия является крупным импортером сельскохозяйственной продукции. В 2013 году удельный вес импорта продовольственных товаров в розничной торговле составил 36 %. В первом квартале 2014 года доля импорта продовольственных товаров и сырья для их производства составила 15 %, в аналогичном периоде 2013 года – 14 %. Физические объемы поставок продовольственных товаров в первом квартале 2014 года по сравнению с первым кварталом 2013 года возросли на 6 %, в том числе объемы закупок сливочного масла – на 28 %, молока и сливок – на 52 %, молока и сливок сгущенных – на 52,2 %. Физические объемы закупок свежего и мороженого мяса сократились на 20 %, мяса птицы – на 15 %. Доля экспорта продовольственных товаров и сырья для их производства в товарной структуре экспорта в первом квартале 2014 года составила 2,5 % (в аналогичном периоде 2013 года – 1,8 %). По сравнению с 2013 годом стоимостные объемы поставок этих товаров возросли на 31,6 %, с учетом увеличения физического объема поставок – на 97,0 %.

После вступления России в ВТО произошло существенное снижение импортных пошлин на продукцию свиноводства: ставка на импорт свинины внутри квоты упала с 15 % до нуля, на импорт сверх квоты – с 75 до 65 %.

Ставки на ввоз живых свиней уменьшились в 8 раз – с 40 до 5 %. Существенно снизились ставки импортных пошлин на зерно (-5 %), на молочную продукцию (-4,9 %), на сахар (-20 %). Средневзвешенная ставка импортных пошлин на сельхозпродукцию снизилась с 15,1 % до 11,2 % (таблица 2).

Таблица 2 – Ставки импортных пошлин на сельхозпродукцию по видам продукции

Продукция	Ставки импортных пошлин, %	
	до вступления в ВТО	после вступления в ВТО
Зерно	15,1	10,0
Молочная продукция	19,8	14,9
Растительные масла и животные жиры	9,0	7,1
Сахар, т	243	223
Говядина*	15 (50)	15 (55) / 27,5
Свинина*	15 (75)	0 (65) / 25
Мясо птицы*	25 (95)	25 (80) / 37,5
Живые свиньи	40,0	5,0

*В скобках – внеквотная пошлина

Сохранилось тарифное квотирование импорта говядины, свинины и мяса птицы: внутриквотная пошлина на высококачественную говядину не изменилась и составляет 15%, внеквотная возрасла с 50% до 55%; внутриквотная пошлина на мясо птицы также неизменна и составляет 25%, внеквотная – 80%. В случае отмены квот Россия должна будет установить единую ввозную пошлину: на говядину – не выше 27,5%; на свинину – не более 25%; на мясо птицы – не более 37,5%.

Несмотря на очевидный вывод о том, что необходимо максимально обезопасить сельское хозяйство от рисков, связанных с вступлением в ВТО, поддержка государством данной отрасли находится на уровне, значительно отстающем от разрешенного в переходный период. Допустимый уровень государственной поддержки сельского хозяйства на 2012–2013 годы согласован в размере 9 млрд долл. в год с последующим снижением до 4,4 млрд долл. в 2018 году (рисунок 1).

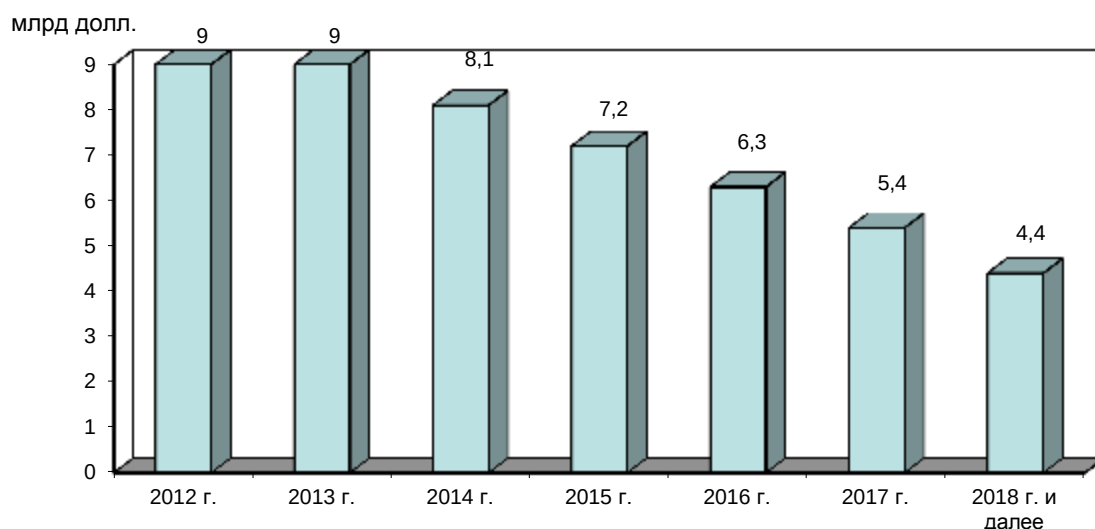


Рисунок 1. Объем разрешенных субсидий сельскому хозяйству в России, млрд долл.

В то же время разрешенный уровень поддержки для ранее вступивших в ВТО стран даже с учетом масштабов сельскохозяйственного производства многократно превышает уровень, разрешенный для России. Например, в США совокупная разрешенная поддержка составляет 19,1 млрд долл., Японии – 39,6 млрд долл., ЕС – около 100 млрд долл. (рисунок 2).

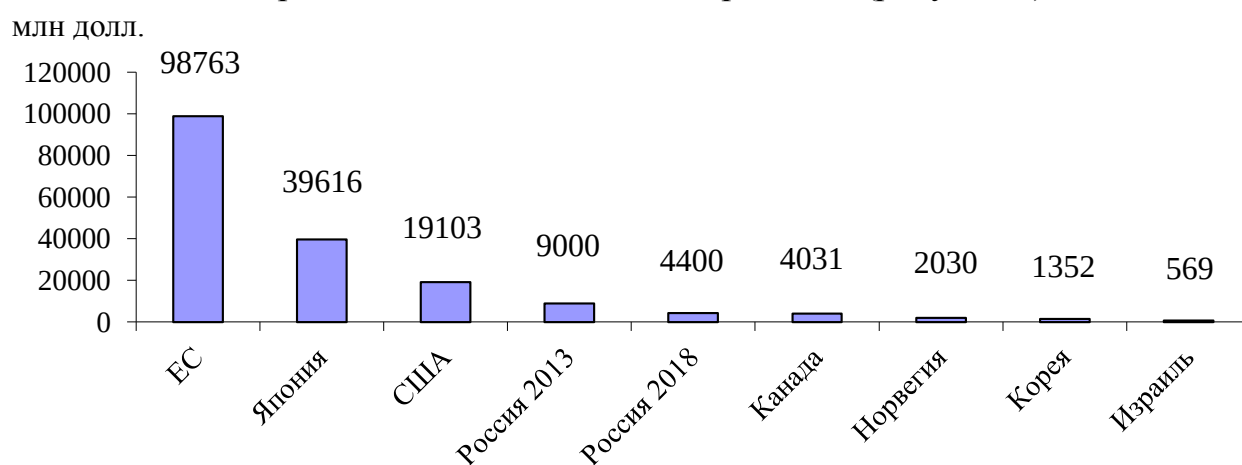


Рисунок 2. Разрешенный уровень поддержки сельского хозяйства в странах мира

Текущий объем государственной поддержки сельского хозяйства с вычетом «зеленой корзины» в 2013 году составил 134 млрд руб., что на 150 млрд руб. меньше допустимого уровня. В перспективе отрицательное значение отклонения допустимого уровня от текущего будет до 2017 года (таблица 3).

Таблица 3 – Сравнение уровня текущего объема государственной поддержки сельского хозяйства в РФ, млрд. руб.

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Допустимый уровень господдержки	284	284	256	228	199	171	139	139	139
Текущий объем с вычетом «зеленой корзины»	126	134	137	149	160	168	176	183	188
Отклонение текущего уровня от разрешенного ВТО	-158	-150	-119	-79	-39	-3	37	44	49

Вступление Российской Федерации в ВТО обуславливает необходимость модификации форм и методов государственной поддержки сельского хозяйства. В новых условиях хозяйствования актуальным вопросом является активизация мер государственной поддержки АПК, предусмотренных «зеленой корзиной», то есть не оказывающих или оказывающих минимальное искажающее воздействие на торговлю и, соответственно, освобожденных от обязательств по их сокращению. При этом в системе государственной поддержки сельского хозяйства в России важнейшими элементами должны стать следующие: поддержание общего уровня доходности в отрасли путем оказания поддержки селу и стимулирования платежеспособного спроса; антимонопольное регулирование пропорций внутри- и межотраслевого обмена; повышение конкурентного потенциала отрасли. Государственная поддержка должна способствовать развитию рыночной инфраструктуры, поддержанию стабильной благоприятной конъюнктуры на продовольственном рынке путем проведения интервенций, обеспечению села доступными кредитами, проведению политики разумного протекционизма и обеспечению отечественным товаропроизводителям условий для нормальной конкуренции с внешним рынком.

На сегодняшний день необходимыми направлениями поддержки сельского хозяйства страны являются:

- применение льготы по налогу на прибыль, а также льготы по освобождению сельхозтоваропроизводителей от уплаты НДС при ввозе племенного скота, эмбрионов, семени до 2020 года;
- определение критериев неблагоприятных регионов для ведения сельского хозяйства и поддержка таких регионов, поскольку она будет относиться к «зеленой» корзине, а это означает, что выплаты сельхозпроизводителям не будут подлежать ограничениям;
- защита отдельных групп производителей свиноводческой и птицеводческой продукции;
- увеличение финансирования семейных молочных и мясных ферм, а также овощеводческих хозяйств;

– поддержка малых форм хозяйствования. В частности, предоставление им льготных кредитов, льгот на покупку удобрений и семян, а также грантов;

– повышение обеспеченности сельскохозяйственных производителей кредитными ресурсами за счет развития форм небанковского кредитования отрасли;

– совершенствование государственной поддержки страхования рисков в сельском хозяйстве путем создания общероссийских страховых резервных фондов с целью возмещения ущерба, возникающего в результате крупномасштабных стихийных бедствий и корректировки действующего порядка субсидирования и установления ставок для расчета субсидий по страхованию урожая сельскохозяйственных культур и животных.

Таким образом, дальнейшее развитие сельского хозяйства России невозможно без создания эффективной системы государственной финансовой поддержки. Она должна помочь преодолению кризисных явлений в сельском хозяйстве, повысить инвестиционную привлекательность отрасли и конкурентоспособность отечественной сельскохозяйственной продукции.

Использованные источники:

1. Семенова Н.Н. Государственная финансовая поддержка как условие устойчивого развития аграрного сектора экономики / Н. Н. Семенова // Финансовые исследования. – 2011. – № 4 (33). – С. 19–26.

*Ермолаев К.С.
студент 5 курса*

*Клюев А.Ю.
студент 5 курса*

*институт «Коммерции, маркетинга и сервиса»
специальность «Логистика и управление цепями поставок»*

*Карпова Н.П., д.э.н.
научный руководитель, доцент, профессор
кафедра маркетинга и логистики
ФГБОУ ВПО «Самарский государственный экономический
университет»*

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О РАЗМЕЩЕНИИ СКЛАДА

Аннотация: На данный момент, одним из наиболее молодых сегментов рынка коммерческой недвижимости является построение складских комплексов. В связи с развитием бизнеса складская недвижимость с каждым годом становится все актуальнее. Размещение складского комплекса представляется для многих компаний и организаций важной задачей. В связи

с этим, выявляется необходимость в определении целесообразности размещения складского комплекса на том или ином участке.

Ключевые слова: склад, логистический процесс, размещение складов, логистическая система.

Логистические процессы современных компаний достаточно сложны, что обусловлено потоком поставок и продаж ценностей. Посредством этих потоков предприятия взаимодействуют с внешними системами. В свою очередь, внутри предприятий выделяются процессы продвижения, манипулирования, хранения, транспортирования и поддержания запасов, что обеспечивается логистической инфраструктурой.⁵⁶ Склад является важным звеном в логистической системе. В последнее время роль и значение складских комплексов в экономических отношениях возросли. Доступ к складским мощностям и последним новациям в данной отрасли является важной составляющей конкурентной борьбы между производителями, оптовыми и розничными торговыми посредниками в желании доставить товар до конечного потребителя с наименьшими издержками, но получить при этом как можно больший доход.⁵⁷

Современные методы принятия решений о размещении складов помогают все глубже изучить такие аспекты как: конфигурацию окрестных дорог, схемы городских инженерных сетей и линий связи, пролегающих по участку, перспективы развития данной местности и т.д. При принятии решения о размещении распределительных центров важно учитывать перспективность дальнейшего развития в регионе. Не стоит забывать и о таких важных моментах, как наличие/отсутствие подъездных путей, дорог, инженерных сетей и коммуникаций, месторасположение участка, желательно до 30 км от черты города.

При проведении экспертизы земельных участков, отведенных под строительство складов, предпринимателям необходимо провести финансовый и технический анализ предположительного места строительства, логистическую экспертизу инфраструктуры и маркетинговое исследование региона. Ниже рассмотрим каждый из этапов более подробно.

Финансовый анализ включает следующие моменты:

- физически возможное использование участка (предполагает анализ геологии почв, рельефа и многое другое);
- юридически возможное использование;
- финансовая осуществимость проекта (имеются в виду финансовые возможности собственника).

Характеристики будущего объекта складской недвижимости позволяет определить технический анализ земельного участка, в результате чего

⁵⁶ Карпова Н.П. Инфраструктура логистических процессов / Вестник Самарского государственного экономического университета. – Самара, 2011. – № 3 (77). – С. 38-43

⁵⁷ Шеховцов А. А., Карпова Н. П. Автоматизация управления складским технологическим процессом

выявляются следующие параметры: его площадь, глубина фундамента, максимальный вес на 1 м² земельного участка, высотность здания, необходимость прокладки инженерных сетей и коммуникаций.

Логистическая экспертиза, в свою очередь, помогает установить возможность застройки данного участка, определить емкость будущего складского комплекса, его пропускную способность, примерные показатели товаропотока, и сколько логистических мощностей можно извлечь из конкретного земельного участка.

Потенциал участка напрямую зависит от того, насколько качественно был проведен маркетинговый анализ будущего логистического объекта. Данная работа включает в себя следующие этапы:

- исследование тенденций логистического рынка недвижимости;
- оценка спроса;
- ценовая политика, рентабельность бизнеса;
- изучение предложения на рынке;
- перспективы развития рынка;
- исследование тенденций логистического рынка недвижимости.

На основании всех вышеперечисленных действий мы можем достаточно точно спрогнозировать финансовые поступления, которые следует ожидать от работы будущего логистического объекта.

Также следует упомянуть ряд требований, которым должно соответствовать будущее место расположения складского объекта. К наиболее важным можно отнести необходимость наличия подъездных путей, соединяющих объект с инфраструктурой, стабильность почвы, отсутствие токсичных веществ и грунтовых вод, равнинный рельеф местности. Желательно, чтобы объекта был правильной геометрической формы и по размерам варьировался от 5 га до нескольких десятков.

Выбор места расположения складского комплекса – процесс не только очень сложный, требующий серьезных инвестиций, но и при правильной оценке способствующий принятию верного решения.

Успех от размещения распределительного центра в большей степени зависит от выбора региона. Использование вышеизложенных принципов оценки привлекательности места размещения и проведение детального анализа позволит учесть множество факторов, влияющих на привлекательность региона для размещения складского комплекса, а именно: оценить возможную доходность потенциального проекта и соотнести ее с выявленными рисками, возможными при реализации проекта.

Использованные источники:

1. Карпова Н.П. Инфраструктура логистических процессов / Вестник Самарского государственного экономического университета. – Самара, 2011. – № 3 (77). – С. 38-43

2. Шеховцов А. А., Карпова Н. П. Автоматизация управления складским технологическим процессом // Современные научные исследования. Выпуск 2 - Концепт. - 2014. - ART 54901. - URL: <http://e-koncept.ru/2014/54901.htm> - Гос. рег. Эл № ФС 77- 49965. - ISSN 2304-120X.

Ермолинская Ю.В.

студент

Гриневич Л.В.

студент

Зеневич О.В., м.э.н.

научный руководитель, преподаватель

УО «Барановичский государственный университет»

Республика Беларусь, г. Барановичи

АУДИТ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: В настоящее время в Республике Беларусь к аудиторским организациям предъявляются высокие требования к качеству предоставляемых услуг. Снижение информационного риска возможно только при доверии к профессионализму аудитора и качеству его работы. Вопросы повышения качества и возможности контроля аудиторских услуг рассматриваются не только на уровне профессиональных объединений, но и на государственном уровне.

Ключевые слова: аудиторская деятельность, законодательство, аудитор.

Рынок аудиторских услуг в Беларуси активно развивается. Расширение международных экономических связей, углубление интеграционных процессов обусловило необходимость гармонизации национальных стандартов аудита с международными, повышения эффективности и качества аудита.

Аудиторская деятельность в Республике Беларусь в современных условиях осуществляется на основании Закона Республики Беларусь №56-З от 19 июня 2013 года «Об аудиторской деятельности», а также в соответствии с национальными стандартами аудита, разрабатываемыми Министерством финансов Республики Беларусь в форме правил аудиторской деятельности.

Закон существенно изменил правовые основы осуществления аудиторской деятельности на территории Республики Беларусь, в частности, того, что теперь ежегодно подлежит обязательному аудиту годовая индивидуальная и консолидированная (в случае ее составления) бухгалтерская (финансовая) отчетность, составленная в соответствии с законодательством РБ, коммерческих организаций, уставные фонды которых частично или полностью сформированы за счет иностранных инвестиций.

Законом "Об аудиторской деятельности" предусмотрено, что аудиторские организации, аудиторы — индивидуальные предприниматели до начала осуществления ими аудиторской деятельности обязаны уведомить Министерство финансов в письменной или электронной форме о соответствии установленным законом требованиям, дающим им право на осуществление такой деятельности. Для руководителя аудиторской организации или аудитора - индивидуального предпринимателя это, в частности, обязательное наличие двухлетней практики оказания аудиторских услуг, а для аудиторской организации — сформированный штат аудиторов (не менее пяти). Это обусловлено необходимостью ведения учета аудиторских организаций и аудиторов — индивидуальных предпринимателей, осуществляющих аудиторскую деятельность в республике. Порядок предоставления такой информации будет определен соответствующим актом законодательства.

Стоит заметить, что не каждая аудиторская фирма и, тем более, индивидуальный аудитор может позволить себе иметь большой штат сотрудников, которые заняты планированием, разработкой процедур, расчетами существенности, аудиторского риска и необходимой величины аудиторской выборки, а так же составлением документов и учетных форм, в соответствии с действующими стандартами.

Как показывает состояние рынка аудиторских услуг, в последние годы не только в Беларуси, но и в мировой практике оказание профессиональных услуг является преобладающим направлением в деятельности аудиторских фирм. Профессиональные услуги не относятся к аудиторским и должны оказываться с соблюдением предъявляемых к ним требований законодательства.

В Беларуси в настоящее время на рынке аудиторских услуг созданы и осуществляют свою деятельность два общественных объединения: Ассоциация аудиторских организаций и Ассоциация профессиональных аудиторов.

В дальнейшем, при условии создания в Беларуси системы саморегулирования, саморегулируемым организациям аудиторов могут быть переданы отдельные полномочия в сфере регулирования аудиторской деятельности. Наличие саморегулируемых организаций в аудиторской деятельности является распространенной международной практикой. В республике в настоящее время ведется работа по созданию соответствующей нормативной базы.

При этом в законопроекте сохранена норма, запрещающая аудиторам заниматься иными видами предпринимательства, кроме аудиторской деятельности и оказания профессиональных услуг.

Ответственность аудитора предусмотрена в соответствии со статьей 20 действующего закона "Об аудиторской деятельности". Так, за

систематическое нарушение при проведении аудита требований, установленных законодательством, или допущение грубого нарушения порядка осуществления аудиторской деятельности, составление заведомо ложного аудиторского заключения или нарушение требований по повышению квалификации аудиторов квалификационный аттестат аудитора аннулируется.

Аудиторам — индивидуальным предпринимателям запрещается занятие другими видами предпринимательской деятельности, кроме аудиторской деятельности, оказания сопутствующих аудиту услуг, преподавательской и научной деятельности. При этом аудиторы - индивидуальные предприниматели наравне с проведением аудита могут оказывать такие услуги, как постановка, восстановление, ведение бухгалтерского и (или) налогового учета; консультирование по вопросам, связанным с совершением финансовых операций, формированием результатов хозяйственной деятельности и составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности; управленческое консультирование, в том числе связанное с реструктуризацией организаций; информационное обслуживание; автоматизация бухгалтерского учета и внедрение информационных технологий. Перечень сопутствующих услуг является закрытым. Поэтому после получения квалификационного аттестата аудитора индивидуальный предприниматель может оказывать услуги, перечисленные в вопросе, за исключением реализации экономической литературы, поскольку торговля не предусмотрена перечнем разрешенных услуг.

Говоря о компьютеризации аудиторской деятельности, нельзя не отметить шаги, сделанные в этом направлении. В данном случае, речь идет о программах и программном обеспечении, которые позволяют компьютеризировать финансовый анализ в процессе проведения аудита.

1С: Предприятие оказывает комплексные услуги по внедрению и сопровождению программных продуктов. На территории Республики Беларусь статус официального партнера фирмы носит 1С:Франчайзи.

По состоянию на 1 января 2014 года в Республике Беларусь 1553 аудитора. За 2013 год 139 аудиторскими организациями оказано услуг на сумму 231614 млн.рублей (за аналогичный период прошлого года 141 аудиторской организацией было оказано услуг на сумму 167691 млн.рублей. Аудит в 2013 году был проведен в 5500 организациях (в 2012 году – в 5636).

В результате проведения в 2013 году аудита в 2805 организациях установлены нарушения в ведении бухгалтерского учета, что составляет 51 процент от количества проаудированных организаций. У 1915 субъектов хозяйствования установлены нарушения налогового законодательства, повлекшие недоплату налогов и других обязательных платежей в бюджет на сумму более 46 млрд. рублей.

Совокупная выручка от оказания аудиторских услуг участников рейтинга за 2013 год составила более 83 млрд. Вг., в том числе от проведения аудита – более 65 млрд. Вг. Доля совокупной выручки от проведения аудита в общем объеме выручки от оказания аудиторских услуг всех участников рейтинга составила 79%. Лидером по количеству клиентов, которым в 2013 году оказаны аудиторские услуги, среди участников рейтинга стало ЧУП по оказанию услуг «МастерАудит и Консультации». При этом в части проведения аудита наибольшее количество клиентов охватило ООО «Белросаудит».

По среднесписочной численности аудиторов в штате аудиторских организаций лидирует ООО «Грант Торнтон». В то же время больше всего специалистов, имеющих специальную подготовку в области Международных стандартов финансовой отчетности работает в штате ООО «ФБК-Бел».

Переход аудита на международные стандарты, а так же программа по повышению квалификации аудиторов в среде компьютерных технологий позволит множеству аудиторских организаций в скором времени полностью перейти на специально разработанное программное обеспечение, что возведет аудит, как сферу деятельности и как науку на совершенно новый уровень, однако не следует забывать, что никакое программное обеспечение не заменит самого аудитора.

Ермолинская Ю.В.

студент

Бунас Е.К.

студент

Шпак М.А.

преподаватель

УО «Барановичский государственный университет»

Республика Беларусь, г. Барановичи

КОРПОРАТИВНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ И БИЗНЕСОМ

Аннотация: Корпоративные информационные системы (КИС) предназначены для автоматизации функций управления предприятием, их отличает масштабируемость (способность системы адаптироваться к расширению предъявляемых требований и возрастанию объемов решаемых задач) и интегрированность (возможность интеграции с другими компонентами, внешними программами и оборудованием на основе общепризнанных открытых стандартов и протоколов передачи данных). Такие системы называются «Корпоративными системами управления финансами и бизнесом». Система состоит из сложных компонентов, включающих в себя функционально полную подсистему бухгалтерского

учёта, а также подсистемы управления, планирования, элементы анализа и принятия решений, делопроизводства и так далее.

Ключевые слова: Технология быстрых результатов, документооборот, автоматизация, фирма, отчет.

Имеется много организаций, разрабатывающих корпоративные системы для крупных предприятий, но самой известной является российская фирма «1С:Предприятие».

Фирма «1С:Предприятие» и ее партнеры представляют на рынок большое количество программных продуктов системы «1С:Предприятие 8». Эти программы (конфигурации, решения) предназначены для автоматизации управления и учета на предприятиях различных отраслей, видов деятельности и типов финансирования [1].

Широкий спектр предоставляемых решений, а также популярность фирмы способствует высокому спросу на программу. Типовые решения способны в большинстве случаев удовлетворить потребности компаний-заказчиков из сегментов малого и среднего бизнеса. Любое внедрение программных продуктов должно в максимально быстрые сроки удовлетворять потребности заказчика с наименьшими издержками. Для достижения оптимального результата во многих фирмах применяется «Технология быстрых результатов» (ТБР).

ТБР — это технология внедрения программных продуктов на базе 1С:Предприятие, направленная на получение быстрых, регулярных (ежемесячных) и качественных результатов, имеющих ценность для заказчика, предполагающая снижение финансовых рисков, регулярное закрытие выполненных работ и обеспечивающая исполнителю получение регулярного (ежемесячного) финансирования на выполнение работ [2].

Основные цели, которые преследует ТБР:

- Быстрый и регулярный (ежемесячный) результат;
- Снижение финансовых рисков;
- Высокий уровень качества результата работы;
- Регулярное закрытие выполненных работ;
- Получение регулярного финансирования на выполнение работ;
- Повышение эффективности внедрения ИС.

Данная технология в значительной мере базируется на технологии экстремального программирования, которая не относится в полной мере к «классическим» технологиям управления проектами в области ИТ [3].

ТБР целесообразно применять для инновационных проектов (НИР), а также в проектах с высокой степенью неопределенности в части ключевых параметров проекта: бюджета, сроков и содержания.

Также необходимо понимать, что например, для предприятий государственного сектора, где по требованиям нормативной базы, требуется

полное документирование проекта и автоматизированной системы — необходимо применять классические технологии проектного управления.

На территории Республики Беларусь общество с ограниченной ответственностью «Флай софт» имеет статус официального партнера фирмы 1С в Республике Беларусь — 1С:Франчайзи. Оказывает комплексные услуги по внедрению и сопровождению программных продуктов 1С Предприятие, начиная от приобретения программных продуктов и подписки ИТС, заканчивая помощью в сдаче бухгалтерской отчетности через специализированное программное обеспечение. «1С:Бухгалтерия для Беларуси» – это конфигурация на современной технологичной платформе «1С:Предприятие 8», разработанная специально для ведения бухгалтерского учета в Республике Беларусь [4].

Каждая организация составляет годовой финансовый отчет, в котором содержится информация об основных результатах деятельности организации, эта информация нужна широкому кругу пользователей при принятии экономических решений, в том числе и при проведении аудиторской проверки. Можно было бы сократить работу сотрудникам, если бы на каждом предприятии имелась программа "1С:Документооборот 8", которая предназначена для автоматизации документооборота.

"1С:Документооборот 8" позволяет:

- упорядочить работу сотрудников с документами, исключить возможность утери версий или пересечения фрагментов при одновременной работе;
- сократить время поиска нужной информации и суммарное время коллективной обработки документов;
- повысить качество готового материала (проектов, документации и пр.) за счет решения большого количества спорных вопросов и упорядочивания работы пользователей.

"1С:Документооборот 8" в комплексе решает задачи автоматизации учета документов, взаимодействия сотрудников, контроля и анализа исполнительской дисциплины [4]:

- централизованное безопасное хранение документов,
- оперативный доступ к документам с учетом прав пользователей,
- регистрация входящих и исходящих документов,
- просмотр и редактирование документов,
- контроль версий документов,
- работа с документами любых типов: офисными документами, текстами, изображениями, аудио- и видеофайлами, документами систем проектирования, архивами, приложениями и т.д.,
- полнотекстовый поиск документов по их содержанию,
- коллективная работа пользователей с возможностью согласования, утверждения и контроля исполнения документов,

- маршрутизация документов, настраиваемая по каждому виду документов в отдельности,
- автоматизированная загрузка документов из электронной почты и со сканера,
- учет и контроль рабочего времени сотрудников.

Как и в каждой программе имеются свои положительные и отрицательные стороны. Существенный минус для организаций Республики Беларусь является стоимость и обслуживание этой программы. В нынешних экономических условиях страны, государственный и частный сектор не могут позволить обеспечить свой бухгалтерский учет высокоавтоматизированной продукцией. Стоимость программы на территории Республики Беларусь превышает 5000 USD, не включая последующее обслуживание и обучение сотрудников заказчика. Именно по этой причине, многие организации пользуются базовой платформой программы «1С:Бухгалтерия», где используются бухгалтерские (стандартные) отчеты и регламентированная отчетность. Программа «1С:Предприятие 8» отличается высокой стоимостью и необходимостью в индивидуальной настройке под каждого клиента, однако комфортна в применении, что существенно бы повлияло на сроки и качество отчетов.

Использованные источники:

1. Кент Бек «Экстремальное программирование», Extreme Programming Explained. Серия: Библиотека программиста, Издательство: Питер, 2002г., Мягкая обложка, 224 стр. ISBN 5–94723–032–1, Тираж: 4500 экз.
2. www.1c.ru.
3. www.consulting.1c.ru.
4. www.flysoft.by

Ерошенко Е.О.
магистрант 3 курса
Финансово-экономический институт
Лебедева М.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедры учета, анализа и аудита
ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»
Россия, г. Тюмень

ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Дебиторская задолженность является важной частью активов предприятия. Дебиторская задолженность – это сумма долгов, т.е. элемент оборотного капитала, причитающихся организации от юридических или физических лиц. Ещё её называют обездвижением собственных оборотных средств. Возникновение дебиторской задолженности при системе

безналичных расчётов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности предприятия. В отличие от производственных запасов и незавершенного производства, которые сложно резко изменить путём принятия того или иного управленческого решения, дебиторская задолженность полностью зависит от политики предприятия относительно покупателей и продукции.

При оценке дебиторской задолженности следует иметь в виду, что, достигая величины 30 % от реальных активов баланса предприятия, дебиторская задолженность может существенным образом влиять на формирование конечных показателей экономической деятельности предприятия, а также на формирование рыночной стоимости бизнеса (акций, отдельных активов) предприятия.

При формировании кредитной политики нужно определить максимально допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для компании, так и по каждому контрагенту (кредитный лимит). Рассчитывая эти показатели, компания в первую очередь ориентируется на свою стратегию (увеличение доли рынка требует большего кредитного лимита, чем удержание своей рыночной доли и аккумулялирование свободных денежных средств).

Величина дебиторской задолженности определяется многими разнонаправленными факторами. Условно эти факторы можно разделить на внешние и внутренние.

Внешние факторы не зависят от организации деятельности предприятия, и ограничить их влияние менее возможно, а в отдельных случаях практически невозможно. К внешним факторам следует отнести: спад производства; уровень инфляции; вид продукции – если это сезонная продукция; насыщенность рынка данным видом продукции.

Внутренние факторы целиком и полностью зависят от профессионализма финансового менеджмента компании, от владения им искусством управления дебиторской задолженностью. Величину дебиторской задолженности определяют показатели, уровень которых находится в непосредственной компетенции руководства предприятия: объем реализации продукции, работ и услуг в кредит; средний промежуток времени между датой реализации продукции, работ, услуг и фактическим получением денежных средств.

Предоставляя кредит покупателям, каждое предприятие рассчитывает не только вернуть вложенные средства, но и получить доход. В связи с этим, по характеру образования, дебиторскую задолженность делят на текущую, просроченную и сомнительную.

К текущей относится задолженность, срок погашения которой не наступил или составляет менее одного месяца, к просроченной - задолженность, не погашенная в срок в соответствии с условиями договора.

К сомнительной относится просроченная задолженность покупателей и заказчиков, не обеспеченная соответствующими гарантиями и высокой степенью вероятности невозврата. Чем больше срок просрочки, тем вероятнее неуплата по счету. Отвлечение средств в эту задолженность создает реальную угрозу неплатежеспособности предприятия и ослабляет ликвидность его баланса.

Хорошо известны основные причины возникновения сомнительной дебиторской задолженности. Увеличение ее может быть вызвано:

- слишком высокими темпами наращивания объемов продаж;
- трудностями в реализации продукции;
- неосмотрительной кредитной политикой предприятия по отношению к покупателям, неразборчивым выбором партнеров;
- наступлением неплатежеспособности и даже банкротства некоторых потребителей.

В современных условиях, наряду с трудностями в реализации, падением платежеспособного спроса, т.е. признаками экономического кризиса, все большее практическое распространение в России приобретают последние две из вышеуказанных причин. Поэтому, многие крупные российские коммерческие предприятия создают в своей структуре службу безопасности или отдел внутреннего аудита (контроля), чьей обязанностью является работа с недобросовестными покупателями или клиентами. Знать основные положения бухгалтерского учета, анализа финансово-хозяйственной деятельности и правовые аспекты взаимоотношений с дебиторами, в настоящее время, необходимо для эффективной работы специалистов внутреннего контроля, для составления прогнозов и текущих планов и, наконец, для анализа и управления дебиторской задолженностью.

Кроме этого, государство, в лице налоговых органов и судебной власти, последовательно на протяжении последних лет законодательно ужесточает регулирование хозяйственных операций, связанных с недобросовестными контрагентами. Президиум ВАС РФ в своем Постановлении от 25.05.2010 года № 15658/09 установил, в качестве критерия проявления должной осмотрительности при заключении договора наличие у хозяйствующего субъекта положительной деловой репутации, реальной способности исполнения обязательств и предоставления обеспечения их исполнения, наличие у него необходимых ресурсов (производственных мощностей, технологического оборудования, квалифицированного персонала). Постановление Президиума ВАС РФ № 2341/12 от 3 июля 2012 года сформировало позицию арбитражных судов при рассмотрении дел об оценке необоснованности налоговой выгоды, получаемой при взаимодействии налогоплательщиков с недобросовестными контрагентами. Данный судебный акт разделит подходы к оценке обоснованности налоговой выгоды - по налогу на прибыль организаций и по

налогу на добавленную стоимость. Относительно налога на добавленную стоимость, налоговая выгода (вычеты) признаются необоснованными, если поставщик (субподрядная организация) является недобросовестными налогоплательщиками: налоговую и бухгалтерскую отчетность не предоставляют, налоги в бюджет не уплачивают, производственными ресурсами не располагают, а первичные бухгалтерские документы содержат недостоверные сведения. В части, касающейся налога на прибыль организаций, налоговая выгода (расходы, уменьшающие доходы) может быть признан обоснованной, если будет установлено, что в действительности хозяйственная операция была осуществлена, но отражена в бухгалтерском учете не в соответствии со своим экономическим смыслом.

Развитие правоприменительной практики в сфере налоговых правоотношений ставит перед управленческим персоналом новые задачи и демонстрирует необходимость мер, со стороны служб внутреннего контроля (аудита) предприятия, по своевременному выявлению потенциально недобросовестных партнеров.

Распознавать такие компании многие специалисты предлагают еще на стадии заключения договора. Для этого следует произвести детальный анализ выбранного контрагента. Возложение обязанностей на проведение проверки контрагентов следует возложить на юридический отдел с привлечением службы безопасности, бухгалтерии и экономического отдела. Проведение проверки с привлечением специалистов в разных областях, в пределах компетенции каждого из указанных подразделений, повысит ее эффективность. Также в проведении проверки следует принять участие специалистам отдела, который является инициатором заключения договора с контрагентом. Масштаб проверки контрагента, то есть объем собираемых по нему сведений и документов зависит от группы (категории), к которой относится заключаемая с ним сделка.

Все виды заключаемых сделок необходимо разделить на группы (категории). В зависимости от вида финансового-хозяйственной деятельности организации классификация категорий и их количество может быть различным. На наш взгляд, одной из наиболее эффективной классификации сделок является классификация «по степени риска»: высокой, средней или низкой степенью риска. Степень риска во многом обусловлена суммой договора и его условиями. Для определения пороговых значений по сумме договора, для отнесения его к определенной категории, следует определить уровень существенности.

Для определения уровня существенности по показателю «дебиторская задолженность» предлагаем определить предельный процент недополученной выручки, при котором организация сможет оплатить текущие обязательства, без значительного привлечения денежных средств.

Размер предельного процента рекомендуется определять с учетом отраслевой принадлежности организации.

Так к сделкам с высокой степенью риска относятся:

- договоры поставки, купли-продажи, подряда или субподряда, оказания услуг или выполнения работ, в том числе договоры, заключенные через посредников на сумму превышающую уровень существенности;
- любые договоры независимо от их предмета и суммы, в которых предусмотрены нетипичные условия, отличающиеся от существующих обычаев делового оборота, в частности 100% авансирование либо отгрузка крупных партий товаров без предоплаты, отсутствие штрафных санкций.

К низкорисковым сделкам относятся договоры, заключенные с градообразующими предприятиями, общеизвестными российскими и иностранными компаниями, предприятиями, доля в уставном капитале которых принадлежит государству, а также государственными и муниципальными учреждениями и унитарными предприятиями. Другим критерием отнесения договора к низкорисковым сделкам является соблюдение и не превышение уровня существенности.

К сделкам со средней степенью риска относятся все остальные сделки, которые не соответствуют признакам высоко- и низкорисковых сделок.

В зависимости от категории, к которой отнесена сделка с контрагентом, ответственный сотрудник на стадии согласования договора обязан провести проверку и собрать соответствующие каждой категории сведения.

Сбор сведений о контрагенте может осуществляться из различных источников (официальный сайт контрагента, сайты налоговых и других контролирующих органов, официальные запросы к основным поставщикам и заказчикам).

К числу запрашиваемых сведений о контрагенте, вне зависимости от категории сделки, непременно следует отнести следующие заверенные копии документов:

- устав организации;
- свидетельство о присвоении ИНН;
- свидетельство о регистрации и постановке на учет в налоговом органе;
- приказ (решение) о назначении генерального директора;
- необходимые для деятельности лицензии;
- банковские реквизиты.

По сделкам с низкой степенью риска ответственный следует проверить соответствие сведений, представленных контрагентом, сведениям о нем, имеющимся на сайтах самого контрагента и ФНС России (www.nalog.ru) в разделе "Реестры и проверка контрагентов".

По среднерисковым следует провести мероприятия, предусмотренные для низкорисковых сделок, а также:

- запросить выписку из ЕГРЮЛ или ЕГРИП; проверить соответствие сведений в выписке из ЕГРЮЛ или ЕГРИП другим сведениям, представленным контрагентом, и сведениям о нем, имеющимся на сайте ФНС России.

- собрать информацию об аудите бухгалтерской отчетности и основных поставщиках и заказчиках контрагента.

По высокорисковым сделкам следует провести мероприятия, предусмотренные для среднерисковых сделок, а также

- проверить на сайте ФНС России, не числится ли контрагент в следующих базах данных, имеющихся в разделе "Проверь себя и контрагента":

- сообщения юридических лиц о ликвидации и реорганизации, опубликованные в журнале "Вестник государственной регистрации";

- сведения о предстоящем исключении недействующих юридических лиц из ЕГРЮЛ по решению налоговых органов, опубликованные в журнале "Вестник государственной регистрации";

- адреса, по которым зарегистрировано несколько юридических лиц;

- перечень юридических лиц, в состав исполнительных органов которых входят дисквалифицированные лица.

- проанализировать информацию о контрагенте, имеющуюся в интернете. В частности, необходимо проверить, есть ли у контрагента собственный сайт, размещает ли он информацию о себе по заявленным видам деятельности на специализированных интернет-площадках;

- собрать информацию о имеющихся судебных спорах с участием контрагента. Найденные судебные акты изучить на предмет спора. Отдельно необходимо выделить судебные дела, в которых контрагент фигурировал как фирма-однодневка либо обвинялся в связях с такими фирмами.

В случае выявления каких-либо расхождений в сведениях, предоставленных контрагентом, вне зависимости от категории сделки с ним, необходимо запросить пояснения и подтверждающие документы.

Если по результатам проверки контрагента у ответственного сотрудника возникли сомнения в его благонадежности, он обязан запросить у контрагента:

- бухгалтерскую отчетность на последнюю отчетную дату;
- копии деклараций по НДС и налогу на прибыль за последний отчетный период (с отметкой налоговой инспекции о принятии);
- другие необходимые сведения.

Полученная бухгалтерская отчетность и налоговые декларации передаются в бухгалтерию и экономический отдел для анализа по

определенным показателям и дать свое заключение о состоянии финансово-хозяйственной деятельности контрагента.

На стадии исполнения договора с контрагентом проверку контрагентов проводит бухгалтерия. При осуществлении проверки необходимо сверить сведения о контрагенте в представленных документах (счетов на оплату, счетов-фактур, накладных, актов выполненных работ или оказанных услуг, отчетов исполнителя и др.) с имеющимися о нем в организации сведениями.

Так сверке могут подвергаться:

- сведения о ИНН, наименовании и адресе контрагента;
- ФИО руководителя контрагента в документах.

В случае выявления расхождений сотрудник бухгалтерии обязан незамедлительно уведомить ответственного сотрудника, сопровождающего сделку. До выяснения причин несоответствия исполнение договора с таким контрагентом временно приостанавливается. Оно возобновляется только после устранения расхождений или представления контрагентом документов, подтверждающих изменение его реквизитов.

Для отражения собранных сведений о контрагенте следует разработать форму отчета о проверке контрагента. Все необходимые документы следует приложить к отчету. При согласовании договора также следует разработать лист согласования. После получения письменного согласования от всех ответственных сотрудников, полный пакет документов передается в юридический отдел для заключения договора.

Следует отметить, что расходы на проверку контрагентов можно признать в налоговом учете. Плату за предоставление выписок из ЕГРЮЛ или ЕГРИП по имеющимся и потенциальным контрагентам, а также иные подобные расходы, которые документально подтверждены, можно учесть при расчете налога на прибыль. Такие услуги, в соответствии с подпунктом 14 пункта 1 статьи 264 НК РФ, можно отнести информационным, а следовательно, расходы на их оплату уменьшают налогооблагаемую прибыль. Таким образом, проверка контрагентов, не только способствует избежать убытков, но и уменьшить налогооблагаемую базу.

В мировой практике рыночных отношений считается, что чем выше величина дебиторской задолженности в балансе предприятия, тем выше ликвидность этих активов и, как следствие, выше платежеспособность такого предприятия. А резкое сокращение дебиторской задолженности может вызвать такие негативные моменты во взаимоотношениях с клиентами как: сокращение объемов продаж продукции в кредит и, как следствие, потерю покупателей и заказчиков продукции.

Однако практика российских предприятий показывает, что в действительности может иметь место прямо противоположная тенденция.

Для того чтобы правильно выстроить взаимоотношения с клиентами, раньше достаточно было контролировать текущее состояние взаиморасчетов

и отслеживать тенденции их изменения в средне- и долгосрочной перспективах. В настоящее время управление дебиторской задолженностью необходимо уже осуществлять на этапе предварительного обсуждения условий договора, занимаясь оценкой и прогнозами потенциальной несостоятельности и недобросовестности покупателей и заказчиков. При этом управленческие и финансовые решения должны быть дифференцированы по отношению к различным группам клиентов, каналам сбыта, регионам и формам договорных отношений.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации : Ч. 1–4 : офиц. текст: по состоянию на 20 июня 2014 г. — М. : Эксмо, 2014. — 608 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: Ч. 1-2: офиц. текст: по состоянию на 20 июня 2014 г. — М. : Эксмо, 2014. — 896 с.
3. Положение по бухгалтерскому учету “Бухгалтерская отчетность организации” ПБУ 4/99. [Утв. Приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 06.07.99 №43н.] //26 положений по бухгалтерскому учету. — М. : Проспект, 2014. с.56-62.
4. Положение по бухгалтерскому учету “Бухгалтерская отчетность организации” ПБУ 4/99. [Утв. Приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 06.07.99 №43н.] //26 положений по бухгалтерскому учету. — М. : Проспект, 2014. с.56-62.
5. Кузьмин Г. НКО: Дебиторская и кредиторская задолженность. // Экономика и жизнь № 43 (26/01/ 2009).
6. Орлова О.Е. Обоснуй налоговую выгоду и спи спокойно! /О.Е. Орлова // Промышленность: бухгалтерский учет и налогообложение. — 2011. — №2. С. 13-19.
7. Поддубный К.А. Механизм контроля дебиторской задолженности коммерческой организации / К.А. Поддубный, О.М. Купрюшина // Теория и практика функционирования финансовой и денежно-кредитной системы России : материалы Междунар. науч.-практ. конф. — Воронеж, 2008. — С. 490-493.
8. Сапожникова Н.Г. Бухгалтерский учет: учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2008. — 356 с.
9. Сысоева И.А. Дебиторская и кредиторская задолженность.// Бухгалтерский учет, 2009, №1

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОБЛЕМ СОМНИТЕЛЬНОЙ И БЕЗНАДЕЖНОЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Налоговое законодательство устанавливает порядок списания дебиторской задолженности. Согласно пп. 2 п. 2 ст. 265 НК РФ в целях налогообложения прибыли к внереализационным расходам приравниваются убытки, полученные налогоплательщиком в отчетном (налоговом) периоде, в частности суммы безнадежных долгов, а если налогоплательщик принял решение о создании резерва по сомнительным долгам - суммы безнадежных долгов, не покрытых за счет средств резерва.

В соответствии с п.1 ст.266 Налогового кодекса РФ сомнительными долгами признаются задолженности перед налогоплательщиком, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией.

Данным определением, налоговое законодательство определяет, что сомнительная задолженность это обязательно просроченная задолженность. Следует отметить, налоговое законодательство не рассматривает, возможность отнесения задолженности к разряду сомнительных, до момента наступления срока оплаты.

Наибольший риск просрочки платежей существует при проведении процедур банкротства должника (наблюдение; финансовое оздоровление; внешнее управление; конкурсное производство). Проведение данных процедур нацелено на финансовое оздоровление должника и для оплаты всех его долгов. Следует отметить, для погашения долга налогоплательщику у должника есть определенное время, установленное договором, поэтому текущее состояние задолженности у должника позволит управляющим определить для первоочередного погашения задолженности должника перед другими контрагентами, особенно при наличии просроченных задолженностей, либо задолженностей срок для оплаты которых наступает ранее, чем срок для оплаты налогоплательщику. В случае оздоровления предприятия, должник, несомненно, погасит задолженность перед налогоплательщиком, но риск ухудшения положения должника впоследствии может привести к образованию безнадежного ко взысканию долга.

В силу п. 2 ст. 266 Налогового кодекса РФ безнадежными долгами (долгами, нереальными ко взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также по которым в соответствии с гражданским

законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации.

Таким образом, Налоговым кодексом РФ установлен исчерпывающий перечень критериев, по которым долг может быть признан безнадежным (долгом, нереальным ко взысканию) и, соответственно, учтен в целях формирования налоговой базы по налогу на прибыль.

Для начала остановимся подробнее на определении срока исковой давности.

Согласно ст. 196 ГК РФ общий срок исковой давности это срок для защиты права по иску лица, право которого нарушено, который составляет три года.

Для верного определения окончания срока исковой давности, необходимо определить начало его течения. По общему правилу (п. 1 ст. 200 ГК РФ) течение срока исковой давности начинается со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права. При заключении договора, желательно предусмотреть сроки исполнения обязательств по оплате и поставке товаров, в таких случаях течение исковой давности начинается по окончании срока исполнения обязательства. Если же договорными условиями не определен срок исполнения обязательств, то течение исковой давности начинается со дня предъявления кредитором требования об исполнении обязательства. В такой ситуации подлежит применению п. 2 ст. 314 ГК РФ: обязательство, которое не предусматривает срока исполнения и не содержит условий, позволяющих его определить, должно быть исполнено в разумный срок после возникновения. Обязательство, не исполненное в разумный срок, а также срок исполнения которого определен моментом востребования, должник обязан выполнить в течение семи дней со дня предъявления кредитором требования, если обязанность исполнения в другой срок не вытекает из закона, иных правовых актов, условий или существа обязательства, обычаев делового оборота. Таким образом, первым днем срока исковой давности можно считать день, следующий за последним днем установленного или применяемого разумного срока исполнения обязательства.

Следует отметить, что истечение трех летнего срока с момента возникновения задолженности совсем не означает что задолженность всегда можно просто списать. Важно помнить, что ст.202 и 203 ГК РФ определены случаи для приостановления и прерывая срока исковой давности.

Течение срока исковой давности прерывается, в случае если должник совершил действия, свидетельствующие о признании долга. Однако, как согласно разъяснениям судебной практики (п. 20 Постановления Пленума ВАС РФ от 12.11.2001 №15, Пленума ВАС РФ от 15.11.2001 №18), действия должника должны являться юридическими поступками гражданско-

правового характера в отношении кредитора. К таким действиям можно отнести:

1. Изменение договора в части регулирования вопроса об отсрочке или рассрочке платежа.
2. Частичная уплата должником (или с его согласия другим лицом) основного долга и (или) сумм санкций.
3. Получение подписанного акта сверки.

Для предъявления подписанного акта сверки, как доказательства о признании должником задолженности, необходимо чтоб акт сверки соответствовал определенным критериям, в противном случае суд может и отклонить акт сверки как доказательство перерыва срока давности:

1. Акт сверки должен быть подписан уполномоченным лицом должника (ответчика). Часто акты сверки подписываются главными бухгалтерами (бухгалтерами) организаций. Однако, согласно судебной практике, суды не признают акты сверки, подписанные только главным бухгалтером должника в качества доказательства перерыва срока давности.

Для признания акта сверки подписанного только главным бухгалтером (бухгалтером) в качестве доказательства, необходимо наличие у главного бухгалтера (бухгалтера) полномочий на исполнение обязательств или на признание долга от имени должника выраженных в доверенности или ином документе полномочий. Полномочия лица, занимаемого должностью главного бухгалтера (бухгалтера), недостаточны для признания долга от имени должника и не рассматривается судами (Постановления ФАС Уральского округа от 20.04.2012 N Ф09-2712/12, от 23.09.2010 N Ф09-7729/10-С3, от 08.12.2008 N Ф09-9220/08-С5, от 08.12.2008 N Ф09-9220/08-С5, от 18.02.2008 N Ф09-8044/07-С5, от 22.08.2007 N Ф09-6030/07-С4 по делу N А07-23041/06-Г-ИЭР, Постановления ФАС Московского округа от 15.11.2013 по делу N А40-18225/13-8-177, от 06.11.2013 по делу №А40-172136/12-59-1599, Постановление ФАС Северо-Западного округа от 06.11.2013 по делу N А56-79066/2012 и др.).

Однако в судебной практике встречаются немногочисленные иные подходы. Например, в Постановлении ФАС Уральского округа от 23.11.2010 N Ф09-9001/10-С3 указано, что нижестоящими судами обоснованно отклонен довод ответчика об отсутствии у главного бухгалтера истца полномочий на подписание акта сверки, так как действия бухгалтера по сверке задолженности и оформлению (подписанию) актов входили в круг ее служебных (трудовых) обязанностей.

Следует отметить, что в п. 21 Постановления Пленума ВАС РФ и Пленума ВАС РФ от 15.11.2001 №15/18 "О некоторых вопросах, связанных с применением норм Гражданского кодекса Российской Федерации об исковой давности" даны разъяснения по вопросам совершения действий, уполномоченным лицом должника (ответчика), а именно: «Совершение

работником должника действий по исполнению обязательства, свидетельствующих о признании долга, прерывает течение срока исковой давности при условии, что эти действия входили в круг его служебных (трудовых) обязанностей или основывались на доверенности либо полномочии работника на совершение таких действий явствовало из обстановки, в которой он действовал».

Таким образом, действия бухгалтеров, которые осуществляют сверку взаиморасчетов на основании должностной инструкции или действия главных бухгалтеров, которые во исполнение требований законодательства о сверке взаиморасчетов и в соответствии с трудовым договором, в части подчинения непосредственно руководителю организации, в совокупности с другими материалами дела будут признаны судом в качестве действий, подтверждающих должником наличие задолженности.

2. Наличие в акте сверки информации о возникновении задолженности (реквизиты договора (договоров), первичные учетные документы), необходимо для определения по каким обязательствам стороны производили сверку расчетов;

3. Акт сверки должен содержать конкретную сумму задолженности.

Если после совершения вышеуказанных действий, дальнейших действий от должника к погашению задолженности не последовало, течение срока исковой давности начинается заново, при этом время, истекшее до перерыва, не засчитывается в новый срок.

Случаи, при наступлении которых исчисление срока исковой давности приостанавливается, но не аннулируется и впоследствии этот срок будет учтен при определении общего срока исковой давности, перечислены в ст. ст. 202, 204 ГК РФ.

Во-первых, течение срока исковой давности приостанавливается, если стороны прибегли к процедуре разрешения спора во внесудебном порядке (процедура медиации, посредничество, административная процедура и т.п.). В указанных случаях, течение срока исковой давности приостанавливается на срок, установленный законом для проведения такой процедуры, а при отсутствии этого срока - на шесть месяцев со дня начала соответствующей процедуры.

Во-вторых, срок исковой давности не течет со дня обращения в суд в установленном порядке за защитой нарушенного права на протяжении всего времени, пока осуществляется судебная защита нарушенного права. Здесь нужно учесть следующее: при оставлении судом иска без рассмотрения течение срока исковой давности, начавшееся до предъявления иска, продолжается в общем порядке. Если после оставления иска без рассмотрения неистекшая часть срока исковой давности составляет менее шести месяцев, она удлиняется до шести месяцев, за исключением случаев,

если основанием оставления иска без рассмотрения послужили действия (бездействие) истца.

В-третьих, течение срока исковой давности приостанавливается, если предъявлению иска препятствовало чрезвычайное и непредотвратимое обстоятельство (непреодолимая сила).

В 2013 г. ст. 196 ГК РФ была дополнена п. 2, в соответствии с которым срок исковой давности не может превышать 10 лет со дня нарушения права, для защиты которого этот срок установлен (за исключением случаев, определенных Федеральным законом от 06.03.2006 №35-ФЗ "О противодействии терроризму"). Данные изменения устанавливают максимальный (предельный) срок, в течение которого возможна защита нарушенных прав в суде. По прошествии 10 лет со дня нарушения права срок исковой давности в любом случае будет считаться истекшим, независимо от того, когда лицо узнало или должно было узнать о факте нарушения своих прав, приостанавливался или прерывался срок давности или нет.

В целях налогообложения прибыли списать безнадежный долг возможно уже по прошествии срока исковой давности - 3 лет, но только в случае если срок исковой давности не прерывался. В случае, если периодически, «безнадежный» контрагент своими действиями подтверждает наличие своего долга, то для списания задолженности пригодится 10 летнее ограничение. По истечении 10 летнего срока, вне зависимости от того прерывался или приостанавливался срок исковой давности, безнадежную задолженность возможно списать.

Следует отметить, порядок признания безнадежной задолженности в расходах для целей налогообложения прибыли определен в Письме Минфин России от 28.01.2013 г. №03-03-06/1/38, который заключается в следующем - расход в виде безнадежной задолженности, по которой истек срок исковой давности, учитывается в составе внереализационных расходов в последний день того отчетного периода, в котором истекает срок исковой давности.

Следующим критерием для признания задолженности безнадежной является невозможность исполнения обязательства, на основании акта государственного органа или ликвидации организации.

Гражданское законодательство разделяет случаи невозможности исполнить обязательство на фактические (ст. ст. 416, 418 ГК РФ) и юридические (ст. 417 ГК РФ).

В соответствии со ст. 416 ГК РФ обязательство прекращается невозможностью исполнения, если она вызвана обстоятельством, за которое ни одна из сторон не отвечает (чаще всего это наступление чрезвычайных и иных непредвиденных обстоятельств). Статья 418 ГК РФ предусматривает еще одно основание, в меньшей степени касающееся деятельности организаций, - смерть должника, если исполнение не может быть

произведено без его личного участия либо обязательство иным образом неразрывно связано с личностью должника.

Согласно ст. 417 ГК РФ обязательство прекращается полностью или в соответствующей части, если на то есть указания в изданном акте государственного органа. Нередко возникает вопрос: если контрагент по договору лишился лицензии и не может исполнить свое обязательство, является ли это основанием для признания долга безнадежным? В данном случае необходимо учитывать следующее. С одной стороны, отзыв лицензии не что иное, как акт государственного органа. С другой стороны, как указывалось ранее, согласно ст. 416 ГК РФ невозможность исполнения должна быть вызвана обстоятельством, за которое ни одна из сторон не отвечает. В Информационном письме Президиума ВАС РФ от 21.12.2005 г. №104 отмечено, что отзыв у должника лицензии, вызванный неправомерными действиями лицензиата, и неисполнение в связи с этим обязательства не являются основанием прекращения обязательств должника в результате издания акта государственного органа. Таким образом, главную роль играет наличие или отсутствие вины контрагента в отзыве у него лицензии. Соответственно, долг может быть признан безнадежным, только если обязательство было прекращено в силу отзыва лицензии при отсутствии вины лицензиата.

Согласно ст. 61 Гражданского кодекса РФ в качестве основания для ликвидации организации указано что: юридическое лицо может быть ликвидировано в добровольном порядке в силу решения его учредителей (участников) или уполномоченного органа, а также принудительно - по решению суда при наличии грубых нарушений закона в процессе создании или деятельности лица. Ликвидация организации считается завершенной, а юридическое лицо - прекратившим существование после внесения об этом записи в Единый государственный реестр юридических лиц (п. 8 ст. 63 ГК РФ).

Особо следует отметить, что только с внесением записи в ЕГРЮЛ Минфин России связывает возникновение права на включение долга в разряд безнадежных. Если же должник признан в судебном порядке банкротом, но запись о ликвидации в реестр не внесена, списание задолженности нельзя признать правомерным (см., например, Письмо Минфина России от 17.01.2006 г. N 03-03-04/1/26).

Также п.2 ст.266 Налогового кодекса РФ к безнадежным долгам относятся долги, «невозможность взыскания которых подтверждена постановлением судебного пристава-исполнителя об окончании исполнительного производства, вынесенным в порядке, установленном Федеральным законом от 02.10.2007 №229-ФЗ «Об исполнительном производстве».

Зачастую на практике возникает вопрос: являются ли акт судебного

пристава-исполнителя, постановление об окончании исполнительного производства и возвращении исполнительного документа основанием для признания суммы дебиторской задолженности безнадежной и включения ее в состав внереализационных расходов организации? Отметим, что правоприменительные органы (см., например, Письма Минфина России от 26.07.2006 г. №03-03-04/4/132, от 02.03.2006 г. №03-03-04/1/163) и суды <1> решают этот вопрос не в пользу налогоплательщика, мотивируя свою позицию ссылкой на положения Федерального закона от 21.07.1997 №119-ФЗ "Об исполнительном производстве". Согласно пп. 3 и 4 п. 1 ст. 26 указанного Закона исполнительный документ, по которому взыскание не производилось или производилось частично, возвращается взыскателю, если невозможно установить адрес должника-организации или место жительства должника-гражданина, местонахождение имущества должника либо получить сведения о наличии принадлежащих ему денежных средств и иных ценностей, находящихся на счетах и во вкладах (на хранении) в банках (иных кредитных организациях), а также если у должника отсутствуют имущество или доходы, на которые может быть обращено взыскание, и принятые судебным приставом-исполнителем все допустимые законом меры по отысканию его имущества или доходов оказались безрезультатными.

Наличие или отсутствие должника либо его имущества проверяется судебным приставом-исполнителем на день проведения исполнительных действий, что повлекло за собой установление в п. 3 ст. 15 Закона об исполнительном производстве правила о прерывании срока предъявления исполнительного документа и закрепление в ст. 26 данного Закона права взыскателя на новое предъявление исполнительного документа в пределах установленного срока. Отсутствие должника, выявленное при предыдущем исполнении, не является основанием к отказу в новом принятии исполнительного документа. Таким образом, по окончании исполнительного производства судебный пристав-исполнитель констатирует исключительно положения, закрепленные указанной нормой права, и не делает вывод о реальности или нереальности взыскания.

Следовательно, акт судебного пристава-исполнителя о невозможности взыскания, а также постановление об окончании производства и возвращении исполнительного документа не являются основанием для признания суммы дебиторской задолженности безнадежной, так как не препятствуют новому предъявлению указанного документа к исполнению. Представляется, что в данных условиях налогоплательщику будет сложно отстоять в суде свою позицию о правомерности включения в состав внереализационных расходов по налогу на прибыль сумм дебиторской задолженности на основании постановления судебного пристава-исполнителя, поскольку суды достаточно единодушно поддерживают в рассматриваемом вопросе финансовое ведомство.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации : Ч. 1–4 : офиц. текст: по состоянию на 20 июня 2014 г. — М. : Эксмо, 2014. — 608 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: Ч. 1-2: офиц. текст: по состоянию на 20 июня 2014 г. — М. : Эксмо, 2014. — 896 с.
3. Приказ ФНС РФ от 19.08.2010 N ЯК-7-8/393@ "Об утверждении Порядка списания недоимки и задолженности по пеням, штрафам и процентам, признанных безнадежными к взысканию и Перечня документов, подтверждающих обстоятельства признания безнадежными к взысканию недоимки, задолженности по пеням, штрафам и процентам" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 23.09.2010 N 18528).
4. Письмо ФНС России от 25.05.2011 N ЗН-4-1/8319 "О недопустимости соглашений налоговых органов и компаний" // Официальные документы. N 22. 07.06.2011 (еженедельное приложение к газете "Учет, налоги, право").
5. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов.

*Ескендирова З.С.
магистрант 35 группы
заочная форма обучения
Голова Е.Е., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономики, бухгалтерского учета и финансового контроля
ФГБОУ ВПО «Омский государственный
аграрный университет имени П.А. Столыпина»
Россия, г. Омск*

КОНТРОЛЬ И РЕВИЗИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Ревизия денежных средств является традиционным направлением, с которого начинается проверка. Денежные средства принадлежат к числу наиболее подвижных и мобильных активов. Завершая кругооборот средств хозяйства и будучи исходным пунктом нового кругооборота, денежные операции носят массовый характер применения и наиболее уязвимы с точки зрения различного рода нарушений и злоупотреблений. Наличные денежные средства представляют наиболее рисковый объект потенциальных искажений официальных данных.

По мнению Ивановой Е.Л., ревизия операций с денежными средствами включает проверку кассовых, банковских и валютных операций, осуществляемых организацией. Операции, связанные с движением денежных средств, должны проверяться, как правило, сплошным методом. Основная цель проверки — законность, достоверность и хозяйственная целесообразность совершенных операций на счетах, отражающих движения денежных средств. [1]

Маренков Н.Л. считает, что в составе самих денежных средств наиболее подвижный характер имеют наличные, движение которых оформляется посредством кассовых операций. [2]

Учет кассовых операций осуществляется на основании Порядка ведения кассовых операций в РФ, утвержденного Решением Совета директоров Банка России от 22 сентября 1993 г. № 40. Банк России установил единые требования по технической укреплённости и оборудованию сигнализаций помещений касс предприятий.

1. Кассы предприятий относятся к объектам и помещениям группы «А», оборудованным по высшей категории укреплённости.

2. Хранение денежных документов и ключей - дублеров.

3. Порядок ведения кассовых операций и транспортировка денежных средств.

4. Учет денежных средств. Кассовая книга формы КО - 4.

5. Кассовые ордера: приходный кассовый ордер (форма №КО-1) и расходный кассовый ордер (форма №КО-2). Работа с ними. [3]

6. Порядок выдачи денег из кассы.

Маренков Н.Л. определяет, что целью ревизии кассовых операций являются проверки соблюдения:

- условий хранения и сохранности наличных денег и других ценностей в кассе и при доставке их из банка;

- установленного порядка хранения чековых книжек, корешков чеков и получения по ним денег;

- правил документального оформления операций по приходу и выдаче денег из кассы;

- лимита хранения наличных денег в кассе;

- порядка выдачи денег в подотчет на командировочные и хозяйственные расходы и другие нужды;

- своевременности и полноты оприходования наличных денег, полученных из банков, от юридических и физических лиц;

- кассовой дисциплины при производстве кассовых операций;

- учета кассовых операций и ведения кассовой книги и книг аналитического учета по другим ценностям, хранящимся в кассе;

- порядка расчета наличностью с юридическими лицами за отгруженную продукцию (работы, услуги) и другие материальные ценности;

- использования по назначению полученных по чекам из банков наличных денег;

- полноты и своевременности возврата в банки по окончании рабочего дня сверхлимитных остатков наличных денег;

- наличия случаев выдачи наличных денег посторонним лицам без оформленных доверенностей.

Источники информации при проверке кассовых операций являются:

- первичные документы по оформлению приема и выдачи наличных денег (кассовые приходные и расходные ордера, формы КО-1; КО-2);
- кассовая книга (форма КО-4);
- книга учета принятых и выданных кассиром денег (форма КО-5);
- первичные оправдательные документы к кассовым документам;
- учетные регистры по счетам 50 «Касса», 51 «Расчетный счет», 56 «Денежные документы», другим расчетным счетам, корреспонденция которых связана со счетом 50; по балансовому счету 006 «Бланки строгой отчетности», балансы и другие отчетные формы.

Мельник М.В. отмечает, что проверяя кассовые операции, необходимо установить как соблюдается порядок ведения кассовых операций, кассовая дисциплина, законность и целесообразность совершенных операций с наличными деньгами.

По мнению Мельника М.В., основные этапы проверки кассовых операций:

- инвентаризация фактического остатка наличных денег в кассе и соответствие его учетным данным по кассовой книге.

- проверка по приходным и расходным ордерам полноты и своевременности оприходования списания наличных денег по кассовой книге.

- проверка наличия оправдательных документов к приходным и расходным ордерам, на основании которых они оформлены.

- проверка законности совершенных хозяйственных операций.

- проверка фактического наличия других ценностей, хранящихся в кассе (ценных бумаг, ценных подарков, драгоценных вещей и других ценностей), которые в соответствии с нормативными документами надлежит хранить в кассе. [4]

- проверка итогов в кассовой книге и других учетных регистрах (журналах-ордерах, ведомостях).

- обеспечение сохранности денежных средств при их получении, доставке из банка (предприятия), хранении и выдаче на предприятии.

- проверка полноты оприходования по местам хранения закупленных материальных ценностей и отражение прихода по соответствующим книгам учета.

- проверка наличия письменного договора о полной материальной ответственности с кассиром.

По мнению Мещерякова С.А., помимо описанных выше приемов и методов проведения проверок кассовых операций в программу рекомендуется включить и следующие вопросы:

- проводятся ли на предприятии внезапные проверки остатков денежной наличности в кассе. Если проводятся, то кто осуществляет такие проверки;

-снимаются ли остатки денег в кассе перед составлением бухгалтерской отчетности;

-на кого возложены функции оформления приходных и расходных кассовых ордеров, обращая при этом особое внимание на недопущение их оформления кассиром;

-кто осуществляет прием от кассира кассовых отчетов и оправдательных документов к ним;

-допускается ли кассиром внесение в кассовую книгу неоговоренных исправлений в произведенные ранее записи;

-осуществляется ли надлежащий учет депонированных сумм.

Если в организации осуществляется автоматизация кассовых операций, дополнительно проверяют правильность работы программных средств, с помощью которых обрабатываются кассовые операции и документы. [5]

Использованные источники:

1. Иванова Е.Л. Контроль и ревизия. Конспект лекций / Е.Л.Иванова. - М.: Эксмо, 2010. - 160 с.
2. Маренков Н.Л. Контроль и ревизия / Н.Л.Маренков. - Ростов на Дону: Феникс, 2014. – 416 с.
3. Порядка ведения кассовых операций в РФ, утвержденного Решением Совета директоров Банка России от 22 сентября 1993 г. № 40
4. Мельник М.В. Ревизия и контроль: Учебное пособие / М.В.Мельник, А.С.Пантелеев, А.Л.Звездин. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2013. – 512 с.
5. Мещеряков С.А. Контроль и ревизия Учебное пособие для самостоятельной работы студентов / С.А.Мещеряков. - СПб: Питер, 2009. – 77 с.

Ефимов О.Н., к.ф.н.

доцент

кафедра финансы и кредит

Мухаметова А.Р.

студент 5 курса

специальность финансы и кредит

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация:

В данной статье выявляются основные коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость предприятия, рассматриваются основные виды финансового состояния, а также разрабатываются предложения по улучшению финансовой устойчивости предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия является одной из ключевых характеристик финансового состояния, представляя собой наиболее емкий, концентрированный показатель, отражающий способность предприятия стабильно осуществлять финансово-хозяйственную деятельность в долгосрочной перспективе [2].

Целью данной статьи является анализ основных коэффициентов финансовой устойчивости и разработка рекомендаций по улучшению финансового состояния предприятия, на материалах СПК «Нугушево» Туймазинского района.

Залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит финансовая устойчивость предприятия. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства [1].

В зависимости от соотношения величин показателей материально-производственных запасов, собственных оборотных средств и иных источников формирования запасов можно с определенной степенью условности выделить следующие типы финансовой устойчивости:

- абсолютная финансовая устойчивость;
- нормальная финансовая устойчивость;
- неустойчивое финансовое состояние;
- кризисное финансовое состояние;
- банкротство.

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используется три вида показателей:

1) излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат;

2) излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств

3) излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных финансовых источников

Затем с помощью таблицы 1.1 определяется тип финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 1.1 Тип финансовой устойчивости

Показатель	Тип финансовой устойчивости				
	1	2	3	4	5
Псс	>0	≤ 0	<0	<0	<0
Псз	>0	>0	≤ 0	<0	<0
Пфи	>0	>0	>0	≤ 0	<0
Тип финансовой устойчивости	Абс.фин. устойчив-ть	Норм.фин. устойчив-ть	Неуст.фин. положение	Криз-е фин. полож-е	Банкротство

Псз - показатель наличия или недостатка собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат;

Псс - показатель наличия или недостатка собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств;

Пфи - показатель общей величины основных финансовых источников.

Определим на примере СПК "Нугушево" тип финансовой устойчивости предприятия.

$$\text{Псс} = \text{Капитал и Резервы} - \text{ВобА} - \text{Запасы} - \text{НДС} \quad (1.1)$$

$$\text{Псс} = 13042 - 8802 - 4745 - 0 = -505 \text{ руб.}$$

$$\text{Псз} = \text{Псс} - \text{Долг.обяз.} \quad (1.2)$$

$$\text{Псз} = -505 - 2715 = -2220 \text{ руб.}$$

$$\text{Пфи} = \text{Псз} + \text{Крат.кред. и займы} \quad (1.3)$$

$$\text{Пфи} = -2220 + 2506 = 286 \text{ руб.}$$

Опираясь на таблицу 1.1, можно сделать вывод, что данное предприятие имеет неустойчивое финансовое положение. Причины неустойчивого финансового состояния рассматриваемого предприятия, могут быть сопряжены с нарушением платежеспособности предприятия.

Анализ изменения показателей финансовой устойчивости СПК "Нугушево" в абсолютном выражении за весь рассматриваемый период представлен в таблице 1.2

Таблица 1.2 Анализ финансовой устойчивости по абсолютным показателям

Наименование	31.12.2012	31.12.2013	В абсолютном выражении, руб.	Темп прироста
1. Источники собственных средств	10 924,00	11 042,00	118,00	1,08%
2. Внеоборотные активы	10 892,00	8 802,00	-2 090,00	-19,19 %
3. Источники собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат	32,00	2 240,00	2 208,00	6 900,00%
4. Долгосрочные обязательства	3 203,00	2 715,00	-488,00	-15,24 %
5. Источники собственных средств, скорректированные на величину долгосрочных заемных средств	3 235,00	4 955,00	1 720,00	53,17%
6. Краткосрочные кредитные и заемные средства	160,00	450,00	290,00	181,25%
7. Общая величина источников средств с учетом долгосрочных и краткосрочных заемных средств	3 395,00	5 405,00	2 010,00	59,20%
8. Величина запасов и затрат, обращающихся в активе баланса	4 059,00	4 745,00	686,00	16,90%
9. Излишек источников собственных оборотных средств	6 865,00	6 297,00	-568,00	-8,27 %

Проводя анализ типа финансовой устойчивости предприятия по абсолютным показателям финансовой устойчивости, в динамике можно выявить улучшение имущественного положения компании.

Анализ изменения показателей финансовой устойчивости СПК "Нугушево" в относительном выражении представлен в таблице 1.3

Таблица 1.3 Анализ финансовой устойчивости по относительным показателям

Наименование	31.12.2012	31.12.2013	В абсолютном выражении, руб.	Темп прироста
Коэффициент автономии	0,73	0,71	-0,02	-2,08 %
Коэффициент отношения заемных и собственных средств (финансовый рычаг)	0,38	0,41	0,03	7,74%
Коэффициент отношения собственных и заемных средств	2,65	2,46	-0,19	-7,19 %
Коэффициент маневренности	0,002	0,16	0,16	7 088,27%
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами	0,80	1,04	0,25	31,02%
Коэффициент имущества производственного назначения	0,99	0,87	-0,12	-12,22 %
Коэффициент краткосрочной задолженности	0,04	0,10	0,06	158,25%
Коэффициент кредиторской задолженности	0,18	0,29	0,11	60,35%

Из таблицы 1.3 видим, что за анализируемый период показатель «Коэффициент автономии» снизился на -0.02 и на 31.12.2013 составил 0.71, что свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия.

Показатель «Коэффициент отношения заемных и собственных средств (финансовый рычаг)» за анализируемый период увеличился на 0.03 и на 31.12.2013 составил 0.41. Чем больше этот коэффициент превышает 1, тем больше зависимость предприятия от заемных средств

Показатель «Коэффициент маневренности» за анализируемый период увеличился на 0.16 и на 31.12.2013 составил 0.16. Это ниже нормативного значения (0,5). На конец анализируемого периода СПК "Нугушево" обладает тяжелой структурой активов.

Анализ финансовой устойчивости по относительным показателям, представленный в таблице 1.3, говорит о том, что, по сравнению с базовым периодом (31.12.2012) ситуация на СПК "Нугушево" осталась в целом на том же уровне.

Проанализировав все коэффициенты предприятия, можно сделать вывод, что оно нуждается в привлечении заёмных средств, для более эффективной дальнейшей производственной деятельности.

Каждый руководитель желает, чтобы именно его предприятие было платежеспособно, финансово устойчиво и конкурентоспособно в рыночной экономике. Проводя анализ финансовой устойчивости СПК «Нугушево» мы сделать вывод, что данное предприятие имеет неустойчивое финансовое положение. О растущей зависимости компании от кредиторов сигнализирует падение коэффициентов финансовой устойчивости, например «Коэффициент автономии» снизился на -0.02, что может привести к возможным перебоям с погашением обязательств в будущем. Одной из проблем является недостаточные результаты деятельности, для сохранения приемлемого финансового положения, причиной этого может быть высокие затраты на производство продукции (стоимость сырья, материалов, общехозяйственные расходы).

Финансовая устойчивость СПК «Нугушево» может быть восстановлена путем:

- максимизация прибыли как источника экономического роста;
- оптимизация технологических и управленческих процессов;
- снижение величины запасов и затрат.

Последовательное осуществление на предприятиях режима экономии проявляется прежде всего в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению, в ликвидации потерь от брака и других непроизводительных расходов.

Материальные затраты, как известно, в большинстве отраслей промышленности занимают большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию дает крупный эффект.

Для минимизации затрат следует обезопасить организацию от неприятных неожиданностей, такие общеэкономические факторы, как фактическая инфляция, рост цен, повышение прожиточного минимума и необходимые в связи с этим изменения должностных окладов.

Хорошо продуманная смета (годовой бюджет) создает определенную стабильность в работе, даже если приходится ее корректировать в связи с изменениями окружающей обстановки:

- тщательный учет фактических доходов и расходов;
- обеспечение сохранности документов;
- выявление ошибок или упущений, которые не следует скрывать, а напротив, оперативно устранять.

Базой устойчивого финансового положения компании в течение длительного времени является результат деятельности - прибыль.

В качестве мероприятия, повышающих финансовую устойчивость предприятия, предлагаем установить доильную установку Д-2. Доильная

установка Д-2 будет способствовать повышению эффективности механизма рабочего процесса. Стоимость данной установки 137000 рублей. Его техническая характеристика представлена в таблице 1.4

Таблица 1.4 Техническая характеристика Д-2

Производительность коров / час	16-20
Мощность кВт	0,55
Емкость доильного ведра	22,6*2
Количество одновременно доимых коров	2
Напряжение питания	220
Срок службы до списания	7

Рассчитаем затраты на приобретение доильной установки. Для этого определим амортизационные отчисления линейным способом:

$$Na = 1/T_{\text{пи}} * 100\%; \quad (1.4)$$

где Na - норма амортизации, %;

$T_{\text{пи}}$ – срок полезного использования, лет;

$$Na = 1/7 * 100\% = 14,2\%;$$

$$Ag = O_{\text{сп}} * Na / 100\%, \quad (1.5)$$

Ag – годовая сумма амортизационных отчислений, руб.

$O_{\text{сп}}$ – первоначальная стоимость основных средств, руб.

$$Ag = 137000 * 14,2 / 100\% = 19454 \text{ руб.}$$

Для реализации инвестиционного проекта придется использовать не только собственные, но и заемные источники финансирования, которые

составят 80%.

$$137000 * 80\% / 100\% = 109600 \text{ руб.}$$

В качестве такого источника планируется приобретение кредита в ОАО «Россельхозбанк» под 17,5% годовых на 2 год. Общая сумма кредита составит:

$$109600 * 17,5\% / 100\% = 19180 \text{ руб.}$$

Сумма основного долга на первый год:

$$19180 : 1,5 = 12786,66 \text{ руб.}$$

Общая сумма затрат за первый год (сумма амортизационных отчислений и сумма процента за кредит):

$$19454 + 12786,66 = 32240,66 \text{ руб.}$$

Выручка от продажи молока на данном предприятии составляет 150 тыс. руб., а оплата труда доярок за год 60 тыс. руб., тогда прибыль будет равна:

$$150000 - 32240,66 - 90000 = 57759,34 \text{ руб.}$$

$$\text{Срок окупаемости затрат: } T = K/P \quad (1.6)$$

где T – срок окупаемости;

K – капитальные вложения;

П – первоначальная прибыль .

$137000 : 57759,34 = 2,4$ года.

После внедрения данной установки, хозяйство надеется увеличить величину прибыли.

Предложенные мероприятия позволят СПК «Нугушево» решить ряд проблем, связанных с финансовой устойчивостью организации, найти новые возможности получения прибыли.

Рассмотрим, насколько могут измениться финансовые показатели после осуществления мероприятий по улучшению финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 1.5 Прогнозные показатели финансовой устойчивости

Показатель	2013 год	Прогноз	Изменение, (+/-)
Коэффициент автономии	0,71	0,75	+0,04
Коэффициент отношения заемных и собственных средств (финансовый рычаг)	0,41	0,50	+0,09
Коэффициент маневренности	0,16	0,40	+0,24
Коэффициент обеспечения запасов и затрат собственными средствами	1,04	1,8	+0,76

Показатели представленные в таблице 1.5 являются лишь прогнозными, то есть показывают на сколько должны увеличиться показатели финансовой устойчивости рассматриваемого предприятия и то к чему должно стремиться данное предприятие после проведения указанных выше мероприятий.

Одним из резервов повышения финансовой устойчивости является активное использование механизмов страхования сельскохозяйственных рисков, о чем мы неоднократно писали [2]. Однако в данном хозяйстве возможности страховой защиты применяются очень слабо и непоследовательно, что является предметом особого рассмотрения [3]. Менеджменту хозяйства необходимо в дополнение к имеющимся обязательным видам страховой защиты рассмотреть вопрос о внедрении новых видов страхования, а именно:

- страхование непогашения кредита,
- страхование дебиторской задолженности предприятия,
- страхование риска утраты права собственности (титульное страхование),

- СТРАХОВАНИЕ УЩЕРБА ОТ ОСТАНОВКИ ПРОИЗВОДСТВА,
- СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ ПЕРВЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И КЛЮЧЕВЫХ РАБОТНИКОВ (СПЕЦИАЛИСТОВ И РАБОЧИХ).

СПК “Нугушево” следует регулярно производить анализ финансово-хозяйственной деятельности, для того чтобы предприятие могло “на ходу” оценить и улучшить своё финансовое положение. Для, этого, в настоящее время, лучше всего использовать бухгалтерскую программу со встроенными блоками анализа хозяйственной деятельности. Эта программа очень удобна и даже необходима для неустойчивых предприятий, чтобы оперативно следить за изменением финансового состояния.

Анализ финансовой устойчивости призван показать, в какой степени компания нуждается в оптимизации результатов деятельности и какое направление оптимизации организация может и должна реализовать.

Использованные источники:

1. Бочаров В.В. Финансовый анализ [Текст] : Учебник. - СПб: Питер, 2013. – с. 240.
- 2.Ефимов О.Н. Формирование и развитие индексного страхования в сельском хозяйстве (статья) //Вестник Башкирского государственного аграрного университета.- 2014. - №2. – С.118-122.
3. Ефимов О.Н. Об аграрном страховании и его организационных формах (статья) // Страхование Дело. – 2014. - №5. – С. 32-37.
4. Федотова М.А Эффективное антикризисное управление [Текст]: журнал / М.А. Федотова, Т.В. Тазихина, А.С. Мальцев // Зависимость финансовой устойчивости от стоимости компании.-2014. № 2. С.23-26.

*Ефимов О. Н., к. э. н.
доцент*

*Рафикова Ф.Ф.
студент 5 курса
ФГБОУ ВПО «БашГАУ»
Россия, г. Уфа*

ПУТИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

В условиях рыночной экономики роль и значение снижения себестоимости продукции ГУСП «Тавакан» резко возрастает, поскольку это позволяет увеличить прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия, следовательно, создать возможности не только для простого, но и для расширенного воспроизводства; улучшить материальное стимулирование работников, лучше решать социальные задачи; улучшить финансовое состояние предприятия; снизить цены на свою продукцию, тем самым повысить ее конкурентоспособность и увеличить долю на рынке сбыт.

Себестоимость сельскохозяйственной продукции в последнее десятилетие существенно возросла, что было вызвано ростом цен на промышленные товары, поступающие в сельское хозяйство, увеличением фондоемкости производства, недостаточно эффективным использованием производственных ресурсов; участились случаи прямой бесхозяйственности и расточительности.

Чтобы изыскать резервы снижения себестоимости, нужно знать ее структуру, то есть долю отдельных элементов или статей в общей сумме затрат. Эта структура постоянно изменяется под воздействием следующих факторов:

- специфика производства продукции; в этом смысле различают трудоемкие отрасли (в себестоимости высока доля затрат на оплату труда), материалоемкие (большая доля материальных затрат), фондоемкие (большой удельный вес амортизации) и энергоемкие (связанные с большими затратами топлива и энергии);

- ускорение научно-технического прогресса; этот фактор влияет многопланово, но прежде всего в сторону уменьшения доли затрат живого труда;

- уровень концентрации, специализации, кооперирования производства географическое местоположение предприятия;

- темпы инфляции и изменение процентной ставки по банковским кредитам.

Важнейшими факторами снижения себестоимости продукции являются повышение урожайности сельскохозяйственных культур и экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве. Затраты на многие виды работ, такие, как пахота, боронование, посев, уход за посевами, амортизация помещений и оборудования, текущий ремонт совершенно не зависят от урожайности. Чем выше эти показатели, тем ниже себестоимость единицы продукции, так как она является частным от деления производственных затрат на количество полученной продукции.

Повышение урожайности сельскохозяйственных культур возможно за счет внедрения прогрессивных систем земледелия, правильной обработки почвы, использования семян высокоурожайных сортов и гибридов, правильного применения органических и минеральных удобрений, средств борьбы с вредителями и болезнями растений, соблюдения оптимальных агротехнических сроков проведения работ.

Перечисленные факторы, способствующие росту урожайности сельскохозяйственных культур, можно рассматривать и как факторы снижения себестоимости продукции, производственные издержки можно снизить за счет более экономного использования материальных ресурсов. Под этим следует понимать рациональное (соответствующее научно обоснованным нормам) расходование семян, удобрений, топлива и

смазочных материалов, кормов и т. д. Например, на практике нередко превышаются нормы высева семян из-за их некондиционности. Это ведет к непроизводительным затратам семенного материала и к тому же недобирается часть урожая. Большие потери происходят при применении удобрений без учета наличия необходимых питательных веществ в почве и потребности в них возделываемых культур.

Большое значение имеет и такой фактор, как сокращение потерь при уборке урожая, хранении, переработке и сбыте продукции. Масштабы этих потерь очень велики, что приводит к значительному удорожанию производства. Например, общие потери урожая картофеля и овощей составляют около 60 %, а в целом по сельскохозяйственному производству они оцениваются на уровне 30 %. Даже небольшое их сокращение дает заметный эффект.

Таблица 1 Анализ затрат на производство продукции растениеводства

Элементы затрат	2011 г.		2013 г.	
	тыс.р.	%	тыс.р.	%
1. Материальные затраты в том числе:	4780	70,3	7220	74,8
семена и посадочные материалы	1394	20,5	2008	20,8
минеральные удобрения	401	5,9	332	3,4
электроэнергия	375	5,5	393	4,0
топливо	382	5,6	-	-
нефтепродукты	1781	26	3039	31,5
запасные части и другие материалы для ремонта основных средств	447	6,6	1448	15
2. Затраты на оплату труда	1007	14,8	1564	16,2
3. Отчисления на социальные нужды	263	3,9	334	3,5
4. Амортизация	434	6,4	403	4,2
5. Прочие затраты	317	4,7	129	1,3
Итого по элементам затрат	6801	100	9650	100

Анализируя структуру затрат в растениеводстве, мы видим, что материальные затраты составляют основной удельный вес в структуре. Так в 2011 г. – 70,3%, в 2013 г. – 74,8%, что на 4,5% больше к уровню 2011 г. Основными элементами затрат являются семена, нефтепродукты, ремонтные материалы и запасные части. В хозяйстве используются в основном семена собственного производства, поэтому их удельный вес в структуре стабилен и составляет в 2011 г. - 20,5%, в 2013 г. - 20,8%, рост на 0,3%. А вот нефтепродукты, как уже отмечалось выше, резко подорожали, поэтому и в структуре затраты, несмотря на значительное сокращение посевных площадей в 2005г., увеличились на 1258 тыс. руб., затраты на запасные части и другие материалы для ремонта основных средств, на 1001 тыс. руб. Вторым важным элементом затрат является оплата труда, рост которой составил 1,4% в 2013 г. к уровню 2011 г., что говорит о низком уровне

зарплаты и медленном росте в отрасли растениеводства. Отчисления на социальные нужды увеличились незначительно – на 0,4%. Амортизационные отчисления в структуре затрат сократились в 2013 г. на 2,2% к уровню 2011 г., что обусловлено старанием техники и её списанием. Прочие затраты в 2013 г. сократились на 3,4%, за счет их рационального использования.

Основной культурой в растениеводстве являются яровые зерновые культуры. Структура затрат по данному виду продукции представлена в таблице 2.

Таблица 2 Структура затрат на зерновые культуры

Статьи затрат	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	на 1ц	%	на 1ц	%	на 1ц	%
З/пл. с начислением	5,74	5,2	9,69	6,0	6,36	4,7
Семена	24,8	22,4	26,6	16,6	29,5	22
Удобрения, герб.	8,12	7,3	3,5	2,3	7,3	5,4
Амортизация	4,40	4	4,2	2,6	3,5	2,6
Текущий ремонт	17,9	16,2	20,9	13,1	10,3	7,7
Нефтепродукты	28,12	25,3	43,2	24	36,3	26,9
Рем. Материалы	0,42	0,3	-	-	-	-
МЦ	0,03	0,02	-	-	-	-
А/транспорт	5,06	4,6	2,9	1,8	2,02	1,5
Эл.энергия	1,1	1	2,7	1,7	1,04	0,7
Лизинговые платежи	1,07	1	18	11,3	13	9,6
Земельный налог	0,3	0,2	2,3	1,4	4,4	3,2
Натур.оплата	2,7	2,4	2,9	1,8		
Прочие	2,9	10,08	10	6,3	7,3	5,5
Общепроизводственные	10,8	9,7	12,6	7,9	13,3	9,9
Всего затрат	110,8	100	159,8	100	134,4	100

Из таблицы следует, что к основным статьям затрат на зерновые культуры, относят: семена, нефтепродукты и текущий ремонт. Затраты на нефтепродукты самые большие, причем за анализируемый период они увеличились на 1,6%, что обусловлено значительным их удорожанием. Затраты на семена также постоянно увеличиваются, хотя незначительно – на 0,4% к уровню 2011г. Нужно отметить, что самые большие затраты на текущий ремонт в динамике, приходится на 2011 г. в 2013 г. эти затраты уменьшились на 8,5%, что связано с заменой старой техники на новую. Лизинговые платежи увеличиваются за счет покупки новой техники в кредит. Это увеличение составило 8,6%. Как видим из таблицы остальные

элементы затрат относительно стабильны и занимают небольшой удельный вес в структуре. Таким образом, увеличение затрат по статьям привело к увеличению общих затрат на 23,6 руб. (в расчете на 1ц), что, в свою очередь, означает увеличение себестоимости зерновых культур.

Второе место по значимости в продукции растениеводства занимает сено из однолетних и сено из многолетних трав. Структуры затрат на данные виды продукции приведены в таблицах 3 и 4 соответственно.

Таблица 3 Структура затрат на сено из однолетних трав

Статьи затрат	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	на 1ц	%	на 1ц	%	на 1ц	%
З/пл. с начислением	1,9	4,7	8,6	6.4	9.2	7.1
Семена	8,6	21,4	14,3	12.9	18.4	14.4
Амортизация	2,3	5,6	4,2	3.1	4.4	3.4
Текущий ремонт	10,2	26	37,9	28.1	14.6	11.4
ГСМ	11,7	29,3	25.6	23.2	48.9	38.2
Ремонтные материалы	0,05	0,1	-	-	-	-
А/транспорт	0,08	0,2	2.5	1.8	0.9	0.7
Прочие	-	-	-	-	11.6	9
Общепроизводственные	5	12,6	17.4	12.9	20.2	15.7
Всего затрат	40	100	110	100	128.2	100

Как видно из таблицы 3, основные элементы затрат на сено из однолетних трав приходятся на ГСМ, текущий ремонт и семена. Самый большой удельный вес в структуре затрат занимают затраты на ГСМ, а именно в 2013г. 48,9 руб. на 1ц, что больше по сравнению с 2011 г. на 37,2 руб. на 1ц. Самые большие затраты на текущий ремонт в 2012 г. – 37,9 руб. на 1ц и 28,1% в структуре, что связано с износом старой техники. В 2013 г. эти расходы уменьшились в связи с приобретением новой техники. Затраты на семена составляют 14,4% в структуре затрат в 2013 г., что меньше чем в 2011 г. на 7%. Остальные статьи затрат занимают небольшой удельный вес в структуре себестоимости и возрастают незначительно. Общие затраты на производство 1ц сена существенно увеличились, а именно на 88,2 руб. на 1ц.

Таблица 4 Структура затрат на сено из многолетних трав

Статьи затрат	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	на 1ц	%	на 1ц	%	на 1ц	%
З/пл. с начислением	3,7	12,9	8,9	11,2	8,6	9,8
Амортизация	0,7	2,6	3,5	4,4	2,5	2,9

Текущий ремонт	7,5	26	38,2	35	8,5	9,7
ГСМ	11,8	41,4	23,3	29,2	31,6	36
А/транспорт	-	-	-	-	0,4	0,4
Прочие	-	-	-	-	12,5	14,2
Общепроизводственные	4,9	16,9	15,8	19,9	9,5	10,8
Всего затрат	28,6	100	79,9	100	87,7	100

Анализируя себестоимость сена из многолетних трав можно сказать, что основные затраты приходятся также на ГСМ и текущий ремонт, а также на прочие затраты и затраты на зарплату. Затраты на ГСМ в 2013 г. увеличились по сравнению с 2011 г. на 19,8 руб. на 1ц, также в основном в результате их удорожания. Самые большие затраты на текущий ремонт также в 2012 г.-28,2 руб. на 1ц. Затраты на зарплату увеличились в 2013 г. почти на 5 руб. В 2013 г. появились прочие затраты, которые в структуре занимают 14%. Общие затраты увеличились на 59,1 руб.

Таким образом затраты на сено из однолетних трав больше, чем затраты на сено из многолетних трав.

Анализируя себестоимость продукции растениеводства выяснили, что затраты достаточно высокие, поэтому в ГУСП «Тавакан» выявлены следующие резервы:

- 1.Повышение урожайности зерновых культур:
 - а) за счет улучшения качества семян;
 - б) за счет улучшения внесения удобрений (минеральных и органических);
 - в) за счет улучшения агротехники;
2. Применение новых технологий при выращивании зерновых:
 - а) покупка новых технических высокопроизводительных средств для возделывания зерновых по энергосберегающим технологиям;
 - б) рациональное использование рабочего времени и сокращение затрат человеческого труда;
3. Рациональное использование материальных средств, улучшение учета и контроля за расходованием оборотных средств при производстве, хранения и реализации зерна;
4. Особо следует выделить еще один финансовый инструмент снижения себестоимости за счет минимизации потерь при производстве продукции растениеводства. Для данного хозяйства совершенно необходимыми являются страхование следующих видов рисков, осуществляемых при государственной поддержке:
 - 1) воздействие опасных для производства сельскохозяйственной продукции природных явлений (атмосферная, почвенная засуха, суховеи, заморозки, вымерзание, выпревание, градобитие, пыльная буря, ледяная

корка, половодье, переувлажнение почвы, сильный ветер, ураганный ветер, землетрясение, лавина, сель, природный пожар);

2) проникновение и (или) распространение вредных организмов;

3) нарушение электро-, тепло-, водоснабжения в результате стихийных бедствий при страховании сельскохозяйственных культур;

4) стихийные бедствия (удар молнии, землетрясение, пыльная буря, ураганный ветер, сильная метель, буран, наводнение, обвал, лавина, сель, оползень);

5) нарушение электро-, тепло-, водоснабжения в результате стихийных бедствий, если условия содержания сельскохозяйственных животных предусматривают обязательное использование электрической, тепловой энергии, воды;

6) пожар [3; 4].

Рассчитаем пути снижения затрат за счет улучшения агротехники.

В ГУСП «Тавакан» зерновые культуры выращиваются в среднем на площади 4000 га. Для уборки зерновых на сегодня в хозяйстве имеется 13 комбайнов, из них 11 комбайнов марки СК5 «Нива». Имеющиеся комбайны 1986-1987 года выпуска и имеют высокий процент износа, а также являются устаревшими моделями. С получением кредита хозяйство планирует приобретение комбайна «Вектор».

Таблица 5 Характеристика комбайнов

Техническая характеристика комбайна	Единицы измерения	СК5 «Нива»	«Вектор»
Ширина захвата жатки	м	4,1-5	7
Производительность по зерну за 1 час основного времени	т/час	7,2	11
Вместимость бункера	м ³	3	6

Комбайн «Вектор» по сравнению с используемыми комбайнами СК5 «Нива» более экономичны:

- ширина захвата жатки больше на 40%;
- производительность по зерну в 1 час больше на 52%;
- вместимость бункера больше в 2 раза;
- топливный бак повышенной ёмкости позволяет работать комбайну «Вектор» более 16 часов без дозаправки.

Применение комбайна «Вектор» на обмолоте зерновых позволит хозяйству:

- сократить сроки уборки урожая на 10 дней;
- сократить потери зерна на 8%;
- сократить расход ГСМ на 18%;
- сократить затраты на ремонт на 20%;
- повысить производительность труда.

Комфортабельная кабина позволит улучшить условия труда механизатора.

Сегодня выработка на комбайне «Вектор» 1000 га при использовании комбайна в 1,5-2 смены.

Материальные затраты на уборку 1га зерновых комбайном СК5 «Нива» составляют 800 рублей. Материальные затраты на уборку 1 га зерновых комбайном «Вектор» составят 450 руб., что на 350 руб. экономичнее комбайна «Нива». При сезонной выработке 1000 га сумма экономии составит 350000 руб., сокращение потерь зерна до 8% при уборке 1000 га / 18ц/ га / 8% - экономия зерна составит 1440 ц, реализационная цена 320 руб. за 1 ц – сумма экономии составит 460800 рублей. Всего экономия затрат при использовании комбайна марки «Вектор» составит 760000 руб., срок окупаемости комбайна 3 года.

Устаревший тракторный парк и технологии возделывания зерновых культур негативно сказывается на итогах работы по производству зерна, удорожанию производимой продукции, нехватке финансовых средств. С получением кредита ГУСП «Тавакан» планирует приобрести трактор марки К-744Р2 и посевной комплекс «Омичка» СКП-2,1.

Таблица 6 Технические характеристики трактора марки К-744Р2 и посевной комплекс «Омичка» СКП-2,1

Техническая характеристика	Единицы измерения	Трактора		(+) (-)	Сеялки		(+) (-)
		К-701	К-744Р2		СЗС-2,1	СКП-2,1	
Мощность экс.	л.с	270	350	80			
Удельный расход топлива	л/га	9,2	6,5	-3,2			
Вместимость топливного бака	л	600	800	200			
Скорость движения агрегата	км/час	7	9	2			
Ширина захвата	м				5 сеялок 10,5	6 сеялок 12,6	+2,1
Производительность за 12 часов	га				87	104	+17

Посев пшеницы по стерневому фону производится на площади 1500 га, сев агрегатом К-701 плюс СЗС-2,1 с 5 сеялками перекрестным методом равен 87 га за 12 часов плюс 87 га второй след, 87 га засеивается за 2 дня. Таким образом, площадь в 1500 га засеивается ($1500\text{га} / 87\text{га} \cdot 2\text{дня} = 34,4\text{дня}$). Новый агрегат К-744Р2 с 6 сеялками СКП-2,1 рядовым способом при посеве в один след. Площадь в 1500 га при сменной выработке 104 га за 12 часов засеет ($1500/104 = 14,4\text{дня}$) за 14,4 дней. Расход ГСМ в смену агрегатом К-

701 с сеялками СЗС-2,1 ($87\text{га} \cdot 9,2\text{л} = 800\text{л} \cdot \text{на второй след} = 1600\text{л}$) равен 1600л. Расход ГСМ в смену агрегатом К-744Р2 с сеялками СКП-2,1 «Омичка» ($104\text{ га}/6,0\text{ л} = 624\text{ л}$) равен 624 л или меньше на 976 литров в смену. В денежном выражении ($796 \cdot 17 = 16600\text{ руб.}$) расход ГСМ в смену у агрегата К-744Р2 с сеялкой СКП-2,1 на 16600 руб. меньше.

Сравнивая работу двух агрегатов трактора К-701 с 5 стерневыми сеялками СЗС-2,1 и агрегата: трактора К-744Р2 с 6 сеялками СКП-2,1 «Омичка» ($34,4/14,4=2,4$) приходим к выводу:

1) Производительность нового агрегата К-744Р2+СКП-2,1 и агрегата К-701+СЗС-2,1 используемого в хозяйстве на посеве по стерневому фону выше в 2,4 раза;

2) Урожайность увеличивается за счет сокращения срока сева, качества укладки семян на 3-4 ц/га;

3) Расход ГСМ уменьшается в 2,5 раза.

Затраты на посев 1 га по стерневому фону агрегатом К-744Р2+СЗС-2,1=165 руб. Затраты на посев 1 га по стерневому фону агрегатом К-701+СКП-2,1=500 руб. $500\text{ руб.}-165\text{ руб.}=335\text{ руб.}$ экономия средств при посеве 1 га по стерневому фону новым агрегатом или в 3 раза меньше. Кроме того, трактор К-744Р2 будет использоваться на вспашке паров, зяби, транспортных работах. За сезон трактор К-701 вспахивает 120 га паров, 400га зяби при себестоимости 1 га пара 700 руб., и 1 га зяби 900 руб. Общие затраты при данной выработке составят 450000 руб. При выполнении данного объема трактором К-744Р2 затраты сократятся на 30%, или на 135 тыс. руб. При эксплуатации трактора в 1,5-2 смены, дополнительно экономия средств составит 70 тыс. руб. Таким образом, при посеве новым агрегатом в среднем 1000 га, экономия средств составит 335 тыс. руб. ($1000\text{га}/335\text{ руб.}$). Кроме того урожайность увеличиться на $3\text{га}/1000\text{га}/3\text{ ц/га}=300\text{т}/200\text{ руб.}=600\text{ тыс. руб.}$ – затраты 240 тыс.руб.=360 тыс.руб./, или дополнительно 360 тыс.руб. прибыли. За сезон эксплуатации трактора К-744Р2 экономия средств составит 875-900 тыс. руб. / 335 тыс. руб. + 360 тыс. руб. + 70 тыс. руб. = 900 тыс. руб. в год. Срок окупаемости трактора К-744Р2 и посевного комплекса СПК «Омичка» составит 4,5-5 лет в зависимости от эксплуатации ($4250050\text{ руб.}/900000\text{ руб.}=4,7\text{ лет}$).

Таким образом, у «Вектора» есть возможность вести эффективное зерновое производство.

Использованные источники:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утверждено Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 33н (в ред. Приказа Минфина России от 27.04.12 г. № 55н).
2. Быкова, И.В. Анализ основных факторов, влияющих на себестоимость продукции // Управленческий учет.- 2014.- №1.- С. 60-68.

3. Ефимов, О.Н. Агрострахование. Научно-практические рекомендации / О.Н.Ефимов - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., напечатано в России, 2012, 517 стр.
4. Ефимов О.Н. Системы организации агrostрахования в мире [Электронный ресурс]/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 133 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23084>.- ЭБС «IPRbooks», по паролю.
5. Пути повышения окупаемости затрат производстве зерна. - Интернет источник.- <http://www.economicfigure.ru/efogs-637-1.html> . Дата просмотра - 4.11.2014.
6. Факторы снижения себестоимости продукции // Экономика АПК. Интернет источник.- <http://konspekts.ru/ekonomika-2/ekonomika-apk/factory-snizheniya-sebestoimosti-produkcii/> . Дата просмотра - 4.11.2014.
7. Галиуллина, Э. Ш., Горшкова, В. И. О факторах снижения издержек предприятия. // Четвертая Междунар. студ. электронная научная конференция «Студ. научный форум» 15 февраля - 31 марта 2012. Интернет источник. - <http://www.rae.ru/forum2012/231/346> . Дата просмотра - 5.11.2014.

Ефимов О.Н., к.э.н.

доцент

Сарваева Л.И.

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Оценка финансового состояния устойчивости и деловой активности организации представляет собой обязательный элемент управления. Результаты этой оценки служат основой характеристики финансово-экономического состояния предприятия, от которого зависит успех экономического субъекта на рынке [4].

Финансовые коэффициенты представляют собой относительные показатели финансового состояния организации, рассчитываемые в виде отношений абсолютных показателей финансового состояния или их линейных комбинаций.

Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными величинами, а также в изучении их динамики за отчетный период и за ряд лет [1].

По мнению профессора И.А. Масловой, главной задачей анализа деловой активности является исследование длительности производственно-коммерческого цикла предприятия и его составляющих; выявление причин изменения длительности производственного цикла; определение

соотношения длительности производственно-коммерческого цикла и периода погашения кредиторской задолженности. Результаты проведенного анализа являются источником информации для выявления резервов ускорения оборачиваемости оборотных средств и разработки конкретных мероприятий, направленных на повышение эффективности использования оборотных средств. Высокий уровень деловой активности организации позволяет ей реализовывать свои стратегические интересы с целью достижения определенных результатов деятельности [5].

Проведем анализ деловой активности на материалах деятельности ООО СХП имени Ленина Бураевского района Республики Башкортостан за период 2011-2013 года. Основной целью деятельности ООО СХП имени Ленина является извлечение прибыли. Общество занимается растениеводством в сочетании с животноводством (смешанное сельское хозяйство); выращивание зерновых и зернобобовых культур; выращивание кормовых культур; заготовка растительных кормов; разведение крупного рогатого скота; разведение овец, коз, лошадей, ослов, мулов и лошаков; разведение пчел; выращивание зерновых, технических и прочих сельскохозяйственных культур.

Таблица 1 Основные показатели деловой активности

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение		
				2012г. к 2011г.	2013г. к 2012г.	2013г. к 2011г.
Оборачиваемость активов, оборот	0,4	0,3	0,3	-0,1	1,0	-0,1
Оборачиваемость оборотных активов, оборот	0,9	0,8	0,8	-0,1	1,0	-0,1
Период оборачиваемости оборотных активов, дн.	405,5	456,2	456,2	50,7	1,0	50,7
Оборачиваемость запасов	1,1	0,9	1,0	-0,2	0,1	-0,1
Период оборачиваемости запасов	317,6	405,5	365	87,9	-40,5	47,4
Оборачиваемость дебиторской задолженности	5,5	5,7	4,4	0,2	-1,3	-1,1
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	66,1	64,0	82,9	-2,6	18,9	16,8
Оборачиваемость кредиторской задолженности	6,9	4,0	3,7	-2,9	-0,3	-3,2
Период оборачиваемости кредиторской задолженности	53,1	91,2	98,6	38,4	7,4	45,5

Данные таблицы показывают, что оборачиваемость активов увеличилась в 2012 году, что указывает на небольшое улучшение эффективности использования активов и увеличение отдачи от их

использования. В 2011 году коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составил 5,2 об. Оборачиваемость дебиторской задолженности выросла в 2012 году на 0,3 об.и составила 5,5 об. В 2013 году показатель резко вырос на 0,2 об.и составил 5,7 об. Из этого следует, что эффективность дебиторской задолженности выросла, поскольку имеется рост ее отдачи. В целом оборачиваемость активов предприятия за три года не изменилась и составила 0,3 оборота.

Рекомендуется: увеличить отдачу от использования активов и наращивать объем продаж, снизить рост запасов, чтобы увеличить их оборачиваемость. Чтобы повысить эффективность использования оборотных средств необходимо эффективное управление дебиторской задолженностью. Для этого нужно организовать контроль за состоянием расчетов с покупателями по отсроченным задолженностям, предоставлять скидки при досрочной оплате, следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, ориентироваться на большее число покупателей, для того чтобы снизить риск неуплаты покупателями.

С целью привлечения оборотных средств и увеличения прибыли предлагаем внедрить направление «Предоставление скидки». Реализация этого направления предлагаем осуществить через предоставление отсрочек платежей, предоставление скидок и т.п.

Чтоб оценить реальную сумму денег в момент оплаты, при установленной договором сумме и при известной динамике цен (индексе цен), с учетом их покупательной способности, необходимо найти коэффициент, обратный индексу цен, который составит, формула (1.1).

$$K_i = S: I_c, \quad (1.1)$$

где S - сумма установленная договором, тыс. руб.;

I_c - индекс цен.

Так, за последний год цены выросли на 5 %, тогда индекс цен составит 1,05. Соответственно выплата задолженности в размере 1000 тыс. руб. в настоящее время составит: $K_i = 1000 * 1,05 = 1050$ тыс. руб. Тогда реальная потеря выручки в связи с инфляцией составит 50 тыс. руб. В пределах этой величины скидка с договорной цены, предоставляемая при условии досрочной оплаты, позволила бы снизить потери ООО СХП им.Ленина от обесценения денег.

В ООО СХП им.Ленина на конец 2013 г. выручка от продаж 40527 тысяч рублей было получено на условиях последующей оплаты (с образованием дебиторской задолженности). Средний период погашения дебиторской задолженности на предприятии к концу отчетного периода составил 30 дней. Допустим, что ежемесячный темп инфляции равен 1,083 % (при ставке рефинансирования ~13 %), тогда индекс цен $I_c = 1,01083$. Таким образом, в результате месячной отсрочки платежа предприятие получит реально лишь 98,93 % ($1 / 1,01083 \times 100$) договорной стоимости продукции.

Для сложившегося на предприятии периода погашения дебиторской задолженности, равного примерно месяц, индекс цен составит в среднем 1,02.

Тогда коэффициент падения покупательной способности денег будет равен 0,98 (1/1,02). Иначе говоря, при среднем сроке возврата дебиторской задолженности, равном 1,5 месяца, общество реально получает лишь 98 % стоимости договора, потеряв с каждой тысячи рублей около 2 %, т.е. 19,60 рублей.

Можно сказать, что годовая выручка за продукцию в 2013 г., продаваемую на условиях последующей оплаты, общество получило реально лишь 40527 тыс. руб. В этой связи для ООО СХП им.Ленина было бы целесообразно установить некоторую скидку с договорной цены при условии досрочной оплаты по договору.

Следующим аргументом в пользу предоставления скидок покупателям в случае досрочной оплаты является тот факт, что предприятие при этом получает возможность сократить не только дебиторскую задолженность, но и объем финансирования, иначе говоря, объем необходимого капитала. Если средний срок оплаты дебиторской задолженности составляет 45 дней, а ООО СХП им. Ленина предоставляет покупателям 2 %-ную скидку за оплату в срок не позднее 1 дня с момента отгрузки, то такая скидка для предприятия будет сопоставима с получением кредита по ставке $17,38 \% [2 * 365 / (45-3)]$. Если предприятие привлекает заемные средства под 18 % годовых, то такие условия будут для него выгодными.

Использование системы скидок за ускорение расчетов в ООО СХП им. Ленина дает возможность сократить расходы по контролю и взысканию дебиторской задолженности и, кроме того, получить информацию о платежеспособности и финансовой устойчивости покупателя. Вероятно, что отказ от выгодной сделки свидетельствует о наличии у него финансовых затруднений.

Другим способом воздействия на ускорение расчетов с покупателями является введение в расчет штрафных санкций за задержку платежа. Несмотря на то, что внешне механизм санкций равноценен скидкам, в большинстве случаев он менее выгоден продавцу и покупателю.

Таким образом, в результате данного мероприятия, мы не только привлечем дополнительных покупателей, но и увеличим приток оборотных средств и получим прибыль.

3. Постоянно действующим резервом повышения эффективности сельскохозяйственного предприятия является страхование аграрных рисков [2,3]. При этом страхование следует рассматривать как необходимые затраты перед угрозойкратно больших безвозвратных потерь.

4. Для данного хозяйства совершенно необходимыми являются страхование следующих видов рисков, осуществляемых при государственной поддержке [3]:

5. 1) воздействие опасных для производства сельскохозяйственной продукции природных явлений (атмосферная, почвенная засуха, заморозки, вымерзание, выпревание, градобитие, сильный ветер, природный пожар);

6. 2) проникновение и (или) распространение вредных организмов;

7. 3) заразные болезни животных, массовые отравления;

8. 4) пожар.

Подводя итоги, можно сказать, что стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обуславливается главным образом именно его деловой активностью.

Использованные источники:

1. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии [Текст]: учебник / И.А.Дубровин.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013.- 10 с.

2. Ефимов, О.Н. Агροстрахование. Научно-практические рекомендации / О.Н.Ефимов - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., напечатано в России, 2012. - 517 стр.

3. Плотников, В.С. Управленческий учет [Текст] Журнал /В.С.Плотников, 2012.- 89-94 с.

4. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий. Менеджмент и анализ [Текст]: учебник / А.Д.Шеремет.-М.: ИНФРА, 2012.- 400 с.

5. Ефимов О.Н. Становление и развитие общего и сельскохозяйственного страхования в России [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 1Q2 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23087>.— ЭБС «IfRbods», по паролю

*Ефимов О.Н., к.ф.н.
доцент*

*Хафизова Л.М.
студент 5 курса
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА

Кредит происходит от латинского "kreditum" (ссуда, долг). В то же время "kreditum" переводится как "верую", "доверяю". В широком смысле слова — и с юридической, и с экономической точек зрения — кредит — это сделка, договор между юридическими или физическими лицами о займе. Один из партнеров (кредитор) предоставляет другому (заемщику) деньги (иногда имущество) на определенный срок с условием возврата

эквивалентной стоимости, как правило, с оплатой этой услуги в виде процента.

Актуальность темы определяется тем, что в условиях перехода к рыночной экономике в России существенно изменились состав и структура денежных доходов населения. В частности, увеличился временной интервал, необходимый для накопления определенной суммы сбережений, достаточной для приобретения населением товаров и услуг. В связи с этим, возросла роль потребительского кредита, призванного устранить временной разрыв между потребностью в получении товаров или услуг и возможностью их оплаты.

В настоящее время кредиты физическим лицам позволяют достичь желанной цели немедленно, когда нам это необходимо. Благодаря кредитованию любой человек может приобрести машину, бытовую технику, мебель, слетать в отпуск, отдохнуть, сделать ремонт в квартире, получить образование и даже приобрести недвижимость, не дожидаясь полного накопления необходимой для этого суммы.

Последние несколько лет в России наблюдался стремительный рост потребительского кредитования. Можно выделить несколько причин подобного роста:

- во-первых, отмечается рост благосостояния населения и, как следствие, появление желания покупать более дорогие вещи, не являющиеся вещами первой необходимости (машины, бытовую технику, новую мебель)
- во-вторых, опыт последних лет показал неэффективность простого накопления денег вследствие инфляции и колебаний валютных курсов, и, все чаще, предпочтение отдается вложениям в те или иные товары.

Проведен анализ потребительского кредитования по материалам ЗАО «Банк Русский Стандарт»

Факторы, оказавшие влияние на изменение размера прибыли:

Таблица 1. Изменение структуры ссудной задолженности физических лиц

Показатель	на 1 января 2013	на 1 октября 2013	Изменени е
Кредиты физическим лицам	669049,44	1 140 000	470 951
Задолженность по кредитным картам	465924	845692	379 768
Прочие кредиты по физическим лицам	203125,44	294308	91 183
Доля кредитов по пластиковым картам, %	69,64	74,18	5
Доля прочих кредитов, %	30,36	25,82	-5

Осенью 2012 года многие российские банки ужесточили требования к заемщикам, опасаясь увеличения просрочек. Из-за этого увеличение невозвратов может и не привести к дополнительному сокращению объемов кредитования или введению дополнительных требований к заемщикам.

В течение анализируемого периода наблюдается рост просрочек по кредитам физических лиц. Если в начале года не возвращали 3,12% кредитов, то к концу анализируемого периода этот показатель составил 8,87%.

При принятии решения о выдаче кредита предпочтение отдается клиентам, активно работающим по расчетному счету, открытому в банке и находящимся на кассовом обслуживании.

Необходимым условием рассмотрения заявки является наличие у заемщика обеспечение возвратности кредита в виде залогов. Залогодателем по кредиту могут выступать третьи лица. В ряде случаев кредиты могут выдаваться без залогов по решению кредитного комитета банка.

Таблица 2. Абсолютные показатели финансовой устойчивости 2013г. к 2011г тыс. руб.

Показатели	Условные обозначения	2011 г.	2013 г.	Изменения за период
1. Источники формирования собственных средств (капитал и резервы)	ИСС	24803	33076	8273
2. Внеоборотные активы	ВОА	21284	20562	-722
3. Наличие собственных оборотных средств (стр. 1 – стр. 2)	СОС	3519	12514	8995
4. Долгосрочные обязательства (кредиты и займы)	ДКЗ	12259	11558	-701
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников, формирование оборотных средств (стр. 3 + стр. 4)	СДИ	15778	24072	8294
6. Краткосрочные кредиты и займы	ККЗ	6173	6452	279
7. Общая величина основных источников средств (стр. 5 + стр. 6)	ОИ	21951	30524	8573
8. Общая сумма запасов	З	19762	28501	8739
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов (стр. 5 – стр. 8)	ДСДИ	-3984	-4429	8413
10. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников финансирования запасов (стр. 7-стр. 8)	ДООИЗ	2189	2023	-166

11. Трехфакторная модель типа финансовой устойчивости	$M = \Delta \text{COC};$ $\Delta \text{СДИ};$ $\Delta \text{ОИЗ}$	$M = (0,0,0)$	$M = (0,0,1)$	-

Оценку финансовой устойчивости предприятия можно осуществлять с помощью достаточно большого количества финансовых коэффициентов.

Показатель удельного веса просроченной задолженности является одним из ключевых индикаторов, характеризующих качество кредитного портфеля коммерческого банка.

Кредитный портфель ЗАО «Банк Русский стандарт» сформирован следующим образом (табл.3).

Таблица 3 Кредитный портфель ЗАО «Банк Русский стандарт», тыс.руб.

Категория заемщика	01.01.10г.	01.01.11г.	01.01.12г.	01.01.13г.
Физические лица	12547,50	26309,12	43312,98	88400,8
Юридические лица	72143,66	91738,68	183945,25	183601,65
ИТОГО	84691,16	118047,80	227258,23	272002,45

За прошедший год обеспечено незначительное наращивание кредитного портфеля банка.

Объем ссудной задолженности за 2012г. вырос на 44,7 млн. руб., что на 19,7% больше по сравнению с 2011 г.

При этом объем ссудной задолженности юридических лиц за 2012г. незначительно снизился (на 343,6 тыс. руб.), а объем ссудной задолженности физических лиц увеличился на 45,09 млн. руб. (т.е. на 2,04%) по сравнению с 2011г.

В целом за анализируемый период кредитный портфель вырос в 3,2 раза.

Вышеназванные проблемы кредитования дают основу для разработки предложений по совершенствованию кредитования в ЗАО «Банк Русский Стандарт». В работе по снижению времени рассматривания заявок в ЗАО «Банк Русский Стандарт» рекомендуется выполнить мероприятия по устранению причин,

Эффективность потребительского кредита. Важнейшим экономическим показателем в экономике, оказывающийся под влиянием потребительского кредита — это показатель платежеспособности спроса населения

Таблица 4. Расчет эффективности ЗАО «Банк Русский стандарт», тыс. руб.

Показатель	Показатели по годам проекта мероприятий			
	2010	2011	2012	2013
1. Инвестиции на модернизацию банкоматов (установка депозитных модулей), тыс. руб.	4 280,0	0,0	0,0	0,0

2. Чистый доход от реализации мероприятий, тыс. руб.	x	29 611,8	x	x	
3. Планируемая ставка процентной доходности активов, %	50,00	50,00	50,00	50,00	
4. Чистые процентные доходы от реинвестирования, тыс. руб.	x	x	14 805,9	7 403,0	
5. Дополнительные процентные расходы по привлечению, тыс. руб.	x	x	10 846,6	12 424,4	
6. Чистый доход по годам, тыс. руб.	-4 280,0	29 611,8	3 959,3	-19 827,3	
7. Чистый накопленный доход, тыс. руб.	-4 280,0	25 331,8	29 291,2	9 463,8	
8. Ставка дисконтирования (средняя ставка размещения ресурсов на МБК), %	10,5%				
9. Коэффициент дисконтирования, коэф.	1,0000	0,9050	0,8190	0,7412	
10. Чистый дисконтированный накопленный доход (NPV)	-4 280,0	22 924,7	23 989,0	7 014,2	

В целом приведенные результаты экономической оценки мероприятий по совершенствованию потребительского кредитования в Банке «ВТБ 24» свидетельствуют о достаточной степени их привлекательности с точки зрения инвестирования средств и целесообразности практической реализации.

Анализ кредитной политики ЗАО «Банк Русский Стандарт» выявил проблемы, с которыми банку приходится сталкиваться в процессе кредитования.

Во-первых, ключевым видом риска для Банка является риск не возврата или несвоевременного возврата заемщиками кредитов, полученных от Банка. Несмотря на то, что доля просроченной задолженности невелика (0,16%), имеются отдельные кредиты, выданные крупным клиентам, задолженность по которым на начало отчетного периода 2013 г. составляла 13-18% собственного капитала банка.

В своей деятельности по решению данной проблемы ЗАО «Банк Русский Стандарт» создает достаточные резервы под возможные потери по кредитам, также поддерживает структуру кредитного портфеля согласно нормативам ЦБ РФ и следует принятого курса на диверсификацию (распределение риска).

Во-вторых, в современном мире конкуренции и предложения различных кредитных услуг ЗАО «Банк Русский Стандарт» может сдать свои позиции по причине длительного оформления заявки на кредит (большой пакет документов, продолжительное время на проверку кредитоспособности заемщика и т.д.).

Вышеназванные проблемы кредитования дают основу для разработки предложений по совершенствованию кредитования в ЗАО «Банк Русский Стандарт».

Здесь можно выделить два момента:

- организация работы с проблемными кредитами;
- направленность на снижение времени обработки заявки на кредит.

Рассмотрим предложенные пути совершенствования кредитования в ЗАО «Банк Русский Стандарт» более подробно.

Работа с проблемными кредитами должна включать элементы страхования, которые банки включают в свои программы кредитования, некоторые кредиты неизбежно переходят в разряд проблемных. Обычно это означает, что заемщик не произвел своевременно один или более платежей или что стоимость обеспечения по кредиту значительно снизилась. Несмотря на то, что каждый проблемный кредит имеет свои особенности, всем им присущи определенные общие черты, которые говорят банкиру о том, что возникли определенные трудности [1].

1. Необычные или необъяснимые причины задержки предоставления финансовой отчетности, осуществления платежей или прекращения контактов с работниками банка.

2. Любое неожиданное изменение заемщиком методов расчета амортизации, взносов по пенсионным планам, оценки товарно-материальных запасов, начисления налогов или расчета прибыли.

3. Реструктурирование задолженности или отказ от выплаты дивидендов, изменение кредитного рейтинга заемщика.

4. Неблагоприятные изменения цены на акции заемщика.

5. Наличие чистых убытков в течение одного или нескольких лет, измеренных с помощью показателей доходности активов, доходности капитала или прибыли до уплаты процентов и налогов.

6. Неблагоприятные изменения структуры капитала заемщика (показателя соотношения акционерного капитала и долговых обязательств), ликвидности (коэффициент «критической» оценки) или деловой активности (например, соотношения объема продаж и товарно-материальных запасов).

7. Неожиданные и необъяснимые изменения в размере остатков на счетах клиента.

В случае если кредит становится проблемным, можно предложить следующие основные шаги, которые описаны зарубежными экспертами по разработке планов по возврату кредитов.

1. Всегда помнить о цели разработки подобных планов - максимизации шансов банка получить полное возмещение своих средств.

2. Крайне важными являются быстрое выявление и объявление о возникновении любых проблем, связанных с кредитом.

3. Отделить ответственность по разработке подобных планов от функции кредитования для того, чтобы избежать возможных столкновений интересов у конкретного кредитного инспектора.

4. Кредитные инспектора должны как можно быстрее обсудить с проблемным заемщиком возможные варианты решения проблемы, особенно в части сокращения расходов, увеличения потока наличности и улучшения контроля со стороны менеджеров. Данная встреча должна предваряться анализом проблемы и возможных причин ее возникновения, а также выявлением особых проблем (в том числе наличия других кредиторов).

5. Сотрудники, занимающиеся возвратом кредитов, должны изучить налоговые декларации и судебные иски для того, чтобы выяснить, имеет ли заемщик другие неоплаченные долговые обязательства.

6. Сотрудники банка должны оценить качество, компетентность и честность руководства фирмы-заемщика и посетить заемщика для того, чтобы на месте оценить его имущество и деятельность.

Естественно, наиболее приемлемым вариантом всегда является такой пересмотр условий кредитного договора, который дает и банку, и его клиенту шанс возобновить нормальную деятельность. Даже при наличии серьезных проблем с кредитным договором у банка подобных проблем может не быть у клиента. Это означает, что в случае правильно разработанного кредитного договора неразрешимые проблемы возникают редко. Однако неправильно составленный кредитный договор может усугубить финансовые проблемы заемщика и послужить причиной невыполнения обязательств по кредиту.

Следует особо обратить внимание на совершенствование работы с кредитными рисками с использованием механизмов страхования. Страхование и привлечение достаточного обеспечения позволяют вернуть ссуженные средства и компенсировать убытки банка по процентам за кредит путем страхового возмещения от страховой компании или реализации обеспечения. Однако в условиях запутанной и усложненной процедуры реализации обеспечения более предпочтительным выглядит страхование кредитов в надежной страховой компании, поскольку в этой ситуации проблемами залога, его наличия, сохранности, реализации в случае непогашения кредита занимается страховая компания, а не банк, что, в свою очередь, экономит средства банка и рабочее время сотрудников кредитных подразделений.

Выдача кредитов характеризуются высоким риском невозврата средств, что обуславливает необходимость формирования грамотной и эффективной системы управления кредитными рисками, к которым относятся:

- страхование залога принадлежащего заемщику движимого (автокредитование) или недвижимого (ипотека) имущества,

- страхование жизни и здоровья заемщика,
- страхование коммерческих (торговых) кредитов,
- страхование от рисков, связанных с использованием кредитных карт

и т.д. [4;5].

В работе по снижению времени рассматривания заявок в ЗАО «Банк Русский Стандарт» рекомендуется выполнить мероприятия по устранению причин, вызывающих данную проблему:

1. Большой пакет документов по кредитованию. С целью привлечения большего количества клиентов нужно пересмотреть и сократить количество документов, необходимых для оформления кредита.

2. Ошибки специалистов (недоработки в документах).

Здесь необходима целенаправленная работа с персоналом: в данном случае ужесточение требований к работе, стимулирование (материальное (снижение оклада, повышение премии) и нематериальное.

Данные рекомендации, реализованные в комплексе, будут способствовать оптимизации оборота кредитных денег, что значительно повысит конкурентоспособность ЗАО «Банк Русский Стандарт» на фоне других.

Таковы основные шаги по совершенствованию кредитной политики ЗАО «Банк Русский Стандарт». Хочется подчеркнуть, что основной идеей в исследовании этого вопроса в работе является систематический подход.

Говоря о ЗАО «Банк Русский Стандарт» следует отметить, что в своем развитии банк опирается на богатый опыт работы с предприятиями и организациями различных отраслей и форм собственности. ЗАО «Банк Русский Стандарт» уверенно расширяет своё присутствие на рынке розничных услуг. Московские отделения и сеть региональных филиалов банка в 18 городах России предоставляют населению широкий спектр востребованных банковских продуктов и услуг.

Использованные источники:

1. Александрова Н.Г., Александров Н.А. Банки и банковская деятельность для клиентов. – СПб: Питер, 2010.
2. Аксенов, А. П. Экономика банка [Текст]: учебник / А.П. Аксенов. – Москва: КноРус, 2011.
3. Ефимов О.Н. Категории страхования// Страховой рынок Российской Федерации в условиях вступления в ВТО: состояние и перспективы развития: материалы Международной научно-практической конференции (5-7 июня 2012 г., г. Нижний Новгород) / гл. ред. Минеев В.И., отв. ред. Домнина О.Л., Злобин Е.В.; ВГАВТ, РОСГОССТРАХ. - Нижний Новгород, 2012. - 653 с.
4. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.

5. Терехова, В.А. Бухгалтерский финансовый учет [Текст]: учебник / В.А. 7. Терехова, В.Г Гетьман. - Дашков и К., 2009.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 21 октября 1994 г.: (ред. от 01.03.2013). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

*Ефимов О.Н., к.э.н.
доцент*

*Ямбулатова Л.Р.
студент 5 курса*

*Экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа*

ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, а так же уровень себестоимости[4].

Актуальность темы моей статьи, определяется тем, что главной задачей функционирования любого предприятия является получение положительных финансовых результатов. Ни одно коммерческое предприятие не может существовать, не получая прибыли, иначе деятельность предприятия будет бессмысленна, поэтому от правильного распределения и использования прибыли зависит эффективность работы предприятия[3].

Целью получения прибыли предприятия является дальнейшее функционирование его на рынке.

Прибыль как главный стимул предпринимательской деятельности обеспечивает потребности самого предприятия и государства в целом. Поэтому важно не только определить состав прибыли предприятия, но и раскрыть механизм ее формирования, определить долю каждого фактора ее роста или снижения[5].

Существуют следующие факторы, ведущие к изменению прибыли:

- 1) Объем продаж;
- 2) Рост цен;
- 3) Снижение себестоимости;
- 4) Обновление ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции[4].



Рисунок 1 Источники увеличения прибыли

Пути увеличения прибыли на предприятии рассмотрим на примере ЗАО «Давлекановская молочная компания»

ЗАО «Давлекановская молочная компания» специализируется на производстве натуральной молочной продукции. На сегодняшний день производится: более 30 наименований молочной продукции высочайшего

качества, ежегодный объем переработки молока более 24 тысяч тонн, всегда налаженная и постоянно расширяющаяся география поставок продукции, а также современное оборудование и соответствие международным стандартам качества производство цельномолочной продукции.

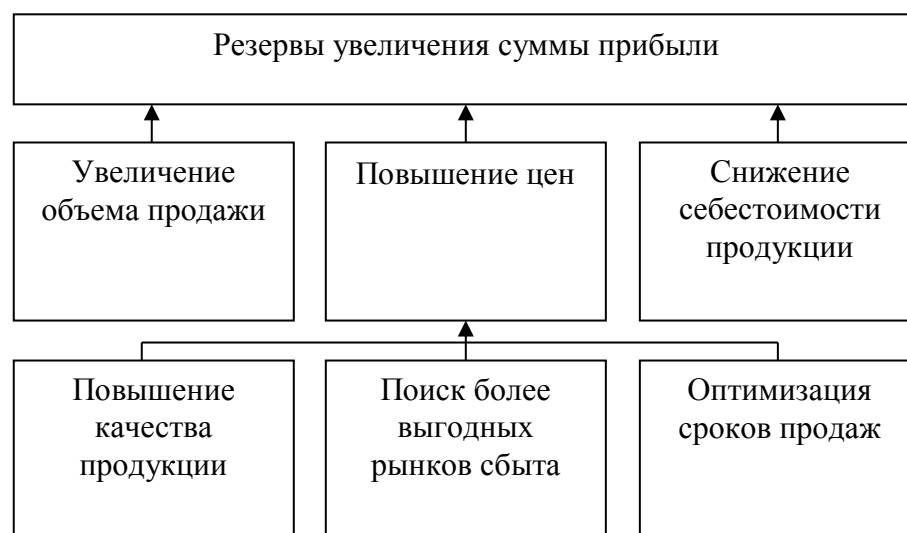
Таблица 1 Соотношение доходов и расходов предприятия

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Абс. изм., тыс. руб.	Темп роста, %
Доходы	183489	109773	154534	-28955	84,2
Расходы	161965	99783	145780	-16185	90,0
Соотношение доходов и расходов	1,13	1,10	1,06	-0,07	93,6

По данным анализа за 3 последних года, выручка предприятия в 2012 году сократилась на 73319 тыс. руб. (на 45,7%) и составила 87034 тыс. руб. В 2013 году выручка увеличилась по сравнению с 2012 годом на 41737 тыс. руб. (на 48%) и составила 128771 тыс. руб. В целом с 2011 по 2013 года выручка сократилась на 31582 тыс. руб. или на 19,7%.

Себестоимость реализованной продукции также сократилась. Поскольку себестоимость сократилась почти пропорционально выручке, то значит это связано с сокращением продаж. Поскольку доля себестоимости в выручке увеличилась в 2013 году, прибыль от продаж сократилась. Причиной стало удорожание цен на сырье и материалы. Валовая прибыль имеет стабильную динамику уменьшения. Показатели прибыли от продаж аналогичны показателям валовой прибыли.

В 2013 году чистая прибыль уменьшилась по сравнению с 2012 годом на 553 тыс. руб. и составила 8754 тыс. руб. В целом с 2011 по 2013 года чистая прибыль сократилась на 12770 тыс. руб. Основная причина сокращения в 2012 году – это сокращением объема производства и реализации, а также рост себестоимости продукции. Данные о чистой прибыли на 1 руб. продаж говорят об очень низкой рентабельности деятельности предприятия.



За счет сокращения энергетических затрат (электроэнергия, отопление) ожидается сокращение себестоимости производства 1 л. молока на 0,06 руб. За счет модернизации оборудования ожидается рост производительности переработки молока с его возможным увеличением на 540000 л.

Таблица 4 Резерв увеличения суммы прибыли за счет снижения себестоимости молока

Вид продукции	Резерв снижения себестоимости 1 л., тыс.руб.	Фактический объем реализации молока, л.	Резерв увеличения объема реализации, л	Возможный объем реализации, л	Резерв увеличения суммы прибыли, тыс.руб.
1	2	3	4	5=3+4	6=2*5
Молоко	0,06	15245000	540000	15785000	947
Итого	—	—	—	—	947

Таким образом, резерв увеличения суммы прибыли за счет снижения себестоимости молока составил 947 тыс.руб.

Таблица 5 Обобщение резервов увеличения суммы прибыли, тыс.руб.

Источник резервов	Сумма, тыс.руб.
Увеличение объема продаж	800
Снижение себестоимости продукции	947
Итого	1747

Исходя из выявленных резервов увеличения объема реализации продукции и снижения себестоимости молока увеличение суммы прибыли возможно на 1747 тыс.руб.

При поиске путей увеличения прибыли на предприятии нельзя обойтись без надежного инструмента защиты от сопутствующих на

современном рынке разнообразных рисков, каким является страхование [6; 7].

Страхование решает задачи минимизации инвестиционных и инновационных рисков предприятия.

Можно предложить следующий алгоритм формирования страховой защиты ЗАО «Давлекановская молочная компания».

1-й этап

Выявление совокупности рисков, создающих потенциальную угрозу для деятельности ЗАО «Давлекановская молочная компания»:

- Риски, связанные с эксплуатацией зданий, сооружений, оборудования;
- Риски, связанные с ответственностью при эксплуатации опасных производственных объектов;
- Риски, связанные с предпринимательской и финансовой деятельностью предприятия.

2-й этап

Выделение и дифференциация страховых рисков ЗАО «Давлекановская молочная компания», определение страховых стоимостей, расчет потенциальных убытков, мониторинг действующих страховых программ.

3-й этап

Распределение уровней страхового покрытия, формирование страховых программ, выбор страховой компании.

Реализация данных мероприятий позволит увеличить прибыль на предприятии и приведет к повышению эффективности деятельности предприятия в целом.

Использованные источники:

1. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.Ф. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. 2-ое изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2012. – 688 с.
2. Ахметов, О.П. Возможности стабилизации производства предприятий [Текст] / О. П. Ахметов // АПК: экономика, управление. - 2012. - № 12.- С. 19 – 22.
3. Батьковский, М.А. Анализ финансового состояния предприятия и внутренние механизмы его оздоровления [Текст] / М.А. Батьковский, И.В. Булава, К.Н. Мингалиев // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. - № 39. – С. 18 – 25.
4. Волков, О.И. Экономика предприятия [Текст] : учебник / О.И. Волков. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 520с.
5. Грузинов, В.П. Экономика предприятия и предпринимательства [Текст]: учебник / В.П. Грузинов. - М. : СОФИТ, - 2012. – 375 с.

6. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.

7. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.

Ефимов О.Н., к.э.н.

доцент

Курникова С.П.

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье предлагается анализ пути повышения прибыльности предприятия. Определено понятие прибыли как экономической категории. Выявлены резервы увеличения прибыли конкретного сельскохозяйственного кооператива и разработаны рекомендации относительно их внедрения.

Рыночная экономика определяет конкретные требования к системе управления предприятиями. Необходимо более быстрое реагирование на изменение хозяйственной ситуации с целью поддержания устойчивого финансового состояния и постоянного совершенствования производства в соответствии с изменением конъюнктуры рынка.

Предприятие самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития, исходя из спроса на производимую продукцию и необходимость обеспечения производственного и социального развития. Самостоятельно планируемым показателем в числе других стала прибыль.

Прибыль является основной целью деятельности предприятия. Прибыль предприятия зависит от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия. Рост прибыли создает финансовую базу для экономического развития предприятия. В связи с этим задачей предприятия является не только получение максимального размера прибыли в текущем периоде, а ее эффективное распределение и использование для обеспечения дальнейшего роста компании. Среди факторов влияющих на изменение прибыли можно выделить объем производства продукции, качество товара, конкурентоспособность предприятия, его деловую репутацию [3].

Проблема грамотного и эффективного управления прибылью является наиболее актуальной на современном этапе развития экономики России. Многие предприятия стремятся максимизировать прибыль в краткосрочном периоде и не осуществляют финансовых вложений в развитие производства. Это происходит отчасти из-за недостатка экономических знаний руководства

предприятий, отчасти из-за нестабильности экономической ситуации в стране. Механизм эффективного управления прибылью должен способствовать повышению эффективности производства и стимулировать его развитие. На большинстве российских предприятий данному и наиболее важному аспекту уделяется недостаточное внимание.

Таким образом, важнейшей задачей управления прибылью предприятия является осуществление анализа состава и динамики прибыли.

К основным задачам экономического анализа прибыли относятся:

- контроль за формированием прибыли;
- определение влияния внешних и внутренних факторов на формирование прибыли;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли;
- осуществление прогноза величины прибыли;
- оценка возможных мероприятий по увеличению прибыли.

Проанализируем прибыль в СПК имени Мичурина Туймазинский район РБ по форме № 2 «Отчет о финансовых результатах» за 2011 – 2013 гг.

Таблица 1 Анализ прибыли в СПК имени Мичурина

Показатель	2011г.	2012г.	2013г.	2013г. к 2011г., %
Выручка от реализации	25448	31333	33458	131,5
Производственная себестоимость реализованной продукции	28899	25820	29781	103,1
Валовая прибыль	3451	5513	3677	106,5
Прибыль от продаж	3451	5513	3677	106,5
Проценты к уплате	112	344	945	843,8
Прочие доходы	9379	4288	11336	120,9
Прочие расходы	3869	1184	5357	138,5
Прибыль до налогообложения	1947	8273	8711	447,4
Чистая прибыль	1947	8273	8711	447,4

Таким образом, по данным таблицы можно отметить, что за анализируемый период в СПК имени Мичурина наблюдается повышение показателей, характеризующих результаты финансово-хозяйственной деятельности, а именно прибыль от продаж увеличилась на 6,5 %, вследствие того, что темпы роста выручки намного превышают темпы роста себестоимости. В результате того, что деятельность по прочим операциям за анализируемый период была прибыльной наблюдается значительное увеличение чистой прибыли на 347,4 %.

На основе анализа прибыли, предлагается план мероприятий, осуществление которых позволит создать основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми

участниками коммерческого дела, и соответственно повысить эффективность работы.

Пути повышения прибыли СПК имени Мичурина Туймазинский район РБ: совершенствование плана производства продукции животноводства.

Поэтому в качестве основной резерва увеличения формирования выручки предприятия будем использовать пути увеличения продуктивности коров, а соответственно выпуска молока, что приведет к увеличению размеров прибыли предприятия.

Проектная мощность фермы рассчитана на содержание 389 голов крупного рогатого скота из которых на данный момент содержится только 377 голов.

Таким образом, мы имеем резерв увеличения производства молока за счет роста поголовья коров молочного направления. Тем самым увеличиваем количество коров на 12 ед. Оценим как изменится объем производства молока и эффективность данных рекомендаций.

Предлагаю приобрести коров породы черно-пестрая. Коровы черно-пестрой породы являются лучшими по своей молочной продуктивности, хорошо акклиматизируются в различных природно-климатических условиях.

При создании им соответствующих условий способны давать 5—6 тыс. кг молока в год при жирности 3,5—3,7%. От лучших коров этой породы надаивают в год 10—20 тыс. кг молока.

Стоимость 1 коровы составляет 60 тыс. руб. Затраты на доставку коров составят 9600 руб. Получаем, что производство молока увеличится на: $12 \text{ гол} * 60 \text{ ц.} = 720 \text{ ц. в год.}$

Средняя цена реализации молока по итогам 2013 года составила 1408 руб. за 1 ц. Средняя себестоимость – 1211 руб. на 1 ц.

Оценим эффективность инвестиций в увеличение поголовья коров молочного направления.

Таблица 2 Эффективность инвестиций

Год	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7
Капитальные вложения	727200	-	-	-	-	-
Покупка коров	720000	-	-	-	-	-
Доставка	7200	-	-	-	-	-
Амортизация	-	144000	144000	144000	144000	144000
Выручка, руб.	-	1014007	1014007	1014007	1014007	1014007
Себестоимость, руб.	-	871745	871745	871745	871745	871745
Чистая прибыль, тыс. руб.	-	142261	142261	142261	142261	142261
Амортизация	-	144000	144000	144000	144000	144000

Капитальные вложения	727200	-	-	-	-	-
Чистый денежный поток, тыс. руб.	-727200	286261	286261	286261	286261	286261
Коэффициент дисконтирования	1,000	0,909	0,826	0,751	0,683	0,621
Чистый дисконтированный денежный поток, тыс. руб.	-727200	260238	236580	215072	195520	177746
Чистый дисконтированный денежный поток (NPV), тыс. руб.	-	-	-	-	-	357955
Внутренняя норма доходности (IRR), %	-	-	-	-	-	16,2%
Индекс рентабельности (PI)	-	-	-	-	-	1,49
Срок окупаемости, лет	-	-	-	-	-	2,97

Таким образом, при увеличении поголовья коров молочного направления чистая прибыль вырастет на 142261 тыс. руб. в год.

9. К путям повышения эффективности сельскохозяйственного предприятия, в частности, является страхование аграрных рисков [2],[3]. В настоящее время оно ведется с государственной поддержкой в соответствии с законом от 25 июля 2011 г. N 260-ФЗ "О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства" (с изменениями и дополнениями)

10. Оказание государственной поддержки в соответствии осуществляется при страховании рисков утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры, утраты (гибели) посадок многолетних насаждений в результате воздействия следующих событий, что особенно важно для данного хозяйства:

11. 1) воздействие опасных для производства сельскохозяйственной продукции природных явлений (атмосферная, почвенная засуха, суховей, заморозки, вымерзание, выпревание, градобитие, пыльная буря, ледяная корка, половодье, переувлажнение почвы, сильный ветер, ураганный ветер, землетрясение, лавина, сель, природный пожар);

12. 2) проникновение и (или) распространение вредных организмов, если такие события носят эпифитотический характер;

При этом следует иметь в виду, что если страховое возмещение или его часть не могут быть осуществлены страховщиком, заключившим

договор сельскохозяйственного страхования, вследствие процедур, применяемых в деле о банкротстве страховщика, или применения в отношении страховщика мер по предупреждению банкротства, объединением страховщиков осуществляются компенсационные выплаты в счет возмещения ущерба, нанесенного страхователю вследствие утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры, утраты (гибели) посадок многолетних насаждений, утраты (гибели) сельскохозяйственных животных[1].

Подводя итог расчету экономического эффекта от внедрения предложенных мероприятий можно отметить, что они позволят увеличить прибыль, повысить его финансовую устойчивость.

Использованные источники:

1. О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства" // Федеральный закон от 25 июля 2011 г. N 260-ФЗ "" (с изменениями и дополнениями)
2. Ефимов О.Н. Формирование и развитие индексного страхования в сельском хозяйстве (статья) // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. - 2014. - №2. – С.118-122.
3. Ефимов О.Н. Об аграрном страховании и его организационных формах (статья) // Страховое Дело. – 2014. - №5. – С. 32-37.
4. Лапуста, М.Г., Мазурина, Т.Ю., Скамай, Л.Г.. Финансы организаций (предприятий)[текст] : Учебник /М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 575 с.
5. Хворостова, Е.А. Совершенствование управления финансами и инновационное развитие предприятий [текст] : Сборник научных статей «Россия: потенциал инновационного развития. Сборник научных статей аспирантов и студентов» / Е.А. Хворостова.- СПб.: Институт бизнеса и права, 2011.

*Ефимов О.Н., к.ф.н.
доцент*

*Аллабирдина И.Д.
студент 5го курса*

*ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В данной статье рассмотрена структура капитала организации и способ его оптимизации.

Ключевые слова: организация, капитал.

Оптимизация структуры капитала или источников финансирования организаций является одной из наиболее важных и сложных задач управления финансами [1].

Структура капитала компании отражает соотношение заемного и собственного капиталов, привлеченных для финансирования долгосрочного развития компании. Являясь результатом принятых решений о финансировании, такое соотношение может иметь случайный характер или быть результатом целенаправленного выбора. Но даже сознательно установленная пропорция заемного и собственного капиталов порой далека от оптимальной [4].

Совершенствование структуры капитала заключается в создании смешанной структуры капитала, представляющей такое оптимальное сочетание собственных и заемных источников, при котором минимизируются общие затраты на капитал, и максимизируется рыночная стоимость предприятия.

Рассмотрим структуру капитала на примере ООО Агрофирма «Таймеевская» Салаватского района Республики Башкортостан.

Таблица 1 Структура пассива баланса ООО Агрофирма «Таймеевская»

Показатели	2011 год		2012 год		2013 год		Абсол. измен. (+,-)	2013 г. к 2011 г., %
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб	% к итогу	тыс. руб	% к итогу		
ПАССИВ								
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ								
Уставный капитал	10	0,03	10	0,02	10	0,02	0	100
Переоценка внеоборотных активов	18277	59,7	24174	46,4	24174	46,4	10350	174,9
Добавочный капитал (без переоценки)	8079	26,4	21007	40,3	21007	40,3	16554	471,7
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	742	2,4	498	0,96	498	0,96	-1552	24,3
ИТОГО по разделу III	27108	88,5	45689	87,7	45689	87,7	25352	224,7
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Заемные средства	72	0,2	2363	4,5	2363	4,5	2003	656,4
Прочие долгосрочные обязательства	940	3,1	940	1,8	940	1,8	0	100
ИТОГО по разделу IV	1012	3,3	3303	6,3	3303	6,3	2003	254,1
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Заемные средства	-	-	1272	2,4	1272	2,4	872	318
Кредиторская зад-ть	2511	8,2	1823	3,5	1823	3,5	-1068	63,1

ИТОГО по разделу V	2511	8,2	3095	5,9	3095	5,9	-196	94,0
БАЛАНС	30613	100	52087	100	52087	100	27159	208,9

В ООО Агрофирма «Таймеевская» доля собственного капитала в 2013 году составляет 87,7 %, а доля заемного капитала 12,3 %. Такое соотношение собственного и заемного капитала хотя и свидетельствует о хорошем в этой части финансовом положении, но не является оптимальной. У организации есть возможность без ущерба для своего финансового положения привлечь заемные средства, которые позволяют нарастить темпы развития, повысить эффективность деятельности.

Рассчитаем приемлемое соотношение собственных и заемных средств, при котором оказывается положительное влияние на стоимость организации.

Для расчетов используем следующие формулы [5]:

- стоимость предприятия с учетом влияния финансового рычага:

$$СП_{\text{долг}} = НРЭИ(1-H)/C_{\text{ск.срв}} \quad (1)$$

где $СП_{\text{долг}}$ – стоимость предприятия с учетом долговой нагрузки, т. е. влияния финансового рычага, руб.; $НРЭИ$ – нетто-результат эксплуатации инвестиций (или прибыль до вычета процентов по заемным средствам и налога на прибыль) за плановый период, руб.; $C_{\text{ск.срв}}$ – средневзвешенная стоимость капитала с учетом премии за риск возникновения финансовых проблем, %; H – ставка налога на прибыль, %;

- средневзвешенная стоимость капитала с учетом премии за риск возникновения финансовых проблем может быть определена следующим образом:

$$C_{\text{ск.срв}} = (P_{\text{СКдолг}}(1 - \omega_{\text{ЗК}}) + C_{\text{ЗК срв}}(1-H) \omega_{\text{ЗК}} + p) / 1-p \quad (2)$$

где $\omega_{\text{ЗК}}$ – доля заемного капитала в общей структуре средств предприятия, равная отношению заемного капитала ($ЗК$) к сумме заемного и собственного капитала ($СК$), %; p – условная вероятность возникновения финансовых проблем из-за привлечения определенного объема заемного капитала, ед.; $C_{\text{ЗК срв}}$ – средневзвешенная стоимость привлечения заемных средств, % в год; $P_{\text{СКдолг}}$ – рентабельность собственного (акционерного) капитала с учетом финансового рычага, % в год;

- рентабельность собственного (акционерного) капитала с учетом финансового рычага:

$$P_{\text{СКдолг}} = P_{\text{СК}} + (P_{\text{СК}} - ЦК_{\text{ЗК срв}})(1-H) \omega_{\text{ЗК}} / (1 - \omega_{\text{ЗК}}) \quad (3)$$

где $P_{\text{СК}}$ – доходность акционерного капитала без использования заемных средств, равная отношению чистой прибыли ($Пч$) к собственному капиталу и резервам ($РЗ$), % в год.

Таблица 2 Данные для расчета оптимальной доли заемного капитала в организации

Показатель	Планируемые значения
Ожидаемая прибыль (ЕВИТ), тыс. руб.	1000
Рентабельность собственного капитала без	15

использования заемных средств, %	
Средневзвешенная стоимость привлеченных заемных средств, % в год	14
Налог на прибыль, %	20
Параметры модели риска: a b	0,2 5

Исходя из данных таблицы 2 рассчитаем и выберем наиболее оптимальный вариант соотношения доли собственного и заемного капитала. Данные расчетов представлены в таблице 3.

Таблица 3 Выбор оптимальной доли заемного капитала

Доля заемных средств в структуре капитала (d), %	Вероятность финансовых затруднений (p)	Рентабельность собственного капитала с учетом финансового рычага (ROE_L), % в год	Средневзвешенная стоимость капитала ($WACC_Z$), % в год	Стоимость компании с учетом финансового рычага (V_L), тыс. руб.
0	0,000000	15	15,00	5333,33
10	0,000002	15,09	14,70	5442,18
20	0,000064	15,20	14,41	5551,70
30	0,000468	15,34	14,15	5653,71
40	0,002048	15,54	14,04	5698,01
50	0,006250	15,80	14,21	5629,84
60	0,015552	16,20	14,99	5336,89
70	0,033614	16,86	16,82	4756,24
80	0,065536	18,20	20,50	3902,44
90	0,118098	22,20	27,34	2926,12

При расчете вероятности возникновения финансовых проблем экспертами установлено, что на 20 % такая вероятность может быть связана с необходимостью обслуживать заемного капитала (т. е. $\alpha = 0,2$), а скорость роста вероятности была задана на среднем уровне, что является типичным для российских компаний ($\beta = 5$).

Доля заемных средств может меняться в диапазоне от 0 до 90 %. Зададим шаг изменения доли заемного капитала 10 %.

Как видно из таблицы, вместе с ростом доли заемных средств увеличивается и рентабельность собственного капитала – это результат действия финансового рычага. Стоимость ООО «Агрофирма «Таймеевская» тоже меняется: от 0 до 40 % доли заемного капитала растет, от 50 до 90 % – снижается. Значит самым оптимальным вариантом является случай, когда доля заемного капитала организации будет составлять 40%,

обеспечивающий максимальный рост стоимости организации в плановом периоде - 5698,01 тыс. руб..

Это говорит о том, что организация может увеличить долю заемного капитала от 12,3 % до 40 % при плановой прибыли 1000 тыс. руб., планируемой рентабельности 15%, средневзвешенной стоимости привлеченных заемных средств 14% и налога на прибыль 20%, сохраняя при этом свою финансовую устойчивость и ликвидность на высоком уровне.

При использовании предлагаемой экономико-математической модели определения оптимального размера кредитной нагрузки предприятия позволит:

- достигать оптимального соотношения долей капитала при приемлемом уровне рентабельности собственного капитала и ликвидности баланса;
- формировать различные сценарии, учитывающие вероятность возникновения финансовых проблем на предприятии вследствие привлечения различного объема заемных средств;
- согласовывать интересы предприятия и кредитной организации путем расчета индивидуальных условий предоставления кредитов, учитывая допустимый уровень стоимости капитала.

На оптимизационные процессы по перестройке структуры капитала организации всегда положительное влияние оказывают грамотное применение инструментов страхования [2; 3]. Менеджменту хозяйства необходимо в дополнение к имеющимся обязательным видам страховой защиты рассмотреть вопрос о внедрении новых видов страхования, а именно:

- страхование непогашения кредита,
- страхование дебиторской задолженности предприятия,
- страхование риска утраты права собственности (титульное страхование),
- СТРАХОВАНИЕ УЩЕРБА ОТ ОСТАНОВКИ ПРОИЗВОДСТВА,
- страхование жизни первых руководителей и ключевых работников (специалистов и рабочих).

Использованные источники:

1. Гаврилова, А.Н. Финансовый менеджмент [Текст] : уч. пособ. / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов, Г.Г. Чигарев, Л.И. Григорьева, О.В. Долгова, Л.А. Рыжкова. – М.: Кнорус, 2010. – 432 с.
2. Ефимов О.Н. Об аграрном страховании и его организационных формах (статья) // Страховое Дело. – 2014. - №5. – С. 32-37.
3. Ефимов О.Н. Совершенствование системы агрострахования (статья) // Система ведения агропромышленного производства в Республике Башкортостан. – Уфа: АН РБ, Гилем, 2012. — 528 с.

4. Ковалев, В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [Текст]: уч. пособ. / В.В. Ковалев. – М: Финансы и статистика, 2012. –512с.
5. Пилюгина, А.В. Моделирование оптимальной структуры капитала предприятия / А.В. Пилюгина // Вестник МГТУ им. Н.Э. Баумана. Сер. «Естественные науки». - 2012. - №11(11). – С. 140-154.

*Ефимов О.Н., к.ф.н.
доцент*

*Биктагирова А.А.
студент 5 курса*

*ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ФИРМЫ

Строительство представляет собой отдельную самостоятельную отрасль экономики страны, которая предназначена для ввода в действие новых, а также реконструкции, расширения, ремонта и технического перевооружения действующих объектов производственного и непроизводственного назначения. Определяющая роль отрасли строительство заключается в создании условий для динамичного развития экономики страны.

Финансовое состояние – это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, структуру и динамику имущества (активов) строительной организации, финансовую устойчивость, ликвидность и платёжеспособность. В условиях рынка значение финансового состояния превращается из формального момента в определяющий деятельность строительной организации.

Строительные организации представляют собой строительные предприятия, осуществляющие возведение, реконструкцию, капитальный ремонт зданий и сооружений, монтаж оборудования.

Финансы строительной организации представляют собой процесс движения денежных ресурсов между различными хозяйствующими субъектами по вопросам создания денежных фондов и получения выручки, которая обеспечивает финансирование всех фаз деятельности организации.

Финансовое состояние строительных организаций интересует как внешних потребителей результатов анализа (кредиторов, поставщиков, других реальных и потенциальных деловых партнёров), так и внутренних потребителей (собственников средств, акционеров). В зависимости от потребителей результатов анализа определяется его содержание. Внешние потребители располагают в основном данными баланса предприятия, внутренние – ставят более обширные задачи и используют всестороннюю

информацию, позволяющую выявить влияние на финансовое состояние многих сторон и факторов производственно-хозяйственной деятельности.

Данные, содержащиеся в балансе предприятия, позволяют дать оценку объёма и динамики имущества, находящегося в распоряжении строительной организации, а также выделить в составе активов оборотные (мобильные) и внеоборотные (иммобилизованные) средства.

В целом, финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать и проанализировать с помощью ряда показателей ликвидности, финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности и рентабельности.

Проанализируем пути улучшения финансового состояния строительной фирмы на примере ООО «Шкаповнефтестрой».

Показатели платежеспособности и ликвидности предприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1 Показатели платежеспособности и ликвидности

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.
Коэффициент соотношения денежных средств и чистого оборотного капитала	4,1	0,65	0,79
Коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам	0,2	0,08	0,07
Степень платежеспособности общая	0,2	0,08	0,07
Коэффициент Бивера	0,13	0,07	3,2
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,72	1,08	1,23
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,28	0,24	1,07
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	1,008	1,33	2,23
3. Коэффициент текущей ликвидности	1,06	1,38	2,35

Как видно из расчетов, приведенных в таблице 8, практически все показатели ликвидности и платежеспособности в анализируемом периоде предприятия повысились.

Коэффициент абсолютной ликвидности, отражающий долю текущих обязательств, покрываемых исключительно за счет денежных средств, увеличился в анализируемом периоде с 0,28 до 1,07 (при рекомендуемом значении от 0,2 до 0,5). За анализируемый период способность предприятия к немедленному погашению текущих обязательств за счет денежных средств выросла.

Коэффициент текущей ликвидности, характеризующий общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных

(текущих) обязательств предприятия, увеличился в рассматриваемом периоде с 1,06 и до 2,35 .

Положительная тенденция изменения этого показателя за анализируемый период увеличила вероятность погашения текущих обязательств за счет производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов.

Таким образом, ускорение оборачиваемости оборотных средств и оптимизация запасов позволяют приблизить структуру оборотных активов предприятия к оптимальной, и как следствие улучшить все показатели ликвидности и платежеспособности.

Таблица 2 Показатели финансовой устойчивости

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.
1. Коэффициент автономии	0,85	0,88	0,95
3. Коэффициент финансовой независимости	0,16	0,13	0,46
4. Коэффициент покрытия инвестиций	0,95	0,88	0,85
5. Коэффициент иммобилизации имущества	0,85	0,83	0,89

Коэффициент финансовой независимости указывает, какую часть активов предприятие способно профинансировать за счет собственного капитала. Нормативным значением показателя является 0,4 - 0,6. А у нас на 2013 год этот показатель составляет 0,46%, свидетельствует о высоком уровне финансовых рисков.

Коэффициент покрытия инвестиции – характеризует долю имущества предприятия, связанного с долгосрочными источниками их финансирования. Нормативное значение- 0,75-0,9. Коэффициент в динамике имеет тенденцию к снижению (0,10).

Коэффициент автономии, определяющий степень независимости предприятия от внешних источников финансирования и характеризующий долю собственных средств в балансе, увеличился в анализируемом периоде с 0,85 до 0,95 (рекомендуемый интервал значений с 0,5 до 0,8). Превышение коэффициентом рекомендуемого интервала значений может свидетельствовать о неспособности эффективно привлекать кредитные ресурсы. Рост коэффициента говорит о повышении финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 3 Показатели рентабельности

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.
Рентабельность активов	0,04	0,02	0,03
Рентабельность собственного капитала	0,04	0,01	0,02
Рентабельность	0,04	0,01	0,02

инвестированного капитала			
Рентабельность внеоборотных активов	0,04	0,02	0,03
Рентабельность текущих затрат	0,04	0,01	0,06
Рентабельность производственных затрат	0,04	0,01	0,06
Рентабельность реализации (продаж)	0,04	0,01	0,06

В целом можно отметить, что все показатели рентабельности предприятия находятся на низком уровне, что говорит о неэффективном вложении средств предприятием.

Рентабельность собственного капитала предприятия, определяющая эффективность использования вложенных в предприятие средств уменьшилась, что является отрицательным фактом, и составила 0,02% в 2013 году.

Рентабельность внеоборотных активов (отражающая эффективность использования внеоборотных активов и показывающая, какую прибыль приносит единица внеоборотного капитала предприятия) уменьшилась, что является негативным фактом, и составила 0,03% .

Рентабельность продаж, отражающая долю прибыли в объеме продаж, увеличилась и составила 0,06%.

Снижение всех показателей рентабельности произошло из-за снижения прибыли предприятия, при одновременном увеличении внеоборотных активов, текущих активов, собственного капитала, активов предприятия.

Проведем анализ деловой и рыночной активности организации.

Таблица 4 Показатели деловой активности предприятия

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.
1. Коэффициент оборачиваемости активов	0,34	0,69	0,28
2. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,4	0,79	0,31
3. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	0,34	4,44	2,1
4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,4	6,05	3,1
6. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,37	5,36	3,48
7. Продолжительность одного оборота авансированного капитала(активов)	1073,52	528,98	1303,57
8. Продолжительность одного оборота ДЗ	107,35	60,33	117,74

Оборачиваемость активов указывает на эффективность использования всех активов предприятия. Значение показателя означает сумму чистого дохода, который генерирует каждый рубль вложенных в предприятие средств. Однозначно положительной тенденцией является увеличение значения коэффициента в динамике.

Как видно из таблицы 4, показатели оборачиваемости различных видов активов(имущества в целом, оборотных активов) имеют отрицательную динамику, т.е. наблюдается снижение общей ресурсоотдачи имущества. Все это имеет отрицательное значение не только для самого предприятия, но и для собственников предприятия.

Увеличение периода оборачиваемости оборотных активов свидетельствует об их неэффективном использовании, что вызывает необходимость дополнительного вовлечения средств в оборот предприятия и как следствие – влияет на ликвидность и платежеспособность.

В ходе исследования финансового состояния предприятия ООО «Шкаповнефтестрой» были выявлены следующие проблемы:

- Снижение чистой прибыли на 193 тыс.руб., что приведет к снижению коммерческой стоимости предприятия;

- Показатели рентабельности предприятия находятся на низком уровне, что говорит о неэффективном вложении средств предприятием;

- Коэффициент соотношения собственных и заемных средств меньше нормативного уровня, т.е.единицы. Данный этап грозит предприятию высокой зависимостью от заемных источников финансирования.

Снижение прибыли являются первоочередной проблемой предприятия. Первопричиной этого является низкий уровень эффективности управления.

Для решения данной проблемы предлагается следующее:

- 1) проведение сплошной инвентаризации внеоборотных и оборотных активов;

- 2) анализ обоснованности отнесения затрат на производство продукции.

Таблица 5 Результаты анализа и определение экономического эффекта

Мероприятие	Результат	Экономический эффект
Выявление залежавшихся и неиспользуемых в производстве запасов	Анализ показал, что на складе находится товарно-материальные ценности неиспользуемые в производстве на общую сумму 50 тыс.руб.	Продажа товарно-материальных ценностей принесет прибыль в размере 50тыс.руб.
Сдача в аренду неиспользуемых помещений в управлении	Сдача в аренду 20 кв.м. на 1 год, за 1 кв.м.200 руб.	$200 \cdot 20 \cdot 12 = 48000 - 1056$ (налог на имущество) $= 46944$ руб.=46,944 тыс.руб.
Итого, тыс.руб.		$50 + 46,9 = 96,9$

По данным таблицы 5 можно сказать следующее: дополнительная прибыль, в ходе проведенных мероприятий составит 96,9 тыс.руб. Данные высвобожденные денежные средства рекомендуются направить на погашение кредиторской задолженности, которая на конец 2013 г. составила 1105 тыс.руб.

В деятельности по улучшению финансового состояния строительной фирмы на современном рынке нельзя обойтись без надежного инструмента защиты от сопутствующих ей разнообразных рисков, коим является страхование [3; 4].

Можно предложить следующий алгоритм формирования страховой защиты ООО «Шкаповнефтестрой».

1-й этап

Выявление совокупности рисков, создающих потенциальную угрозу для деятельности ООО «Шкаповнефтестрой»:

- Риски, связанные с эксплуатацией зданий, сооружений, оборудования;
- Риски, связанные с ответственностью при эксплуатации опасных производственных объектов;
- Риски, связанные с предпринимательской и финансовой деятельностью предприятия.

2-й этап

Выделение и дифференциация страховых рисков ООО «Шкаповнефтестрой», определение страховых стоимостей, расчет потенциальных убытков, мониторинг действующих страховых программ.

3-й этап

Распределение уровней страхового покрытия, формирование страховых программ, выбор страховой компании.

Можно сделать вывод, что, реализовав предложенные мероприятия, предприятие получит реальную возможность улучшить финансовое состояние ООО «Шкаповнефестрой».

Использованные источники:

1. Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. [Текст] Финансы организаций (предприятий): Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2010.
2. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. - М.: Финансы, 2010. - 289 с.
3. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.
4. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.
5. Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия. - М.: ПРИОР-СТРИКС, 2011 - 382 с.

*Ефимов О.Н., к.ф.н.
доцент, преподаватель
кафедра финансов и кредита
Вахитова А.С.
студент 5 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

**ПУТИ И РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДОВ И СНИЖЕНИЯ
РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Целью деятельности любого коммерческого предприятия является получение прибыли. Основа прибыли – это разница между доходами и расходами, т.е. часть выручки за вычетом затрат: материальных, денежных, трудовых, затрат на производство и реализацию продукции. Поэтому важной задачей каждого предприятия является получение наибольших доходов при наименьших затратах, что достигается путем экономии в расходовании средств и увеличением эффективности их использовании.

Доходы - увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [1].

Расходы - уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за

исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [2].

Актуальность обусловлена важностью анализа доходов и расходов для предприятий всех форм собственности как способа определения путей и резервов повышения прибыли и рентабельности.

Почекаева О.В. рассматривая виды экономической информации как информационную базу для проведения анализа доходов и расходов для целей управления организаций, считает, что для получения достоверных результатов анализа необходима правдивая и объективная информация. К организации информационного обеспечения анализа предъявляется ряд требований – оперативность информации, сопоставимость, аналитичность, достоверность и др. В противном случае выводы, сделанные по результатам проведенного экономического анализа, не будут соответствовать действительности, а рекомендации могут оказаться бесполезными или нанести вред. Поэтому перед проведением анализа необходимо дать оценку надежности информации. В последнее время в учебной и научной литературе стала встречаться терминология «качество анализа», чаще всего связанное с оценкой надежности, достоверности и объективности результатов деятельности [3].

По мнению Марченковой И.Н., современная бухгалтерская отчетность содержит информацию недостаточно существенную для абсолютно всех групп пользователей. Первостепенной задачей бухгалтерской отчетности является формирование полной и достоверной информации о финансовом состоянии и финансовых результатах деятельности организации, следовательно, одной из основополагающих функции бухгалтерской отчетности является аналитическая [4].

Климова Н.В. считает, что в ходе структурного анализа доходов и расходов предприятия выясняются основные соотношения, связанные с получением выручки от реализации, и произведенные с этой целью затраты. Информация для анализа продаж, необходимого для составления прогнозов на следующий период (периоды), доступна в полном объеме лишь внутреннему аналитику. В ходе такого анализа должно быть установлено: каковы основные элементы получения выручки; насколько зависим спрос от цен на продукцию (т.е. эластичность спроса); существует ли у предприятия возможность приспособиться к изменению спроса путем модификации выпускаемой продукции или введения на рынок новых товаров; какова степень концентрации покупателей; насколько велика зависимость от основных покупателей; какова диверсификация продукции по географическим рынкам сбыта [5].

Выявление факторов, оказывающих влияние на доходы, предполагает изучение экономических условий ее формирования. Под воздействием внешних и внутренних условий хозяйственной деятельности предприятия

оптовой торговли существенно изменяются абсолютная величина и относительный уровень прибыли.

Рассмотрение путей и резервов повышения доходов и снижения расходов предприятия рассмотрим на примере ОАО «Актанышское ХПП» Республики Татарстан.

Анализ данных в таблице приведенным ниже, показывает, что основная доля расходов приходится на материальные затраты и затраты по оплате труда, следовательно, этим элементам необходимо уделить особое внимание при выявлении резервов снижения себестоимости (таблица 1). Анализ данных таблицы показывает, что общее увеличение затрат составляет 62,41 % или 80283 тыс.руб., при этом наибольшее увеличение в абсолютном значении наблюдаются по элементу материальные затраты на 88492 тыс.руб. или 99,59 %, затраты на оплату труда сократились на 7074 тыс.руб. Сокращение отчислений по отчислениям на социальные нужды объясняется уменьшением уровня оплаты труда. Снижение амортизационных отчислений связано с сокращением восстановительной стоимости основных средств.

Вертикальный анализ затрат показывает, что в текущем периоде наибольший удельный вес приходится на материальные затраты, как и в предыдущем, но их доля снизилась на 15,81%. В структуре затрат на 2,68% возросли прочие затраты, по остальным элементам затрат структурные изменения не значительны.

Таблица 1 Анализ затрат по экономическим элементам

Показатель	2012 г.		2013 г.		Темп роста, %	Отклонение (+, -)	
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%		Тыс.руб.	%
Материальные затраты	88853	69,08	177345	84,89	199,59	88492	-15,81
Затраты на оплату труда	16667	12,96	9593	4,59	57,56	-7074	8,37
Отчисления на социальные нужды	5058	3,93	2914	1,39	57,61	-2144	2,54
Амортизация	5292	4,11	3938	1,88	74,41	-1354	2,23
Прочие затраты	12761	9,92	15124	7,24	118,52	2363	2,68
Итого по элементам затрат	128631	100,00	208914	100,00	162,41	80283	-
Объем производства товаров	142563	-	269841	-	189,27	127278	-
Затраты на 1 рубль произведенных товаров	1,1083	-	1,2916	-	116,53	+0,1833	-

Затраты на 1 руб. выпущенной продукции увеличились на 1,18 коп., или на 16,5%.

Объем выпуска продукции с учетом перечисленных факторов имеет следующую факторную модель представленную в виде формулы:

$$B = ЧР * ГВ,$$

где В – выручка ;

ЧВ – численность рабочих;

ГВ – годовая выработка 1 рабочего.

Тогда в ОАО «Актанышское ХПП»:

$$- B_0 = ЧР_0 * ГВ_0 = 183 * 1116,28 = 204279 \text{ тыс. руб.};$$

$$- B_{\text{усл1}} = ЧР_1 * ГВ_0 = 177 * 1116,28 = 197581,56 \text{ тыс. руб.};$$

$$- B_1 = ЧР_1 * ГВ_1 = 177 * 1750,48 = 309835 \text{ тыс. руб.}$$

Определим влияние перечисленных факторов на объем выпуска:

$$- \Delta B_{\text{ЧР}} = - B_{\text{усл1}} - B_0 = 197581,56 - 204279 = - 6697,44 \text{ тыс. руб.};$$

$$- \Delta B_{\text{ГВ}} = - B_1 - B_{\text{усл1}} = -309835 - 197581,56 = 112253,44 \text{ тыс. руб.};$$

$$- \Delta B_{\text{ОБЩ}} = - \Delta B_{\text{ЧР}} - \Delta B_{\text{ГВ}} = - 6697,44 + 112253,44 = 105556 \text{ тыс. руб.}$$

Далее проанализируем влияние эффективности использования производственных ресурсов на изменение затрат по экономическим элементам. Исходные данные представлены в таблице 2.

Таблица 2 Анализ затрат на 1 руб. товарной продукции по экономическим элементам

Показатели	2012 г.	2013 г.	Отклонение (+;-)
1. Затраты на производство, тыс. руб.	144132	208914	64782
2. в том числе: материальные затраты	103046	177345	74299
3. затраты на оплату труда с отчислениями	18874	12507	-6367
4. амортизация	5854	3938	-1916
5. прочие расходы	16358	15124	-1234
6. Объём товарной продукции, (ВП ₁) тыс. руб.	165919	309835	143916
7. Затраты на 1 руб. продукции (З), руб.	0,87	0,67	-0,19
8. в том числе: материалоемкость продукции (Мем) (стр. 2 / стр. 6 * 100)	62,11	57,24	-4,87
9. зарплатоемкость продукции (Зем) (стр. 3 / стр. 6 * 100)	11,38	4,04	-7,34
10. амортизационность продукции (Аем) (стр. 4 / стр. 6 * 100)	3,53	1,27	-2,26
11. прочие удельные затраты на 1 руб. продукции (П _з) (стр. 5 / стр. 6 * 100)	9,86	4,88	-0,86
12. Затраты на производство, тыс. руб.	144132	208914	64782

$$1) \Delta M_{\text{ем}} * ВП_1 = -4,87 * 309835 = - 1508896,4 \text{ тыс.руб.}$$

$$2) \Delta Z_{\text{ем}} * ВП_1 = -7,34 * 309835 = - 2274188,9 \text{ тыс.руб.}$$

$$3) \Delta A_{\text{ем}} * ВП_1 = -2,26 * 309835 = - 700227,1 \text{ тыс.руб.}$$

$$4) \Delta П_3 * ВП_1 = -0,86 * 309835 = - 266458,1 \text{ тыс.руб.}$$

$$5) \Delta Z * ВП_1 = - 0,19 * 309835 = - 58868,6 \text{ тыс.руб.}$$

Далее следует установить причины изменения отдельных видов затрат. Расчет влияния эффективности использования производственных ресурсов на изменение суммы затрат на производство показан в таблице 3.

Таблица 3 Анализ влияния эффективности использования производственных ресурсов на изменение затрат

	Факторы	Изменение затрат на производство, тыс. руб.	
		расчет	(+;-)
1	Изменение материалоемкости продукции	$\Delta M_{\text{ем}} * \text{ВП}_1$	-1508896,4
2	Изменение зарплатоемкости	$\Delta Z_{\text{ем}} * \text{ВП}_1$	- 2274188,9
3	Изменение амортизацияемости продукции	$\Delta A_{\text{ем}} * \text{ВП}_1$	- 700227,1
4	Изменение прочих удельных затрат	$\Delta П_3 * \text{ВП}_1$	-266458,1
5	Общее изменение затраты на 1 руб. продукции	$\Delta Z * \text{ВП}_1$	- 58868,6

Таким образом, затраты на 1 руб. продукции уменьшились на 58868,6 тыс. руб., в том числе за счет снижения материалоемкости затраты уменьшились на 1508896,4 тыс. руб., за счет снижения зарплатоемкости затраты снизились на 2274188,9 тыс. руб., за счет снижения амортизации затраты снизились на 700227,1 тыс. руб. и за счет снижения прочих расходов затраты снизились на 266458,1 тыс. руб.

Общие затраты = $Z_m + Z_{\text{от}} + Z_{\text{отч.на соц.}} + Z_{\text{замотр.}} + Z_{\text{прочие}}$

Общие затраты = $74299 - 6367 - 1916 - 1234 = 64782$ тыс.руб.

На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли. В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

- увеличение выпуска продукции;
- улучшение качества продукции;
- продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;
- диверсификация производства;
- расширение рынка продаж и др.

Особо следует выделить еще один финансовый инструмент сохранения и повышения доходов ОАО «Актанышское ХПП» - страхование хозяйственных рисков [3;4]. Менеджменту хозяйства необходимо в дополнение к имеющимся обязательным видам страховой защиты рассмотреть вопрос о внедрении новых видов страхования, а именно:

- страхование непогашения кредита,
- страхование дебиторской задолженности предприятия,

- страхование риска утраты права собственности (титульное страхование),
- страхование ущерба от остановки производства,
- страхование жизни первых руководителей и ключевых работников (специалистов и рабочих).

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения доходов и снижения расходов – одна из основных задач в любой сфере бизнеса.

Поэтому в качестве повышения доходов в ОАО «Актанышское ХПП» рекомендуем:

1) Повышение эффективности работы с поставщиками. Изучение информации о поставщиках выявило возможность работы по предоплате с рядом поставщиков, так как они имеют возможность предоставлять скидки при таком способе расчета за товар. Это позволит снизить себестоимость реализованных товаров, что при условии сохранения цен реализации на прежнем уровне даст возможность предприятию установить более высокую торговую надбавку и получить больше прибыли. Тем более что магазин достаточно обеспечено собственными оборотными средствами.

2) Следует на постоянной основе проводить анализ плановых и фактических расходов предприятия, выявлять причины отклонений.

В соответствии с результатами анализа в ОАО «Актанышское ХПП» выделяются две основные группы резервов повышения выпуска и реализации продукции - это, собственно, резервы выпуска продукции и резервы повышения эффективности реализации.

Согласно особенностям проведенного анализа можно выявить следующие резервы:

- повышение эффективности использования фонда рабочего времени оборудования;
- выбор поставщиков сырья и сокращение транспортных издержек.

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами выглядит следующим образом:

Таблица 4 Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами

Категория работников	2012 г.	2013 г.	Процент обеспеченности
Среднесписочная численность всего, в т.ч.:	328	332	101,22
Рабочие основного производства	183	177	96,72
- хлебный цех	96	89	92,71
- кондитерский цех	87	88	101,15
Вспомогательные рабочие и АУП	145	155	106,90

- специалисты и служащие	50	53	106,00
- вспомогательные рабочие	95	102	107,37

По представленным данным можно сделать вывод, что плановая численность персонала полностью обеспечена. Однако в составе рабочих предприятия план по численности недовыполнен по рабочим основного производства на 3,28 %, их них по рабочим хлебного цеха недовыполнен на 7,29 %, по рабочим кондитерского цеха перевыполнен на 1,15 %. Плановая численность по вспомогательным рабочим и рабочим административно – управленческого персонала напротив перевыполнена на 6,9 %.

Исходя из полученных данных целесообразно рассчитывать резерв роста объема производства и реализации исходя из увеличения численности рабочих основного производства. Для данного расчета воспользуемся таблицей 5.

Таблица 5 Анализ факторов, влияющих на изменение объема производства

Показатель	Период		Абсолютное отклонение от предыдущего периода
	2012 г.	2013 г.	
Численность рабочих основного производства, чел.	183	177	- 6
Годовая выработка 1 рабочего, тыс. руб.	1116,28	1750,48	634,2
Выпуск продукции за отчетный период, тыс. руб.	204279	309835	105556

Резерв увеличения объема производства и реализации продукции за счет увеличения численности рабочих определяется с помощью формулы:

$$P \uparrow ВП_{кр} = P \uparrow КР * ГВ_1 ,$$

где $P \uparrow ВП_{кр}$ – резерв роста выпуска продукции за счет создания новых рабочих мест;

$P \uparrow КР$ – резерв увеличения количества рабочих мест.

Тогда в ОАО «Актанышское ХПП» резерв составит:

$$P \uparrow КР = 6 * 1750,48 = 10502,88 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом при увеличении численности рабочих на 6 человек, объем производства продукции увеличится на 10502,88 тыс. руб.

Резерв увеличения объема производства и реализации продукции за счет увеличения фонда рабочего времени определяется с помощью формулы:

$$P \uparrow ВП_{фрв} = P \uparrow ФРВ * ЧВ_1,$$

где $P \uparrow ВП_{фрв}$ – резерв увеличения фонда рабочего времени;

$P \uparrow ФРВ$ – резерв увеличения фонда рабочего времени за счет сокращения его потерь по вине предприятия;

$ЧВ_1$ - резерв роста среднечасовой выработки.

Тогда в ОАО «Актанышское ХПП» резерв составит:

$$P\uparrow VP_{фрв} = 3489,4 * 60 = 209364 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, при увеличении фонда рабочего времени объем производства увеличится на 209364 тыс.руб.

Резерв увеличения объема производства и реализации продукции за счет повышения среднечасовой выработки рабочих определяется с помощью формулы:

$$P\uparrow VP_{чв} = P \uparrow ЧВ * ФРВ_{в},$$

где $P\uparrow VP_{чв}$ – резерв роста выпуска продукции за счет повышения среднечасовой выработки рабочих;

$P \uparrow ЧВ$ – рост среднечасовой выработки за счет совершенствования техники, технологии, организации производства и рабочей силы;

$ФРВ_{в}$ – возможный фонда рабочего времени с учетом выявленных резервов его роста.

Тогда в ОАО «Актанышское ХПП» резерв составит:

$$P\uparrow VP_{чв} = 4631,7 * 65 = 301060,5 \text{ тыс.руб.}$$

При увеличении фонда рабочего времени на 65 объем производства продукции составит 301065,5 тыс.руб.

Затем необходимо рассчитать резервы увеличения производства продукции за счет увеличения численности оборудования ($P\uparrow K$), времени его работы ($P\uparrow T$) и выпуска продукции за один машино- час ($P\uparrow ЧВ$).

Тогда в ОАО «Актанышское ХПП» резерв увеличения производства продукции за счет увеличения численности оборудования составит:

$$P\uparrow VP_{к} = P\uparrow K * ГВ_1 = 7524 * 1750,48 = 13170611,5 \text{ тыс.руб}$$

Резерв увеличения производства за счет времени его работы составит:

$$P\uparrow VP_{т} = P\uparrow T * ЧВ_1 = 8 * 60 = 480 \text{ тыс.руб.}$$

Резерв увеличения производства продукции за счет выпуска продукции за один- час составит:

$$P\uparrow VP_{чв} = P\uparrow ЧВ * T_{в} = 4631,7 * 8 = 37053,6 \text{ тыс.руб.}$$

где $ГВ_1$ - текущий уровень среднегодовой выработки;

$ЧВ_1$ - фактический уровень среднечасовой выработки;

$T_{в}$ - время работы.

Таким образом резерв роста объемов производства за счет численности оборудования составит 13170611,5 тыс.руб., за счет увеличения времени 480 тыс.руб., и за счет выпуска продукции за один час составит 37053,6 тыс.руб.

В целом деятельность ОАО «Актанышское ХПП» улучшается, увеличение прибыли предприятия является положительным фактором в его хозяйственной деятельности. Если действовать следуя указанным мероприятиям, они приведут к получению максимально

возможной прибыли, то есть к реализации главной цели любого предприятия.

Использованные источники:

1. Ефимов О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.
2. Почекаева, О.В. Совершенствование информационной базы анализа доходов и расходов организаций [Текст] / О.В. Почекаева // Экономический анализ. – 2013. - № 21. – С. 22 – 25.
3. Марченкова, И.Н. Бухгалтерская отчетность как основной источник информации для детализированной оценки показателей финансового состояния хозяйствующего субъекта [Текст] / И.Н. Марченкова // Экономический анализ. – 2011. - № 20. – С. 15 – 19.
4. Климова, Н.В. Методика анализа доходов и расходов предприятия [Текст] / Н.В. Климова // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. - № 20.- С. 31-33.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) [Электронный ресурс]: утверждено приказом Минфина РФ от 06 мая 1999 г. № 32н (с имз. и доп. от 27.04.2012 г.) // СПС «Консультант Плюс».
6. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) [Электронный ресурс]: утверждено приказом Минфина РФ от 06 мая 1999 г. № 33н (с имз. и доп. от 27.04.2012 г.) // СПС «Консультант Плюс».
7. Ефимов О.Н. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 732 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23085>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

*Ефимов О.Н., к.ф.н.
доцент, преподаватель
кафедра финансов и кредит
Заманова Р.А.
студент 5 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ПО «СПУТНИК»

Аннотация: В статье рассмотрены пути повышения рентабельности с целью обеспечения более высоких показателей деятельности. Для увеличения рентабельности на предприятии предлагаются сокращение издержек обращения путем оптимизации закупочной цены товаров.

Ключевые слова: рентабельность, управление, повышение рентабельности, снижение издержек, страхование от всевозможных рисков.

Развитие экономики предопределяют необходимость актуализации анализа финансовых результатов как одного из важных направлений в области бухгалтерского и управленческого учета деятельности предприятия ПО «Спутник».

ПО «Спутник» зарегистрирован 24 января 2003 года. Основные виды деятельности предприятия:

- осуществление оптовой и розничной торговли, открывая магазины, киоски, палатки;

- заготовительной деятельности, закупая у граждан и юридических лиц сельскохозяйственную продукцию, различное сырье, продукцию личных подсобных хозяйств и промыслов, дикорастущие плоды, ягоды, грибы, лекарственно-техническое сырье для последующей переработки и реализации в торговой сети, а также для поставки промышленным предприятиям и на экспорт;

- общественное питание, открывая, кафе, бары, столовые, закусочные и другие субъекты.

Недооценка получаемых результатов приводит к потере значительной части доходов, к недостатку финансовых ресурсов, к стагнации. Поэтому для эффективного управления предприятием необходимо знать, за счет чего формируются финансовые ресурсы, а также какие факторы оказывают на них влияние[1]. Также экономисты предприятия ПО «Спутник» должны иметь информацию о своих размерах финансовых ресурсов, планировать направления их использования.

Одним из качественных показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности предприятия, является прибыль[4]. Также цель ПО «Спутник», как и любого предприятия – не только получения прибыли, но и обеспечение высокой рентабельности. Величина прибыли и показатели рентабельности являются основными при оценке конкурентоспособности предприятия.

Снижение издержек по реализации продукции само по себе не означает еще высокой рентабельности, поэтому нужно обеспечить правильную политику в точках продаж, то есть размещать товар так, чтобы он принес больше рентабельности.

Увеличению рентабельности ПО «Спутник» способствует рост продаж товаров, обусловленный ростом числа новых покупок постоянными клиентами, снижение цен и стоимости самого процесса реализации.

Проведем оценка рентабельности ПО «Спутник». В таблице 1 приведены расчеты показателей рентабельности.

Таблица 1 Расчет показателей рентабельности по ПО «Спутник»

Наименование	31.12.2011	31.12.2013	В абсолютном выражении, руб.	Темп прироста
Общая рентабельность, %	2,11	0,87	-1,24	-58,76
Рентабельность продаж, %	2,94	1,36	-1,58	-53,74
Рентабельность собственного капитала, %	33,41	18,11	-15,30	-45,79
Рентабельность акционерного капитала, %	753,70	442,49	-311,21	-41,29
Рентабельность оборотных активов, %	25,64	15,42	-10,22	-39,86
Общая рентабельность производственных фондов, %	10,61	3,77	-6,84	-64,48
Рентабельность всех активов, %	15,79	8,32	-7,47	-47,31
Рентабельность основной деятельности	21,43	20,98	-0,45	-2,09
Рентабельность производства, %	27,27	26,54	-0,73	-2,68

Рассматривая показатели рентабельности следует отметить, что и на начало, и на конец анализируемых периодов снизились все показатели, что сказывается отрицательно на деятельность предприятия.

Рентабельность продаж снизился в 2013г. по сравнению с 2011 г. на 53,74%, что влияет на выручку ПО «Спутник». Низко получаемая выручка говорит о том, что, несмотря на большие объемы реализации, продаваемые товары не окупают расходы.

Рентабельность активов в отчетном году по сравнению с базисным снизился на 47,31 %. В 2013 г. имеет доходность в размере 7,47%. Это значит что на 1 руб. сложенного капитала предприятие получило 0,0747 чистой прибыли, что является довольно низким показателем и говорит о малой отдаче вложенных активов.

Рентабельность собственного капитала уменьшилась в 2013 году по сравнению с 2011г. на 15,30 % и составила 18,11%.

Подводя оценку рентабельности ПО «Спутник» можно сказать, что у предприятия ухудшение финансового состояния, также оно является

низкорентабельным.

В связи с этим предлагаем предприятию ПО «Спутник» новые пути повышения рентабельности с целью обеспечения более высоких показателей основной деятельности, прежде всего за счет снижения издержек.

Для увеличения рентабельности ПО «Спутник» предлагаются сокращение издержек обращения путем оптимизации закупочной цены товаров. Укрупнение партии товаров позволит предприятию получить большую скидку за оптовую закупку, что скажется на сокращении цены товаров;

В рамках мероприятий по снижению затрат целесообразно снижение цены закупки для товаров длительного хранения, что позволяет укрупнить партию закупки и получить большую скидку. Исходные данные и расчет эффекта от изменения величины закупа приведем в табличной форме.

Таблица 2 Расчет величины закупа товаров длительного хранения, тыс. руб.

Показатель	2013 г.	План на 2014 г.	Изменение
1	2	3	4
Закуп	26548	26548	0
Число закупок в год	12	6	-6
1	2	3	4
Средняя величина закупа	2212	4425	2212
Средняя скидка от поставщика, %	2%	6%	4%
Величина скидки на 1 закуп	44	265	221
Величина скидки на год	531	1593	1062
Кредит на сумму закупа	0	2212	2212
% по кредиту за месяц	0	22	22
% по кредиту за год	0	265	265
Экономический эффект	531	1327	796

В 2013 году товар в среднем приобретался 1 раз месяц, т.е. 12 раз в год. Средний объем закупа составлял 2212 тыс. руб., на который предоставлялась скидка 2%. Предлагается сократить число приобретений в 2 раза, т.е. закупать 2 раза в месяц, тем самым увеличив величину закупа до 4425 тыс. руб., на который предоставлялась скидка уже 6%. Таким образом, за год величина скидки вырастет с 531 тыс. руб. до 1593 тыс. руб., т.е. на 1062 тыс. руб. На величину роста закупа – 2212 тыс. руб. требуется краткосрочный кредит под 12% годовых. За год предприятие выплатит 265 тыс. руб. по процентам. Но эффект от скидки намного превосходит выплаченные проценты.

В результате проведенных мероприятий сокращение издержек составит 796 тыс. руб.

Следует обратить внимание менеджмента ПО «Спутник» на такой современный и малозатратный резерв развития бизнеса, как страхование от всевозможных рисков. Для данного предприятия, на наш взгляд, совершенно необходимы следующие виды страхования:

- 1) страхование непогашения кредита;
- 2) страхование дебиторской задолженности предприятия;
- 3) страхование риска утраты права собственности (титульное страхование);
- 4) страхование ущерба от остановки производства (деятельности);
- 5) страхование финансовых рисков, связанных с деятельностью ключевой фигуры бизнеса;
- 6) на копительное страхование жизни учредителей бизнеса, высшего менеджмента предприятия [2], [3].

Использованные источники:

- 1 Журавкова, И.В. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции. [Текст] учебник/ И.В. Журакова - М.: Финансы и статистика, 2009. - 717 с.
- 2 Ефимов О.Н. Страхование как фактор инновационной и инвестиционной активности сельхозтоваропроизводителя// Материалы всероссийской научно-практической конференции «Научное обеспечение инновационного развития АПК» (в рамках XX-ой Юбилейной специализированной выставки «Агрокомплекс-2010 (2-4 марта 2010г.) –Уфа: ФГОУ ВПО «Башкирский ГАУ», 2010. – 442
- 3 Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.
4. Мельников, О.Н. Методические подходы к оценке инновационной активности сотрудников организаций при разработке конкурентоспособной продукции // Российское предпринимательство. [Текст] О.Н. Мельников, Д.С. Алабужев– 2012. – № 14.

*Ефимов О.Н., к.ф.н.
доцент*

Исмаилова А.А.

студент 5-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В АГРАРНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В условиях конкуренции, неопределенности и риска, присущих рыночной экономике, затраты являются важным звеном при расчете

основных показателей эффективности деятельности аграрного хозяйства. Основным способом улучшения финансового состояния аграрных организаций является снижение затрат.

Уменьшение затрат позволяет снизить цены, повысить конкурентоспособность продукции, расширить ее сбыт, завоевать дополнительные рынки, а также увеличить прибыль. Следовательно, рассматриваемая тема статьи актуальна и представляет практический интерес для аграрного хозяйства.

Достижение данной цели возможно при формировании системы управления затратами, адекватно учитывающей отраслевые и внутриорганизационные особенности.

Управление затратами начинается с анализа затрат с целью выявления существующих резервов по снижению себестоимости сельскохозяйственной продукции и исключению неэффективных трат [4].

Проведем анализ затрат на производство и реализацию продукции на примере СПК «Илеш» Илишевского района РБ.

Исследование начнем с анализа, состава, структуры и динамики затрат СПК «Илеш» (таблица 1).

Таблица 1 Динамика и структура затрат на производство

Элемент затрат	2011 г.		2012 г.		2013 г.		Изменение 2013 г. в % к 2011 г.	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Материальные затраты	14172	62,6	15696	65,7	17830	64,1	3658	25,8
Заработная плата	3746	16,5	4112	17,2	4197	15,1	451	12
Отчисления в фонд социальной защиты	835	3,7	917	3,8	1226	4,4	391	46,8
Амортизация основных средств	1805	8	1937	8,1	2374	8,5	569	31,5
Прочие расходы	2089	9,2	1214	5,1	2199	7,9	110	5,3
Итого производств. затрат	22647	100	23876	100	27826	100	5179	22,9

Как видно из приведенных данных, наибольший удельный вес в структуре затрат предприятия занимают материальные затраты. Так, в 2011 году их удельный вес составлял 62,6 %, а в 2013 – 64,1 %. Как уже отмечалось ранее, достаточно существенным элементом затрат в растениеводстве является заработная плата. В абсолютных величинах данная статья затрат увеличилась незначительно (451руб), и в удельном весе

данная статья расходов уменьшилась на 1,4 %. Следует обратить внимание на рост амортизации основных средств.

Затраты на 1 руб товарной продукции являются обобщающим показателем, характеризующим уровень себестоимости и рентабельности продукции.

Таблица 2 Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение 2013 г. в % к 2011 г.	
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс.руб.	%
Выручка от реализации товарной продукции	15321	20460	13916	-1405	90,8
Себестоимость товарной продукции	13123	17436	13532	409	103,1
Затраты на 1 рубль товарной продукции	856	852	972	116	113,5

Анализируя данные таблицы 2 можно сделать следующие выводы:

- выручка от реализации товарной продукции в 2013 г. по сравнению с 2011 г. снизилась на 1405 тыс. руб. или на 9,2 %;
- себестоимость товарной продукции в 2013 г.увеличилась на 409 тыс. руб.или на 3,1 %;
- в результате затраты на 1 рубль товарной продукции также увеличились с 856 руб. до 972 руб. Изменение составило 116 руб. или на 13,5 %.

Таблица 3 Анализ себестоимости производства зерна по статьям затрат

Статья затрат	Затраты на производство продукции, тыс.руб.			Структура затрат, %		
	2011 г.	2013 г.	Изменени е, тыс. руб.	2011 г.	2013 г.	Изме- нение , %
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	1590	1916	326	20,6	23,2	2,5
Семена и посадочный материал	1444	1551	107	18,7	18,7	0,0
Удобрения	837	298	-539	10,9	3,6	-7,3
Средства для защиты растений	925	760	-165	12,0	9,2	-2,8
Нефтепродукты	1530	1952	422	19,9	23,6	3,7
Электроэнергия	429	287	-142	5,6	3,5	-2,1
Затраты на содержание ОС	948	1509	561	12,3	18,2	5,9
Итого	7703	8273	570	100	100	X

Данные таблицы 3 показывают, что основной удельный вес в себестоимости зерна занимают затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды (23,2%), нефтепродукты (23,6%) и затраты на

содержание основных средств (18,2%). Основной рост затрат произошел по таким статьям как оплата труда с отчислениями на социальные нужды (увеличение составило 326 тыс.руб. или 2,5%), нефтепродукты (увеличение составило 422 тыс.руб. или 3,7 % и затраты на содержание основных средств (увеличение составило 561 тыс.руб. или 5,9 %).

Экономия получена за счет сокращения расходов на удобрения и защиту растений от вредителей и болезней, что нельзя оценить положительно.

Основные проблемы управления затратами на производство продукции исследуемого предприятия:

1) предприятие несет большие расходы при транспортировке посадочного материала, поскольку поставщики сырья находятся на достаточно большом расстоянии от предприятия;

2) практически вся, имеющаяся у СПК сельхозтехника выработала свой ресурс;

3) необходимо повысить урожайность сельскохозяйственных культур.

Для того чтобы повысить финансовый результат необходимо выявить резервы снижения уровня себестоимости продукции в хозяйственной деятельности исследуемого предприятия.

Все резервы снижения расходов на производство продукции выявлены в основном за счет следующих источников: ликвидации перерасхода по отдельным статьям затрат в разрезе каждого вида продукции, снижения себестоимости оказанных основному производству услуг вспомогательных и обслуживающих производств, приведения в действие резервов увеличения производства валовой продукции, ликвидации перерасхода по отдельным статьям общепроизводственных и общехозяйственных расходов [5].

В ходе проведенных расчетов выявлено, что на предприятии есть резерв понижения себестоимости на 27,5 руб. за 1 ц. молока. Так, если расход кормов на 1 ц. молока уменьшить с 8,98 руб. до среднего по совокупности (4,63 руб.), то себестоимость молока уменьшится на 4,35 руб. Итоговым финансовым результатом реализации продукции является полученная прибыль. Поэтому далее необходимо определить резерв увеличения или роста суммы прибыли от реализации молока. Основными его источниками являются увеличение объемов реализации молока и снижение его себестоимости.

Рассчитаем резерв повышения прибыли за счет снижения себестоимости.

Таблица 4 Расчет резерва уменьшения затрат за счет снижения себестоимости единицы продукции в СПК «Илеш»

Вид продукции	Резерв снижения себестоимости ед. продукции, руб.	Объем производства, ц	Резерв снижения затрат, тыс. руб.
Молоко	27,5	4875	145,1

Таким образом, резерв уменьшения затрат за счет снижения себестоимости по молоку равен 145,1 тыс. руб.

Для определения резервов роста прибыли за счет увеличения объема реализации продукции необходимо резерв роста объема реализации умножить на фактическую прибыль в расчете на единицу продукции. Резерв роста объема реализации возьмем с учетом выявленных резервов увеличения объема производства продукции.

Таблица 5 Расчет резерва увеличения прибыли за счет увеличения объема реализации продукции в СПК «Илеш», тыс. руб.

Вид продукции	Резерв увеличения объема реализации продукции, ц	Фактическая прибыль на ц. продукции, руб.	Резерв увеличения прибыли, тыс. руб.
Молоко	538	1,04	559,52

Таким образом, резерв повышения прибыли за счет увеличения объема реализации продукции по молоку – 559,52 тыс. руб.

В заключение анализа необходимо обобщить все выявленные резервы роста прибыли, которые всего составили 704,62 тыс. руб.

Заключительным этапом в определении эффективности производства и реализации молока в СПК «Илеш» является определение резерва повышения уровня рентабельности по молоку, для чего необходимо сделать следующие расчеты:

$$P\uparrow R = R_{\text{расч}} - R_{\text{ф}}$$

$$P\uparrow R = 61,82 - 34,56 = 27,26\%$$

Таким образом, в результате внедрения резервов по увеличению объемов производства молока и снижения его себестоимости СПК «Илеш» может увеличить рентабельность производства молока на 27,26 %.

Для снижения затрат на предприятии СПК «Илеш» также рекомендую внедрить разработки ученых ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ», связанных с внедрением компьютерной программы «АгроПарк» с целью снижения затрат на бензин и приобретением элитных семян пшеницы мягкой яровой сорта Салават Юлаев с целью их производства и реализации [6].

Экономический эффект повышение производительности машинно-тракторных агрегатов на 10–15%, экономия 5-10% топлива, снижение эксплуатационных затрат на механизированные работы на 10-12%. Стоимость 100-150 тыс.руб. в зависимости от размеров предприятия.

Сорт пшеницы мягкой яровой Салават Юлаев обеспечивается высокой потенциальной урожайностью, пригодностью для интенсивной технологии возделывания, хорошими хлебопекарными свойствами зерна.

Экономический эффект чистый доход со 100 га составляет 500 тыс. руб. Стоимость произведённого продовольственного зерна с использованием сорта Салават Юлаев составляет с 1 га 15,0 тыс. руб.

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. После приобретения новой техники данный показатель снизится до 5 %.

Кроме вышеперечисленного, у СПК отпадает необходимость в привлечении сторонней техники в период заготовки кормов.

Рассматриваемый проект предполагает повышение рентабельности растениеводства и животноводства с помощью снижения затрат и повышения эффективности производства за счет использования приобретаемой новой техники.

Также имеется возможность сдавать технику в аренду сторонним организациям, т.к. техника довольно дорогостоящая и небольшие СПК не имеют возможность приобрести данный комплекс.

Современным методом обработки земли является технология No-Till – “без вспашки” или технология “нулевой” обработки почвы. Данная технология позволяет в большей степени сократить затраты на обработку почвы. Главный принцип данной системы состоит в использовании естественных природных процессов, которые происходят в почве.

Внедряя данную технологию в СПК «Илеш», необходимо прежде рассчитать возможную разницу затрат.

В ходе проведенных расчетов было выявлено, что затраты на ГСМ составляют 2290 тыс.руб., из них затраты на посев составляют 1649 тыс. руб., на сбор урожая остается, соответственно 641 тыс. руб. При новой технологии обработки почвы культивация и боронование не требуется. Общие расходы на оплату труда по растениеводству составляют 1 654 000 рублей, из них на пахоту 113 307 руб. общие расходы на оплату труда по растениеводству составляют 1 654 000 рублей, из них на пахоту 88 049 руб., по сравнению с обработкой земли по традиционной технологии изменение составляет 25 258 рублей. При вводе новой технологии обработки почвы общее снижение затрат на производство продукции растениеводства составляет 1 080 000 рублей.

В Илишевском районе Республики Башкортостан для облегчения ведения сельскохозяйственного производства, его финансирования, юридической поддержки в 2006 году создан сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив СКПК «Илиш».

В основном финансовые ресурсы выдаются сельскохозяйственным товаропроизводителям на приобретение техники, сельскохозяйственных

животных, семян и посадочного материала, горюче-смазочных материалов, топлива, кормов, минеральных удобрений, гербицидов и т.д.[4].

Проведенные исследования позволяют дать некоторые рекомендации по определению резервов снижения себестоимости продукции предприятия СПК «Илеш»:

- рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы;

- осуществлять систематический контроль за работой оборудования и производить своевременную его наладку;

- при вводе в эксплуатацию нового оборудования уделять достаточно внимания обучению и подготовке кадров, повышению их квалификации для эффективного использования оборудования;

- осуществлять постоянный контроль за затратами на топливо;

13. - постоянно действующим резервом повышения эффективности сельскохозяйственного предприятия, в частности, резервом снижения затрат, является страхование аграрных рисков [2],[3].

14. Для данного хозяйства совершенно необходимыми являются страхование следующих видов рисков, осуществляемых при государственной поддержке:

15. 1) воздействие опасных для производства сельскохозяйственной продукции природных явлений (атмосферная, почвенная засуха, суховей, заморозки, вымерзание, выпревание, градобитие, пыльная буря, ледяная корка, половодье, переувлажнение почвы, сильный ветер, ураганный ветер, землетрясение, лавина, сель, природный пожар);

16. 2) проникновение и (или) распространение вредных организмов;

17. 3) нарушение электро-, тепло-, водоснабжения в результате стихийных бедствий при страховании сельскохозяйственных культур;

18. 4) заразные болезни животных, массовые отравления;

19. 5) стихийные бедствия (удар молнии, землетрясение, пыльная буря, ураганный ветер, сильная метель, буран, наводнение, обвал, лавина, сель, оползень);

20. 6) нарушение электро-, тепло-, водоснабжения в результате стихийных бедствий, если условия содержания сельскохозяйственных животных предусматривают обязательное использование электрической, тепловой энергии, воды;

21. 7) пожар [1].

В целях разработки путей по управлению затратами производства были разработаны и экономически обоснованы пути снижения себестоимости продукции за счет повышения финансовых результатов:

- рассчитаны резервы повышения уровня себестоимости на 1 ц. молока,

- рекомендовали внедрить разработки ученых ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ, связанных с внедрением компьютерной программы «АгроПарк».

Для СПК «Илеш» важно обеспечить поступление сырья от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от предприятия, а также перевозить грузы наиболее дешевым видом транспорта.

Также выгодной для предприятия является возможность покупки материалов в рассрочку.

Таким образом, поиск выгодных по географическому расположению поставщиков, возможность покупки сырья для посева в рассрочку, составление выгодных для предприятия контрактов на поставку сырья, использование современных машин позволит сократить расходы на производство продукции создать выгодные условия для развития отрасли растениеводства.

Использованные источники:

1. Ефимов О.Н. Совершенствование системы агрострахования [Текст] // Система ведения агропромышленного производства в Республике Башкортостан. – Уфа: АН РБ, Гилем, 2012. — 528 с.
2. Ефимов О.Н. Агрострахование. Научно-практические рекомендации [Текст] / О.Н.Ефимов - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., напечатано в России, 2012, 517 стр.
3. Котенева, Е. Н. Управление затратами предприятия [Текст] : учебное пособие / Е. Н. Котенева, Г. К. Краснослободцева, С. О. Фильчакова .— Москва : Дашков и К, 2008 г.
4. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст] : учебник / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое издание, 2010. – 652 с. – С.184
5. Состояние, проблемы и перспективы развития АПК. Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию ФГОУ ВПО Башкирский ГАУ (30 сентября – 1 октября 2010 г.) Часть III. – Уфа: ФГОУ ВПО Башкирский ГАУ, 2010. – 352 с.
6. О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства" [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 25 июля 2011 года. - П. 260-ФЗ. – Доступ из НПП «Гарант-Сервис».
7. Центр сельскохозяйственного консультирования Республики Башкортостан [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cckrb.ru/pages/docs/mc_showdoc.aspx?id=14319 – 20.10.2014.

*Ефимов О.Н., к.ф.н.
доцент, преподаватель
кафедра финансов и кредит
Камалова Д.А.
студент 5 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ

Политика управления оборотными активами - представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающейся в формировании необходимого объема и состава оборотных активов, рационализации и оптимизации структуры источников их финансирования. [4]

Главной задачей управления оборотными активами является формирование необходимого объема, оптимизация состава и обеспечения эффективного использования оборотных активов предприятия.

Рассмотрим состав и структуру оборотных активов предприятия ОАО «Уралтехнострой – Туймазыхиммаш».

Таблица 1 Состав и структура оборотных активов за 2011-2013 гг.

Показатели	2011 год		2012 год		2013 год		Изменение 2011 к 2013	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	в абсолютных величинах	%
Запасы	584092	49,28	785331	60,55	277017	37,18	-307075	-12,097
НДС	200	0,017	-	-	201	0,03	1	0,010
Дебиторская задолженность	578099	48,77	495457	38,20	436920	58,65	-141179	9,871
Финансовые вложения	15757	1,33	14157	1,09	13307	1,79	-2450	0,457
Денежные средства и денежные эквиваленты	7103	0,59	2063	0,16	17571	2,36	10468	1,759
Прочие оборотные активы								0,000
Всего	1185251	100	1297008	100	745016	100	-440235	0,000

На данном предприятии оборотные активы в балансе предприятия занимают значительную часть.

Из таблицы 1 можно сделать, что оборотные активы в целом в 2013 году по сравнению с 2011 годом уменьшились на 440235 тыс. руб. или на 37,17 %.

Сокращение в основном произошло по следующим статьям:

- запасы, их сокращение составило 307075 тыс. руб. или 52,57 %;
- денежные средства и денежные эквиваленты на 10468 тыс. руб. или 147,37 %;
- дебиторская задолженность на 141179 тыс. руб. или 24,42 %.

Это говорит о том, что меньше товаров хранится на складе и о своевременной оплате покупателей приобретенных товаров, а также об увеличении наиболее ликвидных активов на предприятии.

В рассматриваемом предприятии ведется умеренная политика управления оборотными активами.

Анализ управления оборотными активами позволил сделать соответствующие выводы:

- имеющаяся структура оборотных активов указывает на не рациональную структуру оборотных активов и в целом не эффективную организацию оборотных средств;

- наблюдается значительным рост дебиторской задолженности ;
- в составе дебиторской задолженности имеет место и просроченная дебиторская задолженность, что является признаком финансового неблагополучия;

- формирование оборотных активов осуществляется преимущественно за счет заемных и привлеченных источников, что свидетельствует о большом риске банкротства.

- наблюдается снижение эффективности использования оборотных активов.

- на предприятии отсутствует регулярное планирование потребности в запасах сырья и готовой продукции;

- отсутствует систематический контроль залежалых и неходовых товаров, не проводится анализ недостат и потерь от порчи товарно-материальных ценностей;

- не производится анализ финансовых возможностей и уровня текущей платежеспособности потенциальных покупателей;

- не ведется контроль состояния расчетов с покупателями, не выявляется просроченная задолженность;

- условия договоров не гибкие и не гарантируют своевременное поступление денежных средств от покупателей, не рассматривается возможность предоставления скидок за произведенную предоплату;

- не разрабатываются и не применяются приемы ускорения востребования долгов;

- имеется просроченная дебиторская задолженность, не ведется работа с составом и сроками ее возникновения;

- исследуемое предприятие придерживается агрессивной политики управления текущими активами и текущими пассивами предприятия, а также агрессивной комплексной политики управления оборотными активами и текущими пассивами.

- анализ денежных потоков и их прогнозирование в хозяйстве не производится.[6]

Следовательно, предприятие нуждается в принятии ряда мер, направленных на повышение эффективности управления оборотными активами.

Исходя из этого, нами предложен комплекс мероприятий направленный на совершенствование управления оборотными активами:

- для повышения эффективности оборотных активов предприятия, на наш взгляд, необходима другая финансовая политика по отношению к формированию оборотных активов. Эта политика должна быть направлена на обеспечение текущей потребности необходимыми видами оборотных активов в минимальных размерах, необходимых для обеспечения нормального производственно – коммерческого цикла, без излишних запасов, создание оптимального размера собственного оборотного капитала в размере минимальной потребности, с разумным использованием эффекта финансового рычага;

- для оптимального обеспечения оборотными активами нами было предложено производить плановый расчет потребности в оборотных средствах;

- мы считаем, целесообразным для исследуемого предприятия определять оптимальный размер партии заказ. Так как это позволит предприятию обеспечить себя запасами, необходимыми для поддержания производственного процесса при минимальных совокупных издержках хранения и организации заказов. [1]

Рост продаж должен способствовать увеличению прибыли, которая увеличит в структуре пассивов величину собственных средств, что заметно укрепит финансовую устойчивость предприятия. Таким образом, первостепенной задачей не только для обеспечения финансовой устойчивости, но и операционной, является рост объема заказов.

В первую очередь это касается диверсификации производства. Снижение выручки произошло по причине «привязки» к крупным заказчикам. Однако, производственные ресурсы предприятия позволяют им осваивать новые виды продукции. Особым спросом пользуется проектирование и производства оборудования по индивидуальным проектам

заказчика и на их базе создание товаров народного потребления. Так, разработка емкости для хранения химической продукции (для одной крупной компании) может получить широкое применение в быту для широкого круга покупателей при ее модернизации. Предположительно можно производить 200 тыс. ед. в год при стоимости 1300 руб. (рост выручки на $200 * 1300 = 260$ млн. руб.) при себестоимости 1100 руб. (рост себестоимости $200 * 1100 = 220$ млн. руб.), т.е. можно получить прибыль от продаж в размере 40 млн. руб.

Рассчитаем эффективность проекта.

Таблица 2 Расчет эффективности проекта

Показатель	год						Σ
	0	1	2	3	4	5	
Капитальные вложения (I), млн. руб.	220						220
Объем продаж, тыс. ед.		200	200	200	200	200	
Цена 1 ед., руб.		1300	1300	1300	1300	1300	
Себестоимость 1 ед., руб.		1100	1100	1100	1100	1100	
Выручка, млн. руб.		260	260	260	260	260	
Себестоимость, млн. руб.		220	220	220	220	220	
Прибыль от продаж (ПП), млн. руб.		40	40	40	40	40	200
Нолог на прибыль (НП = ПП * 20%), млн. руб.		8	8	8	8	8	40
Чистая прибыль (Р), млн. руб.		32	32	32	32	32	160
Амортизация (А), млн. руб.		44	44	44	44	44	220
Денежный поток ($PV = R + A - I$), млн. руб.	-220	76	76	76	76	76	160
Коэффициент дисконтирования (К)	1	0,909	0,826	0,751	0,683	0,621	
Дисконтированный денежный поток ($NPV = PV * K$), млн. руб.	-220	69	63	57	52	47	68
ΣNPV , млн. руб.	-220	-151	-88	-31	21	68	

$NPV = 68$ млн. руб. Т.к. $NPV > 0$, то проект можно считать эффективным.

Срок окупаемости $T_{ок} = 3 \text{ года} + 31/52 = 3,6 \text{ года}$.

Мы считаем, что внедрение предложенных мероприятий по совершенствованию управления оборотными активами позволит сократить необоснованные расходы, размер безнадежных долгов, обеспечит сбалансированность и синхронность денежных потоков и в целом повысит эффективность производства исследуемого хозяйства.

Совершенно необходимым является внедрение в практику деятельности предприятия инструментов страхования разнообразных рисков, сопровождающих его деятельность [2]. К сожалению, менеджеры ОАО «Уралтехнострой – Туймазыхиммаш» пока практически не занимаются данным направлением, не используют возможности страхования для повышения эффективности деятельности учреждения.

Для данного предприятия, на наш взгляд, совершенно необходимы следующие виды страхования:

- 1) страхование непогашения кредита;
- 2) страхование дебиторской задолженности предприятия;
- 3) страхование риска утраты права собственности (титульное страхование);
- 4) страхование ущерба от остановки производства (деятельности);
- 5) страхование финансовых рисков, связанных с деятельностью ключевой фигуры бизнеса;
- 6) накопительное страхование жизни учредителей бизнеса, высшего менеджмента предприятия [3].

Использованные источники:

1. Быкадоров В.Л. Финансово – экономическое состояние предприятия [Текст]: учебник/ В.Л. Быкадоров – М.: ПРИОР-СТРИКС, 2010.
2. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.
3. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.
4. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика : учебник / В.В. Ковалев. – М. : Проспект, 2010
5. Поляк, Г. Б. Финансовый менеджмент : учебник для вузов / Г. Б. Поляк. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011
6. Савицкая, Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности[Текст]: учебник/ Г.В. Савицкая – М.: ИНФРА-М, 2012

*Ефимов О.Н., к.ф.н.
доцент
Корнилова О.О.
студент 5 курса
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

Среди главных проблем российской экономики многие экономисты выделяют дефицит денежных средств на предприятиях для осуществления ими своей текущей и инвестиционной деятельности. Однако при ближайшем рассмотрении данной проблемы выясняется, что одной из причин этого дефицита является, как правило, низкая эффективность привлечения и использования денежных ресурсов, ограниченность применяемых при этом финансовых инструментов, технологий и механизмов. Поскольку финансовые инструменты и технологии всегда опираются на разработки финансовой науки и практики, то их применение особенно актуально при недостатке финансовых ресурсов.

С другой стороны, управление денежными потоками входит в состав финансового менеджмента и осуществляется в рамках финансовой политики предприятия, понимаемой как общая финансовая идеология, которой придерживается предприятие для достижения общеэкономической цели его деятельности. Задачей финансовой политики является построение эффективной системы управления финансами, обеспечивающей достижение стратегических и тактических целей деятельности предприятия.

Процесс управления денежными потоками включает в себя:

- составление бюджетов денежных потоков;
- полный, своевременный и достоверный учет операций с денежными средствами;
- контроль (аудит) законности совершения расчетных операций и правильности их отражения в учете;
- анализ денежного потока;
- определение оптимального уровня денежных средств;
- прогнозирование денежных потоков.

Денежный поток – это объем денежных средств, который получает или выплачивает предприятие в течение отчетного или планируемого периода[1].

Приток денежных средств осуществляется за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг); увеличения уставного капитала от дополнительной эмиссии акций; полученных кредитов, займов и средств от выпуска корпоративных облигаций и др.

Отток денежных средств возникает вследствие покрытия текущих (операционных) затрат; инвестиционных расходов, платежей в бюджет и во внебюджетные фонды; выплат дивидендов акционерам предприятия и т.д.

Чистый приток денежных средств (резерв денежной наличности) образуется как разница между всеми поступлениями и отчислениями денежных средств.

Чтобы эффективно управлять денежными потоками, необходимо знать:

- их величину за определенное время (месяц, квартал);
- основные их элементы;
- виды деятельности, которые генерируют поток денежных средств.

В связи с этим рассмотрим финансовую устойчивость предприятия, на примере «ОАО Племенной завод имени Максима Горького», чтобы разобраться и понять, эффективно ли предприятие управляет своими денежными потоками.

Имущественное состояние предприятия проявляется в платежеспособности предприятия, в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать зарплату, вносить платежи в бюджет. Рассмотрим наиболее подробно состав и структуру имущества предприятия.

Таблица 1 Структура имущества и источники его формирования

Показатель	Значение показателя					Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.4-гр.2)	± % ((гр.4-гр.2) : гр.2)
	31.12.2011 1	31.12.2012 2	31.12.2013 3	на начало анализируемого периода (31.12.2011)	на конец анализируемого периода (31.12.2013)		
Актив							
1. Внеоборотные активы	37 327	37 037	32 613	55	51,3	-4 714	-12,6
в том числе: основные средства	37 313	37 023	32 613	54,9	51,3	-4 700	-12,6
2. Оборотные, всего	30 585	28 922	31 010	45	48,7	+425	+1,4
в том числе: запасы	28 158	23 242	27 866	41,5	43,8	-292	-1

дебиторская задолженность	1 984	4 598	3 132	2,9	4,9	+1 148	+57,9
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	443	1 082	12	0,7	<0,1	-431	-97,3
Пассив							
1. Собственный капитал	32 376	32 411	32 556	47,7	51,2	+180	+0,6
2. Долгосрочные обязательства, всего	21 594	20 056	19 184	31,8	30,2	-2 410	-11,2
в том числе: заемные средства	1 144	381	–	1,7	–	-1 144	-100
3. КО*, всего	13 942	13 492	11 883	20,5	18,7	-2 059	-14,8
в том числе: заемные средства	–	1 010	950	–	1,5	+950	–
Валюта баланса	67 912	65 959	63 623	100	100	-4 289	-6,3

Из представленных данных таблицы 1 можно сказать что, структура активов организации на последний день анализируемого периода характеризуется примерно равным процентом внеоборотных средств и текущих активов (51,3% и 48,7% соответственно). Активы организации за весь рассматриваемый период уменьшились на 4 289 тыс. руб. (на 6,3%). Хотя имело место уменьшение активов, собственный капитал увеличился на 0,6%, что, в целом, свидетельствует о положительной динамике имущественного положения организации.

Снижение величины активов организации связано, в основном, со снижением следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех отрицательно изменившихся статей):

- основные средства – 4 700 тыс. руб. (86,4%)
- денежные средства и денежные эквиваленты – 431 тыс. руб. (7,9%)
- запасы – 292 тыс. руб. (5,4%)

Одновременно, в пассиве баланса снижение наблюдается по строкам:

- кредиторская задолженность – 3 009 тыс. руб. (55,5%)
- прочие долгосрочные обязательства – 1 266 тыс. руб. (23,4%)
- долгосрочные заемные средства – 1 144 тыс. руб. (21,1%)

Среди положительно изменившихся статей баланса можно выделить "дебиторская задолженность" в активе и "краткосрочные заемные средства" в пассиве (+1 148 тыс. руб. и +950 тыс. руб. соответственно).

Собственный капитал организации в течение анализируемого периода практически не изменился, составив 32 556,0 тыс. руб. (+180 тыс. руб.).

Таблица 2 Отчет о прибылях и убытках

Показатели	2011г. руб.	2012г. руб.	2013г. руб.	Прирост, руб.	Прирост, %
Чистый объем продаж	26672	28508	30715	4043	15,16
Себестоимость	23726	34948	36002	12276	51,74
Валовая прибыль	2946	6440	-5287	-8233	-279,46
Другие операционные доходы	7800	14015	8064	264	3,38
Другие операционные расходы	9914	7558	2634	-7280	-73,43
Операционная прибыль	832	17	143	-689	-82,81
Проценты к выплате	652	0	0	-652	-100
Прибыль до налога	180	17	143	-37	-20,56
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	180	17	143	-37	-20,56

Чистая выручка от реализации за анализируемый период увеличилась с 26 672,00 руб. и до 30 715,00 руб. или увеличилась на 15,16%. Величина себестоимости изменилась с 23 726,00 руб. и до 36 002,00 руб. или на 51,74%.

Удельный вес себестоимости в общем объеме выручки вырос с 88,95% и до 117,21%.

Сравнение темпов изменения абсолютных величин выручки и себестоимости свидетельствует о снижении эффективности основной деятельности.

Операционная прибыль уменьшилась в анализируемом периоде с 832,00 и до 143,00 руб. или на 82,81%.

Прибыль от финансовой деятельности предприятия увеличились в анализируемом периоде с -652,00 до 0,00 руб. или на 100,00%.

Величина доходов от внереализационных операций не изменилась и составила

При этом расходы на внереализационную деятельность не изменились. Они равны 0,00 руб.

Результаты сравнения темпов изменения доходов и расходов, связанных с внереализационной деятельностью, свидетельствуют о сохранении уровня ее прибыльности.

На конец анализируемого периода предприятие имело чистую прибыль в размере 143,00 руб., которая имела тенденцию к снижению, т.е. собственные средства, полученные в результате финансово-хозяйственной деятельности уменьшились.

Таким образом, чтобы избежать данного положения, нужно эффективно управлять денежными потоками, так как эффективное управление денежными потоками повышает степень финансовой и производственной гибкости компании, так как приводит к:

- улучшению оперативного управления, особенно с точки зрения сбалансированности поступлений и расходования денежных средств;
- увеличению объемов продаж и оптимизации затрат за счет больших возможностей маневрирования ресурсами предприятия;
- повышению эффективности управления долговыми обязательствами и стоимостью их обслуживания, улучшению условий переговоров с кредиторами и поставщиками[5].

Произведем анализ оборачиваемости запасов, чтобы получить дополнительную прибыль.

Таблица 7 Прогноз оборачиваемости запасов

Показатель	2013 г.	Прогноз	Изменение
Выручка, тыс. руб.	36331	36331	0
Запасы, тыс. руб.	23242	18594	-4648
Оборачиваемость запасов, об.	1,6	2,0	0,4
Период оборачиваемости запасов, дн.	233,5	186,8	-46,7

В результате мероприятий по оптимизации запасов удалось увеличить оборачиваемость на 0,4 об., а период оборота сократить на 46,7 дн.

Высвобождение средств из оборота в результате сокращения величины запасов составило:

$$36331 / 365 * (186,8 - 233,5) = 4648 \text{ тыс. руб.}$$

Данную сумму можно положить на депозит на 3 месяца под 7% годовых.

$$4648 \text{ тыс. руб.} * (0,07 / 12 * 3) = 81 \text{ тыс. руб.}$$

Это позволит получить дополнительную прибыль.

Решение о привлечении кредита принимается при условии большей экономической целесообразности данного способа внешнего финансирования по сравнению с прочими имеющимися в наличии способами покрытия кассового разрыва (увеличение авансирования от покупателей, изменение условий коммерческого кредита, прост

устойчивых пассивов). В настоящее время банки предлагают различные кредитные продукты: овердрафт, срочные кредиты, кредитные линии, банковские гарантии, аккредитивы и др. Для устранения краткосрочных кассовых разрывов предпочтительным считается использование овердрафта, но при постоянном использовании заемного капитала выбор видов кредитных продуктов должен основываться на учете действия финансового и операционного рычагов.

На стадии оперативного управления синхронизация денежных потоков осуществляется посредством составления и выполнения платежного календаря, отражающего конкретные сроки, объемы, источники поступлений и направления расходования денежных средств.

Но главная роль в управлении денежными потоками отводится обеспечению их сбалансированности по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Чтобы успешно решить эту задачу, нужно внедрить на предприятии системы планирования, учета, анализа и контроля. Ведь планирование хозяйственной деятельности предприятия в целом и движения денежных потоков в частности существенно повышает эффективность управления денежными потоками, что приводит к:

- сокращению текущих потребностей предприятия в них на основе увеличения оборачиваемости денежных активов и дебиторской задолженности, а также выбора рациональной структуры денежных потоков;
- эффективному использованию временно свободных денежных средств (в том числе страховых остатков) путем осуществления финансовых инвестиций предприятия.
- обеспечению профицита денежных средств и необходимой платежеспособности предприятия в текущем периоде путем синхронизации положительного и отрицательного денежного потока в разрезе каждого временного интервала.

Таким образом, управление денежными потоками — важнейший элемент финансовой политики предприятия, оно пронизывает всю систему управления предприятия. Важность и значение управления денежными потоками на предприятии трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу [2].

Особо следует выделить еще один финансовый инструмент управления денежными потоками «ОАО Племенной завод имени Максима Горького» - страхование хозяйственных рисков [3;4]. Менеджменту хозяйства необходимо в дополнение к имеющимся обязательным видам страховой защиты рассмотреть вопрос о внедрении новых видов страхования, а именно:

- страхование непогашения кредита,
- страхование дебиторской задолженности предприятия,
- страхование риска утраты права собственности (титальное страхование),
- СТРАХОВАНИЕ УЩЕРБА ОТ ОСТАНОВКИ ПРОИЗВОДСТВА,
- страхование жизни первых руководителей и ключевых работников (специалистов и рабочих).

Использованные источники:

- 1 Бланк И.А. Управление денежными потоками/ [Текст]/ И.А. Бланк.: Ника, Эльга, 2010.
- 2 Гутова А.В. Управление денежными потоками: теоретические аспекты / [Текст]/А.В. Гутова, Финансовый менеджмент.- 2011.
- 3 Ефимов, О.Н. Агрострахование. Научно-практические рекомендации / О.Н.Ефимов - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., напечатано в России, 2012, 517 стр.
- 4 Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.
5. Парушина Н.В. Анализ движения денежных средств / [Текст]/ Н.В. Парушина Бухгалтерский учет, 2010

*Ефимов О. Н., к.ф.н.
доцент*

*Хабилова Э. Р.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

МЕРОПРИЯТИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Основное содержание исследования составляет анализ затрат организации. Статья посвящена разработке мероприятий по оптимизации управления затратами продукции предприятия.

Ключевые слова: затраты (издержки), себестоимость продукции, мероприятия по оптимизация, резервы, предприятие.

Вопрос управления затратами актуален потому, что достижение устойчивого преимущества над конкурентами сегодня возможно только при наличии более низкой, по сравнению с другими производителями, себестоимости выпускаемой продукции. Для решения этой проблемы необходима четкая программа по управлению затратами [4].

Необходимость изучения затрат предприятия вытекает из того факта, что в конечном итоге их совокупность оказывает решающее влияние на формирование практически всех финансовых показателей, они являются объектом финансового планирования и контроля со стороны финансовых

служб предприятия. Затраты (издержки) – это уменьшение одних активов с условием равновеликого прироста других активов или прирост активов и обязательств на одну и ту же величину. Достижение устойчивого преимущества над конкурентами сегодня возможно только при наличии более низкой, по сравнению с другими производителями, себестоимости выпускаемой продукции. Для решения этой проблемы необходима четкая программа по управлению затратами [6].

Руководители и менеджеры предприятия должны четко понимать: управление издержками производства и реализации продукции с целью их минимизации на предприятии является составной частью управления предприятием в целом.

Управление издержками необходимо прежде всего для:

- получения максимальной прибыли;
- улучшения финансового состояния фирмы;
- повышения конкурентоспособности предприятия и продукции;
- снижения риска стать банкротом и др. [3]

В условиях острой конкуренции товаров важно осуществлять жесткий контроль затрат с целью повышения конкурентоспособности предприятий и улучшения финансового состояния. Одним из средств достижения предприятием высокого экономического результата становится эффективное управление затратами. Управление затратами как средство достижения предприятием высокого экономического результата не сводится только к снижению затрат, но и распространяется на все элементы управления. В связи с этим разработка новых систем управления издержками, исследование проблем повышения качественных характеристик, совершенствование управления затратами является весьма актуальной проблемой [5].

Затраты сельскохозяйственных предприятий разнообразны по составу и экономическому содержанию.

Наиболее емкой статьей затрат являются материальные затраты. Которые складываются из: затрат на семена и посадочный материал (корма, корма собственного производства в том числе; навоз подстилка, яйца для инкубации и др.); минеральные удобрения; электроэнергия; топливо; нефтепродукты; запасные части и другие материалы для ремонта; оплата услуг и работ, выполненных прочими организациями, в том числе сырье для переработки, по транспортировке грузов, по улучшению земель, химизации почв и другими агрохимическими работами, по ремонту техники, по зоотехническому и ветеринарному обслуживанию; амортизация.

В животноводстве самой емкой статьей является затраты на корма, которая составляет 50% и более.

Опережение темпа роста затрат над темпами роста выручки свидетельствует о снижении эффективности производства продукции, что, в

свою очередь, оказывает неблагоприятное воздействие на результаты финансовой деятельности предприятия [4].

Проведем анализ затрат по экономическим элементам ООО «Агрофирма Буздяк» Буздякского района РБ.

Таблица 1. Анализ динамики затрат по экономическим элементам

Наименование показателей	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение	
				Абсолютное	Относительное
1. Материальные затраты	37721	27461	29083	(8638)	22,9
2. Заработная плата	2054	5285	6753	4699	228,7
3. Амортизация	19189	20965	23717	4528	23,6
4. Прочие затраты	3713	8800	9157	5444	146,6
Итого затрат	62677	62511	68710	6033	421,8
Выручка	25450	29223	82228	56778	223,1

Проанализировав расчетные данные таблицы 1, можно сделать вывод, что в 2013 году, по сравнению с 2011 годом, выручка от продаж увеличилась на 22,3%, а общие расходы по обычной деятельности на 42,1%, за счет увеличения амортизационных отчислений на 23,6%, материальных затрат почти на 23%, затрат на оплату труда на 22,8%. Отрицательным фактором является то, что темп прироста общих затрат (42,1%) в 1,8 раза больше прироста выручки от продаж (22,3%).

Анализировать себестоимость во всех хозяйствах необходимо по каждому виду продукции растениеводства, животноводства и вспомогательных производств. Но первоначально необходимо изучить себестоимость продукции растениеводства, так как от нее зависит себестоимость продукции животноводства, а, следовательно, результаты анализа используются при изучении уровня себестоимости в данной отрасли.

Классическими резервами по снижению себестоимости сельскохозяйственной продукции являются следующие:

- увеличение объема производства продукции;
- ликвидация неоправданного перерасхода по статьям затрат;
- улучшение структуры посевов и т.д.

Для подсчета резерва снижения себестоимости продукции необходимо произвести дополнительные расчеты.

Таблица 2. Резервы снижения себестоимости продукции растениеводства за счет ликвидации неоправданного перерасхода по статьям затрат

Статьи затрат	Перерасход по статьям затрат на 1 ц, руб.
	зерна
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	4903
Семена	17.мар
Содержание основных средств	246
Прочие затраты	121
Итого	6973
Объем валовой продукции, ц	13751
Резервы снижения затрат, тыс. руб.	0.063
Себестоимость продукции в отчетном году, тыс. руб.	15707
Удельный вес резервов в общей себестоимости продукции, %	0.001

За счет ликвидации неоправданного перерасхода по статьям затрат на 1 ц. зерна выявили резерв снижения себестоимости зерна в сумме 0,063 тыс. руб., при этом очень мал удельный вес резервов себестоимости, он равен 0.001%.

Существенным резервом увеличения производства продукции в растениеводстве является улучшение структуры посевных площадей, это значит увеличение доли более урожайных культур в общей посевной площади. Для расчета величины этого резерва сначала необходимо разработать более оптимальную структуру посевов для данного хозяйства с учетом всех его возможностей и ограничений (желательно с помощью экономико-математических методов), а потом сравнить фактический объем продукции с возможным, который будет получен с общей фактической площади при фактической урожайности культур, но при улучшенной структуре посевов. Для определения резерва увеличения производства зерна надо сделать расчет, в основе которого лежит способ цепной подстановки (таблица 4).

Основным резервом увеличения производства продукции растениеводства является рост урожайности сельскохозяйственных культур. Он может происходить за счет:

- а) дополнительного внесения удобрений;
- б) повышения их окупаемости;
- в) внедрения более урожайных сортов культур;
- г) сокращения потерь продукции при уборке урожая;

е) улучшения сенокосов и пастбищ и других агротехнических мероприятий.

По данным таблицы 5, мы видим, что при увеличении структуры посева до 97,6%, объем производства зерна превысило 36668 ц, это говорит о том, что при увеличении структуры посевов увеличивается и объем производства продукции.

Таблица 4. Расчет резервов увеличения объема производства зерна за счет улучшения структуры посевов

Культуры	Структура посевов, %		Посевная площадь, га		Фактическая урожайность в среднем за 3 года, ц/га	Объем производства при структуре посевов, ц	
	фактическая	возможная	фактическая	возможная		фактическая	возможная
Яровые зерновые	95,2	97,6	4020	4120	8,9	35778	36668
Зернобобовые	4,8	2,4	200	100	4,2	840	420
Всего:	100	100	4220	4220	х	36618	37088

В заключение анализа нужно показать, как влияет на урожайность и себестоимость внесение удобрений в натуральном измерении, а в целом по растениеводству - в стоимостном (таблица 5).

На основании этих данных разрабатываются мероприятия, направленные на освоение выявленных резервов увеличения производства продукции. По ним можно определить и резерв увеличения производства кормов.

При дополнительном внесении азотистых удобрений, предприятие получит урожайность, которая будет равна 7,8 ц/га. К полученному значению прибавляем 8,9 ц/га и получим результат, равный 16,7 ц/га

Таблица 5. Увеличение производства продукции растениеводства за счет внедрения минеральных удобрений

Фактическое внесение удобрений, кг. д. в. на га.	Проектируемое внесение удобрений, кг/га.	Проектируемое внесение удобрений кг/га
Урожайность, ц/га	8,9	16,7
Прибавка урожайности, ц/га	-	7,8
Затраты на 1 га всего, руб.	3690	6390
В т. ч. затраты на удобрение, руб.	959	2700
Себестоимость 1 ц, руб.	472,4	382,6
Цена реализации 1 ц. руб.	433,5	433,5
Стоимость продукции с 1 га руб.	3858	7239
Прибыль (+), убыток (-), руб	168	849

Рентабельность, %	4,5	13,3

По проведенным мероприятиям по внесению удобрений видно, что урожайность зерновых культур возросла на 7,8 ц/га, а в нашем случае это почти в два раза, причем и уменьшилась себестоимость на 89,8 руб., на 1 ц. продукции, и получили прибыль от реализации 849 руб. В данном случае, рентабельность предприятия возрастает почти в 2,5 раза и составляет 13,3%.

Громадным потенциалом роста обладает такая малозатратная для сельхозтоваропроизводителей мера защиты, как страхование. Причем мы предложили бы не страхование агрорисков с господдержкой, которое по разным причинам не работает достаточно эффективно, а добровольное страхование рисков аграриев, при котором сельский производитель несет более ощутимую им ответственность за переданные в страхование ценности. Данная проблема изучалась нами ранее в специальных работах [1; 2].

В современных условиях управление затратами предприятия — это самый сложный трудоемкий процесс, требующий ответственности, компетентности и стратегичности действий в управлении затратами, принятии динамичных управленческих решений. [6].

Таким образом, данные мероприятия являются основой для построения оптимальной системы управления затратами, внедрение которой позволило бы организациям АПК:

- повысить эффективность управления и прозрачность деятельности организации;
- вести контроль расходования трудовых, материальных и денежных ресурсов;
- стабилизировать деятельность организаций.

Использованные источники:

1. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.
2. Жарковская, Е. П. Антикризисное управление [Текст] : учебник /Е. П. Жарковская, Б. Е. Бродский, И. Б. Бродский. – М.: Издательство Омега – Л, 2011. – 467с.
3. Ковтун С., Ткачук, Савлук С. Управление затратами [Текст] : учебник / С. Ковтун, Н. Ткачук, С. Савлук. – Х. : Фактор, 2012. – 272 с.
4. Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия) [Текст] : учебное пособие / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова; под. ред. И. В. Сергеева. – 4 –е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 670с.
5. Сорвина, О. В. Повышение эффективности управления производственными затратами на основе совершенствования процесса обеспечения предприятия материальными ресурсами [Текст]: журнал / О. В. Сорвина // Финансы и кредит. – М.: Финансы и кредит, - 2013. – 65с.

6. Ефимов О.Н. Становление и развитие общего и сельскохозяйственного страхования в России [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 1Q2 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23087>.— ЭБС «IfRbodks», по паролю

*Ефимов О. Н., к.ф.н.
доцент*

*Макаров В.В.
студент 5 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Финансовое состояние анализируемого предприятия СПК «Дружба» неоднозначно. С одной стороны увеличивается объем реализации, рентабельность, масштабы деятельности предприятия возрастают, при этом показатели оборачиваемости и деловой активности не на высоком уровне.

Основные показатели финансовой деятельности СПК «Дружба» отражены в таблице 1.

Таблица 1 Финансовые результаты СПК «Дружба»

	2011 год, руб.	2013 год, руб.	Прирост, руб.	Прирост, %
Чистый объем продаж	54 993,00	66 334,00	11 341,00	20,62
Себестоимость	47 039,00	61 366,00	14 327,00	30,46
Валовая прибыль	7 954,00	4 968,00	-2 986,00	-37,54
Другие операционные доходы	2 556,00	14 477,00	11 921,00	466,39
Другие операционные расходы	4 668,00	4 311,00	-357,00	-7,65
Операционная прибыль	5 842,00	15 134,00	9 292,00	159,06
Прибыль до налога	5 842,00	15 134,00	9 292,00	159,06
Чистая прибыль	5 842,00	15 134,00	9 292,00	

Чистая выручка от реализации за анализируемый период увеличилась с 54 993,00 руб. и до 66 334,00 руб. или увеличилась на 20,62%. Величина себестоимости изменилась с 47 039,00 руб. и до 61 366,00 руб. или на 30,46%.

Удельный вес себестоимости в общем объеме выручки вырос с 85,54% и до 92,51%.

Сравнение темпов изменения абсолютных величин выручки и себестоимости свидетельствует о снижении эффективности основной деятельности.

Операционная прибыль увеличилась в анализируемом периоде с 5 842,0 и до 15 134,0 руб. или на 159,06%. Это свидетельствует о повышении результативности операционной деятельности предприятия.

На конец анализируемого периода предприятие имело чистую прибыль в размере 15 134,0 руб., которая имела тенденцию к росту, что говорит о росте у предприятия источника собственных средств, полученных в результате финансово-хозяйственной деятельности.

Организация все больше ощущает недостаток собственных оборотных средств. В качестве дальнейшего улучшения финансового состояния анализируемой организации нужно сократить практику наращивания кредиторской задолженности. В этой связи рассмотрим предложения по увеличению эффективности использования оборотных средств.

Как показывают данные анализа основной проблемой деятельности СПК «Дружба» является увеличение эффективности использования оборотного капитала, в пассивах организации преобладает кредиторская задолженность.

Таким образом, агрессивная политика управления активами и пассивами, которая, предполагает высокий уровень оборотных активов, и, следовательно, низкую их оборачиваемость и соответственно преобладание краткосрочных пассивов.

Такая политика должна обеспечивать достаточный уровень ликвидности, но как показывают результаты анализа, такая политика не достаточно эффективна в отношении СПК «Дружба», так как уровень ликвидности организации имеет тенденцию к снижению, что повышает риск банкротства организации.[4]

В результате делаем вывод, что необходимо проводить умеренную политику управления, снижая уровень краткосрочных пассивов за счет погашения кредиторской задолженности и одновременного погашения дебиторской задолженности. Таким образом, будет снижен уровень риска организации и соответственно повышена его ликвидность.

Умеренная политика является оптимальной, т. к. для текущей ситуации организации не приемлемы высокий риск и снижение притока денег.

Чтобы коэффициенты ликвидности соответствовали нормативным требованиям, имеет структуру оборотных активов организации, представленной в таблице 2

Таблица 2 Структура оборотных средств, %

Оборотные активы	Оптимальная структура	Структура 2011 г.	Структура 2012 г.	Структура 2013 г.
Запасы	66,7	41,1	39,9	29,9
Дебиторская задолженность	26,7	57,1	58,4	67,9
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	6,6	6,3	6,9	4,5

Проведенный анализ ликвидности показывает, что организации необходимо стабилизировать ликвидность баланса в соответствии с нормативными значениями, так как от этого зависят инвестиционные вливания капитала. Состояние кредиторской задолженности во многом определяется состоянием дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность – величина управляемая. Из таблицы видно, что необходимо сократить дебиторскую задолженность на 41,2 % $(67,9 - 26,7)$ полученные средства необходимо направить на погашение кредиторской задолженности.[1]

Для этого необходимо реализовать конкретные меры по управлению процессом изменения дебиторской задолженности:

С целью снижения дебиторской задолженности необходимо определить степень риска неплатежеспособности покупателей, рассчитывать прогнозные значения резерва по сомнительным долгам. Большое значение при этом следует уделить отбору потенциальных покупателей. [5]

Отбор необходимо осуществлять с помощью следующих критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого им объема товаров, уровень текущей кредитоспособности, финансовой устойчивости. Оплату товаров постоянным клиентам, возможно производить в кредит. С целью ускорения периода оплаты покупателями за приобретенную продукцию возможно установление скидок за срочность. За неуплату в установленный по договору срок следует установить систему штрафов. Длительность прохождения дебиторской задолженности зависит также и от схемы движения банковских документов. Наиболее оптимальным видом является электронная почта, связывающая банковские учреждения между собой. При таком виде (в отличие от применяемого в настоящее время почтового вида) скорость прохождения документов увеличивается в 3-4 раза.

Таким образом, в случае реализации мероприятия организация сможет единовременно погасить за счет наиболее ликвидных активов 53 % кредиторской задолженности. Взыскание указанной суммы задолженности,

возможно, произвести несколькими способами: по добровольному соглашению сторон; используя судебные органы.

К путям совершенствования движения денежных потоков сельскохозяйственного предприятия, в частности, относится страхование аграрных рисков [2; 3].

Агrostрахование - экономические отношения по страховой защите имущественных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей в случае наступления определенных событий (страховых случаев) с принадлежащими им сельскохозяйственными растениями, посадками, урожаем и животными (биологическими активами и продукцией) за счет денежных фондов, формируемых страховщиками путем уплаты страхователями страховых платежей, а также за счет средств возможной государственной поддержки.

Сельскохозяйственное страхование как вид, предусмотренный статьей 32.9 ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» охватывает:

- страхование урожая,
- сельскохозяйственных культур,
- многолетних насаждений,
- животных.

Федеральный закон о государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования регулирует страхование имущественных интересов, связанных с риском:

- утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры,
- утраты (гибели) посадок многолетних насаждений,
- утраты (гибели) сельскохозяйственных животных.

Государственная поддержка заключается в том, что государство выделяет субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховых премий (50 %) по заключенным в соответствии законом договорам сельскохозяйственного страхования.

Предложения по совершенствованию движения денежных потоком предприятия:

- повышение эффективности использования оборотных фондов за счет оптимизации управления денежными потоками предприятия;
- повышение прибыли и рентабельности продаж за счет сокращения затрат.

Сделаны основные выводы по совершенствованию движения 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 движения денежными потоками на предприятии.

Использованные источники:

1. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Под ред. И.И. Елисеевой. - М.: Финансы и статистика, 2012.-433 с.
2. Ефимов О.Н. Об аграрном страховании и его организационных формах (статья) // Страховое Дело. – 2014. - №5. – С. 32-37.
3. Ефимов О.Н. Совершенствование системы агрострахования (статья) // Система ведения агропромышленного производства в Республике Башкортостан. – Уфа: АН РБ, Гилем, 2012. — 528 с.
4. Радионов А.Р., Радионов Р.А. Как в условиях рыночной экономики следует нормировать на предприятии оборотные средства: по всем балансовым статьям или только по их части? // Финансовый менеджмент. – 2013. - №1.
5. Овсийчук М.Ф. Управление денежными средствами предприятия // Аудитор. – 2010.

*Ефимов О.Н., к.ф.н.
доцент*

*Шакирова А.И.
студент 5го курса
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация

В данной статье рассмотрен кредитный риск и способы его управления.

Ключевые слова: Банк, кредитный риск, управление.

Управления кредитным риском и его оценка с целью снижения или избегания становится сегодня актуальной для всех рыночных субъектов. В этой связи назрела объективная необходимость в фундаментальных научных исследованиях вопросов анализа кредитных рисков в системе банковского риск-менеджмента.

Политика управления рисками направлена на поддержание надлежащего качества кредитного портфеля за счет оптимизации отраслевой, региональной и продуктовой структуры кредитного портфеля

Банка, реализации системных подходов к управлению кредитными рисками, основанных на принципах осведомленности о риске, разграничении полномочий по оценке и принятию риска, его мониторинга и контроля.

Банк управляет кредитным риском посредством выявления и оценки рисков на стадии, предшествующей проведению операций, подверженных кредитному риску, ограничения кредитного риска путем установления лимитов и/или ограничений риска, структурирования сделок, мониторинга и контроля уровня кредитного риска [6].

Управление кредитным риском осуществляется решениями органов управления Банка, рабочих комитетов и отдельных должностных лиц в соответствии с предоставленными им полномочиями, соблюдение которых контролируется в постоянном режиме.

Вопросы оптимизации управления кредитным риском рассмотрим на примере ОАО «Россельхозбанк».

Действующая в ОАО «Россельхозбанк» система управления рисками позволяет с большой долей запаса выполнять основные нормативы Банка России.

В течение 2013 года Банк стабильно выполнял установленные Банком России обязательные экономические нормативы достаточности капитала и ликвидности, значение данных за анализируемый период, подтверждающих такой вывод представлены в таблице 1.

Таблица 1 Экономические нормативы достаточности капитала и ликвидности, (тыс.руб.)

Показатели	Нормативное значение	Фактическое значение в 2011 году	Фактическое значение в 2012 году	Фактическое значение в 2013 году
Достаточности капитала, % Н1	min 10%	15,7	14,7	15,1
Мгновенной ликвидности, % Н2	min 15%	100,6	70,1	53,4
Текущей ликвидности, % Н3	min 50%	139,9	68,9	84,4
Долгосрочной ликвидности, % Н4	max 120%	83,4	88,0	98,6
Максимальный размер риска на одного заемщика, % Н6	max 25,0	18,4	12,5	14,9
Максимальный размер крупных кредитных рисков, % Н7	max 800%	70,9	69,1	74,9
Совокупная величина кредитов, выданных инсайдерам, % Н10,1	max 3%	0,9	0,8	1,2

Коэффициент достаточности капитала на протяжении всего анализируемого периода соответствует нормативному значению, это говорит о том, что банк может себе позволить проводить рисковые операции и страховать эти риски своим имуществом.

Коэффициент мгновенной ликвидности снижается это означает, банк не способен погасить обязательства до востребования, в течение одного-двух банковских дней.

Исследуя норматив текущей ликвидности, можно сказать, что по банку он не ниже допустимой нормы, что говорит о том, что банк в состоянии погасить 84,4 % обязательств сроком до 30 дней в этот промежуток времени.

Из этого следует, что у банка достаточно как ликвидных средств, так и капитальных вложений, чтобы гарантировано погасить 84,4 % обязательств сроком до 30 дней.

Коэффициент долгосрочной ликвидности увеличился за исследуемый период на 15 % – это свидетельствует об увеличении объема ликвидных активов.

Норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6) регулирует (ограничивает) кредитный риск банка в отношении одного заемщика или группы связанных заемщиков В 2013 году этот показатель составил 14,9 %, это значит, что уровень риска низкий, т.е заемщики вовремя покрывают свои долги.

В качестве обеспечения кредита Банк может либо застраховать риск невозврата кредита, либо потребовать от заёмщика застраховать свою ответственность по кредитному договору.

Одним из видов страхования рисков является выделение резервов на возможные потери по кредитам. Оценка риска и формирование резервов на возможные потери по ссудам в Банке осуществляются в соответствии с требованиями Положения Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», Положения Банка России от 20.03.2006 № 283-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери», отраженными в соответствующих внутренних документах Банка. Резерв на возможные потери по каждому кредиту создаётся в день его выдачи. Его размер устанавливается в процентах от его суммы в зависимости от того, к какой группе риска относят кредит.

Выделяются 5 групп риска кредитов: к 1 группе создаётся резерв не менее 2% от их суммы, 2 группа -5%, 3 группа - 30%, 4 группа - 75%, 5 группа - 100%.

В целях оценки, контроля и минимизации кредитных рисков действует утвержденный порядок проведения операций, включающий в себя соответствующие правила и процедуры, утвержденные полномочия по принятию решений и лимиты по объему проводимых операций. Разработана система управления кредитными рисками, которые ограничиваются установленными лимитами по оптимизации регионального, отраслевого риска, по типам заемщиков, риска на одного или группу взаимосвязанных

заемщиков, по крупным кредитам, максимальный риск по связанным с банком лицам и акционерам банка. Установлены лимиты и постоянно производится мониторинг суммы условных обязательств кредитного характера и суммы кредитов, выданных связанным с Банком сторонам. Отделом контроля банковских рисков производится расчет ежедневного значения показателя "вероятность дефолта заемщика" [6].

Учитывая, что главной составляющей активов являются кредиты, основной вид риска, принимаемый Банком – кредитный (риск того, что контрагент не сможет полностью погасить задолженность в установленный срок).

Основными формализованными критериями оценки кредитного риска являются качество обеспечения и ситуация с выплатами по основному долгу и процентам.

Оценка кредитного риска по всем предоставленным кредитам, включая всю задолженность клиентов, приравненную к ссудной (по векселям, приобретенным банком, по суммам, не взысканным по банковским гарантиям, по операциям, осуществляемым в соответствии с договором финансирования под уступку денежного требования (факторинг)).

В последний рабочий день каждого месяца банки формируют резерв на возможные потери по ссудам в размере строго установленных норм. Формирование резерва осуществляется по каждому выданному кредиту на отдельных лицевых счетах.

Следует особо обратить внимание на совершенствование работы с кредитными рисками с использованием механизмов страхования [1]. Выдача кредитов характеризуются высоким риском невозврата средств, что обуславливает необходимость формирования грамотной и эффективной системы управления кредитными рисками, к которым относятся [2]:

- страхование залога принадлежащего заемщику движимого (автокредитование) или недвижимого (ипотека) имущества,
- страхование жизни и здоровья заемщика,
- страхование коммерческих (торговых) кредитов,
- страхование от рисков, связанных с использованием кредитных карт и т.д.

Таким образом, банку необходимо диверсифицировать свой кредитный портфель по территориальной и отраслевой принадлежности заемщиков и контролировать кредитный риск, устанавливая лимиты на одного заемщика или группу связанных заемщиков осуществлять регулярный мониторинг риска.

Использованные источники:

1. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP

LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.

2. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.
3. Костюченко, Н.С. Анализ кредитных рисков [Текст]: учебник / Н.С. Костюченко. - СПб.: ИТД «Скифия», 2012.- 440 с.
4. Лисицына, И.В. Управление кредитным риском коммерческого банка [Текст] / И.В. Лисицына // Вестник Российского университета кооперации. - 2013. - №1(11).- С.47-50.
5. Марков, С.Н. Кредитный риск и методы его управления [Текст] / С.Н. Марков // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий.- 2013.- № 3 (7).- С.12-14.
6. ОАО «Россельхозбанк». Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rshb.ru/> – 15.11.2014 г.

Ефимов О.Н., к.ф.н.

доцент

Шаринова Г.Р.

студент 5 курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ НА АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Контроль - система наблюдений и проверки соответствия процесса функционирования управляемого объекта принятым управленческим решениям, выявление результатов управленческих воздействий на управляемый объект [8].

Налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном Налоговым кодексом РФ.

Налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов в пределах своей компетенции посредством налоговых проверок, получения объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сбора, проверки данных учета и отчетности, осмотра помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли).

Налоговые органы составляют единую централизованную систему контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов и сборов. В указанную систему входят федеральный орган исполнительной

власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, и его территориальные органы [3].

Особое место отведено Федеральной налоговой службе в вопросах антикризисного управления [5].

Федеральная налоговая служба России является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору за соблюдением законодательства о налогах и сборах, а также уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, обеспечивающим представление в делах о банкротстве и в процедурах банкротства требований об уплате обязательных платежей и требований Российской Федерации по денежным обязательствам. Федеральная налоговая служба находится в ведении Министерства финансов Российской Федерации и имеет право предоставлять отсрочки или рассрочки и инвестиционный налоговый кредит [2,4].

Предоставление отсрочки (рассрочки) по налогам предусмотрено в случае, если у налогоплательщика есть обязанность по уплате налога, но в настоящее время он не может уплатить его.

Отсрочка предполагает уплату налога по истечении срока ее действия, рассрочка – возможность постепенной уплаты суммы задолженности в соответствии с графиком. Отсрочка или рассрочка может быть предоставлена налоговым органом на срок до 1 года. Однако для их получения нужно иметь соответствующие основания, а также представить документы, необходимые для рассмотрения.

Решение о предоставлении отсрочки (рассрочки) либо об отказе в предоставлении принимается в течение 30 рабочих дней со следующего дня после поступления заявления в соответствующий налоговый орган [6].

Особой формой изменения срока исполнения налоговой обязанности является инвестиционный налоговый кредит, который отличается от отсрочки, рассрочки специфичными основаниями предоставления, сроком переноса налоговых платежей, правилами накопления и погашения налоговой задолженности и причитающихся процентов за пользование кредитом.

Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль организаций, по региональным (налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес, транспортный налог) и местным налогам (земельный налог) на срок от одного года до пяти лет, в особых случаях – до 10 лет.

Организация, получившая инвестиционный налоговый кредит, вправе уменьшать свои платежи по соответствующему налогу в течение срока действия договора об инвестиционном налоговом кредите.

Уменьшение производится по каждому платежу соответствующего налога, по которому предоставлен инвестиционный налоговый кредит, за

каждый отчетный период до тех пор, пока сумма, не уплаченная организацией в результате всех таких уменьшений (накопленная сумма кредита), не станет равной сумме кредита, предусмотренной соответствующим договором. Конкретный порядок уменьшения налоговых платежей определяется заключенным договором об инвестиционном налоговом кредите [7].

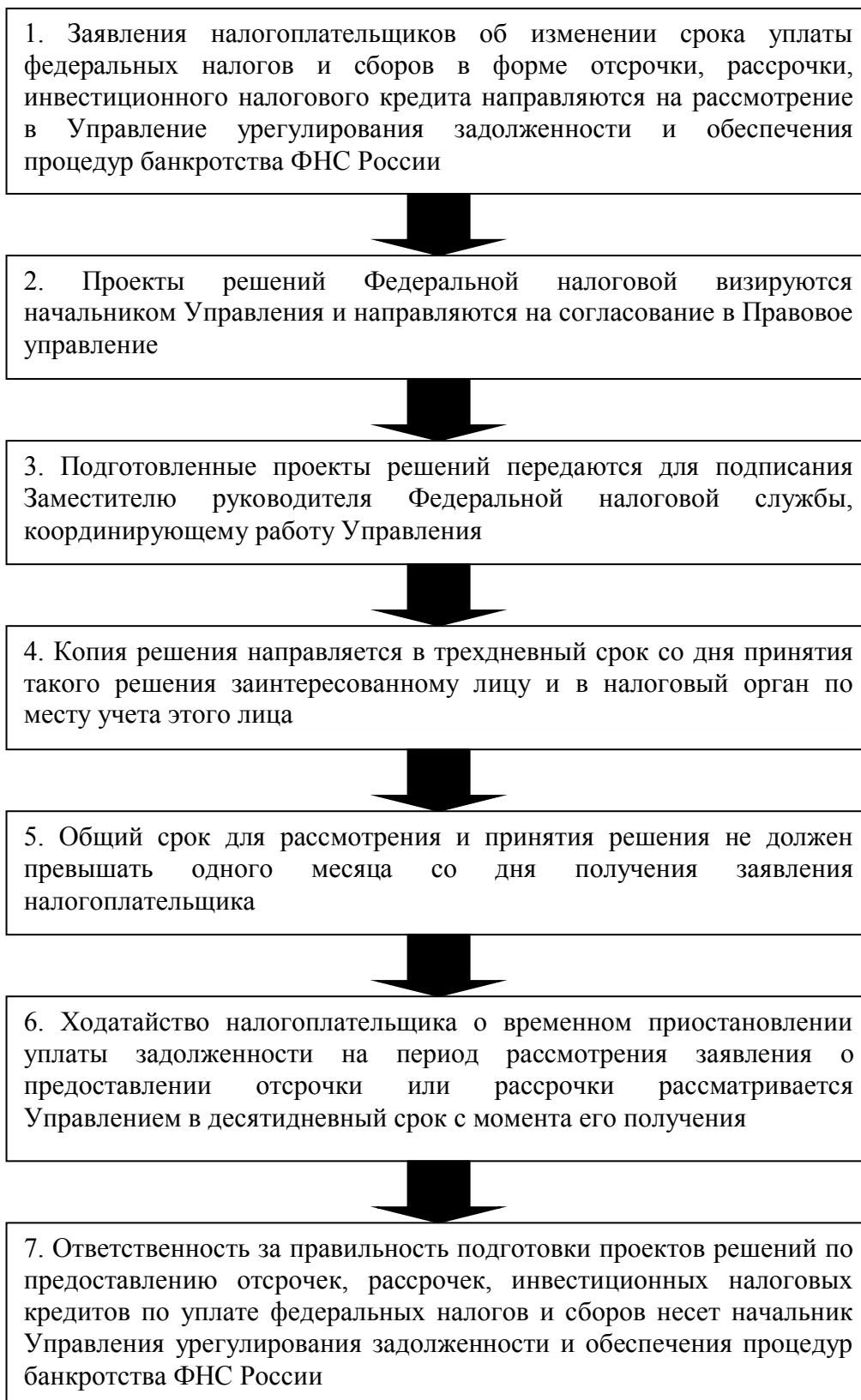


Рисунок 1 Порядок рассмотрения заявлений о предоставлении отсрочки, рассрочки, инвестиционного налогового кредита по уплате налогов и сборов представлен

Порядок рассмотрения заявлений о предоставлении отсрочки, рассрочки, инвестиционного налогового кредита по уплате налогов и сборов представлен на рисунке 1.

Рассмотрением и принятием решения о предоставлении отсрочки, рассрочки, инвестиционного налогового кредита по уплате налогов и сборов занимается Управление урегулирования задолженности и обеспечения процедур банкротства ФНС России.

Управление рассматривает заявления и в срок не позднее пяти рабочих дней подготавливает проекты решений о предоставлении отсрочки, рассрочки, инвестиционного налогового кредита или решений об отказе в их предоставлении.

При принятии положительного решения Управление письмом сообщает налоговому органу по месту учета налогоплательщика, который в дальнейшем осуществляет контроль за исполнением налогоплательщиком своих обязательств, о принятом решении.

При принятии отрицательного решения оно направляется налогоплательщику и в управление ФНС России по субъекту Российской Федерации, на территории которого находится налоговый орган, в котором состоит на учете налогоплательщик с указанием причин, послуживших основанием для принятия такого решения[4].

Использованные источники:

1. 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.: (ред. от 04.10.2014)// СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Об обеспечении интересов Российской Федерации как кредитора в деле о банкротстве и в процедурах, применяемых в деле о банкротстве [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 29 мая 2004г. N 257 г. // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. Об утверждении положения о Федеральной налоговой службе» [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 30 сентября 2004г. №506 // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
4. Об утверждении Порядка рассмотрения Федеральной налоговой службой заявлений о предоставлении отсрочки, рассрочки, инвестиционного налогового кредита по уплате налогов и сборов [Электронный ресурс]: приказ ФНС России от 04.10.2006 № САЭ-3-19/654@// СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
5. Ефимов, О.Н. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ О.Н. Ефимов— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 732 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23085>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.-8.11.2014.

6. Предоставление отсрочки (рассрочки) по налогам [Электронный ресурс]: Федеральная налоговая служба. Режим доступа: http://www.nalog.ru/rn77/taxation/debt_bankruptcy/delay/
7. Предоставление инвестиционного налогового кредита [Электронный ресурс]: Федеральная налоговая служба. Режим доступа: http://www.nalog.ru/rn77/taxation/debt_bankruptcy/nalcredit/
8. Экономический словарь [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mirslouvrei.com/content_eco/kontrol-2810.html#ixzz2pv9hzdrs. - 26.10.2014.

*Ефремова Т.А., к.э.н.
доцент
кафедра финансов и кредита
Шишова И.В.
студент 5-го курса
Мордовского государственного
университета им. Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ИННОВАЦИЙ В РЕГИОНЕ

Аннотация

Статья посвящена вопросам налогового стимулирования развития экономики инноваций в регионе как одного из возможных способов реализации основных направлений стратегии инновационного развития Мордовии до 2030 года. Автор раскрывает виды, формы и результаты налогового стимулирования инновационных предприятий. Особое внимание обращается на правовую основу и материальную базу функционирования термина «инновационное развитие Мордовии» на уровне региона. Также указываются направления способствующие развитию инновационных предприятий на базе налоговых методов государственной поддержки.

Ключевые слова: налоговые льготы, преференции, амортизационная политика, инвестиционные проекты, «Технопарк – Мордовия», налоговое стимулирование инновации, санкции, резиденты.

В современных условиях одной из приоритетных задач развития национальной экономики Российской Федерации является повышение ее устойчивости. Повышение данной устойчивости должно осуществляться на основе совершенствования структуры экономики, внедрения инноваций, осуществления модернизации в сфере оказания социальных услуг, формирования благоприятной среды для предпринимательской деятельности.

Большое внимание сейчас уделяется государственному регулированию инновационной деятельности посредством предоставления налоговых льгот

и преференций. Государство стимулирует субъектов инновационной деятельности с целью обеспечения конкурентоспособности страны в современных условиях развития [9].

При налоговом стимулировании инновационных процессов очень важным направлением является амортизационная политика.

Ключевой проблемой при проведении налоговой политики в регионе является существенное ограничение его полномочий. Налоговые льготы субъект РФ может дополнительно предусмотреть только по региональным и в муниципалитетах по местным налогам. Дополнительные налоговые преференции регионы могут предусмотреть в виде понижения ставки налога на прибыль и единого налога по упрощенной системе налогообложения при объекте «доходы, уменьшенные на величину расходов».

Эффективность налоговой льготы в общем случае предлагается оценивать с трех следующих позиций: критерий бюджетной эффективности; критерий экономической эффективности, критерий социальной эффективности [10].

Остановимся более подробно на основных результатах проведения налоговой политики по поддержанию развития инноваций в Мордовии.

Организациям, реализующим инвестиционные проекты, включенные в перечень приоритетных инвестиционных проектов Республики Мордовия, предоставляются налоговые льготы. Законодательством предусматривается освобождение от налога на имущество и снижение ставки налога на прибыль, уплачиваемой в республиканский бюджет Республики Мордовия до 13,5 %. Налоговые льготы предоставляются на период окупаемости приоритетного инвестиционного проекта, но не более чем на 5 лет [4].

В результате Мордовия предлагает инвестору максимально возможные, в соответствии с российским законодательством, налоговые льготы для реализации значимых для региона проектов.

Наш Технопарк снова получил поддержку Минфина, Минэкономразвития и Минкомсвязи России.

Фактические показатели деятельности технопарка за 2012-2013 гг. рассмотрим с помощью таблицы 1.

Таблица 1 – Достижение целевых значений показателей эффективности создания и развития Технопарка - Мордовия по состоянию на 1 января 2014 г.

Наименование показателя эффективности	2012 год	Целевое значение показателя эффективности				Фактическое значение показателя эффективности за 2013 год
		1 кв.2013	2 кв. 2013	3 кв.2013	4 кв. 2013	
Численность работников компаний-резидентов	248	248	305	348	701	764

технопарка (чел.)						
Количество созданных рабочих мест в технопарке (шт.)	285					812
Количество компаний-резидентов находящихся в технопарке (шт.)	8	11	11	13	45	24
Количество проектов в технопарке (шт.)	12	–	–	–	118	24
Выручка от продаж продукции, работ и услуг компаний-резидентов технопарка (руб.)	54648	1475600 0	1539800 0	77705000	282076000	423 897 852

Фактическая деятельность резидентов АУ «Технопарк – Мордовия» началась только в 2013 году. Фактическую эффективность предоставления налоговых льгот по результатам деятельности резидентов можно оценить только за 2013 год. Вопрос, связанный с оценкой эффективности налоговых льгот будет носить прогнозный характер в случае, если будет необходимо оценить эффективность планируемых к предоставлению налоговых льгот, например, на 2014 год и так далее.

С помощью цифровых данных таблицы 1 оценим эффективность предоставления налоговых льгот резидентам АУ «Технопарк – Мордовия» в 2012 году.

Предоставление налоговых льгот резидентам технопарка в Мордовии не нарушает в значительной степени критерий бюджетной эффективности.

Если согласно отчетным данным деятельности Автономного учреждения за 2013 год выручка резидентов составила 423 897 852 рубля, то при средней норме прибыли 10 % от объема выручки, суммарная прибыль резидентов технопарка составит 42 389 785, 2 р. Соответственно, предоставление налоговых льгот в части снижения налога на прибыль для резидентов технопарка на 4,5 %, может привести к снижению налоговых поступлений в 2013 году на 1 907 540, 334 р. Однако, оставшаяся часть налога на прибыль в размере 13,5 % обеспечит поступление в республиканский бюджет Республики Мордовия дополнительных средств в сумме 5 722 621, 002 р.

Оценивая экономическую эффективность планируемых к предоставлению налоговых льгот, следует отметить, что одной из основных целей, создания в Республике Мордовия технопарка, является наращивание и реализация инновационного потенциала Республики Мордовия. Налоговые льготы в данном случае могут выступать значительным стимулом обеспечения экономической заинтересованности компаний в реализации этих приоритетных для Республики Мордовия видов хозяйственной деятельности. И действительно, таблица 1 иллюстрирует значительный объем выручки по итогам 2013 года.

Анализ таблицы 1 позволяет сделать вывод, что критерий социальной эффективности предоставляемых льгот в 2013 году не вызывает сомнения, так как функционирование АУ «Технопарк – Мордовия» обеспечивает республике значительное число рабочих мест. По итогам 2013 года появилось 527 новых рабочих мест в технопарке, численность работников увеличилась на 516 человек. Это приведет к увеличению поступления от таких налогов как НДФЛ, страховых взносов.

С учетом поставленных задач инновационного развития страны в ближайшее время возможно принятие и такой меры налогового стимулирования, как налоговые каникулы. При этом по аналогии с инвестиционным налоговым кредитом, предлагаем предоставить регионам РФ право на применение данного вида льготы в отношении ставки, установленной для зачисления в бюджеты субъектов Российской Федерации [9].

Также стоит отметить, что на территории некоторых регионов РФ в качестве инструмента налогового стимулирования инновационной деятельности выступает транспортный налог. В данном случае можно заметить, что льготы по транспортному налогу предоставляются не резидентам технопарков, а самим управляющим компаниям.

Как уже говорилось ранее совершенствование налогового стимулирования невозможно без принятия соответствующих мер на федеральном уровне. При этом стоит отметить, что резиденты Технопарков стремятся освободиться от уплаты НДС. Какие-либо преференции по данному налогу окажут существенное стимулирующее воздействие на деятельность резидентов.

Во-первых, для всех организаций, занимающихся ниокр, в том числе и резидентов организаций инновационной инфраструктуры, считаем целесообразным, применять ставку по НДС в размере 0%.

Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки являются важным аспектом в инновационной деятельности. Научные исследования уже давно являются объектом налогового стимулирования и данное обстоятельство понятно, так как эта деятельность позволяет в наибольшей степени реализовывать имеющийся кадровый потенциал и на ее

основе, а точнее по ее результатам стоятся последующие стадии инновационной деятельности [12].

Во-вторых, для резидентов Технопарков, будет актуальным введение пониженной ставки НДС (10%) для инновационных товаров. В соответствии с этим предлагаем, перечень товаров, указанный в ст. 164 НК РФ дополнить инновационными товарами. НДС является очень действенным инструментом стимулирования любой деятельности, в том числе и инновационной. Данный налог прямо влияет на цену товаров, а, следовательно, и на ее спрос. Предоставление указанной льготы резидентам Технопарка в наибольшей степени повысит значение данной организации инновационной инфраструктуры.

Следовательно, можно сделать вывод, что налоговое стимулирование как инструмент привлечения организаций и ИП в Технопарк станет намного значительней.

Чтобы инвестору и инициативному бизнесу стали интересны наши проекты, нам необходимо качественно улучшить инвестиционный климат. База для этого есть. Республика обеспечена всеми видами передачи информации и цифровым телевидением, газифицированы все крупные и средние населенные пункты. С мая этого года DATA-центр Технопарка – Мордовия будет предоставлять самый широкий спектр услуг резидентам Технопарка и сторонним организациям, в том числе из-за пределов Мордовии.

Все действия основаны на Стратегии инновационного развития Мордовии до 2030 года, работают Программы повышения инвестиционной привлекательности и научно-инновационного развития республики. Реализуются меры по внедрению Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе [4].

Механизм привлечения инвестиций предоставляет инвесторам широкий набор преференций и льгот, обеспечивающих благоприятные условия для инвестиционной деятельности. В результате в последние пять лет объем инвестиций в экономику Мордовии с каждым годом растет. За этот период реализовано более 200 проектов развития с объемом инвестиций более 120 млрд. рублей. Создано и сохранено 34 тысячи рабочих мест, в том числе в прошлом году, в порядке реализации Указа Президента Российской Федерации № 597, создано 2326 высокотехнологичных рабочих мест, что более чем в 1,5 раза выше намеченного республиканской «дорожной картой».

Тем не менее для обновления экономики и дальнейшего успешного развития сделать предстоит еще очень многое.

По-новому необходимо подойти к применению механизма льгот, преференций и выдачи льготных кредитов, который должен стимулировать

обязательное достижение конкретного результата. Правительству, Министерству экономики, отраслевым министерствам необходимо проанализировать, как выполняются условия применения этих льготных мер. В случае нарушения условий – ужесточить санкции за срыв договоренностей, и жестко контролировать их исполнение.

Предпочтительней всего предоставить АУ «Технопарк-Мордовия» налоговые льготы по земельному налогу, налогу, применяемому при УСН (снижение ставки до 5 %) и по налогу на прибыль организаций. При этом необходимо ввести условное освобождение, т. е. освободить управляющую компанию АУ «Технопарк-Мордовия» от уплаты налогов лишь в том случае если указанные средства будут направлены на цели развития бизнеса резидентов, а не на собственные цели такие как оплата труда своих сотрудников.

На основе всего вышеизложенного, сделаем вывод, что резиденты Технопарка на территории РМ имеют льготы и преференции в максимально возможном объеме, предусмотренном для регионов РФ. Однако транспортный налог не выступает инструментом стимулирования деятельности резидентов, в то время как в других регионах РФ данные инструменты используются. Данные обстоятельства тормозят в определенной степени развитие инновационной деятельности на территории нашей республики. Решение существующих проблем при функционировании организаций инновационной инфраструктуры РМ является необходимым, так как данные организации являются источником привлечения дополнительных прибылей на территорию региона. Эффективность предоставляемых налоговых льгот резидентам технопарка в РМ не вызывает сомнения, так как не нарушает в значительной степени критерии бюджетной, экономической и социальной эффективности.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 31.05.2010 № 107-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий» // Собрание законодательства РФ.–2013.–№ 28.– ст.2904.
2. Постановление Правительства РФ от 28 июля 2008 г. № 568 «Кадры инновационной России» на 2009–2013 годы» // Собрание законодательства РФ.–2013.–№ 19.– ст.1896.
3. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: постановление Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р. // Собрание законодательства РМ.–2013.–№ 33.– ст.1962.
4. Баранчеев В. П. Маркетинг инноваций.- М.: Благовест-В, 2011. – 230 с.
5. Баранчеев В. П., Власова Т.И. Формирование инновации спроса. // Маркетинг.– 2013.– №2. – С.98–109.
6. Баранчеев В.П. Гунин В. Н., Ляпина С. Ю., Онищенко С.И., Устинов В.А. Инновационный менеджмент. – М.: Минстатинформ, 2010. – 127 с.

7. Баранчеев В.П., Гунин В. Н., Ляпина С. Ю. Инновационный менеджмент. Управление организацией.– М.: Инфра-М, 2012.– с. 298–335.
8. Зобнина С. В. Налоговые льготы и преференции в сфере инновационной деятельности // Налоговый вестник. – 2013. – № 6. – С. 72–80.
9. Казмина О. А. О развитии инновационной деятельности на предприятиях Российской промышленности // – Вестник развития науки и образования. – 2012. – №1. – С.14–25
10. Каширин А. И., Семенов А. С. Венчурное инвестирование в России. – М.: Вершина, 2012. – 320 с.
11. Угнич Е. А. Венчурный капитал как фактор инновационного развития // Устойчивое развитие социально–экономических систем. Сборник научных трудов. – Ростов–на–Дону: ПИ ЮФУ, 2012. – С. 43–45.
12. Козлов Н. В. Инновации – не только наука. Инновации – это наука плюс образование, плюс бизнес - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.scienceref.ru/client/doctrine.aspx?ob_no=3108&cat_ob_no=245
13. Налоговый кодекс Российской Федерации от 01.01.2014. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/>

Жанабекова М.Н.
студент 3 курса, гр.4423б
специальность «Экономика»
Исламудинова Д.Ф., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Югорский Государственный Университет

ПРОБЛЕМАТИКА ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ, СКРЫТОГО ВВОЗА И ВЫВОЗА ФИНАНСОВЫХ КАПИТАЛОВ, ЧТО ХАРАКТЕРНО ПРИ НАЛИЧИИ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: в статье рассказывается о проблематике теневой экономики, скрытого ввоза и вывоза финансовых капиталов, что характерно при наличии глобализационных тенденций в мировой экономике.

Ключевые слова: денежные и не денежные отношения, теневая экономика.

Одновременно сложной и неоднозначной остается проблематика теневой экономики, скрытого ввоза и вывоза финансовых капиталов, что характерно при наличии глобализационных тенденций в мировой экономике. Еще А. Смит отмечал, что миграция капиталов в основном обусловлена несовершенством системы налогообложения, и владельцы капитала пытаются оптимизировать его вложения в странах, где меньше риски потери капитала.

По разным оценкам, в мировой экономике ежегодно отмывается от 800 млн. до 2 млрд. долл., что составляет 2-5% от мирового ВВП.

Соответственно оценка доли теневой экономики в ВВП в США составляет от 7-8,7%, в Италии - 15-27,1, в Венгрии - 20, в Польше - 22%. По данным МВФ, ежегодно в мире отмывается 600 млрд. – 1,8 трлн. долл. США. Вашингтон профайл (Washington ProFile) констатирует, что только в России 1990-х гг. криминальные группировки создали 700 легальных финансовых институтов, предназначенных для отмывания денег. В общем, государство должно осуществлять контроль за финансовыми потоками. А частные финансовые институты самостоятельно, в пределах законодательно определенных принципов, решать локальные задачи - осуществлять свою деятельность в соответствии с уставными документами, обеспечивать получение доходов (прибылей), диверсифицировать различные риски и т.д. В 2002 г. промышленно развитые страны начали очередной этап борьбы с коррупцией, отмыванием средств, полученных преступным путем, и новыми способами уклонения от уплаты налогов. Усиление действенного контроля этих государств за потоками финансовых капиталов обусловлено непредсказуемыми последствиями глобализации (азиатский финансовый кризис, экономические коллапсы в Турции и Аргентине и т.д.). И необходимостью укрепления экономической стабильности и безопасности в мире.

Объединение усилий на государственном и международном уровнях способствовало применению общих стандартов в борьбе с отмыванием средств. Так, согласно Вольфсбергскими принципами банки имеют право устанавливать отношения только с теми клиентами (бенефициарами), которые имеют стабильную положительную репутацию и могут подтвердить законность источников происхождения доходов (активов). Финансовая политика банков должна способствовать предупреждению транснациональных сомнительных операций. Мониторинг финансовой индустрии вызван тем, что владельцы средств, полученных незаконно, пытаются найти легальные выходы в экономическую деятельность. Согласно законодательству понятие «оффшорный» банк объединяет три банковские институты: кредитное учреждение, оффшорный банк с ограниченной банковской лицензией и оффшорный банк с генеральной банковской лицензией. Новейшие технологии и многочисленная модификация мини-терминалов обеспечивают транзакции с линиями: компьютер-компьютер через Интернет, мобильный телефон-компьютер-карта, карта торговая сеть и т.п. Можно выделить следующие финансовые преступления: ложное банкротство предприятий (корпораций), банковские и фондовые махинации, использование инсайдерной информации и т.п. В международной практике применяют превентивные (предупредительные) меры, в частности: о банкам запрещено открывать анонимные счета; о срок хранения документов по подозрительным операциям и

идентификации клиентов установлен в течение 5 лет; финансовым институтам запрещено информировать клиентов и заинтересованных лиц о принятых мерах для противодействия легализации необлагаемых доходов и т.п.

Практика ведущих компаний и банков свидетельствует, что постоянная зависимость от обнародования размеров их доходов (от которых зависят котировки акций на ведущих мировых фондовых биржах) обуславливает поиск запутанных и нетрадиционных схем их получения. И, несмотря на историю развития, эти финансово привлекательные структуры становятся опасными для инвесторов. Менеджеры известной корпорации Энрон (Enron) на Каймановых островах зарегистрировали 692 оффшорные компании, которые стали сетью для открытия инвестиционных фондов и сокрытия долгов. Только банкротство этой корпорации и вмешательство правительства США способствовало подписанию договора с «оффшорным оазисом» - Каймановыми островами - об обмене налоговой информацией. Итак, началось новое наступление промышленно развитых стран на «суверенитет» оффшорных юрисдикций - основы конфиденциальности имеющихся теневых активов и соблюдения банковской тайны в интересах преступного мира.

За последние годы возросло значение международных саморегулируемых организаций, действующих на рынках финансового капитала. Наряду с обязательным аудитом, они применяют внутренний контроль, разрабатывают основные принципы и рекомендации по предотвращению легализации средств, полученных преступным путем (в частности, это касается отслеживания движения средств на счетах, которые не соответствуют уставной деятельности клиентов, использование счетов как транзитных; нецелевое использование средств инвесторов на рынке ценных бумаг и т.п.).

В мировой экономике реально действуют как денежные, так и не денежные отношения. Денежные отношения, как правило, регулирует монетарная политика государства. Не денежный сектор охватывает взаимозачеты, бартерные операции, вексельное обращение, маневрирование ценами т.д. Финансовые системы, занимающие монопольное или олигопольное положение, имеют возможность влиять как на денежные, так и не денежные отношения в обществе. Корпоративная задолженность в экономически стабильных странах составляет 40-50% валового внутреннего продукта (ВВП).

Законодательная незащищенность права собственности предопределяет развитие операций теневого сектора, что существенно влияет на структурные изменения в экономике страны в целом. Теневую экономику отождествляют с «черной» экономикой, неофициальным сектором, параллельной экономикой, вторичной экономикой. Итак, теневая

экономика - это часть экономики, выпуск продукции и предоставление услуг которой не учтены статистикой национального дохода, поскольку они являются скрытыми от официального учета. В экономической теории различают четыре группы методов оценки теневого сектора экономики:

- о опрос предприятий и частных хозяйств;
- о применение системы национальных счетов (создание, использование и распределение ВВП);
- о предположение определенных объемах теневой экономики на начальной стадии;
- о оценка функций спроса на деньги.

Использованные источники:

1. Косалс Л. Теневая экономика как особенность российского капитализма.
2. С и г о в В.И., С м и р н о в А.А. Теневая экономика: генезис, современные тенденции, стратегия и тактика вытеснения из национального хозяйства России: Учебное пособие.
- 3.Латов Ю.В. /Экономика вне закона: очерки по теории и истории теневой экономики.// 2008.№3 - с. 34-38.
4. Ш е с т а к о в А.В. Теневая экономика: Учеб. пособие.
5. Исправников В., Куликов В.: «Как «высветлить» реформируемую экономику
6. Матвеев А.: «Экономика и жизнь» Январь 1999 № 01 (8747)
7. Телешун С.: «Теневая политика - явление не всегда отрицательное», Ведомости, 8.08.97
8. <http://www.russ.ru/antolog/predely/4/kordon.htm>
9. http://www.ruseconomy.ru/nomer1_200101/ec27.html

*Железницких А.К.
студент
НИУ ВШЭ Пермь
Россия, г. Пермь*

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ

Самый распространенный вид человеческой деятельности – организационная, обеспечивающая интеллектуально-материальный процесс установления соотношений, связей и зависимостей элементов, объектов и комплексов разных видов, упорядочения их во времени и пространстве, построения форм и процедур. Методами упорядочения и организации деятельности являются: систематизация, концептуализация, стратификация (разделение по стратам – уровням), структуризация, схематизация, формализация, специализация, интеграция, персонификация и т.п.

Мы рассматриваем один из самых важных методов упорядочения – структуризация, а именно организационные структуры управления (линейная и функциональная). Проблема выбора организационной

структуры актуальна для каждого предприятия и должна решаться осознанно, ведь выбор той или иной структуры управления определяет собственно всю будущую работу предприятия. Можно сказать, что она является скелетом организации, который должен способствовать эффективной работе всего предприятия в целом, а не только его подразделений.

Под структурой управления понимается упорядоченная совокупность устойчиво взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их развитие и функционирование как единого целого.

В рамках структуры протекает управленческий процесс, между участниками которого распределены функции и задачи управления. С этой позиции организационная структура - это форма разделения и корпорации управленческой деятельности, в рамках которой происходит процесс управления, направленный на достижение целей организации. Отсюда структура управления включает в себя все цели, распределенные между различными звеньями, связи между которыми обеспечивают координацию по их выполнению.

Предприятия различных организационно-правовых форм функционируют в непрерывно меняющейся окружающей среде. Их эффективность, а в ряде случаев выживаемость во многом зависит от того, насколько они адаптированы к внешней среде, в какой мере гибки, подвижны организационные структуры, какова способность к нововведениям, являющаяся основным признаком и критерием профессионализма руководителей при принятии ими управленческих решений.

Объектом данной работы являются предприятия и организации, с различными организационными структурами управления, а именно, рассматриваются предприятия и организации с линейной и функциональной структурами управления.

Организационная структура управления предприятия в первую очередь направлена на установление четких взаимосвязей между отдельными его подразделениями, распределение между ними прав и ответственности. «Наилучшая» структура – это та, которая наилучшим образом позволяет организации эффективно взаимодействовать с внешней средой, продуктивно и целесообразно распределять и направлять усилия своих сотрудников, а также удовлетворять потребности клиентов и достигать своих целей с высокой эффективностью.

Организационная структура определяет состав фирмы, её систему подчинения в общей иерархии фирмы. «Структура управления организацией» (или «организационная структура управления») – одно из ключевых понятий менеджмента, тесно связанное с целями, функциями,

процессом управления, работой менеджеров и распределением между ними полномочий. В рамках этой структуры протекает весь процесс управления (движение потоков информации, ресурсов, идей и принятие управленческих решений), в котором участвуют менеджеры всех уровней, категорий и профессиональной специализации. Структуру можно сравнить с каркасом здания управленческой системы, построенным для того, чтобы все протекающие в ней процессы осуществлялись своевременно и эффективно. Из этого и следует то огромное внимание, которое руководители организацией уделяют принципам и методам построения структур управления, выбору их типов и видов, изучению тенденций изменения и оценок

Рис. 1. Система организационной структуры

опросов
целей
1 темы,

прежде всего самой структуры управления организацией.

Под структурой управления понимается упорядоченная совокупность устойчиво взаимосвязанных элементов, обеспечивающих функционирование и развитие организации как единого целого. Так же организационная структура управления фирмой определяется как форма разделения и кооперации управленческой деятельности, в рамках которой осуществляется процесс управления по соответствующим функциям, направленных на решение поставленных задач и достижение намеченных целей. С этих позиций структура управления представляется в виде системы оптимального распределения функциональных обязанностей, прав и ответственности, порядка и форм взаимодействия между входящими в её состав органами управления и работающими в них людьми.

Ключевыми понятиями структур управления являются элементы, связи (отношения), уровни и полномочия. Элементами организационной структуры управления могут быть как отдельные работники (руководители, специалисты, служащие), так и службы либо органы аппарата управления, в которых занято то или иное количество специалистов, выполняющих определенные функциональные обязанности. Есть два направления специализации элементов организационной структуры управления:

1. В зависимости от состава структурных подразделений организации вычленяются звенья структуры управления, осуществляющие маркетинг, менеджмент производства и т.п.;

2. Исходя из характера общих функций, выполняемых в процессе управления, формируются органы, занимающиеся планированием, организацией, мотивацией, контролем.

Основными элементами организационной структуры управления выступают: цели и стратегии системы; иерархические звенья управления или уровни принятия решений и ответственности; горизонтальные звенья по уровням управления, выполняющие функциональную деятельность, - менеджеры и руководители, управленческие работники; субъекты внешних

связей – потребители, поставщики, партнеры, финансовые структуры, конкуренты, государственные органы, социальные организации; связи – отношения, коммуникации, информация.

Определяющим звеном структуры выступают связи – отношения, имеющие многогранное и многоаспектное содержание. Отношения между элементами структуры управления поддерживаются благодаря связям, которые принято подразделять на горизонтальные и вертикальные. Первые носят характер согласования и являются одноуровневыми. Вторые – это отношения подчинения (властные отношения внутри организации). Необходимость в них возникает при иерархичности построения системы управления, т.е. при наличии различных уровней управления, на каждом из которых преследуются свои цели. При двухуровневой структуре создаются верхние звенья управления (руководство организацией в целом) и новые звенья (менеджеры, непосредственно руководящие работой исполнителей). При трех и более уровнях в организационной структуре управления формируется так называемый средний слой, который, в свою очередь, может состоять из нескольких уровней. В крупных организациях может быть 8-10 и более уровней организационной структуры управления.

В структуре управления организацией различаются линейные и функциональные связи. Первые суть отношения по поводу принятия и реализации управленческих решений, а также движения информации между так называемыми линейными руководителями, т.е. лицами, полностью отвечающими за деятельность организации или её структурных подразделений. Функциональные связи сопрягаются с теми или иными функциями менеджмента. Соответственно используется такое понятие, как полномочия линейного, штабного персонала и функциональные. Полномочия линейных руководителей дают право решать все вопросы развития вверенных им организаций и подразделений, а также отдавать распоряжения, обязательные для выполнения другими членами организации (подразделений). Полномочия штабного персонала ограничиваются правом планировать, рекомендовать, советовать или помогать, но не приказывать другим членам организации выполнять их распоряжения. Если тому или иному работнику управленческого аппарата представляется право принимать решения и совершать действия, обычно выполняемые линейными менеджерами, он получает так называемые функциональные полномочия.

Между всеми названными выше составляющими организационной структуры управления существуют сложные отношения взаимозависимости: изменения в каждой из них (скажем, числа элементов и уровней, количества и характера связей и полномочий работников) вызывают необходимость пересмотра всех остальных. Увеличение количества элементов и уровней в организационной структуре управления неизбежно приводит к многократному росту числа и сложности связей, возникающих в процессе

принятия управленческих решений; следствием этого нередко является замедление процесса управления, что в современных условиях тождественно ухудшению качества функционирования менеджмента организации.

В зависимости от характера связей между подразделениями организации различают следующие типы организационных структур: линейную, функциональную, линейно-функциональную (штабную) и матричную.

Линейная организационная структура управления является одной из простейших организационных структур управления. Она характеризуется тем, что во главе каждого структурного подразделения находится руководитель-единоначальник, наделенный всеми полномочиями и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками и сосредоточивающий в своих руках все функции управления.

Сущность линейной структуры управления заключается в том, что руководитель является для своих подчиненных начальником по всем вопросам, связанным с их деятельностью, подобно тому как старшина руководит взводом солдат. Сам руководитель находится в таком же подчинении по отношению к более высокому руководителю, и т.д. вплоть до высшего лица в организации. Линейная структура образует четкую последовательную иерархию: в идеале вышестоящий руководитель не имеет права отдавать распоряжения каким-либо исполнителям, минуя их непосредственного руководителя. Сам же такой руководитель видит основную функцию в трансляции приказов, идущих сверху, и весьма ограничен в своей инициативе. Вместе с тем он несет всю полноту ответственности за вверенных ему подчиненных лиц.

Подобная организация управления возможна только в небольших подразделениях службы эксплуатации, например, когда бригадир или мастер непосредственно раздает поручения каждому работающему в подразделении.

Линейная организационная структура основана на единоличном управлении предприятием руководителем. Если нижние структурные подразделения видят необходимость проведения различных изменений в деятельности предприятия для повышения ее эффективности, то:

1. Они готовят проекты соответствующих решений и проводят их снизу вверх по всем уровням иерархии,
2. Руководитель принимает решение,
3. Принятое решение проходит сверху вниз по всем уровням иерархии в виде директив.

При линейном управлении каждое звено и каждый подчиненный имеют одного руководителя, через которого по одному единовременному каналу проходят все команды управления. В этом случае управленческие звенья несут ответственность за результаты всей деятельности управляемых

объектов. Речь идет о пообъектном выделении руководителей, каждый из которых выполняет все виды работ, разрабатывает и принимает решения, связанные с управлением данным объектом. Оценка результатов деятельности в линейной структуре управления имеет вид треугольника.

Поскольку в линейной структуре управления решения передаются по цепочке «сверху вниз», а сам руководитель нижнего звена управления подчинен руководителю более высокого над ним уровня, формируется своего рода иерархия руководителей данной конкретной организации (например, начальник отдела, директор магазина; или мастер участка, инженер, начальник цеха, директор предприятия). В данном случае действует принцип единоначалия, суть которого состоит в том, что подчиненные выполняют распоряжения только одного руководителя. Вышестоящий орган управления не имеет права отдавать распоряжения каким-либо исполнителям, минуя их непосредственного начальника, поскольку тот другой – начальник «моего» начальника.

В линейной структуре система управления организацией komponуется по производственному признаку с учетом степени концентрации производства, технологических особенностей, ассортимента выпускаемой продукции и т.п.

Линейная структура управления является логически более стройной и формально определенной, но вместе с тем и менее гибкой. Каждый из руководителей обладает всей полнотой власти, но относительно небольшими возможностями решения функциональных проблем, требующих узких, специальных знаний.

У линейной организационной структуры управления есть свои преимущества, к которым можно отнести:

- Единство и четкость распорядительства
- Согласованность действий исполнителей
- Простота управления, обоснованная наличием только одного канала связи
- Четко выраженная ответственность
- Оперативность в принятии решений
- Личная ответственность руководителя за конечные результаты деятельности своего подразделения

Несмотря на немалое количество преимуществ, данная организационная структура также имеет ряд недостатков:

- Высокие требования к руководителю, который должен быть подготовлен всесторонне, чтобы обеспечивать эффективное руководство по всем функциям управления
- Отсутствие звеньев по планированию и подготовке решений

- Перегрузка информацией, множество контактов с подчиненными, вышестоящими и сменными структурами

- Затруднительные связи между инстанциями

- Концентрация власти в управляющей верхушке

Серьезные недостатки линейной структуры в определенной мере могут быть устранены функциональной структурой.

Функциональное управление осуществляется некоторой совокупностью подразделений, специализированных на выполнении конкретных видов работ, необходимых для принятия решений в системе линейного управления.

Идея состоит в том, что выполнение отдельных функций по конкретным вопросам возлагается на специалистов, то есть каждый орган управления (либо исполнитель) специализирован на выполнении отдельных видов деятельности.

В организации, как правило, специалисты одного профиля объединяются в специализированные структурные подразделения или отделы, например отдел маркетинга, бухгалтерия, отдел продаж и т.п. Таким образом, общая задача управления организацией делится начиная со среднего уровня по функциональному критерию. Отсюда и следует название – функциональная структура управления.

Функциональное управление существует наряду и линейным, что создает двойное подчинение для исполнителей.

Как и линейная, функциональная структура имеет свои преимущества и недостатки. Преимуществами рассматриваемой структуры являются:

- Высокая компетентность специалистов, отвечающих за осуществление конкретных функций

- Освобождение линейных менеджеров от решения некоторых специальных вопросов

- Стандартизация, формализация и программирование явлений и процессов

- Исключение дублирования и параллелизма в выполнении управленческих функций

- Уменьшение потребности в специалистах широкого профиля

Учитывая все вышеперечисленные плюсы функциональной организационной структуры управления можно сделать вывод о её широкой сфере применения и высокой эффективности. Но нельзя забывать, что у этой организационной структуры также имеются свои недостатки:

- Чрезмерная заинтересованность в реализации целей и задач «своих» подразделений

- Трудности в поддержании постоянных взаимосвязей между различными функциональными службами

- Появление тенденций чрезмерной централизации
- Длительная процедура принятия решения
- Относительно застывшая организационная форма, которая с большим трудом реагирует на изменения

Недостатки как линейной, так и функциональной структур управления в значительной степени устраняются линейно-функциональными структурами.

Формирование организационной структуры управления.

Проектирование организационной системы представляет собой процесс создания прообраза будущей организации. Оно должно включать в себя не только описание организации на начальный моменте существования, но и прогноз её дальнейшего развития. Особое место в этом процессе отводится формированию организационной структуры.

Процесс формирования организационных структур управления должен быть основан на соблюдении ряда принципов: четкая формулировка целей и подцелей организации, с учетом их актуальности и возможности «безболезненного» изменения; постановка управленческих задач и обоснованное распределение применительно к этим задачам функций, прав и ответственности; выявление всех связей и отношений для наилучшей координации всех звеньев структуры.

Формирование организационной структуры должно рассматриваться как решение задачи проектирования системы особой социально-экономической природы. Организационная система как объект проектирования характеризуется тем, что она состоит из людей и социальных групп и будет функционировать независимо от того, имеется детально разработанный проект структуры управления или нет.

Содержание процесса формирования организационной структуры в значительной мере универсально. Оно включает в себя формулировку целей и задач, определение состава и места подразделений, их ресурсное обеспечение (включая численность работающих), разработку регламентирующих процедур, документов, положений, закрепляющих и регулирующих формы, методы, процессы, которые осуществляются в организационной системе управления.

Процесс формирования организационной структуры проходит в 3 стадии:

1. Формирование общей структурной схемы аппарата управления (стадия «композиции»). Стадия имеет принципиальное значение, так как здесь определяются главные характеристики организации
2. Разработка состава основных подразделений и связей между ними (стадия «структуризации»)
3. Разработка количественных характеристик аппарата управления и процедур управленческой деятельности (стадия «регламентации»)

На первой стадии процесса формирования оргструктуры – стадии «композиции», осуществляются такие процессы как:

- Увязка формируемой структуры с целями производственно-хозяйственной системы и проблемами, решаемыми изменением структуры
- Определение числа уровней в системе управления
- Общая спецификация функциональных и программно-целевых подсистем, обеспечивающих достижение основных целей
- определение степени централизации и децентрализации полномочий и ответственности на разных уровнях

Исходным моментом стадии «композиции» является установления типа и правового статуса организации, степени ее самостоятельности по отношению к вышестоящему органу; внутренних производственных подразделений, числа уровней в аппарате управления организацией и т. п. Все подсистемы, выделяемые в организационной структуре управления, относятся или к непосредственно реализующим достижение конечных производственных, экономических, научно-технических, социальных целей организации, или к создающим условия для достижения установленных целей, или к развивающим организацию, приспособляющим ее к меняющимся условиям. Также на этой стадии определяется число уровней в системе управления и основные соотношения централизации принятия решений в каждой линейно-функциональной или программно-целевой подсистеме.

На второй стадии процесса проектирования организационной структуры управления — стадии разработки состава основных подразделений и связей между ними (стадии «структуризации») — осуществляется разработка организационных решений по крупным линейно-функциональным, продуктовым, территориальным и программно-целевым блокам, а также по самостоятельным (базовым) подразделениям аппарата управления, включая распределение конкретных задач между ними и построения внутриорганизационных связей.

В результате осуществления стадии «структуризации» должны быть разработаны организационные схемы подсистем аппарата управления, а также положения о базовых подразделениях, целевых программах, руководителях линейно-целевых систем (заместителях директора, главных специалистах, руководителях структурных подразделений и целевых программ и т. д.).

Анализ показывает, что большинство вариантов выделения подразделений в аппарате управления, а также организационных форм и механизмов их координации может быть сведено к набору типовых организационных решений, соответствующих определенным условиям производственно-хозяйственной деятельности, которые поддаются

унификации или типизации как в отраслевом, так и в межотраслевом масштабе.

На третьей стадии — стадии «регламентации» организационной структуры — осуществляется разработка количественных характеристик аппарата управления и процедур управленческой деятельности, а именно:

- Определяется состав внутренних элементов базовых подразделений (бюро, групп и должностей)

- Распределяются задачи и работы между конкретными исполнителями

- Устанавливается ответственность за решение задач и выполнение работ

- Разрабатываются процедуры выполнения управленческих работ в подразделениях, а также порядок взаимодействия подразделений при выполнении взаимосвязанных комплексов работ

Процесс организационного проектирования состоит в последовательном приближении к модели рациональной структуры управления. В этом процессе методы проектирования играют вспомогательную роль для выбора, проработки и анализа эффективных вариантов организационных решений, предлагаемых для рассмотрения, оценки и принятия к практической реализации.

Основными методами формирования организационных структур считаются метод аналогий, экспертно-аналитический метод, метод структуризации целей и метод организационного моделирования.

Несмотря на специфику построения каждой отдельной организационной структуры управления существуют некоторые общие для всего аппарата управления принципы и критерии. К ним относятся:

- Ориентация каждого подразделения на одну или группу однородных и взаимосвязанных целей

- Обеспечение соответствия подцелей, закрепленных за базовыми подразделениями линейно-функционального блока (службы), соответствующей цели высшего уровня

- Концентрация в подразделении всей полноты ответственности за конечные результаты по закрепленным за ним целям и необходимым полномочий по их реализации

- Оптимальное сочетание «вертикального» (между уровнями) и «горизонтального» (между звеньями) способов осуществления связей

- Комплексная увязка взаимосвязанных видов деятельности на основе рационального распределения полномочий и ответственности за достижение промежуточных и конечных результатов.

Линейные структуры отличает замедленная адаптация и реакция на изменения вследствие жестких норм, слабая инновационность, высокая концентрация власти, бюрократизм, ограниченное видение целей.

Рост размеров и усложнения деятельности организаций, и прежде всего промышленных предприятий, привели к тому, что успешное руководство ими требовало глубоких и разносторонних знаний, которыми один человек уже не мог обладать.

Поэтому в целом возможности чисто линейных организационных структур ограничены (обычно максимальное количество персонала в их рамках не превышает 100 человек). В крупных фирмах они сегодня применяются крайне редко, даже на низовом уровне.

Но с другой стороны эта организационная структура обладает своими преимуществами, такими как быстрая координация и простота управления, которые «играют на руку» небольшим фирмам – малому и частично среднему бизнесу.

В качестве примера можно рассмотреть небольшую сеть магазинов одежды для детей, располагающейся в одном городе. Так как сеть мала – всего три магазина, линейная организационная структура управления будет наилучшим вариантом управления магазинами.

Самым главным и верхним звеном структуры является директор сети, на следующем уровне расположены директора каждого из трех магазинов, получается, все они подотчетны директору сети. На уровень ниже, находятся администраторы магазинов, отвечающие за каждодневную организацию работы магазина и являющиеся непосредственными начальниками продавцов.

Линейная организационная структура управления обеспечивает четкую, слаженную работу всех звеньев за счет одноканальности передачи информации и ответственности каждого работника перед одним начальником. Она идеально подходит для небольших организаций. Например, для различных магазинов «у дома», маленьких производств (домашняя ферма), ателье и т.д.

Но несмотря на стереотипы о распространении линейной организационной структуры управления среди мелких организаций, некоторые крупные предприятия используют ей уже много лет. Ярким примером такой организации является «Коми энергосбытовая компания».

На самом верхнем уровне данной компании располагается управляющий директор. На уровень ниже находятся непосредственные подчиненные управляющего директора – 5 директоров различных направлений, в подчинении которых числятся управления разных специализаций, например, таких, как управление правового обеспечения, энергоинспекция, диспетчерская служба и т.д. Каждый из этих подразделений подотчетен только своему прямому директору, и только уже он несет ответственность за выполненную работу перед управляющим директором. Это и есть одно из преимуществ линейной организационной системы управления – четко выраженная ответственность. Помимо этого в

такой системе не составляет труда отдавать распоряжения, каждый работник знает свои обязанности и знает, перед кем ему надо отчитываться. Рассмотренное предприятие «Коми энергосбытовая компания» работает по такой организационной системе управления, хотя число сотрудников в ней достаточно велико, а также имеются несколько филиалов, работающих также по линейной организационной структуре управления.

2.3. Сферы применения функциональной организационной структуры управления.

Функциональную структуру управления обычно используют в своей работе предприятия, основывающие свои конкурентные преимущества на технологическом превосходстве в большей степени, чем на возможности быстрее своих конкурентов удовлетворять потребности рынков. Данная организационная структура эффективна до тех пор, пока высшее руководство в состоянии осуществлять межфункциональную координацию и контроль за выполнением основных видов и направлений работы.

Функциональную структуру управления обычно применяют организации с относительно ограниченной номенклатурой продукции, стабильным спросом, относительно низким уровнем конкуренции и неизменной технологией. Например, это могут быть сырьевые отрасли, предприятия металлургической и резинотехнической промышленности.

Обычно подразделения таких предприятий и организаций тесно связаны между собой и вносят значительный вклад в результат всей деятельности. В фирмах, использующих функциональную структуру управления, процесс труда является относительно простым либо может быть разделен на ряд простых операций, поддающихся стандартизации.

С другой стороны, функциональную структуру управления используют небольшие компании с простым производственным процессом. В качестве примера можно привести швейные и мебельные фабрики.

Рассмотрим подробнее принцип функциональной организационной структуры управления на примере мебельной фабрики «Квант», занимающейся производством офисной мебели. Фабрика специализируется на мебели для современных офисов, библиотек, школ, детских садов, гостиниц и медицинских учреждений. Использование оборудования, материалов и комплектующих ведущих мировых производителей дает возможность выпускать как серийную продукцию, так и партии офисной мебели по эскизам заказчика.

Разумеется, в каждом отделе имеются исполнители, выполняющие работу по своему отделу, но кроме этого, они тесно связаны с работниками других отделов своего предприятия. Эти самые исполнители являются специалистами в своей области (производство, бухгалтерия, маркетинг и т.п.), что исключает необходимость искать тех или иных специалистов «со стороны». Это минимизирует издержки предприятия, а это значит, что

организация сможет потратить сэкономленные деньги на производство новых товаров или улучшения качества и совершенствования технологий.

Простота и удобство операционной деятельности позволяют использовать функциональную структуру многим фирмам из области оказания услуг – страховым и телефонным компаниям, гостиницам. Данную структуру управления применяют пожарные команды, спасательные службы, авиационные компании. Деятельность персонала подобных организаций жестко регламентируется инструкциями.

Тем не менее, функциональные структуры, четко работающие в стабильных условиях, оказываются слишком неповоротливыми в условиях динамичной внешней среды, в которой быстро меняются потребительские предпочтения, происходят технологические изменения.

Обобщая весь материал работы, можно сделать вывод, что организационная структура определяет состав фирмы, её систему подчинения в общей иерархии фирмы. «Структура управления организацией» (или «организационная структура управления») – одно из ключевых понятий менеджмента, тесно связанное с целями, функциями, процессом управления, работой менеджеров и распределением между ними полномочий. В рамках этой структуры протекает весь процесс управления предприятием. Определяющим звеном структуры выступают связи, благодаря которым поддерживаются отношения между элементами структуры управления.

Изучив линейную организационную структуру управления можно сказать, что она характеризуется тем, что во главе каждого структурного подразделения находится руководитель-единоначальник, наделенный всеми полномочиями и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками и сосредоточивающий в своих руках все функции управления. У каждого работника есть только один начальник, перед которым они несут ответственность за проделанную работу, а вот уже начальник несет ответственность перед своим, также единственным начальником, в лице, например, директора фирмы.

У линейной организационной структуры управления есть свои плюсы и минусы. К первым относят единство распорядительства ; простоту управления, обоснованную наличием только одного канала связи и четко выраженную ответственность. Главными недостатками данной структуры считаются высокие требования к руководителю, который должен быть подготовлен всесторонне, чтобы обеспечивать эффективное руководство по всем функциям управления; множество контактов с подчиненными, вышестоящими и сменными структурами; концентрация власти в управляющей верхушке.

Серьезные недостатки линейной структуры в определенной мере могут быть устранены функциональной структурой.

Идея функциональной организационной структуры управления состоит в том, что выполнение отдельных функций по конкретным вопросам возлагается на специалистов, то есть каждый орган управления (либо исполнитель) специализирован на выполнении отдельных видов деятельности. Структура имеет множество специалистов различных профилей, что дает возможность освободиться от универсальных менеджеров, отвечающих за несколько областей деятельности организации, а также от поиска специалистов «со стороны».

К преимуществам функциональной структуры относятся высокая компетентность специалистов, отвечающих за осуществление конкретных функций и освобождение линейных менеджеров от решения некоторых специальных вопросов. Главными недостатками структуры считаются чрезмерная заинтересованность в реализации целей и задач «своих» подразделений и трудности в поддержании постоянных взаимосвязей между различными функциональными службами.

Недостатки как линейной, так и функциональной структур управления в значительной степени устраняются линейно-функциональными структурами.

Содержание процесса формирования организационной структуры в значительной мере универсально. Оно включает в себя формулировку целей и задач, определение состава и места подразделений, их ресурсное обеспечение (включая численность работающих), разработку регламентирующих процедур, документов, положений, закрепляющих и регулирующих формы, методы, процессы, которые осуществляются в организационной системе управления. Существует несколько методов для формирования оргструктур: метод аналогий, экспертно-аналитический метод, метод структуризации целей и метод организационного моделирования.

Рассматривая особенности линейной организационной можно сделать вывод, что возможности чисто линейных организационных структур ограничены (обычно максимальное количество персонала в их рамках не превышает 100 человек). В крупных фирмах они сегодня применяются крайне редко, даже на низовом уровне.

Но с другой стороны эта организационная структура обладает своими преимуществами, такими как быстрая координация и простота управления, которые «играют на руку» небольшим фирмам – малому и частично среднему бизнесу.

Функциональную структуру управления обычно используют в своей работе предприятия, основывающие свои конкурентные преимущества на технологическом превосходстве в большей степени, чем на возможности быстрее своих конкурентов удовлетворять потребности рынков. Данная организационная структура эффективна до тех пор, пока высшее

руководство в состоянии осуществлять межфункциональную координацию и контроль за выполнением основных видов и направлений работы.

Функциональная структура эффективна в стабильной окружающей среде, она довольно тяжело реагирует на различные изменения, что затрудняет и замедляет процесс работы предприятия с данной структурой управления. Но несмотря на этот недостаток, простота и удобство операционной деятельности позволяют использовать функциональную структуру многим фирмам из области оказания услуг – страховым и телефонным компаниям, гостиницам.

Учитывая все вышесказанное, можно сделать вывод о важности выбора той или иной организационной структуры управления для каждой фирмы. И подробно рассмотренные линейная и функциональная структуры являются достойными соперниками для других структур управления.

Использованные источники:

1. Бгашев М.В. «Менеджмент», издательство «Юрайт», 2006 г.
2. Веснин В.Р., «Теория организации», издательство «Проспект», 2008 г.
3. Генкин Б.М. «Организация предприятия», издательство «Юрайт», 2007 г.
4. Кабушкин Н.И., «Основы менеджмента», издательство «Белорусский Дом печати», 2009 г.
5. Лафта Дж. К., «Теория организации», издательство «Проспект», 2006 г.
6. Орлов А.И., «Менеджмент-наука управления», издательство «Изумруд», 2009 г.
7. Пригожин А.И., «Методы развития организаций», издательство «МЦФЭР», 2004 г.
8. Рогожин С.В., «Теория организации», издательство «Экзамен», 2005 г.
9. Шеметов П.В., Чередников Л.Е., «Менеджмент», издательство «Омега-Л», 2008 г.
10. Коллектив авторов, «Менеджмент», издательств «ФБК-ПРЕСС» 2006 г.
11. [электронный ресурс]. URL: <http://poznajvse.com/menedgment/25/2874>, (дата обращения 18.04.2014).
12. [электронный ресурс]. URL: <http://corpsys.ru/articles/structure/linear.aspx>, (дата обращения 2.05.2014).
13. [электронный ресурс]. URL: <http://www.pandia.ru/text/77/186/36766.php>, (дата обращения 10.05.2014).

Жилина Н.В.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет имени Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены необходимые условия, сферы и факторы рыночного ценообразования, а также понятие, концепция ценовой политики, основные ее элементы, подходы фирмы к проблеме ценообразования.

Ключевые слова: цена, ценовая политика, факторы ценообразования, стратегия и тактика ценообразования, сферы рыночного ценообразования.

Рыночное хозяйство может эффективно функционировать только при свободных конкурентных ценах, складывающихся на рынке в результате торга и договора купли-продажи между продавцом и покупателем с учетом конкурентного выбора, соотношения спроса и предложения.

Цены – инструмент конкуренции, перераспределения ресурсов, перелива капитала. Без конкурентного равновесия цен рыночное хозяйство обречено на застой.

Необходимыми условиями рыночного ценообразования являются:

1. экономическая самостоятельность и свобода выбора поведения предприятий-субъектов хозяйствования, агентов рынка как собственников;
2. коммерческая основа отношений субъектов__хозяйствования, реализуемая посредством взаимовыгодных договоров (в виде устных соглашений, договоров, контрактов купли-продажи);
3. содействие и защита договорно-контрактных отношений, гарантирующих разрешение споров, возмещение потерь, убытков и упущенной выгоды;
4. наличие конкурентной среды и преодоление монополизма, обеспечивающих возможность выбора поведения субъектов хозяйствования, агентов рынка;
5. равновесие рынка, соотношение спроса и предложения уравнивается посредством равновесной цены.

Эти общие черты рыночного ценообразования реализуются посредством применения многообразных видов цен в различных сферах рынка.

Выделяют следующие сферы рыночного ценообразования:

- свободное определение цен, при котором покупатель и продавец до вступления в переговоры о совершении сделки купли-продажи не связаны никакими обязательствами и не принимают на себя каких-либо обязательств после осуществления сделки;
- договорно-контрактное ценообразование, при котором продавец и покупатель самостоятельно осуществляют сделку купли-продажи, но либо

уже приняли на себя какие-то обязательства, либо принимают их на будущее, заключая договор купли-продажи;

- ценообразование в условиях частичной или полной монополизации рынка в виде монополии (монопсонии) или олигополии (олигопсонии), которые вынуждают одну или обе стороны принимать какие-то принудительные условия;

- ценообразование, осуществляемое под непосредственным и прямым государственным контролем посредством фиксирования цен, предельного их ограничения, субсидирования, применения акцизов или в какой-то другой форме [1].

Предприятиям целесообразно определиться в направлении заключения договоров-контрактов, обеспечивающих им наиболее выгодную цену.

В условиях рыночного ценообразования неизбежно возникает необходимость учета факторов, под воздействием которых складывается рыночная цена.

а) Факторы спроса, определяющие цену спроса на товар, которую предлагает покупатель:

- платежеспособный спрос, который может выделить покупатель на данный товар;

- уровень сбережений, которые покупатель делает, чтобы не покупать товар;

- объем спроса – количество товара, которое покупатель способен приобрести при некотором уровне цены;

- потребительские свойства товара, его качественные характеристики;

- полезность товара – способность его удовлетворять потребности потребителя.

б) Факторы потребительского выбора, определяющие конкурентность товара на рынке замещающих товаров:

- структура потребностей и возможных покупателей данного товара и конкурентных с ним товаров;

- замещаемость данного товара конкурентными товарами;

- возможное сопоставление данного товара с заменяемыми и взаимозаменяемыми товарами;

- сопоставление рынка данного товара с дополняющими его товарами или рынком товаров, для которых данный товар является дополняющим.

в) Факторы предложения, определяющие цену предложения товара:

- количество товара, представленное на рынке;

- запасы товара;

- издержки производства и обращения;

- налоги и другие платежи в гос. и общественные фонды;

- прибыль и ее распределение на различные цели.

г) Факторы, обусловленные альтернативными производственными возможностями:

- производственная замещаемость продуктов, альтернативные издержки;
- предельная замещаемость альтернативных технологий;
- предельная замещаемость производственных факторов: природных ресурсов, труда, капитала, предпринимательских способностей.

д) Факторы эффективности производства и реализации товара:

- показатели рентабельности продукции, производства, реализации;
- показатели ликвидности (коэффициент абсолютной ликвидности, общий коэффициент покрытия и т.д.);
- показатели активности (оборачиваемости);
- экономический эффект и т.д.

Рассмотренные выше факторы условно можно подразделить на контролируемые неконтролируемые.

Ценовая политика – политика фирмы в области цен, лежащая в основе принятия решений в отношении цены «купли-продажи» в каждой конкретной сделке.

Ценовая политика – часть маркетинговой политики предприятия. Она необходима для выработки стратегии и принципов определения цен, руководствуясь которыми предприятие может эффективно решать стоящие перед ним задачи.

Целью ценовой политики является назначение таких цен на предлагаемые товаропроизводителям товары, которые были бы максимально привлекательны для покупателей.

Основными элементами ценовой политики являются:

- цена;
- налоги (НДС, акцизы на подакцизные товары);
- надбавки, скидки;
- кредит.

Концепция ценовой политики включает в себя:

1) анализ рынка сбыта и рынка поставщиков, положения предприятия в сопоставлении с конкурентами;

2) цели и задачи стратегии и тактики установления цен предприятием на рынке;

3) особенности реализации стратегии и тактики в области цен на разных территориальных рынках (регионы РФ, СНГ, дальнее зарубежье), сегментах рынка (традиционные и случайные заказчики, социальные слои населения и т.д.);

4) оценка перспектив ценовой политики и ее последствий для предприятия [2].

Фирмы подходят к проблеме ценообразования по-разному.

В мелких_цены часто устанавливаются высшем руководством.

В крупных компаниях проблемами ценообразования обычно занимаются управляющие отделов и управляющие по товарным ассортиментам. Но и здесь высшее руководство определяет общие установки, цели ценовой политики и нередко утверждает цены, предложенные руководством низших эшелонов.

Работу по обоснованию и разработки ценовой политики на предприятии целесообразно строить комплексно, системно, с четким определением функций каждого уровня и подразделения, службы администрации.

Практика показывает, что для взаимопонимания и согласованной работы нужен не формальный, а деловой документ в части стратегии цен, который был бы ясен всем подразделениям и за выполнение которого отвечало бы руководство.

Использованные источники:

1. Цены и ценообразование: Учебник для вузов 3-е изд. / Под ред. В. Е. Есипова. – СПб: Изд-во «Питер», 2010. – 464с.
2. Цены и ценообразование: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. спец. / Салимжанов И. К – М.: Финстатинформ, 2011. – 300с.

Жилина Н.В.

старший преподаватель

*ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет имени Н.П. Огарева»*

Россия, г. Саранск

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН В УСЛОВИЯХ РЫНКА

В статье рассмотрены необходимость, сущность и принципы государственного регулирования цен в условиях рынка, обоснованы основные направления и методы государственного вмешательства в политику ценообразования.

Ключевые слова: цена, государственное регулирование, факторы ценообразования, методы государственного регулирования цен, сферы рыночного ценообразования.

Государственное регулирование цен является важнейшей функцией государства в условиях рынка. Цены являются объектом постоянного внимания и регулирования со стороны государства.

Это объясняется следующими причинами:

Во-первых, существует система саморегуляции цен, когда невыгодно с макроэкономических позиций простое раздувание цен, производитель заинтересован в оптимизации уровня цен с тем, чтобы иметь прочные позиции на рынке не только сегодня, но и завтра.

Во-вторых, воздействие на цены служит глобальным целям государственного регулирования рыночной экономики, целям конъюнктурной и структурной политики, борьбы с инфляцией, усилению национальной конкурентоспособности на мировых рынках и смягчению социальной напряженности.

Воздействие на цены в условиях рынка служит глобальным целям развития экономики, целям структурной, конъюнктурной политики, обеспечению национальной конкурентоспособности страны на мировых рынках.

Мировой опыт показывает, что наибольшие успехи в развитии экономики достигнуты теми странами, где свободное развитие рыночных отношений сочетается с регулирующей ролью государства.

Во всех странах с развитой рыночной экономикой государство в той или иной степени оказывает влияние на политику ценообразования. Всеобщей и полной свободы ценообразования никогда не было. Весь вопрос заключается в степени и формах ограничения свободной игры цен.

В США государство регулирует 5 – 10 % цен, Японии – 20 %, Швейцарии – 40 – 50 %, в РФ – 15 – 20 % [3].

Поэтому, представление о том, что в рыночной экономике царит стихийное ценообразование, ошибочно.

Вопрос заключается лишь в формах и степени вмешательства в эту важную область экономической деятельности.

Если в условиях АДКС ценообразование базировалось на централизованной системе планирования и распределения ресурсов, на основную массу товаров государство устанавливало жестко фиксированные цены, от уровня которых производитель не имел право отклоняться. То с переходом к рынку ситуация коренным образом меняется. Снижается степень воздействия государства на цены, но не сводится к нулю.

Роль государства заключается в определении правил «свободной игры цен».

Вопрос о границах и формах вмешательства государства в систему ценообразования имеет длительную историю. Были времена, когда роль государства оставалась малозаметной, периодами его воздействие усиливалось.

Первая мировая война и начавшаяся за ней депрессия и кризис послужили переломным моментом в истории государственного регулирования цен. Государство взяло на себя заботу по регулированию хозяйственного процесса и поддержанию справедливых цен.

В середине 30 – х г.г. во многих странах с рыночной экономикой были приняты законы, предоставляющие государству полномочия по воздействию на цены, вплоть до их замораживания, и государственные мероприятия стали составным элементом гос. регулирования экономики.

Выделяют два основных направления гос. регулирования цен:

1) Свободное ценообразование или ограниченное гос. регулирование.

Сторонниками его являются Австрия, США, Италия, Англия.

Выступают за механизм саморегуляции спроса и предложения. Свободно складывающиеся на рынке цены – главный элемент равновесия между спросом и предложением.

2) Активное вмешательство государства в политику ценообразования.

Сторонниками его являются Швейцария, Франция.

Выступают за активное вмешательство государства в механизм ценообразования, за регулирование цен во всех ключевых сферах экономики.

Государственное регулирование цен можно определить как комплексную систему законодательных, административных и бюджетно-финансовых мер воздействия государства на цены с целью стабильного развития экономической системы в целом.

Целью государственного регулирования цен является регулирование циклических колебаний процессов воспроизводства и, как следствие, сдерживание инфляционного роста цен и смягчение социальной напряженности.

В современных условиях ценообразующая политика в РФ со стороны государственных органов сводится, преимущественно, к контролю за уровнем цен и выполнению государственной дисциплины цен в отношении объектов ценообразования.

Государственное регулирование цен в условиях рынка основывается на следующих принципах:

- стремление к равновесному рынку;
- тесное взаимодействие внутренних цен с мировыми;
- соблюдение паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию [1].

Паритетные цены находят широкое применение в США с начала 30 – х годов и рассматриваются в качестве одного из направлений антиинфляционной политики. Для определения паритетных цен рассчитывается индекс цен на необходимые фермерам промышленные товары и на них умножаются цены сельскохозяйственных продуктов. Полученные таким образом паритетные цены необходимы для нормального процесса воспроизводства и обеспечения покупательной способности фермеров и их доходов на определенном уровне. При этом государство берет на себя обязательство проводить закупки сельскохозяйственной продукции по ценам не ниже паритетных.

Государство оказывает влияние на процесс внутреннего ценообразования в основном по двум направлениям:

1. прямого регулирования цен в виде установления фиксированных цен и тарифов. Типичное средство административного хозяйственного регулирования. Применяется оно крайне редко и, как правило, в условиях рыночной экономики является неэффективным в долгосрочной и среднесрочной перспективе. Используется чаще всего в исключительных случаях в качестве средства снятия социальной напряженности.

В настоящее время в РФ прямой диктат цен допустим лишь на продукцию естественных монополий:

- транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
- транспортировка газа по магистральным трубопроводам;
- услуги по передаче электрической и тепловой энергии;
- железнодорожные перевозки;
- услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов;
- услуги общедоступной почтовой электросвязи.

2. косвенного регулирования цен посредством использования инструментов экономических политик и, прежде всего, кредитно-денежной (монетарной) и фискальной [2].

Кредитно-денежная политика носит характер политики дорогих денег и предполагает:

- продажу ценных бумаг на открытом рынке;
- увеличение резервной нормы;
- повышение учетной ставки.

Фискальная политика носит сдерживающий характер и предполагает:

- сокращение государственных расходов;
- увеличение налогов;
- сочетание.

Таким образом, в условиях рынка необходимо комплексное регулирование цен, предполагающее использование как прямых, так и косвенных мер с целью обеспечения стабильного развития экономики.

Использованные источники:

1. Ценообразование: Учеб. пособие. / Под ред. проф. В. А. Слепова. – Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. – М.: ИД ФБК – ПРЕСС, 2009. – 152с.
2. Цены и ценообразование: Учебник для вузов 3-е изд. / Под ред. В. Е. Есипова. – СПб: Изд-во «Питер», 2011. – 464с.
3. Цены и ценообразование: Учебник для вузов / Под ред. Салимжанова И. К. – М.: Финстатинформ, 2010. 300с.

Жилина Н.В.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет имени Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены понятие и критерии конкурентоспособности продукции с точки зрения потребителя, а также показатели и методы оценки конкурентоспособности продукции на предприятии.

Ключевые слова: качество, конкурентоспособность, продукция, показатели, факторы конкурентоспособности, методы оценки, сертификация.

В условиях рыночной экономики конкуренция является движущей силой развития общества, главным инструментом экономии ресурсов, повышения качества товаров и уровня жизни населения. Одна из основных причин, от которой зависят воспроизводство и доходность предприятия - повышение уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции. Этот показатель выступает также главным условием успешной конкуренции предприятий на рынке.

Конкурентоспособность продукция, а также предприятия - производителя продукции, соотносятся между собой как часть и как целое, так и возможность компании конкурировать на определенном товарном рынке непосредственно зависит от конкурентоспособности товара и совокупности экономических методов деятельности предприятия, оказывающих воздействие на результаты конкурентной борьбы [2].

Таким образом, конкуренция как явление выступает основной движущей силой товарного хозяйства. А сам товар становится орудием конкурентной борьбы. Успех в этой борьбе обеспечивает лишь конкурентоспособный товар. Конкурентоспособным является тот товар, комплекс потребительских и стоимостных характеристик которого определяет его успех на рынке, т.е., способность данного товара быть обмененным на деньги в условиях широкого предложения к обмену других конкурирующих товаров - аналогов.

Отсюда, конкурентоспособность продукции - это совокупность качественных и стоимостных ее характеристик, обеспечивающая удовлетворение конкретной потребности покупателя.

Реальная оценка конкурентоспособности продукции производится потребителем в процессе отбора наиболее приемлемого варианта продукции из некоторого количества аналогичных, предназначенных для удовлетворения одних и тех же потребностей. Рассмотрим, какими факторами руководствуются потребители, отдавая продукции свои предпочтения.

Конкурентоспособность продукции, с точки зрения потребителя, определяют:

- техническое качество;
- функциональное качество;
- цена потребителя;
- имидж производителя.

На наш взгляд, при оценке конкурентоспособности товара необходимо решить следующие задачи:

- определение номенклатуры готовой продукции, исходя из производственных мощностей и требований к товару на рынке;
- установление конкурентов-производителей аналогичной продукции, входящей в номенклатуру действующей промышленной организации;
- нахождение технико-экономических параметров для оценки конкурентоспособности товара и выбора соответствующих методик для их оценки;
- расчет интегрального показателя конкурентоспособности товара;
- определение номенклатуры продукции с позиции потребителя и производителя, а также уровня конкурентоспособности для включения в план производства, снятия с производства и перехода на новую продукцию;
- разработка плана организационно-технических мероприятий по обеспечению уровня конкурентоспособности товара.

Уровень конкурентоспособности продукции подразделяется на: нормальный уровень, который предполагает, что по всем внешним - эргонометрическим, физико-биологическим, экологическим и другим параметрам продукция имеет наивысшие показатели, пользуется спросом покупателей и может быть продана на рынке по максимальной цене.

Средний уровень конкурентоспособности продукции означает, что отдельные показатели не соответствуют ее лучшим образцам.

Низкий уровень конкурентоспособности имеет продукция, которая не может быть отнесена к первым двум уровням.

Рассмотрев конкурентоспособность с позиции покупателей и производителей, необходимо проанализировать показатели конкурентоспособности продукции.

К первой группе относятся показатели технического качества. Любое проектирование должно начинаться с выяснения потребностей потенциальных покупателей и оценки того, насколько имеющиеся у конкурентов проектируемые нами продукты отвечают этим потребностям по своим параметрам.

Вторая группа показателей включает экономические показатели. Данные показатели в совокупности определяют цену потребителя продукции.

К третьей группе показателей конкурентоспособности относятся организационные показатели, в состав которых входят характеристики, определяющие уровень системы формирования спроса и стимулирования сбыта, а также уровень функционального качества. Понятие функционального качества продукции характеризуется качеством услуг, которыми предприятие сопровождает (поддерживает) свою продукцию [1].

При оценке конкурентоспособности товаров могут применяться дифференциальный, комплексный и смешанный методы.

Дифференциальный метод основан на использовании единичных параметров анализируемой продукции и потребностей в их сопоставлении. Этот метод позволяет констатировать факт конкурентоспособности продукции или наличие у нее недостатков или преимуществ по сравнению с товаром-аналогом.

Комплексный метод оценки конкурентоспособности продукции основан на применении комплекса показателей и сопоставлении полезных удельных эффектов анализируемой продукции и образца. При этом осуществляется подсчет групповых показателей по нормативным, техническим и экономическим параметрам и рассчитывается интегральный показатель конкурентоспособности продукции относительно потребности, образца-изделия или группы образцов.

Смешанный метод оценки конкурентоспособности основан на совместном применении единичных и комплексных показателей. При этом методе часть единичных показателей объединяется в группы и для каждой группы определяется соответствующий комплексный групповой показатель. На основе получаемой совокупности групп параметров проводится оценка конкурентоспособности продукции дифференциальным методом.

Улучшение качества и конкурентоспособности продукции – важнейшее направление интенсивного развития экономики, источник экономического роста, эффективности общественного производства в условиях инновационной экономики.

Качество стало главным фактором конкурентной борьбы на мировом рынке, символом процветания отдельных организаций, регионов и целых государств. Промышленно развитые страны занимают передовые позиции на мировой арене именно благодаря высокому качеству и конкурентоспособности своей продукции. Проблема повышения качества и конкурентоспособности продукции с каждым днем становится актуальнее [4].

В этих условиях возрастает значение комплексного управления качеством продукции и эффективностью производства.

В условиях инновационной экономики исключительно важное значение имеет сертифицированная система менеджмента качества, являющаяся гарантией высокой стабильности и устойчивости качества

продукции. Сертификат на систему качества позволяет предприятию сохранить конкурентные преимущества на рынке.

Использованные источники:

- 1 ГОСТ Р ИСО 9000-2001. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. М., 2001
- 2 Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами/ Эдвардс Деминг; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.inwit.ru/download/business/Deming/exit.pdf>
- 3 Juran's Quality Control Handbook /Ed. by J.M. Juran. N.Y., 1998. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pqm-online.com/assets/files/lib/juran.pdf>
- 4 Crosby P. B. Quality is Free/ N.Y., 1979 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://scholar.lib.vt.edu/theses/available/etd-07052011-165326/unrestricted/No_PV_D_2001.pdf

*Жиляев Д.А.
студент 3-го курса
Насырова С.И., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Уфимский Государственный
Авиационный Технический Университет
Россия, г.Уфа*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.

Малый бизнес - важнейший элемент рыночной экономики, без которого не может гармонично развиваться государство. Он во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Он увеличивает количество рабочих мест, устанавливает собственный ассортимент товара и ценовую политику.

Малый и средний бизнес в России как сегмент экономики, по сравнению с другими развитыми странами, начал формироваться недавно. Для сравнения, сейчас вклад в экономику малого бизнеса в России составляет примерно 21-22%, в США этот показатель — 50%, в Китае — более 60%. Тем не менее, этих результатов бизнесу в нашей стране удалось достичь за относительно короткий срок, что стало возможным благодаря нескольким характерным особенностям.

Во-первых, малый бизнес не защищён от неблагоприятных условий на рынке. Поэтому компании научились приспосабливаться к изменяющимся условиям рынка. В течении двух-трёх месяцев компания вполне способна полностью изменить направление своего развития. Это является главной особенностью малого бизнеса в России. Например, компании могут менять

ценовую политику, ассортимент продукции, менять поставщиков, систему сбыта.

Вторая, не менее важная особенность – распределение вложений между разными видами предпринимательства. Владельцы компаний стараются разнообразить бизнес, на случай изменения рынка. Например, владелец магазина по продаже запчастей со временем строит рядом небольшой автосервис.

Малый бизнес – двигатель научно-технического прогресса, крупнейший производитель благ и услуг и, конечно же, крупнейший работодатель. В настоящее время малый бизнес динамичен и высокоэффективен. Но его развитие сдерживает ряд факторов.

Во-первых, это огромное количество справок и документов для регистрации предприятия.

Во-вторых, это проблема с доступом к банковским кредитам. В настоящее время более чем 90% малых предприятий не могут начать производство без заемных средств и кредитов. По данным Министерства экономического развития и торговли РФ, малый бизнес нуждается в 30 млрд. рублей кредитов ежегодно, но получает только 10-15% от этой суммы. От общего объема всех выдаваемых кредитов, только 6% выдается малому бизнесу. Если в 2011 г. об этой проблеме говорили только 5% опрошенных, то в 2012 г. число респондентов, заговоривших о сложностях с получением кредитов, возросло в 6 раз до 30%.

В-третьих, актуальной проблемой является финансирование новых проектов. Получить в банке кредит на открытие бизнеса очень сложно: программ, направленных на кредитование будущих бизнес-проектов, в наших банках практически нет. Большинство банков не рискуют кредитовать новые проекты. Это объясняется тем, что вероятность возникновения проблем по кредитам у новых бизнес проектов весьма высока.

В-четвёртых, нормальное развитие малого бизнеса сдерживает слабая материально-техническая база: нехватка помещений, оборудования, современных технологий, квалифицированных кадров, правовой поддержки, достоверной информации, государственного участия в программах поддержки малого бизнеса.

И, наконец, серьезной проблемой начинающих и неудавшихся предпринимателей является отсутствие знаний в области ведения бизнеса, неумение планировать и нежелание анализировать рынок. Любой начинающий предприниматель должен помнить о необходимости выбирать ту сферу деятельности, в которой разбирается и которая интересна. Для развития любого дела необходимы финансовые средства, одними из них являются инвестиции. Для поиска инвесторов необходимо грамотно и четко сформулировать бизнес-план. Поскольку большинство инвесторов являются

опытными бизнесменами, они могут достаточно точно определить, куда лучше вкладывать деньги, чтобы получить максимальную прибыль. Именно возможность быстрой отдачи и привлекает их к перспективным проектам. Необходимо помнить о двух главных сторонах в проекте, которыми интересуются инвесторы: коммерческой выгоде и предполагаемых сроках получения первой прибыли.

Также, важной проблемой является недостаточная поддержка малого бизнеса государством. Правительство РФ активно пытается устранить этот недостаток, а именно, проводит меры смягчения налогообложения малых предприятий. В частности, в прошлом году правительство поддержало инициативу введения «налоговых каникул» для новых индивидуальных предпринимателей, а также системы патентов для самозанятого населения. «Налоговые каникулы» предполагают введение нулевой ставки налогообложения для впервые зарегистрированных ИП, перешедших в течение двух лет со дня регистрации на упрощенную систему налогообложения или патентную систему налогообложения. Такие «каникулы» будут действовать в 2015-2020 годах. Система патентов для самозанятого населения предполагает, что вместо разнообразных налоговых отчислений и страховых взносов гражданин сможет купить патент на право занятия предпринимательской деятельностью на определенный период, заплатив лишь один разовый платеж, включающий и налоги, и все другие фискальные платежи.

Однако отметим, что этих мер недостаточно. Российская система поддержки малого предпринимательства не направлена на его рост, все программы поддержки бизнеса в основном заточены под малый бизнес, как только предприятие перерастает его, то сразу лишается почти всех налоговых льгот.

Таким образом, малый бизнес в России – развивающийся сегмент рынка. Несмотря на значительные трудности, количество малых предприятий и их доля в ВВП нашей страны, хоть и небольшими темпами, но неуклонно растёт, поскольку именно сектор малого предпринимательства позволяет бороться с безработицей, создавая новые рабочие места, а так же в целом способствовать развитию всей страны.

Использованные источники:

1. Афанасьев В.О. Малый бизнес: проблемы становления. // Журнал «Российский экономический журнал».—2007. — № 8. — с. 6—23. ФЗ.
2. Ермакова Д. Ф. Малый бизнес в России: вчера, сегодня, завтра. 2013 г. — [Электронный ресурс] — URL: <http://www.brainity.ru/business/review/17139/>

*Жирнов А.В., к.э.н.
доцент*

*Быкова А.С.
студент 4 курса*

ФГБОУ ВПО «РГАУ – МСХА им. К.А.Тимирязева»

*Россия, г. Москва
Лапина Г.В., к.э.н.
доцент*

ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А.Столыпина»
Россия, г. Ульяновск

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ОЗЕРСКОГО РАЙОНА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Решение задачи по повышению уровня и качества жизни населения, устойчивому развитию сельских территорий, требует пересмотра места и роли сельских территорий в осуществлении стратегических социально-экономических преобразований в стране, в том числе принятия мер по созданию предпосылок для устойчивого развития сельских территорий.

Озерский район Московской области является типичным аграрным районом с населением 35 817 человек. Долгое время в Озерском районе люди работали на текстильной фабрике, которая обеспечивала основные рабочие места для населения. Однако фабрика потерпела значительные экономические убытки и в начале двухтысячных ее руководству пришлось закрыть производство с последующим увольнением персонала, что привело к значительному увеличению безработных в районе.

Как и в каждом районе региона, в Озерском районе имеются определенные проблемы социально-экономического развития, в частности:

- низкая рождаемость и высокая смертность сельского населения;
- неблагоприятные условия жизни для пожилого населения;
- высокое количество безработных;
- недостаточное развитие сельских территорий;
- низкая заработная плата;
- отсутствие высших учебных заведений;
- низкая перспектива в трудоустройстве молодых людей.

На территории Озерского района функционирует несколько сельскохозяйственных предприятий, но некоторые из них испытывают нехватку в рабочей силе, так как люди не желают работать в этой сфере, так как на предприятиях АПК довольно низкий уровень заработной платы. В настоящее время администрация района обеспечивает дополнительные субсидии и дотации на развитие сельского хозяйства, потому что в данный период времени — это очень выгодная сфера производства.

Это одна из основных проблем социально-экономического развития Озерского района, это старение экономически активного населения и его

значительное сокращение. Большинство молодых семей уезжает из Озерского района в Москву. Уезжают они по причине нехватки высокооплачиваемых рабочих мест или недостаточных условий для самореализации в работе.

Число безработных на 2013 год составило 262 человека. Администрацией Озерского района проводится большое количество мероприятий по снижению числа безработных. Организуются специальные программы занятости населения, предоставляются государственные услуги по профориентации и психологической поддержке, оказываются услуги по информированию на рынке труда, проводятся ярмарки вакансий, также многие люди направляются на бесплатное профессиональное обучение. Наиболее популярным для взрослого экономически активного населения, занятого в сфере производства Озерского района, является работа на таких предприятиях, как частные швейные мануфактуры и легкая промышленность.

За последние годы количество небольших швейных предприятий значительно возросло, на данный момент функционирует 5 предприятий. Практически все они испытывают нехватку профессиональных швей, поэтому администрацией Озерского района было решено усилить подготовку швей в профессиональных технических училищах в данном районе.

Одной из проблем является отсутствие высших учебных заведений. Большинство молодых людей, окончивших школу, стремятся поступить в высшие учебные заведения города Коломны и Москвы. В Озерском районе существуют только средние учебные заведения. Но, не смотря на отсутствие высших учебных заведений, уровень образования среди общеобразовательных школ достаточно высок. Одна из школ не так давно вышла на международный уровень и ежегодно участвует в региональных и международных конкурсах. Еще одним плюсом в области образования является то, что в Озерском районе широко развито спортивное, творческое развитие молодежи. Существует большое количество кружков и секций, где множество школьников могут проявить себя, что является несомненным плюсом для развития общества.

Молодые люди, закончившие высшие учебные заведения не стремятся вернуться в родной город для начала своей карьеры, так как уверены в том, что невозможно добиться чего-то большего, чем быть простым рабочим на производстве. Но в последние годы можно заметить тенденцию зарождения малого и среднего бизнеса, множество людей стремятся создать собственное дело, но, к сожалению, не у всех получается пробиться.

Таким образом, можно увидеть, что в Озерском районе существует достаточно проблем социально-экономического характера, но администрация Озерского района прилагает усилия для улучшения уровня

жизни населения, включаясь в программы развития сельских территорий, так как дальнейшее повышение роли и конкурентоспособности отечественного аграрного сектора экономики во многом зависит от улучшения качественных характеристик трудовых ресурсов в сельской местности, повышения уровня и качества жизни на селе. Федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года» предусматривает основные цели: создание комфортных условий жизнедеятельности в сельской местности; стимулирование инвестиционной активности в агропромышленном комплексе; содействие созданию высокотехнологичных рабочих мест на селе; формирование позитивного отношения к сельской местности и сельскому образу жизни.

Использованные источники:

1. Бородуля, Е.Б. Формирование системы показателей для оценки экономической деятельности предприятий в современных условиях /Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал.- 2014. -№1 – С.25-30
2. Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Материалы III-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века – Ульяновск: УГСХА, 2010. – С.66-69.
3. Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р. Александровна, А.В. Жирнов//Международный технико-экономический журнал.-2013. - №1.- С. 61-66.
4. Лапшин, Ю.А. Охрана труда как элемент социальной ответственности агробизнеса /Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина //Международная научно-практическая конференция «Инновационное развитие современной науки»: Сборник статей. В 9 частях. - Уфа Республика Башкортостан, 2014. - С.324-326.
5. Лапшин, Ю.А. Охрана труда. Учебное пособие. /Ю.А. Лапшин, Б.И. Зотов. Ульяновск: «Ульяновский Дом печати», 2006. - 312 с.
6. Лапшин, Ю.А. Безопасность жизнедеятельности. Учебное пособие. / Ю.А. Лапшин, К.В. Шленкин. – Ульяновск: УГСХА, 2008. – 128 с.
7. Официальный сайт комитета по труду и занятости Московской Области <http://ktzn.mosreg.ru/>

*Жирнов А.В., к.э.н.
доцент*

*Василенко А.А.
студент 4 курса*

*ФГБОУ ВПО «РГАУ – МСХА им. К.А.Тимирязева»
Россия, г. Москва*

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Мурманская область расположена на северо-западе европейской части России и объективно является одним из стратегических районов страны в составе Северо-Западного федерального округа. Мурманск - крупнейший незамерзающий порт России, расположенный за Полярным кругом. Он является базовым по обеспечению перевозок грузов в районы Крайнего Севера, Арктики и дальнего зарубежья. Эксплуатация уникальных по своим возможностям атомных ледоколов позволила обеспечить в Арктике круглогодичную навигацию. Область занимает важное геополитическое положение по отношению к индустриально развитым регионам, с которыми она связана наземными, водными и воздушными магистралями. На 1 января 2014 года в области проживало 771,1 тыс. человек, в том числе 92,7 % - городское население, 7,3 % - сельское.

Регион располагает разнообразными природными ресурсами. В недрах Кольского полуострова открыто более 60 крупных месторождений различных видов минерального сырья. В настоящее время добывается более трех десятков полезных ископаемых, наибольшую ценность из которых имеют медно-никелевые, железные, апатито-нефелиновые руды и руды редких металлов. Значительны запасы слюды, керамического сырья и сырья для строительных материалов, облицовочного камня, полудрагоценных и поделочных камней.

В числе открытых месторождений, получивших мировую известность, - Штокмановское и Приразломное месторождения. Освоение этих уникальных месторождений в перспективе позволит удовлетворить потребности в газе всего Северо-Запада России на многие годы.

Полезные ископаемые - медно-никелевые, железные, апатито-нефелиновые руды, руды редких металлов, слюда, кианит, керамическое сырье и др.

Одной из главной социально-экономической проблемой Мурманской области является повышение уровня качества жизни населения. В 2014 году отмечена положительная динамика денежных доходов населения, реальные располагаемые денежные доходы населения возросли к предыдущему году на 4,4 %. Такой рост обусловлен увеличением уровня оплаты труда работников бюджетных организаций. С 1 октября 2013 года повышена заработная плата работникам бюджетной сферы на 5,5 %, с 1 января 2014

года минимальные оклады всем работникам государственных областных учреждений увеличены ещё на 4 %.

Свой вклад в рост реальных располагаемых денежных доходов населения внесло конструктивное взаимодействие Правительства области, Мурманского областного совета профессиональных союзов и регионального объединения работодателей «Союз промышленников и предпринимателей Мурманской области» по установлению в регионе минимальной заработной платы на уровне действующей величины прожиточного минимума трудоспособного населения области.

Достаточно стабильной сохранялась ситуация на рынке труда региона. С 7,7 % до 7,2 % снизился уровень общей безработицы. Уровень зарегистрированной безработицы (1,5 %) в Мурманской области один из самых низких среди регионов Северо-Западного федерального округа (3 место среди регионов с наименьшими значениями).

В рамках программы содействия занятости населения получили новую профессию около 2 тысяч безработных, свыше 22 тысяч граждан воспользовались услугами психологической службы, создано 2715 дополнительных рабочих мест для организации общественных и временных работ, финансовая помощь на открытие собственного дела предоставлена 190 гражданам.

Всего за 2014 год трудоустроено более 18 тысяч человек (58 % обратившихся за содействием в поиске работы).

Особое внимание уделяется вопросам занятости граждан с ограниченными возможностями здоровья. Принят межведомственный план мероприятий по реализации комплекса мер, направленных на повышение эффективности реализации мероприятий по содействию трудоустройству инвалидов, обеспечение доступности профессионального образования, внесены изменения в Закон Мурманской области «О мерах социальной поддержки инвалидов».

В результате принятых мер уровень трудоустройства инвалидов в 2014 году вырос до 29,2 % против 20,4 % в 2013 году. во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 606 «О мерах по реализации демографической политики Российской Федерации» организовано профессиональное обучение 60 женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком до трех лет и планирующих возвращение к трудовой деятельности. В 2013 году закрепились тенденции улучшения демографической ситуации. Смертность снизилась на 2,7 % - до 11,0 умерших на 1000 населения, рождаемость увеличилась на 0,8 % - до 11,9 родившихся на 1000 населения. Отмечено, что в последние годы выросла численность детей, родившихся третьими и последующими. Таким результатам способствует целый комплекс системных мер, в том числе связанных с исполнением «майских» указов Президента Российской

Федерации: это и поддержка многодетных семей, и решение вопроса очередности в детские сады, и меры в сфере здравоохранения, и рост заработной платы, и реализация других важных задач. Так, в регионе в 2014 году были введены два новых вида расходных обязательств, направленных на создание условий для рождения третьих и последующих детей, – это выплата по региональному материнскому капиталу и ежемесячная денежная выплата при рождении третьего и последующих детей.

Получателями ежемесячной выплаты при рождении третьего и последующих детей стали 673 семьи. Размер выплаты один из самых высоких в Северо-Западном федеральном округе: в 2013 году он составлял 9375 рублей в месяц (при среднедушевом доходе семьи не более 25997 рублей), в текущем году он составляет 10777 рублей (при среднедушевом доходе семьи не более 29330 рублей), что превышает размер минимальной заработной платы по области (10730 рублей).

По итогам прошедшего года сертификаты на региональный материнский капитал получили 1805 многодетных семей, из которых 133 воспользовались правом распоряжения денежными средствами.

Использованные источники:

1. Бородуля, Е.Б. Формирование системы показателей для оценки экономической деятельности предприятия в современных условиях. /Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. - 2014. -№1. -С. 25-30
2. Жирнов, А.В. Управление безопасностью и менеджмент организации /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Модели, системы, сети в экономике, природе и обществе./Под ред. В.М. Володина, О.Н. Сафоновой. Пенза: изд-во ПГУ. - 2011. - №1. С. 58-62.
3. Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р. Александрова, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2013. -№1. - С. 61-66
4. Лапшина, Г.В. Социальный пакет как элемент мотивации персонала / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 76-79
5. Лапшин, Ю.А. Охрана труда как элемент социальной ответственности агробизнеса /Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина //Международная научно-практическая конференция «Инновационное развитие современной науки»: Сборник статей. В 9 частях. - Уфа Республика Башкортостан, 2014. - С.324-326.
6. http://уровень-безработицы.рф/мурманская_область.aspx

*Жолобов А. Ф., к.э.н.
индивидуальный предприниматель
основное направление деятельности - развитие информационных
технологий в системе АПК
Россия, Ростовская область, г.Зерноград
Иванов А.В.*

*заместитель главы администрации по экономике и финансам
Зерноградский район, Ростовская область*

**НЕКОТОРЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ
СОВРЕМЕННОЙ АГРАРНОЙ РЕФОРМЫ (НА ПРИМЕРЕ
ЗЕРНОГРАДСКОГО РАЙОНА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Аннотация. Одновременно с решением важнейшей проблемы разгосударствления экономики, создания условий для формирования рыночной экономики, было допущено беспрецедентное сокращение животноводства, - основного поставщика органических удобрений. В результате возникли риски развития процессов дегумификации и деградации почвы, которые должны стать предметом особого внимания.

Ключевые слова: формы хозяйствования, коммерческие предприятия, разрушение отрасли животноводства, органические удобрения, снижение плодородия почвы

Основной целью современной реформы была определена задача разгосударствления экономики и смены форм хозяйствования в аграрном производстве.

В результате, в Зерноградском районе Ростовской области место предприятий с общегосударственной формой собственности постепенно заняли коммерческие предприятия, составляющие основу рыночной экономики. На сегодня в аграрном секторе экономики района функционируют восемь предприятий, имеющих статус обществ с ограниченной ответственностью (ООО), семь предприятий, имеющих статус акционерных обществ, четыре предприятия, имеющих статус государственных унитарных научных предприятий, одно хозяйство имеет статус сельскохозяйственного производственного кооператива (СПК).

Изучение истории этой проблемы показывает, что во все времена в основе оценок функционирования различных форм хозяйствования лежали требования, прежде всего, рационального использования земли, поскольку земля является основным средством производства сельскохозяйственной отрасли. Она выступает как средство труда, при помощи которого производится продукция растениеводства, создаются необходимые условия для ведения отрасли животноводства. Она проявляет себя как предмет труда, когда речь идет о повышении ее отдачи на основе применения современной техники и прогрессивных технологий ее обработки, специальных приемов повышения ее плодородия.

Этот двойственный характер земли свидетельствует о ее незаменимости, абсолютной значимости в развитии сельскохозяйственного производства. Действительно, приходят в негодность и выбрасываются прежние технические средства и машины, меняются технические уклады и появляются более прогрессивные технологии, меняются, наконец, целые поколения владельцев и собственников, но земля всегда остается главным условием эффективного ведения сельскохозяйственного производства. Именно поэтому требуются особое внимание и усилия по сохранению ее плодородия.

Современные реформы были рассчитаны на то, что на земле появится настоящий хозяин, взрастить которого не удалось в рамках колхозно-совхозной формы хозяйствования, основанной на господстве общегосударственной собственности. Была поставлена и решена задача разгосударствления, создания сельхозпредприятий с коллективно-долевой и индивидуально-частной формами собственности, составляющих основу рыночной экономики. Их деятельность осуществляется на базе полной экономической свободы, составляющей условия для развития инициативы и предприимчивости, хозяйского и заботливого отношения к земле. Однако, в качестве приоритетной, ими была выбрана задача максимизация прибыли, в том числе и за счет отрасли животноводства, - единственного источника поступления органических удобрений в Ростовской области. Решая эту задачу, современные коммерческие предприятия пошли на решительное уничтожение животноводства, объявив его убыточным. В результате было допущено резкое сокращение поголовья животных по всей России; данные об этом приводятся в [1, 86], и представлены в виде таблицы 1.

Таблица 1

Поголовье животных в хозяйствах всех категорий (на конец года)

(млн.гол)

Виды животных	Г О Д Ы					
	1990	1995	2000	2005	2009	2010
Крупный рогатый скот всего,	57,0	39,7	27,5	21,6	20,7	20,0
в том числе коровы	20,5	17,4	12,7	9,5	9,0	8,8
Свиньи всего	38,3	22,6	15,8	13,8	17,0	17,2

Аналогичные тенденции обозначились и в Зерноградском районе Ростовской области (таблица 2).

Таблица 2

**Движение поголовья животных в Зерноградском районе
Ростовской области**

Виды животных	Г О Д Ы					
	1985	1990	1995	2000	2007	2013
КРС всего, гол.	73665	63133	37273	19501	9293	7710
в т.ч. коров, гол.	20679	19452	13681	9620	4593	3580

Свиньи всего, гол.	105300	88466	29697	29708	32406	18018

Из этих таблиц видно, что за время реформ значительно уменьшилось поголовье скота и свиней. В целом по стране, за рассматриваемый период, поголовье КРС сократилось в 2,8 раза, в том числе коров – в 2,3 раза, свиней – в 2,2 раза. По зерноградскому району Ростовской области поголовье КРС сократилось в 9,6 раза, в том числе коров – в 5,8 раза, свиней – в 5,7 раза. В последние годы этот сброс был обусловлен и подготовкой к вступлению России в члены ВТО.

Однако при этом проигнорировали то, что отрасль животноводства является не только фактором продовольственной безопасности страны, но и основным гарантом повышения эффективности отрасли растениеводства и продуктивности земли.

В Ростовской области органические удобрения являются единственным источником сохранения и повышения плодородия почвы. Но, по данным агрохимической службы зерноградского района, внесение органических удобрений сведено к критическим дозам, а по некоторым хозяйствам – вообще к нулю. Данные о внесении органических удобрений по району в целом приведены в таблице 3, из которой видно, что даже в лучшие годы (за последние пять лет) органическими удобрениями обрабатывался практически только один процент пашни.

Таблица 3

Внесение органических удобрений в зерноградском районе
Ростовской области

ПОКАЗАТЕЛИ	Г О Д Ы					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Внесено удобрений, т	82719	79125	109200	120771	102930	65690
Пашня всего, га	213736	218664	215300	211242	211671	211500
Обработано пашни, га	1654	1580	2180	2200	1458	805
Обработано пашни, %	0,77	0,72	1,01	1,04	0,69	0,38

То есть, вместе с животноводством, была уничтожена и сама возможность работы по сохранению и повышению плодородия почвы на базе внесения органических удобрений. В результате, по заключению агрохимической службы, на сегодня возникли очень серьезные агрохимические проблемы: практически полный отказ от использования органических удобрений; заделка пожнивных остатков без использования компенсационных доз азотных удобрений (компенсационная доза азота при запашке измельченной соломы озимой пшеницы: 10 кг на 1 тонну соломы).

В условиях отсутствия органических удобрений и дороговизны минеральных, в Ростовской области ежегодный вынос питательных элементов из почвы значительно превышает возврат их с вносимым количеством удобрений, активизируется процесс дегумификации

(разрушения плодородного слоя почвы) и деградации агрофизических свойств черноземов.

На основании выполненных исследований, можно сделать следующие выводы:

1. Современные коммерческие предприятия, основной целью которых является получение прибыли, объявив животноводство низкорентабельной отраслью, пошли на беспрецедентное сокращение животноводства; во многих хозяйствах оно уничтожено полностью

2. Возникли крайне высокие риски утраты плодородия земли – основного средства производства в аграрном секторе экономики

3. В этих условиях надо активно работать над поиском способов восстановления отрасли животноводства и повышения уровня ее рентабельности

Использованные источники:

1. Симонов Г., Гуревич В. Демографические и производственные показатели в сельском хозяйстве. - Экономист. – 2013. - №4. - С.85-87

Журило П.П.
студент

*Дистанционное отделение магистратуры
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО Тюменский Государственный Институт
Россия, г. Тюмень*

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ЕГО РОЛЬ В ПРИНЯТИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

Фондовый рынок предоставляет инвесторам большие возможности, как для привлечения, так и размещения капитала. Доходность от сделок, проводимых на данном рынке, может быть очень высокой. Для того чтобы добиться таких инвестиционных результатов, необходимо предварительно осуществить анализ с целью определения потенциальной способности актива принести доход за установленный период владения. Необходимо определить «истинную» стоимость актива и только после этого принимать инвестиционное решение.

Актуальность данного исследования определяется тем, что с ростом популярности рынков ценных бумаг, их глобализацией, а также, в частности, участием на рынке ценных бумаг Российских компаний, появляется все больше институциональных и индивидуальных инвесторов, при этом объемы их деятельности на фондовом рынке возрастают и следственно, им необходимы методы и инструменты для анализа последствий совершения потенциальных действий на рынке ценных бумаг, основным из которых является фундаментальный анализ. Фундаментальный анализ – это один из

наиболее часто применяемых методов оценки потенциальных цен акций среди инвесторов.

Рынок ценных бумаг предоставляет инвесторам широкие возможности как привлечения, так и вложения капитала. Доходность сделок, проводимых на этом рынке, может быть очень высокой. Однако чтобы добиться впечатляющих инвестиционных результатов, надо предварительно провести анализ с целью выявления потенциальной способности ценной бумаги принести доход за установленный холдинговый период. Необходимо выявить «истинную» стоимость ценной бумаги и только после этого принять инвестиционное решение.

В связи с нестабильной экономической и политической ситуацией можно предположить, что будет появляться все больше инвесторов, которым будет требоваться всесторонний и глубокий анализ ценных бумаг для принятия рациональных инвестиционных решений.

Очевидно, что для эффективной деятельности на рынке ценных бумаг инвесторам необходимо не только обладать как можно большим объемом информации, но и анализировать поступающие сведения. Одними из видов такого анализа является фундаментальный анализ, который достаточно часто используется и имеет множество модификаций. В силу того, что российская экономика в глазах большинства иностранных инвесторов, а также части российских является нестабильной, возникает необходимость в оценке не только непосредственно ценной бумаги (эмитента), но и в детальной оценке общеэкономических условий инвестирования. Все это можно сделать посредством фундаментального анализа.

Фундаментальный анализ (от англ. *fundamental analysis*) – метод прогнозирования рыночной стоимости компании, основанный на анализе финансовых и производственных показателей её деятельности. Основы фундаментального анализа были заложены в 1934 году в публикации «Анализ ценных бумаг», авторами которой были американцы Бенджамин Грэм и Дэвид Додд. Именно они впервые ввели термин «фундаментальный анализ» и определили его как инструмент предсказания будущих биржевых цен акций и облигаций.

Фундаментальный анализ – это оценка множества внешних и внутренних факторов, влияющих на финансовую и хозяйственную деятельность компании, результаты которой находят отражение в рыночной стоимости ее ценных бумаг.

Цель фундаментального анализа – оценка истинной стоимости ценной бумаги для того, чтобы инвестор мог принять оптимальное инвестиционное решение. При этом следует понимать, что для каждого инвестора границы эффективности могут варьироваться в зависимости от индивидуальных предпочтений. Так, одно из основных соотношений, оцениваемое при принятии решения о вложении средств в ценные бумаги, – соотношение

доходности и риска – является абсолютно субъективным и оценивается каждым инвестором по-разному.

Для того чтобы достигнуть цели фундаментального анализа, необходимо решить ряд задач:

- определить основные тенденции развития мировой экономики;
- проанализировать общеэкономическую и политическую ситуацию в стране;
- дать оценку текущей ситуации развития отрасли, куда предполагается вкладывать средства, а также рассмотреть перспективы ее развития в будущем;
- провести анализ компании на основе данных финансовой отчетности;
- выявить истинную стоимость ценной бумаги;
- провести сравнительный анализ текущей рыночной стоимости ценной бумаги и ее «истинной» стоимости;
- дать обоснованную оценку целесообразности совершения планируемой сделки с ценной бумагой.

Объект фундаментального анализа – ценные бумаги конкретного эмитента. При этом макроэкономическую составляющую фундаментального анализа можно отнести к внешней среде деятельности компании-эмитента, то есть к необходимой составляющей анализа, но не к объекту. Аналогичное можно сказать и про микроэкономическую составляющую анализа.

Субъектов фундаментального анализа можно разделить на следующие группы:

- инвесторы;
- вспомогательные структуры;
- органы государственного регулирования и контроля.

Значительное внимание фундаментальному анализу как методу оценки стоимости ценных бумаг и прогнозирования их поведения уделено в монографиях А. Дамодарана («Инвестиционная оценка»), Ш. П. Пратта («Стоимость капитала»), Э. А. Хелферта («Техника финансового анализа»), У. Ф. Шарпа («Инвестиции»), А. Г. Грязновой и М. А. Федотовой («Оценка стоимости предприятия (бизнеса)») и др.

Значительный вклад в исследование рынка ценных бумаг и развитие теории инвестиций в целом внесли лауреаты Нобелевской премии Дж. Тобин (1981), Г. Марковиц (1990), М. Шоулс (1997), Р. Ингл (2003), а также ряд других зарубежных и отечественных ученых.

Разработка и использование методов фундаментального анализа в оценке стоимости ценных бумаг были начаты Б. Грэхемом, Д. Доддом, продолжены Д. Швагером, М. Томсеттом, Л. Дж. Гитманом, Дж. Пайпером, Э. Л. Найманом, М. Хаертфельдером, Г. Бирманом, В. Н. Якимкиным, О. В. Хмызом, В. Ф. Карбовским, В. В. Рычковым и другими.

Использованные источники:

1. Васина, А.А. Основы управления финансами. / А.А. Васина. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 290 с.
2. Грязнова, А.Г. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, М.А. Эскиндаров – М.: Интерреклама, 2012. – 544 с.
3. Дамодаран, А. Стратегический риск-менеджмент: принципы и методики / А. Дамодаран ; пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», 2010. – 496 с.
4. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова – М.: Дело и сервис, 2009. – 298 с.
5. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений / О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2009. – 352 с.
6. Жуков, А. Фундаментальный анализ: проблемы и перспективы / А. Жуков // Рынок ценных бумаг. – 2012. – N 4. – С. 12 – 16.
7. Капустин, В. Проблемы развития нефтяной отрасли России / В. Капустин. – 2010. – N 8. – С. 64 – 51.
8. Ковалёв, В. В. Управление финансами: учебное пособие / В. В. Ковалёв. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2010. – 398 с.
9. Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия / А.И. Ковалев, В.П. Привалов. – М.: Центр экономика и маркетинга, 2011. – 502 с.
10. Козырь, Ю.В. Стоимость компаний: оценка и управленческие решения / Ю.В. Козырь. – М.: Альфа -Пресс, 2009. – 370 с.
11. Коттл, С. Анализ ценных бумаг Грэма и Додда: пер. с англ. / С. Коттл, Р.Ф. Мюррей, Ф.Е. Блок – М.: Олимпик-Бизнес, 2010. – 704 с.
12. Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия. / М.Н. Крейнина. – М. «Дело и Сервис», 2010. – 647 с.
13. Маркарян, Э.А. Финансовый анализ / Э.А. Маркарян, Г.П. Герасименко. – М.: Инфра-М, 2012. – 455 с.
14. Информационный ресурс Экономэджик [Электронный ресурс] / Экономэджик. – Режим доступа: www.economagic.ru

*Жусова А.С.
студент 3го курса
Быстрая Ю.С.
ассистент*

*Макареня Т.А., д.э.н.
доцент, профессор*

*Институт управления в экономических, экологических и
социальных системах
Южный федеральный университет
Россия, г. Таганрог*

АНАЛИЗ ОБЪЕМОВ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

В данной статье проведен анализ объемов иностранных инвестиций и инвестиций в основной капитал Сибирского федерального округа. Анализ проводился по материалам официальной статистики, представленной федеральной службой государственной статистики.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, инвестиции в основной капитал, Сибирский федеральный округ.

В 2012 году общий объем инвестиций в основной капитал Сибирского федерального округа (СФО) равен 1416604 млн. рублей. Если сравнить его с показателем 1975 года, который имеет величину равную 20,406 млрд. рублей, то видно, что данный показатель 2012 года значительно увеличился по сравнению с 1975 года, о чем могут свидетельствовать различия в условиях экономического развития страны в разные периоды. При этом в период с 1975 года по 1990 год общий объем инвестиций в основной капитал в среднем значительно не изменился и демонстрировал на протяжении этих лет относительную стабильность, в то время как в период 1990 – 2000 гг. данный показатель значительно вырос, о чем свидетельствует приведенный ниже график (рис. 1).

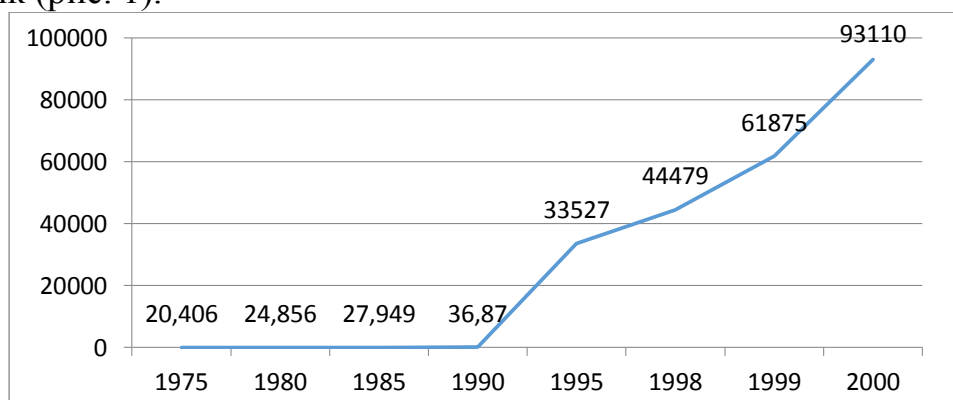


Рис. 1. Динамика объема инвестиций в основной капитал СФО в период 1975 – 2000 гг. (в фактически действовавших ценах млн. руб., до 1998 г. – млрд. руб.)[3]

Рассматривая СФО в рамках инвестиций в основной капитал за период 1975 – 2000 гг., нужно отметить, что наибольшая доля объема инвестиций в основной капитал за 2000 год приходится на Красноярский край. Также значительная доля инвестиций приходится и на Кемеровскую область, что характеризуется представленной ниже диаграммой (рис. 2).

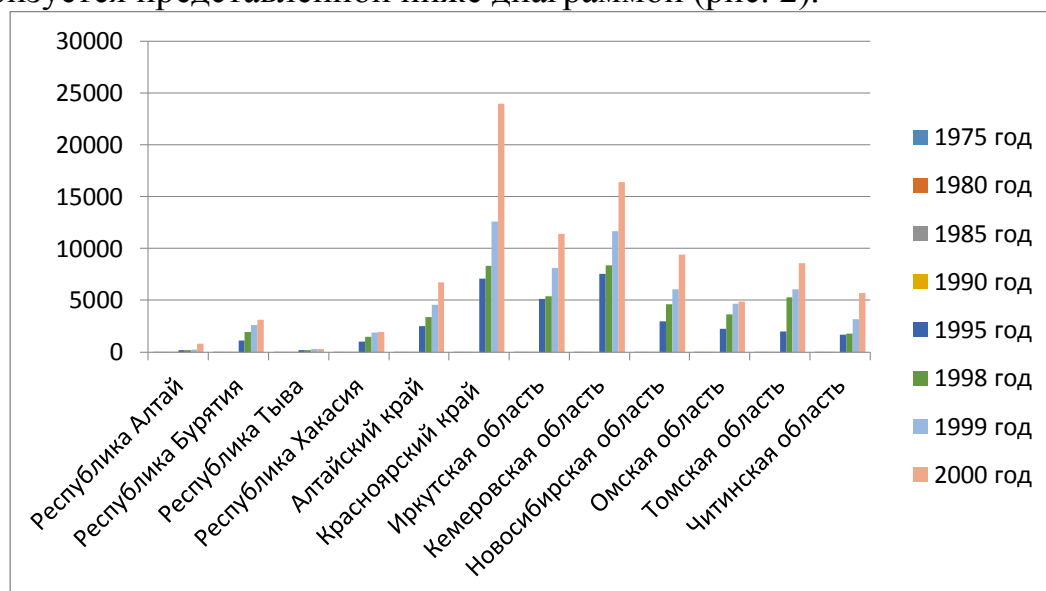


Рис. 2. Объем инвестиций в основной капитал по субъектам СФО в период 1975 – 2000 гг. (в фактически действовавших ценах млн. руб., до 1998 г. – млрд. руб.)[3]

В период же 2000 – 2012 гг. рост объема инвестиций в основной капитал СФО продолжился, причем с удвоенной силой, о чем говорят приведенные ниже данные (табл. 1).

Таблица 1.
Инвестиции в основной капитал СФО в период 2000 – 2012 гг. (в фактически действовавших ценах, миллионов руб.) [3]

	2000	2005	2008	2010	2012
Сибирский федеральный округ	98647	346105	945556	980472	1416604
Республика Алтай	615	2914	7591	9522	9028
Республика Бурятия	3477	9606	23605	33569	41039
Республика Тыва	282	1293	3756	7236	10990
Республика Хакасия	1812	10328	13312	22109	38129
Алтайский край	6731	21344	55965	54580	83834
Забайкальский край	6810	17402	47445	44825	58129
Красноярский край	25457	71388	204171	266910	376090
Иркутская область	10814	36675	129951	119395	156470
Кемеровская область	17380	80315	152887	156519	264440
Новосибирская область	10805	36829	133410	115015	161955

Омская область	5160	38611	87509	73196	108570
Томская область	9304	19401	85954	77598	107930

Общий объем инвестиций в основной капитал СФО на всем протяжении 2000 – 2012 гг. иллюстрирует рост, только лишь в период экономического кризиса 2008 – 2009 гг. замечен спад с 945556 млн. рублей до 834593 млн. рублей. При этом в 2010 году общий объем инвестиций в основной капитал не только догнал уровень 2008 года, но и перегнал его, что в денежном выражении составило 980472 млн. рублей. Рост данного показателя продолжился и дальше. При этом лидирующим субъектом по количеству привлекаемых инвестиций в основной капитал СФО на протяжении рассматриваемого периода является Красноярский край.

В тоже время в СФО инвестиционная деятельность иностранных инвесторов имеет низкий процент активности и развития (табл. 2). Исходя из данных представленных в таблице, следует, что активность иностранных инвесторов на рынке СФО в период 2000 – 2012 гг. имела как стадии роста, так и стадии падения. В период 2000 – 2005 гг. объем иностранных инвестиций значительно вырос с 1133625 тыс. долл. США до 6790525 тыс. долл. США.

Таблица 2.

Иностранные инвестиции в экономику СФО в период 1995 – 2012 гг.
(тыс. долл. США, 1995 – млн. долл. США)[3].

	1995 год	2000 год	2005 год	2009 год	2010 год	2012 год
Сибирский федеральный округ	183	1133625	6790525	2732516	3565034	3951760
Республика Алтай	0	99	0	392	333	0
Республика Бурятия	1	291	49640	103733	34811	25979
Республика Тыва	0	381	0	22842	42186	331632
Республика Хакасия	1	24	3512	31320	606927	2135
Алтайский край	30	6545	1602	79264	39660	2729
Забайкальский край	0,2	414	28808	48549	70352	216427
Красноярский край	2	64251	660691	218085	743031	177015
Иркутская область	20	82348	217069	344609	148709	231887
Кемеровская область	2	5123	547592	606783	663723	1292697
Новосибирская область	79	157222	71735	561353	435220	771501
Омская область	4	791802	5145759	489382	543997	669688
Томская область	44	25125	64117	226204	236085	230070

При этом значение данного показателя за 2005 год является максимальным за весь рассматриваемый период. Далее данный рост сменился резким сокращением объема иностранных инвестиций, и достиг в 2009 году значения равного 2732516 тыс. долл. США (рис. 3). В период 2009 – 2011 гг. общий объем иностранных инвестиций постепенно возрос и в 2011 году составил 4891152 тыс. долл. США, что примерно в 1,5 раза меньше

значения данного показателя 2005 года. К тому же к 2012 году данный показатель вновь пошел на убыль.

Таким образом, подводя итог проделанной работы хочется отметить, что ситуация на рынке инвестиций СФО имеет двоякое значение. С одной стороны обилие перспективных возможностей для развития и реализации любых идей предпринимательства. Отсюда и рост инвестиций в основной капитал СФО на протяжении многих лет. Причем лидером в данной области является Красноярский край.

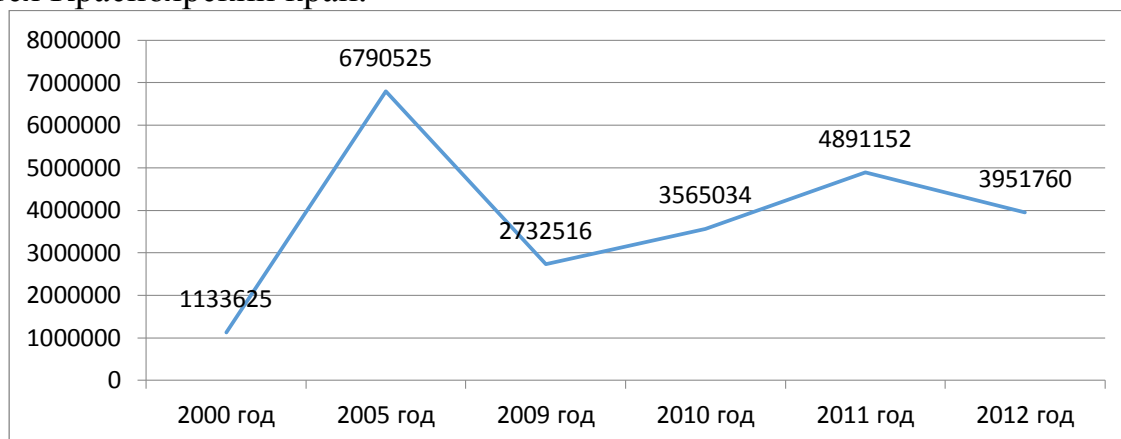


Рис. 3. Динамика иностранных инвестиций СФО в период 2000 – 2012 гг. (тысяч долларов США) [3]

Именно сюда стекается наибольшее количество инвестиций в основной капитал по сравнению с другими субъектами СФО. По статистическим данным объем инвестиций в основной капитал Красноярского края в 2012 году составил 376090 млн. рублей, что обеспечивается богатыми залежами полезных ископаемых, а также возможностью ведения надежного бизнеса, подкрепленного высокой степенью развития производственного, сельскохозяйственного и научно-технического потенциала. Но с другой стороны общий объем иностранных инвестиций сокращается. И, возможно, данное сокращение продлится и дальше в связи с происходящими событиями в стране и мире.

Использованные источники:

1. Дианов М.А. (председатель), Бугакова Н.С., Гельвановский М.И. Регионы России. Социально – экономические показатели, 2013 г.
2. Лопатников Л.И. Инвестиции в основной капитал. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — М.: Дело. 2003.
3. Российский статистический ежегодник «Регионы России. Социально – экономические показатели» 2013 г. //Электронный ресурс. Режим доступа — URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_14p/IssWWW.exe/Stg/d3/23-09-2.htm

*Загидуллина Л.В.
Габидуллина Е.В.
Газизуллина А.М.
Ханнанова Т.Р., к.ю.н.
профессор, заведующая кафедрой Государственного и
муниципального управления
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

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 [1]. Каждое муниципальное образование формирует свой муниципальный бюджет, за счет местных налогов и сборов, а также за счет бюджетных трансфертов из бюджетов вышестоящих уровней и др. источников.

Финансовые средства бюджета муниципального образования предназначены для решения вопросов местного значения, а также для удовлетворения нужд населения, проживающего на данной территории. Кроме того, что бюджетные средства расходуются на содержание дорог, предоставление услуг жилищно-коммунального хозяйства, образование, культуру и другие сферы, должностные лица органов местного самоуправления вынуждены предоставлять денежные средства на различного рода обучения муниципальных служащих.

Сегодня, происходит реформирование всех сторон государственной и муниципальной службы. Меняются законы, принципы и методы осуществления деятельности муниципальных служащих.

В целях сохранения профессионализма и компетентности должностных лиц, органы муниципального образования вынуждены направлять их на обучение в высшие учебные заведения, научные центры или в органы государственной власти. Там муниципальные служащие повышают квалификацию, обучаются новым технологиям, прослушивают различные теоретические курсы в сфере нововведений в федеральном и региональном законодательстве. Перечисленные выше мероприятия требуют значительных затрат из бюджета муниципального образования, которые им не предусмотрены.

Кроме этого, существует и такая проблема, что на обучающие курсы зачастую отправляют тех должностных лиц, содержание обучения которых, не относится к сфере их деятельности. Можно привести следующий пример. В 2013 году 5 апреля был принят Федеральный закон № 44-ФЗ

«О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [2]. В связи с этим, в муниципальном районе Туймазинский район Республики Башкортостан были прочитаны курсы лекций муниципальным служащим, записанным на эти лекционные занятия заместителем главы муниципального образования по финансовым вопросам. Среди муниципальных служащих в списке оказывались должностные лица, в компетенцию которых не входит осуществление закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Такими лицами являлись, например, директора средних общеобразовательных школ. А такие должностные лица, как специалисты Администрации муниципального района по жизнеобеспечению населения не были включены в список лиц, которым выделены финансовые средства на обучение по данному направлению. Кроме того, не все муниципальные служащие включенные в данную программу с ответственностью относились к проведению запланированного мероприятия. Заместители глав муниципальных образований, начальники отделов Администрации муниципального образования не посчитали нужным прослушать курс лекций по направлению [3].

Таким образом, был приведен наглядный пример, нерационального использования должностными лицами бюджетных средств муниципального образования. Данная проблема существует практически во всех территориальных образованиях, но особенно остро стоит вопрос в муниципальных районах. И если с ней не бороться, если также принимать необоснованные решения, то финансовые средства, которые могли бы быть направлены на удовлетворение нужд населения, будут уходить за пределы муниципального образования необоснованно и без получения какой-либо пользы.

Использованные источники:

1. Об общих принципах организации местного самоуправления [Электронный ресурс]: федер. закон РФ от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ: принят Гос. Думой 8 октября 2003 г., одобрен Советом Федерации 14 октября 2003 г. // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: федер. Закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ: принят Гос. Думой 22 марта 2013 г., одобрен Советом Федерации 27 марта 2013 г. // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. Официальный сайт Администрации муниципального района Туймазинский район РБ [Электронный ресурс]: Режим доступа. - <http://www.tuimazirb.ru/>

*Зайниева Э.Э.
студент 4-го курса
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ГОСУДАРСТВЕННО – ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ

Под взаимодействием власти и бизнеса подразумевается система партнерства органов государственной власти и местного самоуправления, профсоюзов, организаций работодателей и бизнес-структур в регулировании социально-экономических проблем [2].

В российской экономической литературе наиболее удачным, на наш взгляд, выглядит определение, данное М.В. Вилисовым: «Государственно-частное партнерство — это правовой механизм согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в рамках реализации экономических проектов, направленных на достижение целей государственного управления» [5].

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, которая определяет пути и способы обеспечения в долгосрочной перспективе устойчивого повышения благосостояния российских граждан, динамичного развития экономики, а также укрепления позиций России в мировом сообществе, механизм государственно-частного партнерства уделяется существенное внимание. Это выражается в том, что использование механизмов предполагает содействие повышению конкурентоспособности ведущих отраслей экономики, снижение предпринимательских и инвестиционных рисков, модернизацию транспортной, энергетической и коммунальной инфраструктуры, совершенствование организационных, экономических и правовых механизмов социально-экономического развития. Таким образом, ГЧП можно рассматривать как один из важнейших инструментов модернизации и инновационного развития различных отраслей экономики, совместного решения бизнесом и властью задач государственного масштаба [2].

В практике гораздо чаще применяется более узкий подход, когда ГЧП понимается как равноправное взаимовыгодное сотрудничество между государством и частным бизнесом в процессе обустройства общественной инфраструктуры и предоставления публичных услуг при условии разделения рисков и ответственности. Исходя из этого, определения основными сферами применения ГЧП являются, прежде всего, те, которые относятся к юрисдикции государства, например:

▪ публичные блага (транспортная, коммунальная, социальная инфраструктура, объекты культуры);

- публичные службы (содержание объектов общего пользования, ЖКХ);

- объекты экологической сферы;

- службы охраны правопорядка;

- объекты социальной сферы (образование, здравоохранение, социальная защита).

▪ Российским законодательством предусмотрено несколько различных инструментов государственно-частного партнерства, а также институциональных структур, так или иначе вовлеченных в ГЧП [6].

Существует несколько форм взаимодействия между властью и бизнесом, на которых выстраивается государственно-частное партнерство: взаимное представительство, соучастие в разработке и принятии законодательных и иных решений, стратегическое партнерство, социальное партнерство, целевые комплексные программы [4]:

1. контракты, которые государство предоставляет частным компаниям: на выполнение работ и оказание общественных услуг, на управление, на поставку продукции для государственных нужд, контракты технической помощи и т. д.

2. арендные (лизинговые) отношения, которые возникают в связи с передачей государством в аренду частному сектору своей собственности: зданий, сооружений, производственного оборудования.

3. соглашения о разделе продукции (СРП) — является таким договором, в соответствии с которым Российская Федерация предоставляет инвестору — субъекту предпринимательской деятельности «на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск».

4. государственно-частные предприятия. Участие частного сектора в капитале государственного предприятия может предполагать акционирование (корпоратизацию) и создание совместных предприятий.

5. Концессия — это система отношений между государством и частным юридическим или физическим лицом, возникающая в результате предоставления прав пользования государственной собственностью по договору, за плату и на возвратной основе [2].

В российской практике используются все формы ГЧП, кроме концессий, которые являются наиболее развитой, перспективной и комплексной формой партнерства. Концессия носит долгосрочный характер и частный сектор в ней обладает наиболее полной свободой, а государство передавая концессионеру только права владения и пользования объектом своей собственности, оставляет за собой право распоряжения ею.

Общество, власть и бизнес имеют слабое, искаженное и неполное представление о сути концессий, практике их применения, возможных социально-экономических кратко-, средне- и долгосрочных последствиях. Разработка проблемы концессий ведется в стране не системно: власть сосредоточивается в основном на законодательных вопросах, не уделяя должного внимания экономическим и социальным проблемам, механизму функционирования и регулирования концессий. В то же время проблема концессий не сводится к одному или нескольким законам. Она имеет комплексный, институциональный характер и должна решаться на основе системного подхода. Еще одной проблемой, связанной с концессией является отсутствие координирующего и регулирующего органа. Сейчас в сферу законотворческой деятельности вовлечены комитеты законодательной власти, министерства и государственные службы, научно-исследовательские учреждения, фонды, частные лица. Все они, разрабатывая свои законопроекты, исходят из собственных представлений о концессиях, которые не имеют единой концептуальной основы.

Также важной проблемой является отсутствие механизмов эффективного финансирования, если даже есть средства. В целом ситуация в стране не способствует реализации долгосрочных проектов, не имеющих политической составляющей. Причинами являются не только высокая стоимость заемных денег и неохота банков кредитовать на длительные сроки, но и общее настроение предпринимателей, опасющихся реализовывать сложные, долгосрочные проекты. Они сомневаются в сохранении стабильности в краткосрочной перспективе, то и говорить о десятках лет не приходится – а именно на такой период обычно рассчитаны проекты ГЧП.

Участие в ГЧП сейчас могут себе позволить по большей части крупные инвестиционные фонды, связанные с государством (в том числе неформально), финансировать реализацию проекта также под силу лишь государственным или квазигосударственным банкам [3].

Отсюда можно сделать вывод, что если не будет налажена система финансирования крупных соглашений, то даже при отладке законодательства ГЧП в России будет в основном существовать в виде реализации отдельных уникальных проектов. И они по своей сути не будут являться частно-государственными партнерствами, да и смысла в них будет мало.

В целом можно сказать, что основными причинами сдерживающими развитие в Российской Федерации государственно-частного партнерства, являются отсутствие в России опыта в осуществлении эффективного взаимодействия между государством и бизнесом и несовершенство российского законодательства.

При решении этих проблем можно добиться больших результатов в развитии ГЧП, которое может в итоге сыграть гораздо более значительную роль в российской экономике.

Использованные источники:

1. Варнавский, В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика [Текст]: учебное пособие / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев. – М.: Высшая школа экономики, 2010. – 287с.
2. Антонова К.А. Государственно-частное партнерство: современные подходы [Текст] / К.А. Антонова // Экономика и управление. - 2010. - №3 (53). - С. 49-51.
3. Варнавский, В.Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления [Текст] / В.Г. Варнавский // Отечественные записки. – 2004. - № 5. -
4. Вилисов, М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект [Текст] / М.В. Вилисов // Власть. – 2006. - № 7. – С.17-19.
5. Вертакова, Ю.В., Ватутина О.О. Компаративный анализ современной практики организации частно-государственного партнерства в России и за рубежом [Текст] / Ю.В. Вертакова, О.О. Ватутина // Известия Юго-Западного технического университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. – 2012. - № 1. – С. 30-34.
6. О концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) // СПС «Консультант Плюс»

*Зарипов Э.М.
студент 3го курса
Насырова С.И., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО УГАТУ
Россия, г.Уфа*

РОСТ ТАРИФОВ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ И ПРЕДПРИЯТИЙ

Электричество стало незаменимым источником энергии в наши дни. Разнообразные электрические приборы, аппараты и машины используются сейчас в быту, они облегчают труд человека, создают некоторые удобства и экономят время. В промышленности же электричество имеет огромное значение для автоматизации и механизации производственных процессов, в замене монотонного человеческого труда машинным.

При этом с уверенностью можно сказать, что тарифы на электроэнергию растут. И на сегодняшний день как в нашей стране, так и за рубежом проблема роста тарифов на электроэнергию является крайне

актуальной.

Остановимся на ключевых причинах роста тарифов на электроэнергию.

Во-первых, рост цен на газ и другие виды топлива, потому что большинство электростанций нашей страны работает на углеводородном сырье.

Во-вторых, это нехватка новых мощностей, которых попросту не хватает ни для обеспечения роста потребностей в электроэнергии, ни на стабильное надежное энергосбережение при текущем уровне потребления. На сегодняшний день, по данным INFOline, степень износа мощностей в российском секторе электроэнергетики составляет примерно 65%. Средний возраст основного оборудования электростанций на начало 2013 года составил 32,8 года. За прошедший год он уменьшился на полгода, в то время как за предыдущие 11 лет он увеличился на 7 лет.[1]

В-третьих, остается неразрешенным вопрос перекрестного субсидирования, то есть нагрузка по оплате электроэнергии фактически перекладывается с населения на предприятие, однако повышенные затраты последних отражаются в себестоимости продукции и в конечном счете оплачиваются населением.

Логика исследования предполагает рассмотрение последствий роста тарифов на электроэнергию для предприятий и населения.

Важным аспектом в анализе тарифов для предприятий является то, что если темпы роста цен на электроэнергию будут сохраняться, тогда уровни цен могут достигнуть европейского уровня (рис.1.).[2]

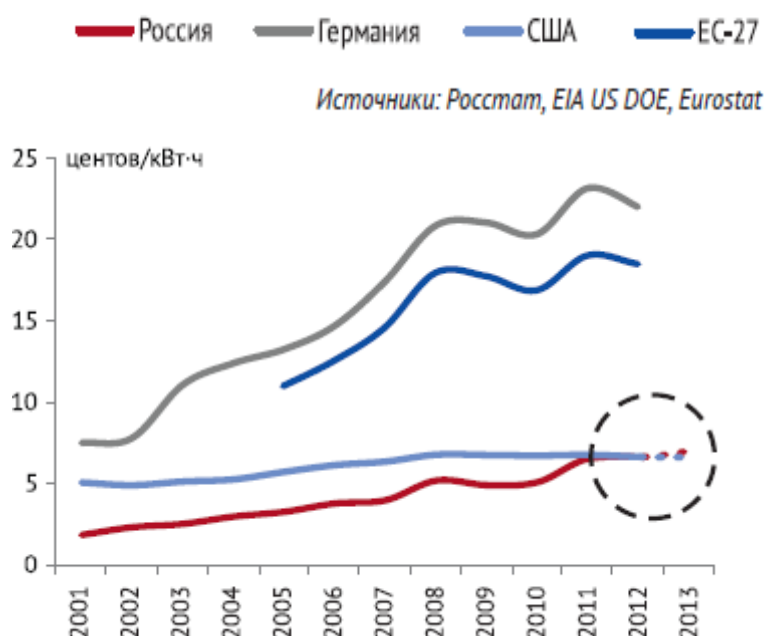


Рис.1. Динамика розничных цен на электроэнергию для промышленности

В целом, такая ситуация существенно сократит конкурентные

преимущества российских производителей, поскольку конкурентоспособность российской промышленности во многом обеспечивается за счет низких базовых издержек. Для экспортоориентированных энергоемких отраслей (металлургия, добыча и переработка полезных ископаемых) затраты на электроэнергию являются одними из определяющих. Доходы от экспорта продукции этих отраслей формируют золотовалютные резервы страны и доходы федерального бюджета.

Таким образом, уровень цен и тарифов на электроэнергию влияет не только на рентабельность отдельных отраслей, но и на состояние бюджета всей страны. [1]

Далее проследим динамику роста цен для населения (рис. 2) и установим последствия этого роста.



Рис.2. Динамика розничных цен на электроэнергию для населения

Тарифное предложение на электроэнергию для населения остаётся заметно дешевле, чем в других странах. Но зато ценовая нагрузка для населения относительно предприятий в нашей стране является экономически неоптимальной из-за наличия так называемого перекрёстного субсидирования.

Министерство экономического развития предлагает в дальнейшем ввести ускоренный рост цен на электроэнергию для населения и ближе к 2020 году тарифы станут экономически обоснованными.

Однако, такое предложение вызовет негативную реакцию населения и категорий потребителей, приравненных к нему.

По мнению главы Фонда национальной энергетической безопасности, Константина Симонова, повышение цен на электроэнергию является «самоубийством» для партии власти, накануне выборов 2018 года. [3]

В результате этого вопрос тарифообразования является достаточно

актуальным и требует регулирования со стороны государства. В начале июля 2013 года Минэкономразвития представил два сценария, при которых темпы роста тарифов естественных монополий не будут превышать уровня запланированной инфляции. Первый из разработанных сценариев предполагал, что тарифы на электроэнергию для промышленности будут жестко привязаны к прогнозируемому уровню инфляции (5–6%), а второй — умеренное снижение темпов роста тарифов в нескольких отраслях по сравнению с их планируемым резким повышением. Министерство предложило установить на электроэнергию предельный рост тарифов на уровне 9–11% в 2012 году, 7–10% — в 2013 году и 9–11% — в 2014 году. Ранее предполагалось, что для всех категорий потребителей предельный рост тарифов составит в 2012 году 11–13%, в 2013 году — 10–12%, в 2014 году — 9–10%.

После реализации мер по сдерживанию роста тарифов, к концу первого полугодия 2011 года цены на электроэнергию снизились на 13,7%, что позволило обеспечить рост цен для конечных потребителей за год на уровне не выше 13,5–14%. В целом за 2011 год рост цены на электроэнергию для конечных потребителей (с учетом принятых мер по сдерживанию цен на электроэнергию) составил 111,2%, что не превысило предельный уровень, установленный Правительством РФ (113–115%).

С целью недопущения скачка цен на электроэнергию в начале 2012 года правительством были приняты решения по переносу индексации роста регулируемых цен и тарифов на 1 июля каждого года. В 2012 году рост конечных цен на электроэнергию в среднем за год к предыдущему году составил не более 6,6%, что ниже прогнозируемого ранее уровня на 0,5–1,0 процентного пункта. Более низкий рост обусловлен установлением с июля 2012 года регулируемых тарифов сетевых организаций и цен на электроэнергию на оптовом рынке к уровню декабря 2011 года, которые были ниже среднегодовых показателей, в связи с принятыми мерами по обеспечению роста цен на электроэнергию в 2011 году в рамках, обозначенных в прогнозе, результатом которых стала ниспадающая динамика цен с середины первого полугодия 2011 года по июнь 2012 года.

В 2013 году рост конечных цен на электроэнергию для всех категорий потребителей составил 12–13,5% в среднем за год к предыдущему году, в 2014 году — 10,5–12,5%, в 2015 году — 11–13%. Более высокий рост цен в 2015 году против 2014 года обусловлен увеличением оплачиваемых объемов новых мощностей по сравнению с предшествующими годами.

С 1 января 2014 года регулирование тарифов для населения должно было прекратиться, но летом 2010 года был принят законопроект (ФЗ 372032-5 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с прекращением действия ФЗ «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в РФ»), который снял этот

срок. Это вызвано тем, что в настоящее время объективные предпосылки для отмены государственного регулирования тарифов для населения отсутствуют.[1]

Вывод: Подводя итог вышесказанному, отметим, что применение электроэнергии увеличивается с каждым годом, при этом одновременно растут тарифы на электроэнергию, что связано с рядом причин (рост цен на газ и другие виды топлива, нехватка новых мощностей, нерешенный вопрос перекрестного субсидирования). Несмотря на это необходимо подчеркнуть, что рост цен на электроэнергию не столь высок, в целом, благодаря регулированию со стороны государства.

Использованные источники:

1. Федяков И.В. Цена электроэнергии в России для промышленности и населения [Электронный ресурс] // Электротехнический рынок: реклам.-информ. журн. № 4.
URL: <http://market.elec.ru/nomer/48/cena-elektroenergii-v-rossii-dlya-promyshlennosti/>.
2. Институт энергетических исследований (ИНЭИ) РАН. Влияние роста цен на газ и электроэнергию на развитие экономики России [Электронный ресурс] // доклад.
URL: <http://www.eriras.ru/files/vliyanie-rosta-tsen-na-gaz-i-elektroenergiyu-na-razvitie-ekonomiki-rossii.pdf>.
3. Ольга Алексеева, Алексей Топалов, Яна Милюкова. Тарифы поднимут в годовщину революции[Электронный ресурс] // Газета.Ru: Главные новости дня.
URL: <http://www.gazeta.ru/business/2013/11/07/5742213.shtml>.

*Зарипова Р.Э.
студент*

*Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент*

*Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ОПЫТ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Информатизация государственного управления – это организационный процесс создания организационно-технологической базы для удовлетворения информационных потребностей органов власти, а также взаимодействующих с ними организаций и граждан [2].

Первая страна, которая начала внедрять информационные технологии в процесс государственного управления – это Соединенные Штаты Америки (далее США). Другие индустриально развитые страны мира, поняв перспективность данного направления, достаточно быстро сориентировались

и стали наращивать темпы внедрения информационных технологий (Япония, Западная Европа, Англия) в аппарат государственного управления.

Процесс информатизации государственного управления в США начался в 60-е годы. Правительству США в результате своевременного внедрения современных информационных технологий в область государственного управления, удалось одними из первых создать систему "Электронного Правительства". Главная цель "Электронного Правительства" это совершенствование оказания электронных государственных услуг [3]. Для достижения цели реализации "Электронного Правительства" была достигнута полная унификация процесса сбора и предоставления информации органами государственной власти, было стандартизировано использование и приобретение различных информационных технологий и программного обеспечения, а также была создана унифицированная государственная инфраструктура управления всеми информационными процессами. Первыми нормативно-правовыми актами положившими начало развития информатизации государственного управления в США были: закон "О снижении бумажного документооборота" (Paperwork Reduction Act), закон Клинджера-Коэна "О реформе использования информационных технологий" (Information Technology Management Reform) [1].

Закон "О реформе использования информационных технологий" возлагает обязанности по приведению в исполнение федеральной правительственной политики в области управления информационными технологиями на руководство административно-бюджетного управления и на руководство управления по делам информации и регулирования [5].

Другим лидером в области внедрения информационных технологий в государственное управление является Великобритания, создающая современную сетевую инфраструктуру, обеспечивающая предоставление необходимых государственных услуг. В Англии процесс информатизации берет свое начало с создания общенационального ресурса под названием «UK-online», который предполагает получение более 40% государственных услуг в электронной форме.

В 2002 году в Великобритании началась реализация программы информатизации здравоохранения NHS Connecting for Health. Все учреждения и сотрудники государственной системы здравоохранения объединены в общенациональную компьютерную сеть, также создана единая база данных с результатами биохимических, гематологических и микробиологических анализов пациентов. В 2007 году в Великобритании создается сервис онлайн записи на прием к врачу, внедряются электронные истории болезней. К сожалению, итоги реализации программы информатизации здравоохранения не привели к желаемым результатам [5]. В 2012 году в Великобритании запущена программа Wireless Home Care по

предоставлению медицинских услуг на дому, которая позволила сократить еженедельные расходы на медицинские услуги [4].

Еще одним лидером в процессе информатизации является Япония. Эту страну мы представляем себе как ориентир в информационном обществе, на многие годы обогнавшую Россию в области информационных технологий [6]. Процесс информатизации в Японии начался с административной реформы стартовавший в 80—90-х гг. XX в.

Одним из ключевых аспектов внедрения информационных технологий в область государственного управления является организация системы взаимодействия всех государственных учреждений Японии. В 2001 году принята программа «Электронная Япония» («e-Japan») нацеленная в первую очередь на развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры [6].

В России программа «Электронная Россия» стартовала в 2002 году, основные цели программы направлены на повышение качества жизни граждан и улучшение условий развития бизнеса в информационном обществе, построение электронного правительства и повышение эффективности государственного управления.

По итогам реализации программы «Электронная Россия» были достигнуты следующие результаты: созданы интернет-сайты органов власти (сайты Президента, Федерального собрания и др.), Федеральные информационные центры, государственные информационно-аналитические системы, порталы государственных услуг и муниципальных услуг. Главной целью Программы «Электронная Россия» было создание системы межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ), системы обеспечения деятельности многофункциональных центров, предоставления государственных услуг (МФЦ) [5].

В 2010 году стартовала Федеральная государственная программа «Информационное общество (2011 - 2020 годы)», целью которой, является получение гражданами и организациями преимуществ от применения информационных и телекоммуникационных технологий за счет обеспечения равного доступа к информационным ресурсам, развития цифрового контента, применения инновационных технологий, радикального повышения эффективности государственного управления при обеспечении безопасности в информационном обществе [8].

Многие развитые страны начали процесс внедрения электронного правительства задолго до разработки подобных мероприятий в России. Применение успешных практик реализации концепций и программ электронного правительства зарубежных стран является немаловажным фактом для России, предупреждение возможных возникающих проблем в информатизации государственного управления и развития информационного общества.

Использованные источники:

1. Кураков, Л.П, Кураков, А.Л. Кураков, В.Л. Экономика и право [текст] словарь-справочник / под ред. Л.П. Куракова. – Вуз и школа, 2004. – 1072 с.
2. Артамонов, Г. Государственное управление развитием информатизации в США/ Г. Артамонов, Б. Кристальный, Ю. Травкин [текст] // Информационные ресурсы России. - 1995. - №5.
3. Петрова, Е.А. Зарубежный опыт в информатизации и особенности его реализации в России [текст] // Журнал «Фундаментальные исследования. 2010.-№11 – с 31-35.
4. Рудычева, Н. Электронное государство – международный опыт в России [текст] // CNew аналитика. 2013.-№3 – с 43-49.
5. Селютин, А. Электронная Япония и информационная Россия [текст] // Intelligent enterprise. 2012.-№6-с 23-27.
6. Moore Nick. Policies for an information society //Aslib. Proc. 1998. № 1. P. 20-24.
7. Mouw James. Changing roles in the electronic age - the library perspective // Libr. Acquis. Pract. and Theory. 1998. № 1. P. 15-21.
8. Официальный портал Правительства Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://government.ru/>
9. СПС Консультант Плюс [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
10. “Paperwork Reduction Act of 1995”. <http://www.reginfo.gov/public/reginfo/pra.pdf>

*Заринова А.И.
студент 5 курса
Экономический факультет
Ефимов О.Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ АГРАРНОГО ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях развития экономики без системы управления финансами на предприятиях невозможны формирование и использование финансовых ресурсов, что требует от руководителей новых способов и подходов к технологиям управления, в том числе в области финансового менеджмента. Финансовая деятельность предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени [1].

Сумма прибыли и уровень рентабельности являются основными

показателями, характеризующими результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие и устойчивее его финансовое состояние.

Рассмотрим динамику и структуру финансовых результатов по данным формы № 2 (таблица 1) на примере ОАО «Миякимолзавод» Республики Башкортостан.

Таблица 1 Анализ отчета о прибылях и убытках

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Абсол. изм-ие, тыс.руб. (+,-)	Изменени е, % (тем п роста)
Выручка (нетто) от продажи	465084	528144	566315	101231	121,8
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	431440	475130	535891	104451	124,2
Валовая прибыль	33644	53014	30424	-3220	90,4
Управленческие расходы	20585	8232	9450	-11135	45,9
Прибыль (убыток) от продаж	13059	44782	20974	7915	160,6
Проценты к уплате	27768	21090	23953	-3815	86,3
Прочие доходы	26251	34484	12123	-14128	46,2
Прочие расходы	10733	56721	6095	-4638	56,8
Прибыль (убыток) до налогообложения	809	1455	3049	2240	376,9
Текущий налог на прибыль	469	592	610	141	130,1
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	340	863	2439	2099	717,4

Как показывают данные таблицы 1, выручка предприятия в 2012 году увеличилась на 63060 тыс. руб. (на 13,6%) и составила 528144 тыс. рублей. В 2013 году выручка увеличилась по сравнению с 2012 годом на 38171 тыс. руб. (на 7,2%) и составила 566315 тыс. рублей. Основной причиной роста выручки является увеличения объема производимой продукции в связи с расширением ассортимента и рынков сбыта.

Себестоимость реализованной продукции в 2012 году увеличилась на 43690 тыс. руб. (на 10,1%) и составила 475130 тыс. рублей. В 2013 году себестоимость выросла по сравнению с 2012 годом на 60761 тыс. руб. (на 12,8%) и составила 535891 тыс. рублей. В целом с 2011 по 2013 года себестоимость продукции возросла на 104451 тыс. руб. или на 24,2%.

В 2013 году валовая прибыль сократилась по сравнению с 2012 годом на 22590 тыс. руб. (на 42,6%) и составила 30424 тыс. рублей. В целом с 2011 по 2013 года валовая прибыль сократилась на 3220 тыс. руб. или на 9,6%. Данный рост связан с тем, что темп роста выручки ниже темпа роста затрат, что говорит об увеличении себестоимости.

В 2013 году чистая прибыль выросла по сравнению с 2012 годом на 1576 тыс. руб. и составила 2439 тыс. рублей. В целом с 2011 по 2013 года чистая прибыль увеличилась на 2099 тыс. рублей.

В целом можно сказать, что предприятие существенно нарастило объем производства и реализации, но вследствие неэффективной системы управления затратами и источниками финансирования деятельности получило низкую отдачу.

Авторами настоящей работы предлагается для роста прибыли и накопленного капитала предприятия часть молока использовать для производства сгущенного молока, продажная цена которого намного выше цены молока.

В связи с тем, что на предприятии планируется реализация нового проекта по производству сгущенного молока, рассмотрим возможность принятия данного проекта.

Рассмотрим бизнес-проект по производству сгущенного молока.

Для этого необходимо провести капитальный ремонт пустующего цеха стоимостью 500 000 руб. (срок службы 10 лет) и закупить оборудование (линия производства сгущенного молока) общей стоимостью 3 000 000 руб. (срок службы оборудования 5 лет).

Таблица 2 Инвестиции

Показатели	руб.
1. Капитальный ремонт помещения	500 000
2. Покупка и монтаж оборудования	3 000 000
Итого	3 500 000

Для реализации проекта нам потребуются инвестиции в размере 3 500 000 руб. Финансирование проекта будет осуществляться за счет заемных средств в размере 3 500 000 руб., сроком на 5 лет под 14% годовых.

В месяц планируется реализовывать 25 000 банок сгущенки по цене 55 руб. за банку на общую сумму 1 375 000 руб. Годовой объем выручки составит 16 500 000 руб.

Таблица 3 Объем продаж

	Цена, руб./бан.	Объем продаж, бан.	Выручка, руб.	
			руб./мес.	руб./год
Сгущенка	55	25 000	1 375 000	16 500 000

Наибольший удельный вес в использовании прибыли занимает расширение производства, предприятие вкладывает значительные средства на покупку техники, различного оборудования, его совершенствования.

На основе представленных выше характеристик построим прогноз движения денежных средств.

Оценим основные показатели эффективности инвестиционного проекта:

Таблица 4 показатели эффективности инвестиционного проекта:

IC	CF				
	1	2	3	4	5
3500000	700000	850000	1200000	1200000	1600000

$$NPV = -IC + \sum_{i=1}^n \frac{CF}{(1+r)^i} = 131379.67;$$

$$IRR = r_1 + (r_2 - r_1) * \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} = 37.58\%;$$

$$PI = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} / IC = 1,03;$$

$$PP = 3 \text{ года } 4 \text{ месяца}.$$

Показатели экономической эффективности нашего проекта говорят о том, что проект эффективный.

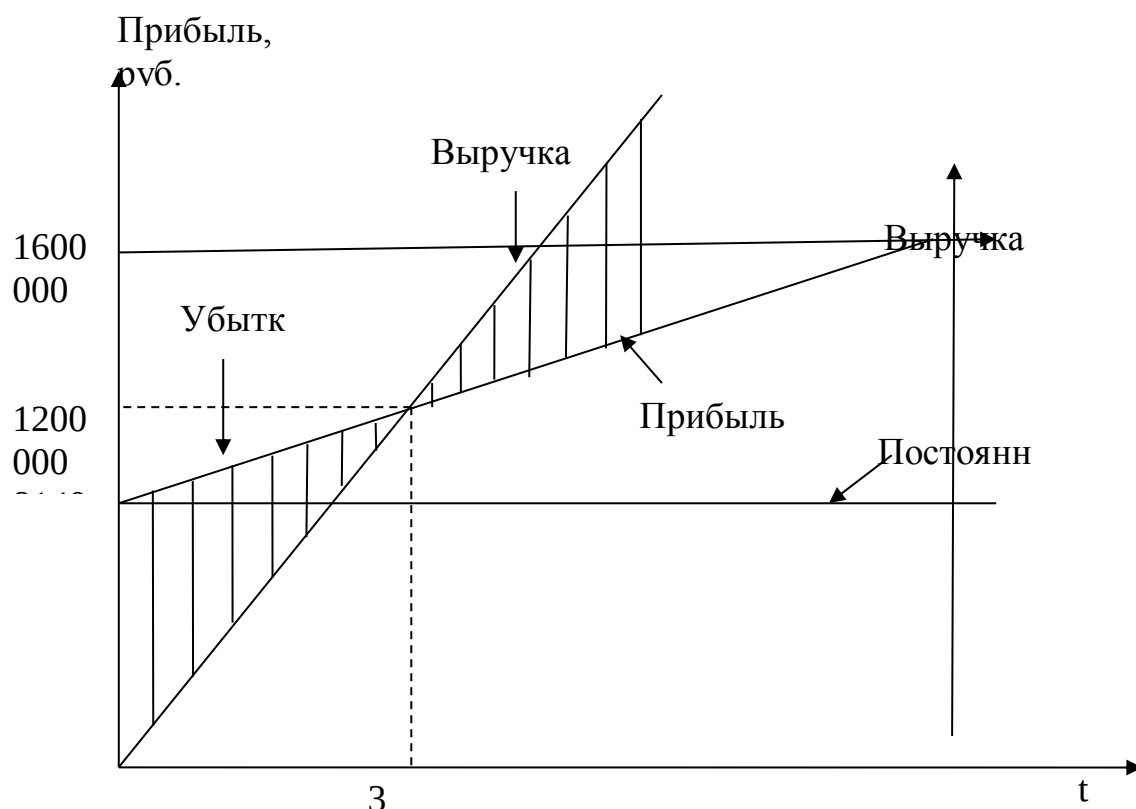


График 1 Точки безубыточности инвестиционного проекта

По графику мы видим, что предприятие в течение трех лет выплатит кредит. И последующие годы уже начинает получать прибыль. Можно сделать вывод, что предприятие нарастит свой объем реализации производства и за счет этого увеличит объем продаж и ожидаемую прибыль.

Менеджменту предприятия следует обратить самое серьезное внимание на такой, пока еще малоиспользуемый, резерв повышения эффективности производства как страхование рисков предприятия. Для данного предприятия, на наш взгляд, совершенно необходимы следующие виды страхования:

- 1) страхование непогашения кредита;

- 2) страхование дебиторской задолженности предприятия;
- 3) страхование риска утраты права собственности (титульное страхование);
- 4) страхование ущерба от остановки производства (деятельности);
- 5) страхование финансовых рисков, связанных с деятельностью ключевой фигуры бизнеса;
- 6) накопительное страхование жизни учредителей бизнеса, высшего менеджмента предприятия [3; 4].

Рассмотрев данную тему можно заметить, что вопрос управления финансовыми ресурсами особо актуален, поскольку он влияет на формирование финансовой устойчивости предприятий и их выживаемость в условиях рынка.

Анализ финансово-экономических результатов российских организаций в современных условиях показывает, что ухудшение их положения связано с отсутствием профессионализма и системного подхода в управлении финансовой деятельностью. Большинство предприятий России пока ориентируется на выживание путем продажи ликвидных основных фондов, поиска краткосрочных источников финансирования, диверсификации производства. Но отсутствие системности приводит их к нулевой результативности используемых методов и распылению имеющихся финансовых ресурсов. Чтобы избежать этих недостатков, необходимо построить для предприятия эффективную систему управления финансами на предприятии

Использованные источники:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия АПК: учебник / Г.В. Савицкая. - Мн.: Новое знание, 2009. - 687 с. - (Экономическое образование).
2. Глазунов М.И. Оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций на основе данных бухгалтерского баланса [Текст] / М.И. Глазунов // Экономический анализ: теория и практика. — 2012. - № 21. — с. 58-65
3. Ефимов О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н. Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.
4. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография / О.Н. Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. — 484 с.

*Зарипова Р.Э.
студент
Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент*

*Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОРГАНЫ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Информатизация государственного управления – это организационный процесс создания организационно-технологической базы для удовлетворения информационных потребностей органов власти, а также взаимодействующих с ними организаций и граждан [3].

Информатизация органов государственного управления стала рассматриваться руководством и должностными лицами органов власти как неотъемлемое технологическое средство, обеспечивающее своевременную обработку запросов и способствующее выработке и принятию обоснованных и оперативных управленческих решений. Пользователями информационных систем являются Администрация Президента РФ, Государственная Дума, Совет Федерации, правительственные структуры, законодательные органы власти всех уровней, руководство и аппарат федеральных министерств и ведомств, руководство и администрация органов власти субъектов Федерации.

Процесс создания информационных систем для органов исполнительной власти имеет единую методологическую базу разработки и внедрения, основывается на широком применении соответствующих системных и прикладных программных продуктов, а также внедряет современные методы и средства организации и функционирования баз данных, также расширяется и совершенствуется применение системы автоматизированных банков экономической информации и электронных форм документов, современной информационно-телекоммуникационной системы взаимодействия органов статистики с соответствующими федеральными и региональными информационными службами, министерствами, ведомствами и другими пользователями [1]. К им относятся Министерство внутренних дел Российской Федерации (далее РФ), Министерство здравоохранения и социального развития РФ, Министерство РФ по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий, Министерство иностранных дел РФ, Министерство обороны РФ, Министерство образования и науки РФ, Федеральная служба безопасности РФ, Федеральная служба государственной статистики, Федеральное космическое агентство и др.

Одним из наиболее компьютеризированных ведомств Российской Федерации является Министерство по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий (далее МЧС России), в котором на основе современных информационных технологий реализована концепция ситуационных центров, позволяющая оперативно решать задачи прогнозирования и оценки последствий возможных чрезвычайных ситуаций. Под ситуационным центром понимается пункт сосредоточения видеоинформационной технологии, коммуникационных средств, необходимых условий применения математических методов и моделей в режиме реального времени для обработки информации и выработки коллективом специалистов научно-обоснованных решений, направленных на предотвращение рисков, повышение эффективности работы аналитических органов государственной власти различного уровня (федеральной, региональной, местной). Одним из первых прообразов Ситуационного центра стал оперативный штаб по ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы в 1986 году. На основе отработанных в нем решений был создан Ситуационный центр МЧС России [6].

Основными задачами Ситуационного центра МЧС России являются: сбор, обработка и анализ данных о состоянии природной среды и потенциально опасных объектов, фактах возникновения чрезвычайных ситуаций; данных о развитии обстановки в районе чрезвычайных ситуаций; прогнозирование и оценка изменения состояния природной среды и потенциально-опасных объектов, масштабов чрезвычайных ситуаций; выработка предложений по предупреждению чрезвычайных ситуаций, их локализация и ликвидация и т.п.

Для реализации работы в чрезвычайном режиме в составе автоматизированной информационно-управляющей системы МЧС включаются в работу мобильные ситуационные центры, которые могут базироваться на различных транспортных средствах (автомобиле, вертолете, самолете), оснащенных вычислительной техникой, средствами мобильной связи и способных оперативно получать, обрабатывать и передавать информацию о сложившейся в регионе чрезвычайной ситуации, осуществлять поддержку решений, принимаемых соответствующими органами управления.

Для решения основных задач и реализации необходимых функций МЧС России оснащается специализированными рабочими местами, его сотрудникам обеспечен доступ к постоянно актуализируемым базам данных, охватывающим практически все направления решаемых функциональных задач. Информатизация деятельности руководящих работников МЧС России предусматривает внедрение и использование справочно-правовых систем, безбумажных технологий делопроизводства, электронного

документооборота, а также ряда других реализованных фирмами-разработчиками офисных и административных программных средств и имеющегося на рынке программного обеспечения [5].

Автоматизированные рабочие места юристов, экономистов, бухгалтеров, руководителей и специалистов органов власти и управления оснащаются справочной правовой системой «Консультант плюс», которая содержит документы органов государственной власти. Система позволяет оперативно осуществлять поиск необходимых документов по разным критериям: тематике, виду документа, принявшему его органу, названию документа, его номеру, дате принятия, тексту и ключевым словам [6].

В МЧС России для организации электронного документооборота, ведения электронных копий журналов регистрации, передачи документов по сети, контроля за выполнением распоряжений и постановлений, для регистрации входящих писем, контроля за их прохождением, учета и контроля исходящей корреспонденции создана автоматизированная подсистема «Документооборот».

Задачей последнего времени стало функционирование «тревожного» телефона «01» как единого диспетчерского телефона аварийно-спасательных служб. Решение этой комплексной задачи связано с развитием систем связи, созданием нового поколения систем оперативно-диспетчерского управления на местном уровне, подготовкой нового поколения диспетчеров [5].

Для оперативного оповещения населения о чрезвычайных ситуациях как мирного, так и военного времени структуры гражданской обороны и чрезвычайных ситуаций обеспечены самыми современными средствами связи. Это позволяет заранее предупреждать население, органы власти, предприятия, организации, учреждения и учебные заведения о возникновении чрезвычайных ситуаций и, следовательно, адекватное реагирование на складывающиеся условия. В конечном итоге позволяет в максимальной степени сократить потери в людях и материальных ценностях.

На каждый случай чрезвычайных ситуаций местные органы власти совместно со штабами гражданской обороны и чрезвычайных ситуаций заготавливают варианты текстовых сообщений, приближенные к своим специфическим условиям. Они заранее прогнозируют (моделируют) как вероятные стихийные бедствия, так и возможные аварии и катастрофы. Только после этого может быть составлен текст, более или менее отвечающий реальным условиям [5].

Немаловажное значение имеет участие МЧС России в проведении общероссийского дня приема граждан в День Конституции Российской Федерации. В соответствии с поручением Президента Российской Федерации ежегодно 12 декабря МЧС России проводит личный прием заявителей, обеспечивая, с согласия заявителей личное обращение в

режиме видео-конференц-связи, видеосвязи, аудиосвязи или иных видов связи к уполномоченным лицам иных органов, в компетенцию которых входит решение поставленных в устных обращениях вопросов. Для этого созданы удаленные универсальные или специализированные автоматизированные рабочие места с инициализацией специального программного обеспечения по проведению личного приема граждан на защищенном информационном ресурсе в информационно-коммуникационной сети Интернет - портале электронного справочника ССТУ.РФ [4].

Таким образом, Министерство Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий — достаточно молодая, но вместе с тем весьма динамичная структура. С момента основания МЧС информационным технологиям здесь уделялось большое внимание. Особенность в данном случае заключается в том, что МЧС — военизированная структура, а ИТ-специалисты в подобных организациях с давних режимных времен ограничены в выборе программно-аппаратных средств зарубежного производства.

Использованные источники:

- 1.Атоян, А.Д. Информационная культура в условиях информатизации общества [Текст]: учебник / А.Д. Атояна. - М.: ИЦ Владос, 2008. – 390 с/
- 2.Василенко, И.А. Государственное и муниципальное управление [Текст]: учебник / И.А. Василенко. – М.: Гардарики, 2012. – 431 с.
- 3.Кураков, Л.П, Кураков, А.Л. Кураков, В.Л. Экономика и право [текст] словарь-справочник / под ред. Л.П. Куракова. – Вуз и школа, 2004. – 1072 с.
- 4.Официальный портал Правительства Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://government.ru/>
- 5.Официальный портал МЧС России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mchs.gov.ru/>
- 6.Официальный портал Главного управления МЧС России по Республике Башкортостан [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.02.mchs.gov.ru/>
- 7.СПС Консультант Плюс [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

*Зартдинова Л.А.
студент*

Хатмуллина Л.Р., к.м.н.

РАЗВИТИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Система межбюджетных отношений - это фактор, переоценить влияние которого на социально-экономическое развитие страны довольно

сложно. От того, насколько эффективно и целесообразно распределены обязанности и финансовые ресурсы для их выполнения между бюджетами, зависит возможность государства выполнять свои функции, а населения - быть обеспеченными бюджетными услугами.

Усиление процессов дифференциации регионов и муниципальных образований по показателям социального и экономического развития, проведение реформы местного самоуправления, усложнение методов государственного регулирования экономики как в рамках страны, так и пределах конкретных территорий, обуславливают объективную необходимость дальнейшего совершенствования межбюджетных отношений, в первую очередь, на уровне регионов и муниципальных образований. [3]

Поэтому актуальными становятся вопросы развития межбюджетных отношений между различными уровнями бюджета.

В соответствии со ст.6 БК межбюджетные трансферты - это средства, предоставляемые одним бюджетом бюджетной системы РФ другому. Очевидно, что основными формам межбюджетных трансфертов являются дотации, субсидии и субвенции, отдельный вид дотаций - дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, а также иные межбюджетные трансферты. [3]

Многообразие типов и видов трансфертов обусловлено их назначением в практике межбюджетного регулирования. Трансферты обычно выполняют следующие функции:

- выравнивание бюджетной обеспеченности территорий и обеспечение равномерного доступа к гарантированному набору государственных услуг на всей территории;
- компенсация нижестоящим бюджетам затрат на финансирование мероприятий общенационального значения;
- стимулирование в регионах предоставления расширенных социальных благ населению в объемах, превышающих гарантированный государством уровень, с целью повышения уровня его жизни и социальной обеспеченности;
- поощрение реализации экономических, социальных и политических реформ нижестоящими органами власти;
- снижение социальной напряженности в регионе, стимулирование экономического роста. [4]

Таким образом, межбюджетные трансферты выполняют очень важные функции. Особенно они важны для развития регионов и муниципалитетов.

Рассмотрим проблему межбюджетных отношений на примере Республики Башкортостан. В Республике Башкортостан сформировалось 8 городских округов, 54 муниципальных района, 14 городских поселений, 818

сельских поселений. Это один из субъектов РФ с самым большим количеством муниципальных образований.

Правовую основу межбюджетных отношений в Республике Башкортостан составляют Конституция Российской Федерации, БК РФ, федеральные законы, Конституция Республики Башкортостан, Закон Республики Башкортостан «О бюджетном процессе в Республике Башкортостан», «О межбюджетных отношениях в Республике Башкортостан», а также муниципальные правовые акты представительных органов муниципальных образований о местных бюджетах. [2]

Неудовлетворительное финансово-экономическое положение муниципалитетов, тенденция неуклонного сокращения собственных доходов местных бюджетов с одновременным усилением финансовой помощи сверху подчеркивает существующую зависимость нижестоящего бюджета от вышестоящего. Сегодня не решена задача достижения соответствия между предоставленными доходными источниками и финансовыми потребностями муниципалитетов по решению вопросов местного значения.

Многочисленные примеры из местной практики подтверждают тезис о нехватке собственных доходов местных бюджетов, которая ставит под угрозу способность органов местного самоуправления выполнять возложенные на них полномочия. [4]

Исходя из вышесказанного, можно предложить следующие мероприятия по совершенствованию межбюджетных отношений в РБ:

1. Для увеличения собственных доходов местных бюджетов:

- повышение доходной базы бюджета за счет увеличения налоговых и неналоговых доходов. Для обеспечения роста неналоговых доходов необходимо усилить контроль за использованием муниципальной собственности, условиями сдачи её в аренду, полнотой поступления доходов от сдачи в аренду имущества, находящегося муниципальной собственности. Проводить дальнейшую инвентаризацию земель с целью выявления неиспользуемых и нерационально используемых земельных участков для последующего расширения налоговой базы. Организовать работу глав поселений по расширению налоговой базы (выявление незарегистрированных объектов недвижимого имущества (таких как коттеджи, гаражи и т.п., неоформленные в собственность как законченные, но подключённые к соответствующим коммуникациям и фактически используемым для проживания);

- необходимо совершенствование структуры расходов бюджетов на основе сокращения прямых бюджетополучателей и численности работников бюджетных издержек, сокращение неэффективных дотаций;

2. Главным принципом организации системы государственного бюджетного регулирования должна стать сбалансированность государственных финансовых ресурсов во всех звеньях бюджетной системы,

а основным методом реализации данного принципа должен стать программно-целевой подход.

В ближайшей перспективе было бы целесообразным ввести, по крайней мере, два реальных экономических рычага, стимулирующих регионы к достижению финансовой самостоятельности.

- предоставление субъектам РФ, а следовательно и РБ, право устанавливать региональные налоги.

- переход к стимулирующей бюджетно-налоговой политике, инструментом может служить установление на несколько лет фиксированного норматива выделения трансфертов из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации.

- существенное укрепление текущего и последующего финансового контроля

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации.-М.:Издательство «Омега-Л», 2012 - 219 с.
2. Закон Республики Башкортостан "О межбюджетных отношениях в Республике Башкортостан" в ред. Закона РБ от 03.03.2010, № 229-з// СП Консультант-Плюс
3. Ниязметов А.К. «О понятийном аппарате межбюджетных отношений » Финансы №8, 2010, с.21-26
4. Кайль Я.Я. «Межбюджетное регулирование как основа обеспечения устойчивого финансирования предоставления государственных услуг в субъектах РФ», Региональная экономика: теория и практика № 13, 2012, с.9-15
5. www.minfin.ru

Захаренко Н.Н.

студент

Югорский Государственный Университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

Аннотация

В данной статье рассматриваются основные формы международного разделения труда и факторы на них влияющие.

Ключевые слова

Международное разделение труда, межотраслевая специализация производства, международное производственное кооперирование

В современных условиях, когда в мире происходят достаточно значительные политические и экономические события, вполне разумно говорить об изменении как форм международного разделения труда, так и мирового хозяйства в целом. И пусть старые формы разделения не

прекращают своего существования мгновенно, а лишь со временем утрачивают доминирующую роль и модифицируются, очевидно, что вследствие протекающих глобальных процессов международный рынок претерпит очень серьезные изменения. Это и является причиной для того, чтобы рассмотреть, что представляет собой международное разделение труда сейчас.

Основные формы МРТ (международного разделения труда)

В настоящее время международное разделение труда представлено в двух базовых формах:

- Межотраслевая специализация производства.
- Международное производственное кооперирование.

Признаком межотраслевой специализации производства является ориентация определенной страны на однородные продукты и, как следствие, производство одного товара сверх нормы внутреннего потребления. Проще говоря, страна производит столько, что сама потратить не в силах, и в результате остаток отправляется в другие государства в виде экспорта.

МСП также подразделяется на несколько видов:

- Предметная, то есть страна является лидером в производстве одного продукта. Ярким примером может считаться Швейцария, славящаяся производством сыра и часов.

- Детальная, то есть страна не производит конечное изделия, но активно экспортирует составные части к нему. Этим известны страны Юго-Восточной Азии, производящие, например, батареи для сотовых телефонов и зарядные устройства к ним.

- Технологическая, то есть страна ничего не производит, но участвует в стадиях производства, например, осуществляет сборку. Лидерами здесь признаны также азиатские страны – Китай и Индия.

Долгое время считалось, что межотраслевая специализация производства – удел слаборазвитых государств, неспособных полностью обеспечить свою экономику необходимыми ресурсами. Однако со временем на эту стезю ступили и более развитые страны, особенно, те, которые не отличаются обширными территориями и большой численностью населения. Такие страны торгуют на экспорт, как правило, природными и минеральными ресурсами, которыми богата их территория. Примерами могут служить Бельгия, один из мировых лидеров по экспорту чугуна и стали, и Финляндия, ведущий экспортер древесины и лесоматериалов. Наглядные образцы МСП в развивающихся странах также всем известны – это Колумбия, в чьей экономике важнейшее место занимает кофе, и Эквадор, известный многим как ведущий экспортер бананов.

Россия же тоже участвует в МСП как один из крупнейших поставщиков энергетических ресурсов, металлов и удобрений. В этих

отраслях влияние России на мировое хозяйство просто невозможно переоценить.

Международное производственное кооперирование предполагает координацию партнерских соглашений в определенной сфере деятельности. Необходимость в МПК обусловлено тем, что распределение ресурсов неравномерно, и порой для производства одного изделия требуются те компоненты, которых в стране недостаточно. Именно партнерское соглашение между странами и является лучшим выходом из такой ситуации. Партнерское соглашение заключается между несколькими участниками, каждый из которых заинтересован в выпуске определенного продукта, но испытывает трудности с наличием того или иного компонента. Таким образом, партнерское соглашение позволяет более эффективно распределять избыточные ресурсы страны и восполнять собственный недостаток.

Плюсов у международного кооперирования сразу несколько:

- Снижение сроков и стоимости изготовления продукта. Для того чтобы убедиться в этом, достаточно просто проанализировать статистику, которая утверждает, что при постоянном обмене деталями срок налаживания производства уменьшается в среднем на 14-17 месяцев (в зависимости от отрасли), и стоимость его падает на 50-70%.

- Повышение уровня качества. Совместное производство позволяет достичь отметки качества в 90%, когда в остальных случаях этот показатель колеблется в диапазоне от 70 до 80%. Здесь, скорее всего, важную роль играет психологический фактор – коллективная ответственность. При партнерстве никто не желает подвести своих коллег, поэтому каждый из партнеров стремится «держать марку».

- *Что такое КОЭС?*

КОЭС (коэффициент относительной экспортной реализации) – важный показатель в международном разделении труда. Именно КОЭС позволяет судить об активности государства как экспортера. Этот коэффициент рассчитывается следующим образом: определяется удельный вес экспортного товара страны в национальном экспорте, далее определяется удельный вес экспортного товара в мировом экспорте, и, наконец, выводится отношение между первым и вторым показателями. Естественно, чем выше это значение, тем важнее роль государства в мировой экономике как экспортера.

КОЭС непостоянен – коэффициент подвержен изменениям в зависимости от поведения рынка, и та страна, которая недавно занимала важное место, может быть свержена с пьедестала за считанные месяцы. Однако есть и такие отрасли, которые наиболее стабильны, например, обрабатывающая промышленность, подверженная конъюнктурным колебаниям лишь в незначительной степени. Развитую промышленность принято считать признаком процветающего государства.

Факторы, влияющие на формы международного разделения труда

Та форма, которой придерживается государство в международном разделении труда, зависит от множества факторов, в числе которых:

– Научно-технический прогресс. Этот фактор - один из самых важных, ведь новые технологии очень редко появляются в старых отраслях, так как их появление попросту неактуально. Поэтому международное разделение труда часто не только обуславливает НТП, но и является его следствием. Например, потребность в техническом разделении труда и такой форме МРТ, как международное производственное кооперирование, возникла тогда, когда внутренней экономики стало недостаточно для производства инновационного продукта.

– Спрос на мировом рынке. Если люди резко откажутся от какого-либо вида продукции, то для какой-либо страны это может обернуться экономической катастрофой. Пока же спрос на продукцию есть, экономике той страны, которая ее экспортирует, ничего не угрожает.

– Экология. Этот фактор также очень значим, ведь он напрямую влияет на стоимость экспортной продукции и качество товаров. В первую очередь от экологии зависит экспорт природных и минеральных ресурсов.

– Финансовые рынки. Стоит понимать, что финансовые рынки также плотно влияют на МРТ. Для примера можно взять фондовый рынок. Едва ли кто захочет состоять в партнерстве с корпорацией, чьи акции в стоимости стремительно падают, ведь такая корпорация – слабое звено. Также важен и валютный рынок. То, что существует универсальная валюта – Евро, значительно упрощает расчеты между европейскими партнерами, однако, и колебания курсов национальных валют имеют значение, ведь расчеты внутри экономики осуществляются именно в них.

Для мировой экономики обе формы МРТ имеют исключительную важность. Умелое комбинирование их при контроле над всеми факторами – залог не только национального экономического роста, но и развития всего мирового хозяйства.

*Захаров В. Л., к.с.-х.н.
доцент
кафедра технологии хранения и переработки
сельскохозяйственной продукции
ФГБОУ ВПО Елецкий государственный
университет им. И.А. Бунина
Россия, г. Елец*

СОДЕРЖАНИЕ КАРОТИНА В ПЛОДООВОЩНОМ СЫРЬЕ И ПРОДУКТАХ ЕГО ПЕРЕРАБОТКИ

Аннотация: Статья посвящена сохранности каротина в плодоовощном сырье при его переработке. Приведены данные по содержанию каротина в дикорастущих плодовых растениях ЦЧР.

Ключевые слова: каротин, плоды, ягоды, консервы плодоовощные

Каротин (провитамин А), который человеку необходим для нормального зрения в большом количестве содержится в плодах различных плодовых и ягодных растений [1].

Исследования проводились на базе 3 лабораторий: лаборатории биохимии Мичуринского государственного аграрного университета, лаборатории микробиологии и химии Мичуринского филиала Российского университета кооперации и лаборатории Елецкого государственного университета им. И.А. Бунина.

Целью данных исследований являлось изучение сохранности каротина в плодах, ягодах и овощах при их консервации и сушке. Плоды сортов рябины и шиповника были собраны в центральной генетической лаборатории (ЦГЛ) им. И.В. Мичурина Тамбовской области, плоды сортов крыжовника – во Всероссийском научно-исследовательском институте садоводства (ВНИИС) им. И.В. Мичурина, сортов вишни – в опытно-производственном хозяйстве (ОПХ ВНИИС) им. И.В. Мичурина, сортов тыквы – на опытном участке Елецкого государственного университета, дикорастущих плодовых и ягодных растений – на территории Липецкой и Тамбовской областей.

Каротин определяли фотометрическим методом по ГОСТ 8756.22 [2].

Плоды измельченные в сахарном сиропе готовили следующим образом. После сбора плоды промыли и пропустили через мясорубку, смешали по весу 1:1 с сахаром, добавили лимонной кислоты 1,5 % от веса смеси (примерно на кончике ножа в расчёте на 1,2 кг смеси). Тщательно перемешали смесь. Стеклянные банки (0,5-0,75 л) с крышками стерилизовали 10 минут при 100 °С. Заполнили стеклянную банку до горла продуктом. Стерилизовали банку с продуктом и крышку в течение 10 минут при температуре 90 °С. После стерилизации закрутили крышки и поставили банки вверх горлом на крышку. После остывания перевернули банки. В целях эксперимента часть плодов после сбора помещалась в пластиковые

пакеты и хранилась в холодильнике при +4 °С в течение 7 месяцев. Затем их аналогично протирали с сахаром и консервировали. По истечении 2-летнего срока хранения продукты также были проанализированы на каротин. Содержание сухих веществ в плодах рябины протёртых с сахаром составляло 15-21 %, воды – 79-85 %.

Фруктовые компоты готовили следующим образом. После мытья плоды насыпали в стерилизованные (10 мин при 100°С) стеклянные банки на 2/3 объёма. Готовили сироп из расчёта 300 г сахара на 1 л воды. После кипячения его охлаждали до 50-60 °С. Затем сироп заливали в банки с плодами, после чего их стерилизовали 10 минут при 90 °С. После стерилизации банки закупоривали. В течение первых суток все банки хранили при комнатной температуре, затем помещали в холодильник и хранили при температуре +4 °С. По окончании срока хранения (через год) продукты анализировали на содержание каротина. Для сравнения анализировали также плоды рябины хранившиеся 1 год в сухом виде. Плоды были высушены без применения термической обработки. В таблице 1 приведено содержание каротина через 1 год и показано во сколько раз снизилось его содержание.

1. Сохранность каротина в консервах из рябины через год их хранения

№ варианта	Наименование продукта	Сорт	Содержание каротина, мг%	Кратность снижения относительно свежих плодов, раз
Консервация плодов сразу после их сбора				
1	Рябина измельчённая в сахарном сиропе	Сорбинка	0,45	2,4
2		Титан	0,71	1,5
3	Плоды рябины в компоте	Сорбинка	3,85	0
4		Титан	7,31	0
5	Плоды барбариса в компоте	Атро-пурпуреа	6,0	0
6	Плоды шиповника в компоте	Светофор	3,89	0
Консервация плодов через 7 месяцев их хранения при t= + 4 °С				
7	Рябина измельчённая в сахарном сиропе	Титан	1,01	1,5
8		Руби-новая	0,59	2,0
9	Арония черноплодная в сахарном сиропе	Чёрные глаза	0,43	2,3
НСР ₀₅ = 0,24 НСР% = 8,88				

7-месячное хранение плодов рябины при +4 °С после их сбора не увеличило сохранность витаминов в продукте и при этом были значительные потери плодов из-за их плесневения. Каротин рябины более устойчив в виде компотов, чем в измельчённых плодах в сахарном сиропе.

Сохранность витаминов консервов сопоставлялась с хранением плодов в сухом состоянии. После естественной сушки на открытом воздухе влажность плодов различалась по сортам (табл. 2).

2. Содержание БАВ в сухих плодах рябины и шиповника через 1 год хранения

Культура и сорт	Арония	Рябина					Шиповник	
		Эссер-то	Десерт-ная	Сор-бинка	Титан	Вефед	Вита-минный	Свето-фор
Влажность, %	24,51	23,62	30,21	46,3	30,7	26,8	11,98	12,0
Каротин, мг%	<u>0,22</u> 2,27	<u>3,06</u> 0,6	<u>0,42</u> 7,0	<u>0,16</u> 18,3	<u>0,14</u> 51,8	<u>0,25</u> 11,72	<u>8,66</u> 1,4	<u>33,8</u> 1,2

Примечание: в числителе содержание через год, в знаменателе показано во сколько раз снизилось содержание

Каротин рябины сохраняется лучше в компотах, а шиповника в сухом виде. Каротин в сухих плодах шиповника сохранился лучше, чем в рябине и аронии. После сушки каротин сохранился лучше в плодах шиповника сорта Светофор. Из сортов рябины в процессе сушки каротин лучше всего сохранился в плодах сорта Эссерто.

Сохранность каротина плодов в компотах и после заморозки различная. В замороженных плодах каротина остаётся больше, чем в виде компотов (табл. 3).

Содержание каротина в плодах других дикорастущих растений в годы исследований было следующим: вишня обыкновенная – 0,4 мг%, земляника лесная – 0,07 мг%, ирга круглолистная – 0,06 мг%, ежевика несская (куманика) – 0,01 мг%, малина лесная – 0,018 мг%, костяника – 0,014 мг%, бузина чёрная – 0,07 мг%.

3. Сохранность каротина в компотах из вишни и крыжовника через 7 месяцев их хранения

№ Вари-анта	Сорт	Содержание каротина, мг%		
		В свежих плодах	В плодах из компота	В замороженных плодах
вишня				
1	Владимирская	0,16	0,11	0,15
2	Стойкая	0,26	0,12	0,2
3	Харитоновская	0,29	0,12	0,2
4	Морозовка	0,16	0,11	0,14
5	Тургеневка	0,27	0,13	0,21
6	Муза	0,36	0,13	0,22
крыжовник				
7	зеленоплодные сорта	0,69	0,012	0,2

8	красноплодный сорт Казачок	0,16	0,005	0,15
9	другие красноплодные сорта	0,94	0,013	0,17
Дикорастущие плодово-ягодные культуры				
10	Рябина обыкновенная	4,11	0,28	3,0
11	Боярышник кроваво-красный	0,84	0,76	0,65
12	Боярышник обыкновенный	0,65	0,36	0,5
13	Барбарис обыкновенный	0,007	0,006	0,006
14	Яблоня сливолистная	0,3	0,02	0,1
15	Тёрн	1,85	0,17	1,0
16	Кизильник черноплодный	5,0	4,85	4,9
17	Кизильник алаунский	60,0	1,04	45,3
18	Шиповник собачий	15,98	8,39	11,5
19	Вишня степная	0,5	0,11	0,42
20	Смородина обыкновенная	0,005	0,003	0,004
21	Груша обыкновенная	0,67	0,08	0,5
22	Земляника луговая	0,3	0,115	0,1

Влияние заморозки плодов на сохранность в них каротина мы проверили и на других плодово-ягодных культурах: в свежих плодах хеномелеса содержание каротина составляло 0,3, а через 7 месяцев в заморозке – 0,19 мг%; с яблоках сорта Спартан – 2,86 и 0,83 мг%, калина – 2,26 и 0,65 мг%, клюква – 0,093 и 0,027 мг%, черника – 1,48 и 0,43 мг%, брусника 2,65 и 0,77 мг% соответственно.

Мы также изучали сохранность каротина в хлебе при добавлении в него измельчённых плодов рябины и аронии. Для лучшей сохранности витаминов плоды сушились естественным образом в проветриваемом помещении при размещении их тонким слоем. Влажность их составляла 35 %. Затем плоды пропускались через мясорубку и замешивались в тесто из расчёта 20 г на 1 изделие. Хлеб выпекали формовой пшеничный из муки высшего сорта. Предварительно выяснили содержание каротина в этой биодобавке (табл.4).

4. Содержание каротина в измельчённых плодах рябины и аронии, использующихся в качестве биодобавки в хлеб пшеничный

Каротин, мг%	Арония (сорт Чёрные глаза)	Рябина	
		Рубиновая	Сорбинка
В измельчённых плодах	0,28	5,3	0,16
В готовом хлебе	0,004	0,09	0,003

В готовом хлебе содержание каротина наиболее высокое при добавлении в муку измельчённых плодов рябины сорта Рубиновая, в которой изначально этого витамина больше, чем в других сортах.

Нами установлено, что при хранении плодов в мёде пчелином содержание каротина сильно снижается. Так, через 1 год в плодах

шиповника собачьего, хранившегося в мёде содержание каротина составляет 0,1 мг%, то есть снижается в 160 раз по сравнению со свежими плодами.

Из наиболее распространённых в производстве культур содержание каротина максимальное в тыкве. Его содержание варьирует по сортам: Серая волжская – 0,21 мг%, Гитара – 8,98 мг%, Жемчужина – 3,2 мг%, Амазонка – 2,9 мг%, Груша золотая – 4,24 мг% и наиболее высокое в сорте Голосемянка – 11,09 мг%. Нами также установлено, что в порезанных плодах тыквы, когда они становятся вялыми и теряют тургор, содержание каротина снижается до 1,32 мг%.

Нами проанализирован ряд наиболее распространённых соков в Центральном чернозёмном регионе на содержание каротина. Из яблочных соков его содержание минимально в осветлённых – 0,17-0,3 мг%, в соках с мякотью яблок – 0,5-0,6 мг%. Добавка мякоти чёрной смородины не повышает содержание каротина в соке. Однако в соках с мякотью апельсина содержание каротина составляет 1,0 мг%, а с мякотью тыквы – 1,25 мг%.

Использованные источники:

1. Вигоров Л.И. Витамины на ветках. Лечебные свойства уральских плодов и ягод. Свердловск: Средне-Уральское кн. изд-во, 1969. – 158 с.
2. ГОСТ 8756.22-80. Продукты переработки плодов и овощей. Метод определения каротина. Введён 01.01.81 г. – 4 с.

Захаров Ю.С.
магистр

Институт системного анализа РАН
Россия, г. Москва

О ЦЕЛЯХ ПЕРЕМЕЩЕНИЙ ЖИТЕЛЕЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО РЕГИОНА В МОСКВЕ

Аннотация

В данной статье проведен анализ перемещений жителей центрального региона по территории города Москва. Результаты анализа представлены в разрезах целей перемещения по территории города Москва и возрастного состава граждан совершающих перемещения по территории города Москва, принявших участие в исследовании.

Кроме того, в статье можно найти распределение перемещений жителей центрального региона по территории города Москва по количеству перемещений совершаемых в течение суток.

Полученные результаты послужили важным уточнением параметров комплексной транспортной модели Московской агломерации.

Ключевые слова

Цели перемещения транспортные потоки московская агломерация суточная неравномерность коэффициент подвижности возрастное распределение корреспонденций

Введение.

Городская среда не мыслима без городской транспортной системы. Транспортная система города играет важную роль и во внутригородских перемещениях граждан и/или грузов, и в транзитных перемещениях граждан и/или грузов. Качество транспортной системы города прямым образом влияет на экономический потенциал города. В случае если транспортная система населенного пункта не достаточно развита, то это может привести к ограничениям в экономическом развитии данного населенного пункта. Это обстоятельство свидетельствует о необходимости привлечения внимания к решению следующих задач:

- Развитие улично-дорожной сети,
- Развитие уличного и внеуличного общественного транспорта,
- Создание систем управления транспортными потокам,
- Создание математических моделей описывающий транспортный поток,
- Создание математических моделей способных прогнозировать спрос на транспортные ресурсы в зависимости от конкретных мер администрации города.

Решение данных задач, должно позволить удовлетворить возрастающий спрос городской экономики на транспортные ресурсы города [1].

Для таких крупных городов как Москва, имеющих высокую степень взаимосвязанности с пригородными населенными пунктами, характерны существенные маятниковые трудовые и культурно-бытовые перемещения граждан из пригорода в город и в обратном направлении. Понимание структуры этих перемещений – является важным фактором в успешном решении вышеперечисленных задач. Однако, этого не достаточно для построения комплексной транспортной модели Москвы (или московской агломерации). Комплексная транспортная модель, кроме расщепления по видам способа перемещения, к которым относятся перемещения на личном транспорте, перемещения на общественном уличном и внеуличном транспорте, а также пешие перемещения, должна основываться и на дополнительных расщеплениях по параметрам. К таким параметрам относятся цели перемещения. О существенном вкладе трудовых и культурно-бытовых корреспонденций в общем объеме перемещений внутри транспортной системы города уже было сказано. Другие цели перемещения граждан по городу также вносят существенный вклад в общее число перемещений. Особенно хорошо это заметно при изучении суточной неравномерности перемещений расщепленных по целям перемещений [2, 3]. К другим целям перемещений часто относят «Дом», «Учебу», «Получение услуг», «Покупки» и «Прочее».

Для наиболее полного описания таких параметров перемещений как цель перемещения, должен существовать единый классификатор всех возможных типов целей перемещения по любым видам транспортных сетей, как и для очень крупных транспортных узлов, так и для небольших населенных пунктов. Однако такого классификатора на данный момент не существует, поэтому в данной работе был предложен следующий список потенциальных целей перемещений граждан по Москве:

- Дом
- Работа
- Деловая поездка (деловая встреча/конференция/доклад/совещание)
- Учеба в ВУЗе/доп. образование
- Учеба в школе/лицее/колледже
- С ребенком/за ребенком в детский сад/школу
- Покупки (ТЦ/магазины/рынки/аптеки и др.)
- Услуги (банки/почта/парикмахерские/прачечные и др.)
- Госучреждения (налоговая/милиция/суд/БТИ/ОВИР/посольства/консульства и др.)
- Мед. учреждения (поликлиника, больница/ветлечебница в т.ч. с целью посещения больных)
- Культура и зрелища (кино, театр, музей, выставки, концерты, спортивные зрелища)
- Досуг (кафе и рестораны, дискотеки, заняться спортом, клубы и кружки, на природу)
- Посещение друзей и родственников (у них дома)
- Вокзалы/аэропорты (отправление/прибытие/проводы/встречи)
- Сервис автомобиля (АЗС/мойка/мастерская и др.)
- На дачу, в деревню

Этот список использовался в опросе граждан о целях их перемещений в течение любого буднего дня.

Важно отметить, что цели перемещения участников транспортной системы не могут быть измерены современными средствами детекции событий, таких как факты входа/выхода на станциях общественного транспорта; количество, скорость и размеры транспортных средств на улично-дорожной сети; емкость мест отправления и прибытия; и др. В тоже время, знание расщепления корреспонденций по целям перемещений является существенных фактором повышения достоверности модели транспортной загрузки сети. Это объясняется различиями в стратегии выбора маршрута перемещения участником движения при достижении им различных целей. Приведем простой пример иллюстрирующий различия стратегий используемых человеком при достижении двух разных цели:

первая цель: приобретение хлеба при возвращении с работы; вторая цель поездка в другую страну на самолете. В первом случае, человек свободен выбирать любой магазин в городе, в котором продается хлеб, и скорее всего, он выберет тот, путь к которому наименьшим образом изменить его привычный маршрут с работы. Это свидетельствует о высокой чувствительности выбора маршрута к данной цели относительно расстояния до потенциальных мест достижения целей. Во втором случае, у человека выбор ограничен, тем аэропортами, откуда осуществляются вылеты в город назначения. Данное обстоятельство свидетельствует о низкой чувствительности выбора маршрута для достижения данной цели. Таким образом, при моделировании транспортной загрузки функции, описывающие распределение поездок с разными целями, имеют различные коэффициенты «тяготения» [4].

Научную ценность данной работы составляет обработка результатов проведенного опроса. Главной задачей, которую помог решить опрос, является обнаружение общего и суточного распределений перемещений граждан по городу Москва по целям таких перемещений. Наличие опорных исходных данных, таких как доли перемещений в течение суток с определенной целью, позволяют лучше понять структуру перемещений граждан по Москве, в том числе в почасовых срезах. Наличие матриц корреспонденций в слоях «Утро», «День», «Вечер», расщепленных по целям перемещений и видам способов перемещений, дает новые возможности в прогнозировании загрузки транспортной сети [5]. Таким образом, можно получить результаты моделирования с достоверностью выше текущих результатов моделирования. Данные достижения будут использованы при моделировании загрузки транспортной сети при изменении улично-дорожной или линий уличного и внеуличного общественного транспорта.

Предпосылки исследования.

Для повышения точности транспортной модели Московской агломерации была поставлена задача определить доли, из общего числа перемещений по городу Москва, соответствующих определенным целям перемещений.

Для решения этой задачи, было принято решение запустить опрос жителей центрального региона об их перемещениях по Москве. По итогам опроса ожидалось получить распределение поездок по целям перемещения с возможностью расщепления этого распределения по возрастам граждан совершающих перемещения. Кроме того, опрос должен дать ответ на вопросы: «Какое среднее количество поездок приходится на одного человека в обычный будний день?» и «Какая доля людей совершает более одного выхода из дома в течение одного буднего дня?». Результаты этого опроса должны позволить уточнить основные параметры транспортной модели загрузки сети.

Постановка эксперимента.

Эксперимент по уточнению некоторых характеристик подвижности участников Московской транспортной системы заключается в проведении опроса граждан центрального региона об их перемещениях по городу Москва.

Опрос состоит из двух вопросов:

1. **С какими целями Вы передвигаетесь по Москве в типичный будний день?**

2. **Сколько мест Вы посетили в течение одного выхода из дома?**

а. **Если Вы выходили из дома больше одного раза, то укажите число посещенных мест для каждого из выходов.**

Кроме того респондентам предлагалось указать свой возраст и адрес электронной почты для участия в будущих опросах.

Результаты эксперимента подверглись проверке на достоверность. Проверка заключается в сравнении профилей распределения ответов для каждых двух недель наблюдений. Кроме того, проводилось сравнение с уже используемыми параметрами подвижности населения.

Также проведена обработка результатов по возрастному составу респондентов.

Проведение опроса.

Опрос решено было проводить используя Google Forms – инструмент создания опросов в облачное хранилище данных Google Drive. При этом ответы автоматически сохранялись в Google Sheets – on-line табличный процессор позволяющий экспортировать данные в MS Excel.

В виду того факта, что опрос проводится on-line, были подготовлены две версии опросного листа:

1. Для стационарных устройств, к которым были отнесены и ноутбуки.

Опросный лист был встроен на сайт Института системного анализа и содержал более подробные комментарии к полям, требуемым для заполнения. Опрос доступен по гиперссылке (URL) на HTML-страницу:

<http://www.isa.ru/survey/survey1.htm>. При переходе по гиперссылке у пользователя в браузере открывается следующая HTML-страница (изображение HTML-страницы):

TransNet

www.isa.ru/survey/survey1.htm

Опрос: передвижения жителей Москвы и области

Институт системного анализа Российской академии наук начинает серию опросов жителей центрального региона, совершающих поездки (или пешие передвижения) по Москве. Целью опросов является исследование основных закономерностей формирования транспортных и пассажирских потоков в Москве. Результаты опросов будут использованы для улучшения математической модели транспортной системы города.

В настоящем опросе мы хотим с Вашей помощью получить ответы всего на два вопроса:

*** Required**

С какими целями и как часто люди передвигаются по Москве в типичный будний день? *

Пожалуйста, перечислите цели Ваших передвижений в недавний будний день, который Вы хорошо помните (например, вчерашний). Если какие-то цели Ваших поездок не подходят ни под одну из предложенных рубрик, перечислите их через запятую в рубрике "Другое". Мы используем Ваши ответы, чтобы улучшить саму классификацию. Возвращение домой (включая общежитие или гостиницу) не считается "целью", и поэтому не перечислено. Не нужно описывать поездки, совершенные Вами в качестве водителя такси/автобуса/грузовика или машиниста поезда.

- ☐ Работа
- ☐ Деловая поездка (деловая встреча/конференция/доклад/совещание)
- ☐ Учеба в ВУЗе/доп. образование
- ☐ Учеба в школе/лицее/колледже
- ☐ С ребенком/за ребенком в детский сад/школу
- ☐ Покупки (ТЦ/магазины/рынки/аптеки и др.)
- ☐ Услуги (банки/почта/парикмахерские/прачечные и др.)
- ☐ Гос. учреждения (налоговая/милиция/суд/БТИ/ОВИР/посольства/консульства и др.)
- ☐ Мед. учреждения (поликлиника, больница/вет. лечебница в т.ч. с целью посещения больных)
- ☐ Культура и зрелища (кино, театр, музей, выставки, концерты, спортивные зрелища и др.)
- ☐ Досуг (кафе и рестораны, дискотеки, заняться спортом, клубы и кружки, на природу и др.)
- ☐ Посещение друзей и родственников (у них дома)
- ☐ Вокзалы/аэропорты (отправление/прибытие/проводы/встречи — сюда НЕ относятся поездки на пригородных поездах)
- ☐ Сервис автомобиля (АЗС/мойка/мастерская и др.)
- ☐ На дачу, в деревню
- ☐ Other:

Сколько мест Вы посетили в течение одного выхода из дома? *

Укажите, сколько мест Вы посетили, начиная от выхода из дома и до возвращения (не считая самого возвращения)? Если Вы выходили из дома несколько раз за день, то укажите число посещенных мест последовательно для всех выходов. Сначала для первого выхода из дома:

теперь для второго выхода из дома, если он был в тот же день:

наконец, для третьего выхода из дома, если он был в тот же день (трех выходов достаточно):

Пожалуйста, укажите Ваш возраст (количество полных лет).

Если Вы хотите принять участие в последующих опросах Института системного анализа РАН, оставьте свой email

This content is neither created nor endorsed by Google.
[Report Abuse](#) - [Terms of Service](#) - [Additional Terms](#)

Рисунок №7 Вид опроса для стационарных устройств

2. Для мобильных устройств. Опросный лист размещался на серверах корпорации Google в облачном хранилище данных Google Drive. Часть формулировок было сокращено для удобства восприятия с мобильного устройства. Функциональные обозначения типа «* Required», «Other» и «Submit» отображаются на языке предустановленном на мобильном устройстве по умолчанию. Опрос доступен по короткой гиперссылке: <http://goo.gl/zZtSAJ>. При переходе по гиперссылке у пользователя в мобильном браузере открывается следующая HTML-страница (изображение HTML-страницы):

Рисунок №8 Вид опроса для мобильных устройств

Опрос был представлен общественности 6 мая. Распространялся через e-mail рассылки, социальные сети, такие как «ВКонтакте» и «Facebook», а так же на интернет страницах некоммерческих организаций, таких как «негосударственный фонд Городские проекты Ильи Варламова и Максима Каца» и «Институт системного анализа Российской академии наук».

Обработка результатов

На момент обработки результатов получено 372 ответов, из них 294 для стационарных устройств (пять из которых были признаны не пригодными для обработки) и 78 для мобильных устройств (все признаны пригодными для обработки). Три ответа содержали цели в поле «Другое», однако они числились в предложенном списке целей. Эти ответы были изменены путем переноса некорректно внесенных целей из «Другое» в соответствующую цель перемещения. Итого анализировалось 367 ответов.

Динамика приема ответов в двухнедельной сетке представлена на диаграмме №1:

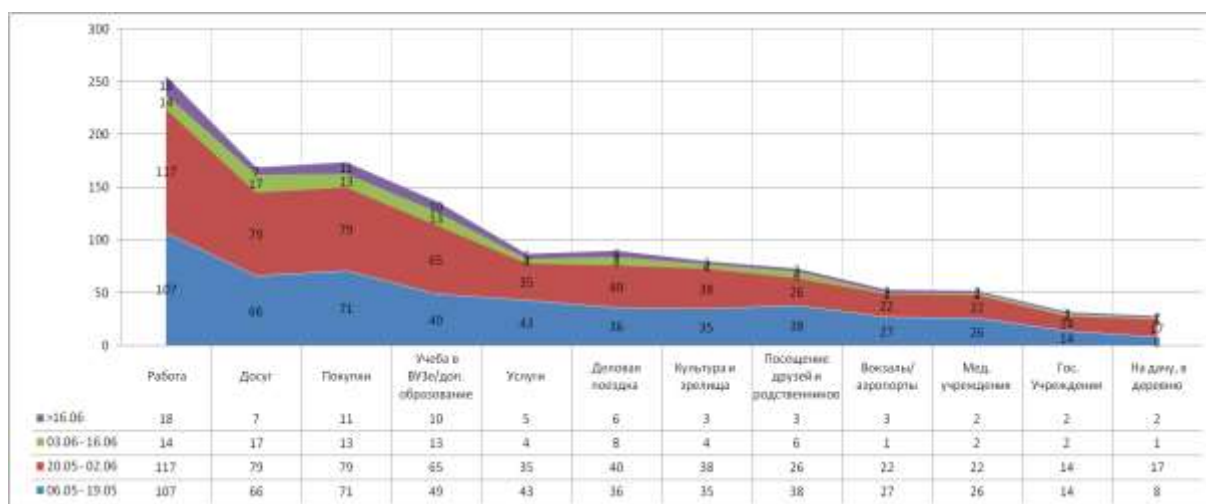


Диаграмма №1 Динамика приема ответов на двухнедельной сетке

Из приведенных данных можно сделать вывод, что распределение поездок по целям перемещения не зависит от периода времени (для данного опроса и для данной временной сетки).

Доли каждой цели из общего числа перемещений приведены таблице №1:

Таблица №1 Доли перемещений с указанными целям

	Работа	Покупки	Досуг	Учеба в ВУЗе/доп. образование	Деловая поездка	Услуги	Культура и зрелища	Посещение друзей и родств.
Все ответы	70%	47%	46%	37%	25%	24%	22%	20%
Стационарные устройства	67%	47%	46%	42%	25%	24%	23%	20%
Мобильные устройства	78%	50%	45%	22%	24%	24%	18%	21%

	Вокзалы / аэропорты	Мед. учреж-я	Гос. учреж-я	Дача деревня	Авто-сервис	С ребенком/ за ребенком	Учеба в школе	другое
Все ответы	14%	14%	9%	8%	5%	4%	2%	1%
Стационарные устройства	15%	14%	10%	7%	5%	4%	2%	0%
Мобильные устройства	12%	15%	5%	10%	4%	5%	0%	4%

Корреляция данных полученных со стационарных устройств и с мобильных устройств составляет 97%. Что позволяет обрабатывать их независимо от вида источника данных.

Заметные отличия наблюдаются в перемещениях с целью «Культура и зрелища» (кино, театр, музей, выставки, концерты, спортивные зрелища и др.), с которыми перемещались 23% респондентов отвечающих со стационарных устройств и 18% с мобильных. Также, доли респондентов перемещающихся с целью «Учеба в ВУЗе/доп. образование» отвечающих со стационарных устройств практически в два раза превышают соответствующую долю для респондентов с мобильных устройств – 42% против 22%. Кроме того респонденты со стационарных устройств в два раза чаще пользуются услугами гос. учреждений – 10% против 5%.

Эти особенности можно объяснить возрастным составом респондентов. Респонденты – отвечающие со стационарных устройств – в основном граждане в возрасте от 20 до 30 лет, в то время как респонденты, отвечающие с мобильных устройств – граждане преимущественно в возрасте от 24 до 27 лет⁵⁸. Возрастной состав респондентов представлен на диаграммах №2 и №3:

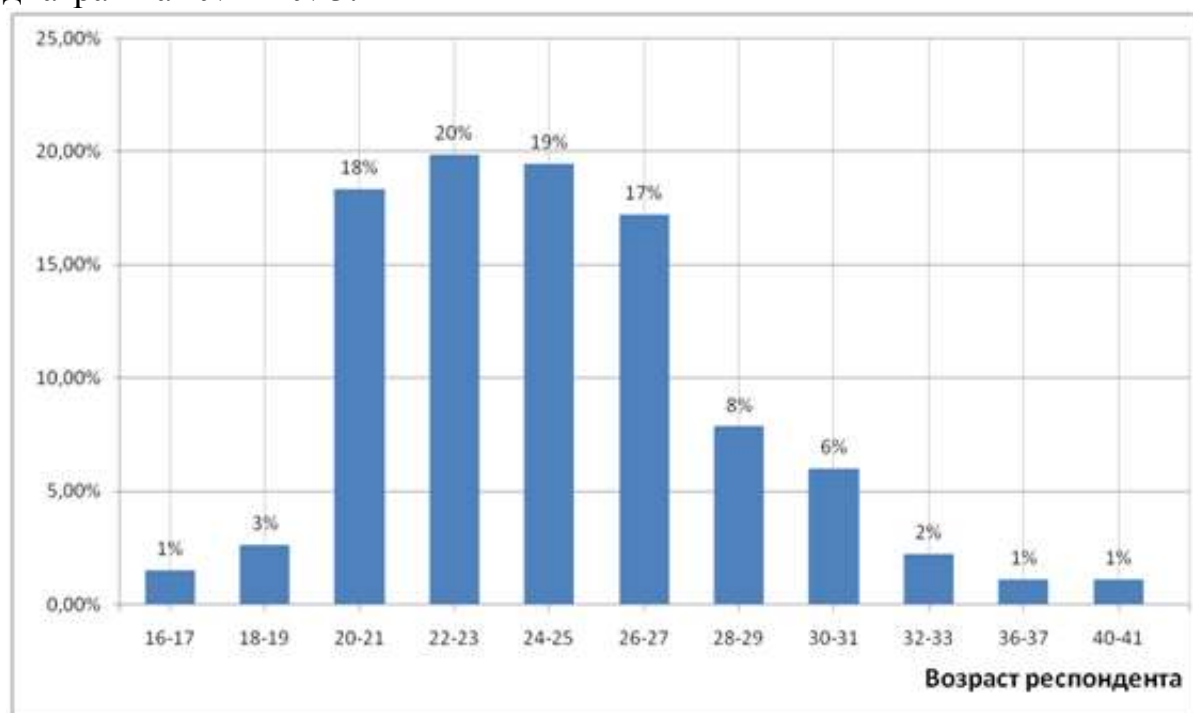


Диаграмма №2 Возрастное распределение респондентов со стационарных устройств

⁵⁸ Здесь важно отметить, то те распределения долей по целям перемещений, которые мы получили для общей выборки, практически совпадают с соответствующим распределением долей для респондентов в возрасте 20-31 год.

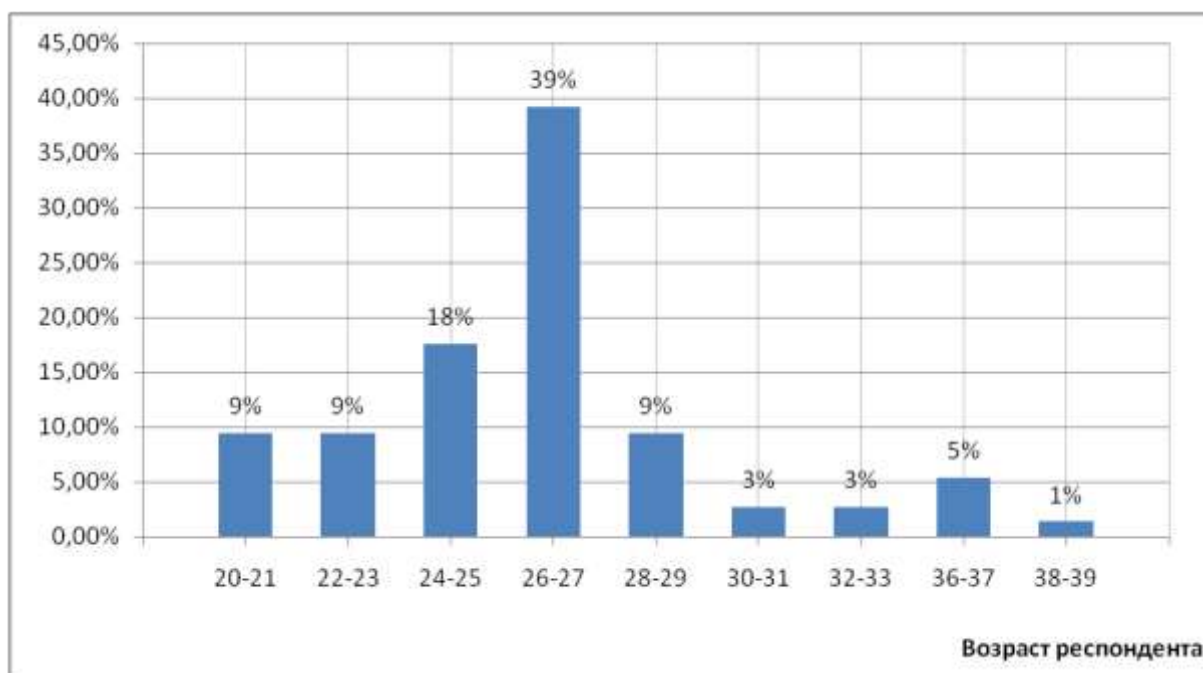


Диаграмма №3 Возрастное распределение респондентов с мобильных устройств

Низкое значение доли поездок с «другими» целями – менее 1% (точное значение 0,82%) – свидетельствует о высоком охвате возможных целей предложенным классификатором целей перемещений. В «другие» цели попали поездки со следующими целями перемещений: «в храм», «помощь другу в доставке» и «проездом из одного подмосковного города в другой». Эти цели должны быть так же учтены в будущих исследованиях.

По результатам проведенного опроса среднее количество целей передвижений приходящихся на одного человека в день составило: 3,37 (без учета возвращения домой). Для группы граждан в возрасте от 20 до 31 года (это группа составляет 82% от общего числа респондентов) этого показатель составляет: 3,38 (так же без учета цели «Дом»). Далее для удобства все коэффициенты, относящиеся к количеству достигнутых целей в течение дня, будем считать без учета обратной поездки «Домой».

Для группы граждан от 20 до 24 года (среди них должно быть много студентов) среднее количество целей перемещений в день: 3,23, для группы 25-31 год (среди них должно быть много выпускников) – 3,53 цель в день. Этот факт говорит в пользу того, что студенты посещают немного меньше целей в день, нежели их старшие товарищи – выпускники.

Из приведенной ниже диаграммы видно, что в обычный будний день жители центрального региона, совершающие поездки по Москве, в основном перемещаются с 2-3 целями. Это хорошо согласуется с данным полученным нашими зарубежными коллегами [6].

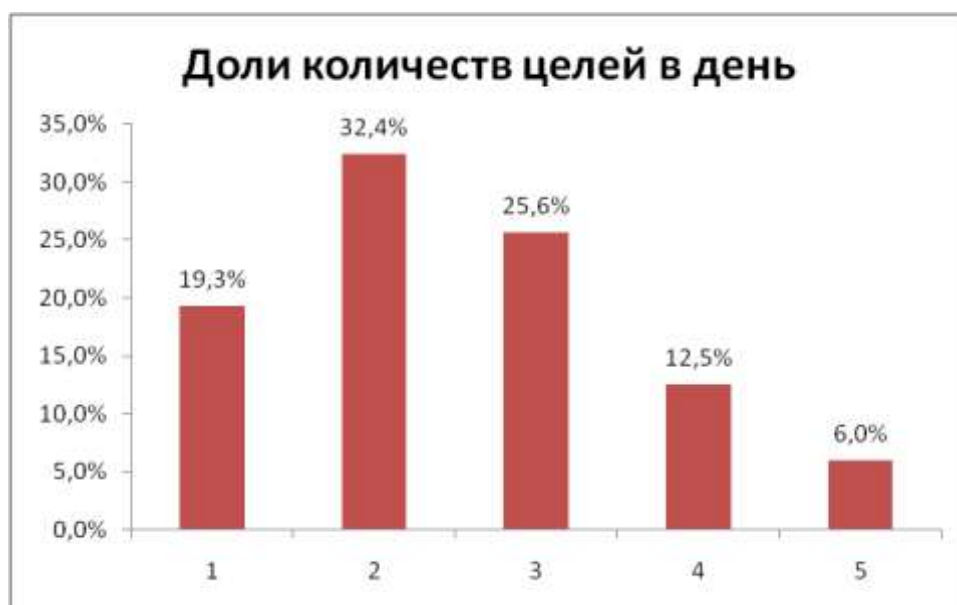


Диаграмма №4 Распределение перемещений по количеству целей

Теперь, обратим внимание на перемещения по городу Москва, которые совершались с более чем одним возвращением домой. Из общего числа респондентов 30% по возвращению домой отправлялись к очередным целям. К сожалению, опрос не дает возможности показать, что это были за цели и, когда происходило это возвращение. Ответ на данный вопрос можно будет получить по результатам более глубокого опроса жителей центрального региона совершающих перемещения по Москве.

Каждый восьмой респондент в течение дня дважды возвращался домой и потом отправлялся дальше для достижения очередных целей. Это соответствует 41% из тех, кто возвращался домой хотя бы два раза (или выходил из дома два раза, что то же самое). В табличном виде эти данные переставлены в таблице №2:

Таблица №2 Распределение по числу выходов из дома

	Абсолютные значения	Доли от общего числа
Общее количество респондентов	367	100%
Количество респондентов выходящих из дома хотя бы 2 раза	111	30%
Количество респондентов выходящих из дома 3 раза	46	12,5%

В заключении можно отметить, что лабораторией были получены 45 уникальных email адресов жителей Москвы заинтересованных в участии в будущих опросах.

В будущем лаборатория планирует проводить совместные опросы жителей центрального региона по территории Москве совместно с Правительством Москвы через мобильное приложение Правительства Москвы электронных референдумов «Активный гражданин».

Подводя итог проделанной работе, важно еще раз подчеркнуть необходимость проведения исследований о подвижности населения крупных городов и максимальному вовлечению в них всех слоев населения. В настоящем исследовании хорошо удалось исследовать только небольшую группу граждан совершающих перемещение по Москве – это респонденты в возрасте 20-31 года. По другим возрастным слоям остается все еще не ясной структура распределения по целям перемещений, а так же количеств достигаемых целей в течение дня. Все это задачи будущих исследований.

Использованные источники:

1. Киченджи В., Хатояма К. Москва: транспортные проблемы мегаполиса //М.: ДПК пресс. – 2010. – 284 с.
2. Петров В. Ю., Петухов М. Ю., Якимов М.Р. Анализ режимов работы улично-дорожной сети крупных городов на примере города Перми // Пермь: Перм. гос. техн. ун-т. - 2004. – 275с.
3. Якимов М. Р. Транспортное планирование: создание транспортных моделей городов // Москва: Логос. – 2013. – 188 с.
4. Алиев А. С. и др. Моделирование транспортных потоков в крупном городе с применением к Московской агломерации //Автоматика и телемеханика. – 2005. – №. 11. – С. 113-125.
5. Швецов В. И., Алиев А. С. Математическое моделирование загрузки транспортных сетей. – М. : УРСС, 2003. – 64 с.
6. Bowman J. L. Activity based travel demand model system with daily activity schedules : дис. – Massachusetts Institute of Technology, 1995. – 92 p.

*Захарова А.В.
студент, 4 курс
Юмаева Л.Р.
студент, 4 курс*

*Поволжский государственный университет сервиса
Россия, г. Тольятти*

**АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В
СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Система ипотечного кредитования занимает уникальное положение в национальной экономике. Во-первых, в настоящее время ипотечное кредитование в большинстве экономически развитых стран является основной формой улучшения жилищных условий, но и оказывает существенное влияние на экономическую ситуацию в стране в целом. С другой стороны, система ипотечного кредитования представляет сегодня сложнейший механизм, состоящий из взаимосвязанных и взаимозависимых подсистем. Если тщательно разобраться, то кредит на приобретения жилья в России существовал еще с начала 20-го века и в те времена пользовался

огромной популярностью. Однако за время советской власти накопленный дореволюционный опыт несколько истощился ввиду своей ненужности.

В Европе, наоборот, механизм ипотечного кредитования внедрялся дольше века, и накопил достаточно опыта, чтобы российские финансовые организации брали с них пример. В условиях современной нестабильной экономики и только набирающей обороты системы ипотечного кредитования совершенно естественно, что могут возникать различного рода проблемы в обеспечении граждан жильем путем ипотеки, решать которые приходится оперативно, но, к сожалению, далеко не всегда качественно. Согласно статистическим данным, на сегодняшний день всего 10% граждан РФ владеют собственной жилплощадью более 18 кв. м. на одного человека. И всего лишь 1% граждан нашей страны могут позволить купить себе понравившуюся недвижимость за личные средства.[2]

Из этих цифр ясно видно, что взаимоотношение граждан с недвижимостью в России оставляет желать лучшего. А если учесть еще тот фактор, что имеющийся жилой фонд со временем не молодеет и требует капиталовложений для реконструкций и капремонт. В данной ситуации ипотека является взаимовыгодной программой как для государства, так и для населения. Развитие ипотечного кредитования в России развивается медленными темпами. Существует ряд законодательных актов, контролирующих этот процесс. А так как ипотека – направление новое и развивающееся, ежегодно вносятся существенные изменения, поправки и дополнения.[1]

Все это создает ряд проблем, связанных с ипотекой, которые условно можно разделить на:

- Инфляционные проблемы;
- Проблемы, вызванные нестабильной экономической ситуацией;
- Проблемы, связанные с монополизацией рынка кредитования;
- Проблемы, связанные с государственными программами помощи и альтернативными вложениями средств.

Рассмотрим основные показатели ипотечного кредитования на цифрах.

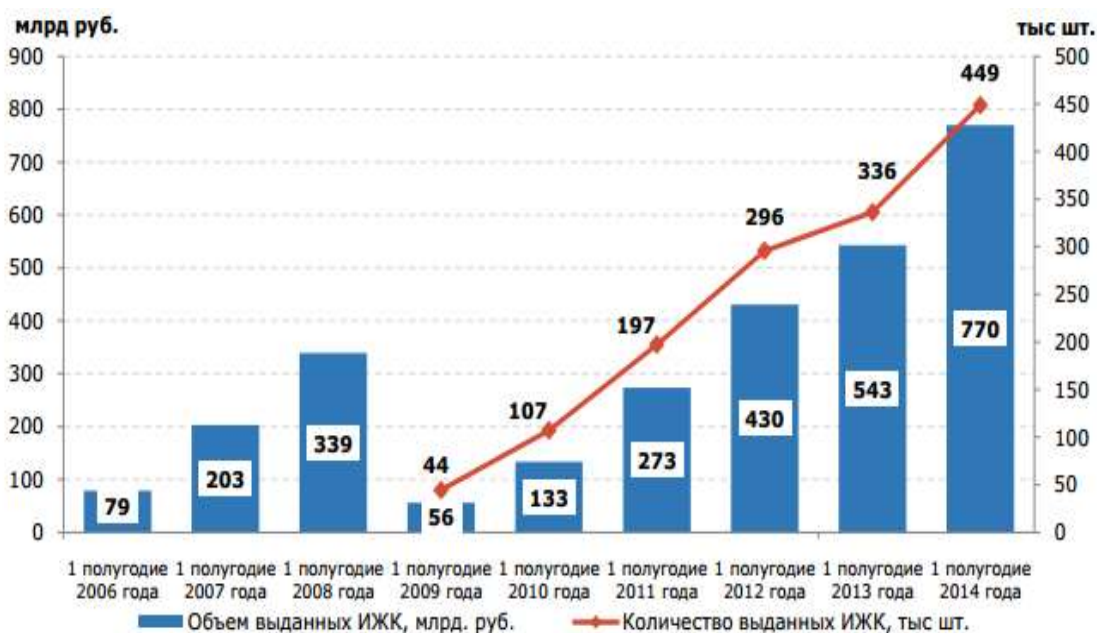


Рисунок 1. Динамика объема и количества выдачи ипотечных кредитов в период с 2006 по 2014 год.

Начало 2014 года для российского ипотечного рынка стало успешным. В I полугодии 2014 года было выдано 448 536 ипотечных кредитов на общую сумму 769,5 млрд рублей, что в 1,3 раза превышает уровень I полугодия 2013 года в количественном и в 1,4 раза – в денежном выражении.

В условиях напряженности на финансовых и валютных рынках недвижимость стала популярным объектам для инвестиций. Анализ банковской статистики говорит о том, что вложения в жилье стали восприниматься как альтернатива банковским депозитам. Вторым фактором роста ипотечного рынка стал реализовавшийся спрос будущих периодов. Многие граждане, собиравшиеся приобрести жилье для собственных нужд, но выжидавшие удобного момента для совершения сделки, поняли, что в краткосрочной перспективе ожидать улучшения условий не стоит, и решили не затягивать с покупкой жилья с помощью ипотечного кредита.

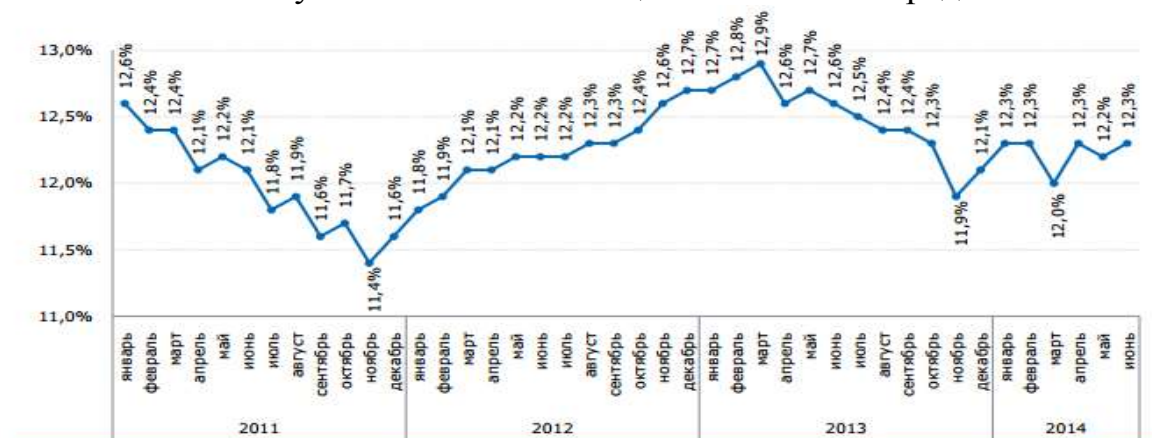


Рисунок 2. Изменение ставок по ипотечным кредитам, выданным в течение 2011-2014гг, %

К концу I полугодия 2014 года (в июне) средневзвешенная месячная ставка по ипотеке составила 12,3% (на 0,3 п.п. ниже уровня июня 2013 года). Отметим, что этот показатель соответствует значениям, достигнутым в июле августа 2012 гг. и октябре 2013 г. Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в рублях, выданным в целом за I полугодие 2014 года (накопленным итогом), составила 12,2%, а за I полугодие 2013 года - 12,7%.[5]

Однако следует отметить общий рост стоимости денег в экономике, который отражается и на стоимости фондирования ипотечных кредитов. Последовательное повышение ключевой ставки, нестабильность на финансовых рынках и сложности в привлечении внешних заимствований неизбежно подталкивали банки к повышению ставок. Тем не менее, несмотря на то, что к концу второго квартала ставки были скорректированы практически всеми лидерами рынка, ждать резкого роста ставок не стоит – средняя ставка по ипотечным кредитам в 2014 году составит около 12,5%.

Такой уровень ставок не приведет к недостатку спроса на ипотечные кредиты, однако темпы роста рынка ипотечного кредитования несколько замедлятся под воздействием общего замедления развития экономики.

В целом же можно констатировать, что в первом полугодии банки старались удерживать ставки по ипотечным кредитам на достаточно низких уровнях, проводя при этом разнонаправленную ценовую политику в зависимости от маркетинговой стратегии и возможности доступа к разным источникам фондирования, и неохотно шли на их повышение.

Основным способом конкурентной борьбы в этих условиях стало снижение требований к ипотечным заемщикам. В первом полугодии 2014 года требования к заемщикам снизили практически все ведущие ипотечные банки, в совокупности занимающие более 70% рынка. Данный тренд поддержали и многие другие участники рынка ипотеки. [3]

Таким образом, первое полугодие 2014 года прошло под знаком неблагоприятного внешнего фона. Ослабление рубля под влиянием внешних факторов стимулировало потребительскую активность и сделало недвижимость популярным объектом для инвестиций. Основной причиной, предопределившей привлекательность недвижимости, стала ценовая динамика рынка, а также отсутствие понятного и предсказуемого инструмента долгосрочного инвестирования. Многие покупатели недвижимости видят в этой инвестиции защиту своих сбережений. В то же время заемщики, которые хотят приобрести жилье для собственных нужд, опасаясь роста ставок, переносят решение о приобретении жилья с помощью ипотеки на более ранний период. Несмотря на существующие предпосылки к увеличению ставок, на рынке идет жесткая конкуренция за ипотечного заемщика. Основным способом конкурентной борьбы в этих условиях стало снижение требований к ипотечным заемщикам, что ведет к более активному

накоплению рисков в кредитном портфеле. Статистика начала 2014 года свидетельствует о развитии рынка ипотеки опережающими общее развитие экономики страны темпами. В I полугодии 2014 года было выдано 448 536 ипотечных кредитов на общую сумму 769,5 млрд. рублей, что в 1,3 раза превышает уровень I полугодия 2013 года в количественном и в 1,4 раза – в денежном выражении. Влияние ипотеки на развитие рынка жилья продолжает увеличиваться. В I полугодии 2014 года доля сделок с ипотекой на рынке жилья 1 достигла очередного рекордного уровня – 26,4%, что на 2,8 п.п. выше, чем годом ранее. Развитие ипотечного рынка стало устойчивой базой для роста объемов жилищного строительства – в первом полугодии 2014 года построено 375,8 тыс. квартир общей площадью 29,4 млн. кв. метров (+30% к соответствующему периоду предыдущего года), что во многом объясняется активным развитием ипотечного кредитования на первичном рынке жилья в 2012-2013 годах. Динамичный рост ипотечного кредитования в I полугодии 2014 года закладывает фундамент для дальнейшего увеличения объемов ввода жилья, что, в свою очередь, оказывает значимый стимулирующий эффект на развитие экономики в целом. Увеличение объемов выдачи ипотечных кредитов и жилищного строительства удерживают рынок жилья на сбалансированной траектории развития – дополнительный платежеспособный спрос населения, поддерживаемый ипотекой, абсорбирует первичный рынок жилья. Анализ ценовой динамики рынка жилья говорит о том, что развитие ипотеки не приводит к формированию «пузыря» на рынке недвижимости - рост цен на жилье в I полугодии 2014 года по отношению к соответствующему периоду 2013 года в среднем составил 4,9%. С учетом зафиксированной в первом полугодии годовой инфляции на уровне 7% можно констатировать даже снижение реальных цен на жилье и, соответственно, рост его доступности для населения. [4]

Использованные источники:

1. Аббасов Т.О. Ипотечное жилищное кредитование: понятие и место в системе финансового права // Банковское право. 2011. – № 4.
2. Бубнова И.Ю., Иноземцева Е.Ю. Ипотечное жилищное кредитование: региональный аспект Журнал №3(4) ШКОЛА университетской науки: парадигма развития / Поволжский государственный университет сервиса. – Тольятти : Издательство ПВГУС, 2011г. – С. 17-21
3. Аналитический портал по ипотечному кредитованию [Электронный ресурс] http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statitiska/.
4. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс] режим доступа <http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/quarterly>
5. Росстат <http://www.gks.ru/>

*Захарова А.А.
магистрант 1 года обучения
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарёва»
Россия, Мордовия, г. Саранск*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

В последние годы наша страна пытается перевести экономику на рыночные принципы развития и хозяйствования. В рыночной экономике огромная роль принадлежит индустрии гостеприимства. Эта отрасль народного хозяйства призвана быть «визитной карточкой» страны. В настоящее время проявляется интерес к туризму в России, стране, обладающей большим туристским потенциалом, но занимающей незначительную долю в мировом туристском потоке (1,5%). Стремительные темпы развития мирового туризма за последнее десятилетие приводят в течение каждых пяти лет к увеличению примерно в два раза количества персонала занятого в сфере мирового туризма, и в полтора раза – расходов населения на туристские поездки в мире. Так параллельно с туристическим бизнесом развивается бизнес гостиничных услуг. Эта отрасль неразрывно связана с туризмом и предпринимательством. Индустрия гостеприимства также включает в себя и услуги предприятий общественного питания и услуги культурно-развлекательного характера. Все эти отрасли народного хозяйства любой страны дают огромное количество рабочих мест. Приносят очень приличную прибыль. В нашей стране до последних дней индустрии гостеприимства уделялось не самое пристальное внимание со стороны властей. Можно сказать, что эта отрасль была развита недостаточно. Однако с переходом страны на рельсы рыночной экономики именно эта отрасль начала бурное и даже стремительное развитие.

Актуальность проблемы, определяется местом и ролью индустрии гостеприимства в структуре хозяйственного комплекса национальной экономики. В этом контексте, оценивая инфраструктуру общего назначения Республики Мордовия, можно отметить, что она активно развивается. Ресурсный потенциал региона дополняется рекреационным потенциалом – разнообразием флоры и фауны, чистой природой, запасами пресной воды.

Еще одним доводом в пользу рассматриваемой проблемы является подготовка Республики Мордовия к проведению Чемпионата мира по футболу в 2018 году. Организация спортивных мероприятий подобного масштаба требует от территории их проведения наличия и определенного уровня развития индустрии гостеприимства. Поэтому характеристика современного состояния, а также анализ перспектив развития индустрии гостеприимства в республике является весьма своевременным.

На начальном этапе исследования проведем литературный обзор существующих точек зрения индустрии гостеприимства.

Под инфраструктурой туризма и гостеприимства понимают совокупность общих условий производства турпродукта [1]. При раскрытии содержания понятия «общие условия производства» мнения специалистов расходятся. Одни подразумевают виды деятельности или объекты, обеспечивающие основной технологический процесс, другие – весь технологический процесс, третьи – технологический процесс плюс управленческие воздействия, необходимые для формирования турпродукта. Именно последнее в наибольшей степени отвечает сложному содержанию понятия «туристский продукт».

Инфраструктура выступает как обязательная составляющая социально-экономической системы «туризм и гостеприимство». Для современного качественного и полного удовлетворения потребностей населения в туризме необходимы прогрессивные технологии и эффективное управление инфраструктурой, ориентированные на высокие конечные результаты.

Гостеприимство – это одно из понятий цивилизации, которое благодаря прогрессу и времени превратилось в мощную индустрию, в которой работают миллионы профессионалов, создавая все лучшее для потребителей услуг. Индустрия гостеприимства включает в себя различные сферы деятельности людей – туризм, отдых, развлечения, гостиничный и ресторанный бизнес, общественное питание, экскурсионную деятельность, организацию выставок и проведение различных научных конференций.

Таким образом, индустрия гостеприимства – это комплексная сфера деятельности работников, удовлетворяющих любые запросы и желания туристов.

Различные иностранные специалисты по-разному трактуют понятие «индустрия гостеприимства». Например, Л. Ваген считает её сектором индустрии туризма, отвечающим за размещение туристов, а также отраслями, деятельность которых направлена на продажу алкогольных напитков, предоставление жилья, пищи и увеселительных мероприятий [3]. По мнению Дж. Р. Уокера, индустрия гостеприимства объединяет туризм, гостиничный и ресторанный бизнес, общественное питание, отдых и развлечения, организацию конференций и совещаний. Согласно толковому словарю Н. Уэбстера, индустрия гостеприимства – это сфера предпринимательства, состоящая из таких видов обслуживания, которые опираются на принципы гостеприимства, характеризующиеся щедростью и дружелюбием по отношению к гостям. С точки зрения Р.А. Браймера, индустрия гостеприимства является собирательным понятием для разнообразных и многочисленных форм предпринимательства, которые специализируются на рынке услуг, связанном с приемом и обслуживанием

гостей. Основные направления индустрии гостеприимства: общественное питание, размещение, перевозка и отдых.

Таким образом, из вышесказанного можно сделать вывод, что в зарубежной практике индустрия гостеприимства включает в себя предприятия размещения, общественного питания, транспортного и культурно-развлекательного сектора.

В России это понятие также используется, но в него работники туризма, государственные и научные круги общества вкладывают иной смысл. В научной литературе очень сложно найти точное описание понятия «индустрия гостеприимства». Существует только одно приблизительное определение индустрии гостеприимства. Это совокупность гостиниц и иных средств размещения, средств транспорта, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов познавательного, делового, оздоровительного, спортивного и иного назначения [2].

В советские времена для определения сферы деятельности, связанной с предоставлением услуг размещения и питания, применялось понятие «гостиничное хозяйство» либо «гостинично-ресторанное хозяйство». Применение понятия «индустрия гостеприимства» вместо «гостиничное хозяйство» предпочтительнее. Оно показывает всю природу этой деятельности, ведь индустрия гостеприимства ассоциируется у потребителей с дружелюбием, щедростью, вниманием по отношению к гостям.

Таким образом, проведенный литературный обзор существующих определений индустрии гостеприимства показал, что данный вопрос является весьма дискуссионным. В работах разных авторов рассматривается данное понятие.

Термин «индустрия гостеприимства» положительно позиционирует данный сектор деятельности, тем самым привлекая к себе дополнительные инвестиции в развитие российского рынка.

В последнее время можно наблюдать рост конкуренции во всех областях экономики развитых стран. Самая важная проблема состоит в привлечении клиентов и создании высочайшего уровня предлагаемого сервиса. Основными факторами роста индустрии гостеприимства в настоящее время являются:

- рост доходов населения, которые позволяют сверх удовлетворения первоочередных потребностей (жилье, питание, одежда) употреблять все большую часть их на удовлетворение рекреационных потребностей. В структуре затрат потребительского комплекса жителей экономически развитых стран, затраты на туристские услуги вышли на второе место после затрат на жилье;

- растущая урбанизация и ухудшение экологической обстановки в городах, быстро активизирующие спрос на отдых в экологически чистой

среде, требующие смены стереотипа урбанизированной жизни на другую деятельность, ухода от повседневных забот и бытового стресса;

- рост массива свободного времени, то есть того времени, которым человек может располагать не по принуждению, а свободно. В практике туризма экономически развитых стран сложилась следующая дифференциация туризма: обычно отпускной период времени используется на зарубежные туристские поездки, уик-энд - на экскурсии внутри страны, а вечернее свободное время - на отдых в городе. Поскольку в структуре свободного времени уик-энд занимает ведущее место, потребность во внутреннем туризме в развитых странах все более возрастает и индустрия внутреннего туризма развивается более быстрыми темпами;

- развитие организационных средств и инфраструктуры, позволяющих сделать уникальные туристские ресурсы более доступными, а туристскую деятельность по их потреблению - более комфортной;

- развитие международных торговых обменов, в которых туризм вышел на первые позиции, прежде всего благодаря его высокой эффективности в удовлетворении быстро растущего туристского спроса;

- развитие средств массовой информации, паблик рилейшнз в туризме и телекоммуникационных систем и информационных технологий, позволяющих не только развить рекламу, но и быстро и удобно обслужить миллионы туристов.

Как и любая другая сфера экономики, индустрия гостеприимства нуждается в определенной структуре и целостности, которые обеспечивали бы ее конкурентоспособность.

Анализ составляющих индустрии гостеприимства позволил выделить в ее структуре следующие элементы (рисунок 1.1):



Рисунок 1.1 – Составные элементы индустрии гостеприимства

Одним из составных элементов индустрии гостеприимства является общественное питание, представляющее собой отрасль народного хозяйства, призванную обеспечить население полноценным питанием. Общественное питание является одним из видов розничной торговли. Но оно характеризуется рядом специфических черт, отличающих его от розничной торговли. Сочетает в себе производственные и торговые функции, что обуславливает своеобразие показателей статистики общественного питания. Производство пищи – важнейшая функция общественного питания, отличающая его от розничной торговли. Вместе с

тем предприятия общественного питания имеют и общие черты с розничной торговлей, т.к. они не только выпускают, но и реализуют населению, как продукцию собственного производства, так и товары, не требующие кулинарной обработки, - покупные товары. Общественное питание способствует организации лечебного питания, повышению производительности труда, совершенствованию организации труда, более эффективному использованию трудовых ресурсов, сокращению издержек потребления.

Услуги средств размещения - деятельность исполнителя услуги по размещению туристов и оказанию гостиничных, специализированных (лечебно-оздоровительных, санаторных, спортивных, туристских и др.) услуг [4].

Средством размещения считается любой объект, предназначенный для временного проживания туристов. Средства размещения подразделяют на коллективные и индивидуальные.

К коллективным средствам размещения туристов относят: гостиницы и аналогичные средства размещения, гостиницы (в том числе квартирного типа), мотели, клубы с проживанием, пансионаты, меблированные комнаты, общежития.

Специализированные средства размещения включают в себя: санатории, профилактории, лагеря труда и отдыха; дома отдыха, туристские приюты, стоянки; туристские, спортивные базы, базы отдыха, дома охотника (рыбака); конгресс-центры; общественные средства транспорта (поезда, круизные суда, яхты); наземный и водный транспорт, переоборудованный под средства размещения для ночлега; кемпинги (площадки под кемпинги, автофургоны).

К индивидуальным средствам размещения туристов относятся: квартиры, комнаты в квартирах, дома, коттеджи, сдаваемые внаем.

Следующим элементом индустрии гостеприимства являются транспортные услуги. Важнейший вклад в решение основных задач экономического и социального развития страны вносит успешная работа отраслей производственной инфраструктуры, в первую очередь грузового транспорта.

Транспорт связывает процесс производства и сферу обращения, он активно влияет на процесс воспроизводства, объединяет все отрасли экономики в единый комплекс, является неотъемлемой частью производительных сил. От успешной деятельности транспорта зависит размер запасов сырья, материалов, топлива у производителей и потребителей, объем товаров, находящихся в процессе перемещения, количество и емкость баз, складов, терминалов.

Не менее важную роль в социальной и экономической жизни страны играют пассажирские перевозки, связанные с личными потребностями

населения, производственными и общественными нуждами. Пассажирский транспорт влияет на развитие производства и его эффективность, подъем материального и культурного уровня жизни населения, сглаживание культурно-бытовых различий между городом и сельской местностью.

Культурно-развлекательные услуги являются третьим сектором индустрии гостеприимства, хозяйствующими субъектами которого являются:

- фирмы-производители туристских услуг (лечебницы, санатории, здравницы, базы отдыха, деловые консультации и др.);
- фирмы-туроператоры, то есть фирмы по разработке и реализации туристского продукта преимущественно на оптовой основе;
- фирмы-турагенты, выступающие в качестве продавцов туристского продукта, сформированного туроператорами;
- специализированные фирмы, предоставляющие услуги по размещению (пансионаты, дома отдыха, мотели, гостиницы, кемпинги и др.);
- предприятия торговли и торговые фирмы, специализирующие на товарах для туристов;
- предприятия сферы досуга в туризме (киноконцертные залы, музеи и др.);
- рекламно-информационные туристские учреждения (рекламные агентства и бюро, информационно-туристские центры и т. д.);
- государственные предприятия (национальные, региональные, муниципальные предприятия унитарного или акционерного характера, занимающиеся туризмом на коммерческих началах).

Таким образом, гостеприимство означает радушие по отношению к гостям, или любезный прием гостей. Другими словами, данное понятие можно объяснить как производство услуг с проявлением персонального внимания по отношению к туристу и способность чувствовать его пожелания и потребности. Индустрия гостеприимства и заключается в том, чтобы предоставить туристу как потенциальному потребителю домашний уют и создать ту обстановку, которая бы отвечала всем запросам и требованиям клиента. Само название «индустрия гостеприимства» положительно позиционирует данный сектор экономики, тем самым привлекая к себе дополнительные инвестиции.

Как и любая другая сфера экономики, индустрия гостеприимства имеет определенную структуру, основными ее элементами являются: услуги размещения и общественного питания, транспортные услуги и культурно-развлекательные услуги.

Использованные источники:

1Волков Ю. Ф. Введение в гостиничный и туристический бизнес: Учебное пособие / Ю. Ф. Волков.- Ростов н/Д, 2013. – 98 с.

2Елканова Д. И. Основы индустрии гостеприимства / Д. И. Елканова, Д. А. Осипов, В. В. Романов, Е. В. Сорокина. – М.: Дашков и Ко, 2010. – 248 с.

3Папирян Г. А. Менеджмент в индустрии гостеприимства / Г. А. Папирян. - М., 2013. - 208 с.

4Сорокина А. В. Организация обслуживания в гостиницах и туристских комплексах /А. В. Сорокина. - М.: Инфра-М, 2011. - 87 с.

Заярная И.А., к.э.н.

доцент

Давыборец Е.Н., к.п.н.

доцент

Дальневосточный федеральный университет

филиал в г. Находка

Россия, г. Находка

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ИМИДЖА ГОСУДАРСТВА

Аннотация: имидж государства формируется под влиянием различного рода факторов, среди которых и фактор «человеческий капитал». Человеческий капитал, представляющий собой некий интеллектуальный потенциал, уровень которого определяется той совокупностью знаний, умений, навыков, компетенций, которые складываются в процессе обучения. Огромная роль при этом выделяется высшему образованию, которое подпитывает экономическую систему страны специалистами, способными управлять этой экономической системой и делать ее развитие динамичным.

Ключевые слова: вуз, человеческий капитал, имидж государства, инвестиции, качество образования, конкурентоспособность вуза

В настоящее время достаточно много работ посвящено исследованию имиджа государства и факторов его определяющих. Среди авторов, посвятивших свои работы упомянутому направлению, можно назвать А.Я. Анцупова, Ф. Джевкинз, Э.А. Галумова, Э. Сэмпсон, Ю.М. Батурина, К.С. Жукова, А.Д. Карнышева, С.В. Лавров, А.П. Ситникова, А.Ю. Панасюк, А.В. Петровского, А.И. Шипилова и др.

В переводе с английского слово «имидж» означает «образ, изображение». В соответствии с этим, ряд авторов придерживается мнения о том, что имидж – это модификация образа, а точнее та модель образа, прообразом которой является какой-либо субъект (А.Я. Анцупов [3], С.В. Лавров [4], А. Ю. Панасюк [5], Е.Б. Перелыгина [7], А.И. Шипилов [3] и др.).

Другая группа авторов утверждает, что имидж – это некоторое эмоциональное восприятие какого-то объекта. К числу таких авторов можно отнести О.И. Гордееву [12], У. Липпмана [10], А.В. Петровского [1], М.Г. Ярошевского [1], С.Ю. Головина [2] и др..

В работах авторов Г.М. Андреевой [8], Е.А. Володарской [9], Д.Г. Давыдова [11], Р.Ф. Ромашкиной [6], А.П. Федоркиной [6] и др. отмечено, что имидж представляет собой психологический образ, основанный на стереотипах и сложившийся в массовом сознании.

Обобщая представление отечественных и зарубежных ученых, авторы данной статьи придерживаются мнения о том, что понятие имиджа государства можно трактовать как разновидность искусственного образа, который формируется в общественном сознании или сознании индивидуумов.

К особенностям имиджа государства можно отнести следующее:

1. Изменчивость – имидж не является статичным. В силу сочетания различного рода факторов имидж может быть изменен как в положительную, так и в отрицательную сторону.

2. Стеничность – имидж способен оказывать воздействие на чувства, настроение, поведение, действия индивидуумов или группы людей.

3. Аффективность – как уже было отмечено, имидж – это искусственный образ, то есть аффективный.

В современных научных исследованиях имидж государства представлен в виде сложного системного сталагната, в структуре которого множество частных имиджей, представляющих собой составные элементы сталагната. Э.А. Галумов выделяет следующие основные элементы имиджа страны [13] (см. рис. 1):

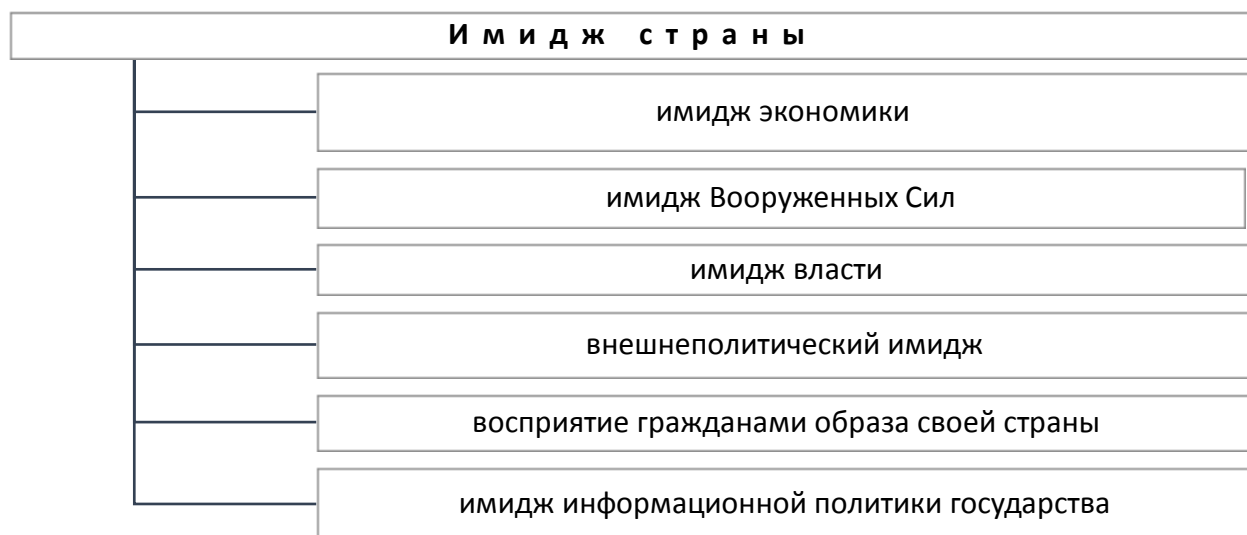


Рисунок 1. Основные элементы имиджа страны

Поскольку в формировании имиджа государства участвует множество структурных составляющих понятие имиджа можно отождествить с комплексным показателем.

Выше упоминалось, что на формирование имиджа оказывает воздействие множество факторов, которые можно разделить на:

- внутренние и внешние;
- контролируемые и неконтролируемые.

А.С. Ковальчук [14] и А. В. Савиных [15] и ряд других авторов в числе внутренних факторов выделяют человеческий капитал.

Человеческий капитал, представляющий собой арсенал знаний, навыков, интеллектуальных возможностей, которым располагает тот или иной человек. Являясь важной экономической категорией, он рассматривается учеными как один из основополагающих факторов имиджа государства. Базовой сферой формирования человеческого капитала и его воспроизводства является образование. При этом речь идет о школьном, профессиональном и постпрофессиональном образовании (аспирантура). Формирование навыков миропонимания, мировоззрения, гуманитарного фундамента общения, становление норм нравственности и морали происходит в процессе образования. Этот процесс становления указанных навыков протекает на всех обозначенных уровнях обучения. Осуществляя профессиональную подготовку населения страны, учебные заведения (колледжи, вузы) закладывают базу реализации личностных способностей индивидуумов.

Являясь сферой инноваций, образование основывается на непрерывном пополнении знаний, «производимых» высшими учебными заведениями и научными организациями. Высокого уровня профессионалы, занятые в различных отраслях экономики, а также кадровый состав системы образования представляют собой важную структурную составляющую интеллектуального резерва страны.

Чем выше уровень образования нации, тем выше человеческий капитал государства. В странах с развитой рыночной экономикой с одной из главных форм инвестиций общества позиционируется развитие личности, обучение и повышение квалификации трудящихся. Особенно ярко это демонстрируется в странах, не располагающих существенными запасами природных ресурсов, но демонстрирующих высокие темпы экономического развития и обладающих положительным имиджем. К таким странам можно отнести Японию, Корею, Германию. Выбранная стратегия, построенная на человеческом капитале, обеспечивает названным странам высокий уровень социализации.

Создание современных наукоемких технологий диктует необходимость подготовки специалистов высокого уровня. При этом особая роль в подготовке подобного уровня специалистов и накопления человеческого капитала отводится высшим учебным заведениям. В настоящее время перед вузами стоит серьезная задача становления и укрупнения собственной базы накопления человеческого капитала в условиях инновационного апрейда.

Нынешнее высшее образование призвано обеспечивать условия для наращивания человеческого капитала путем выпуска специалистов, которые способны развивать и воспроизводить интеллектуальный потенциал государства. С ростом потребностей в высокообразованных специалистах роль высших учебных заведений в процессе формирования человеческого капитала увеличивается.

Наращивание человеческого капитала может быть осуществлено разными способами, в частности:

- 1 способ - увеличение количества высокообразованных индивидуумов;
- 2 способ - повышение качества образования;
- 3 способ - осуществление инвестиций в человеческий капитал.

Если взять за основу первый способ, то важно отметить, что увеличение количества высокообразованных индивидуумов влечет за собой наращивание объемов предложения образовательных услуг и стимуляцию спроса на эти услуги. Это в свою очередь обостряет конкуренцию между вузами и вызывает необходимость разработки конкурентных стратегий.

В стремлении удовлетворить потребности рынка труда в специалистах, способных приносить пользу обществу в складывающихся экономических условиях, вузы тщательно изучают новейшие тенденции, происходящие во внешней среде, и адаптируются к создавшимся условиям, стремясь сохранить конкурентное положение на рынке.

Для того, чтобы повысить свою конкурентоспособность и обеспечить соответствие профессиональных качеств выпускников требованиям изменяющейся экономики вузы находят различные альтернативы.

Так, в частности, одним из вариантов стала интернационализация высшего образования. При этом предполагаются следующие ступени указанной интернационализации:

- приглашение зарубежных профессоров для чтения лекций и/или целых учебных курсов;
- преподавание отдельных курсов или целых программ на английском языке;
- стажировка студентов в зарубежных вузах-партнерах;
- прием иностранных студентов-стажеров;
- совместные с зарубежными партнерами программы двух дипломов

Второй способ наращивания человеческого капитала путем обеспечения высокого качества образования, можно признать залогом пополнения человеческого капитала. Задача обеспечения качества образования занимает центральное место в работе коллективов вузов.

Третий способ предполагает наращивание человеческого капитала путем осуществления инвестиций. Немалую роль в подобном способе увеличения человеческого капитала играет государство. Как правило, подобные инвестиции государство осуществляет либо путем прямого

финансирования, выплачивая, к примеру, стипендии, так и косвенное через субсидии, кредитование, льготное налогообложение, дотации.

Правительство страны может сдерживать или стимулировать накопление человеческого капитала, наращивая или снижая сумму инвестиций.

В процессе формирования имиджа страны важно понимать, что накопление человеческого капитала является важным не только с точки зрения повышения статуса страны на мировом рынке, благодаря производству конкурентоспособных товаров на базе применения наукоемких современных технологий. Важность фактора «человеческий капитал» прослеживается также в том, что образованные индивидуумы – это осведомленные избиратели, что в свою очередь укрепляет политический фактор имиджа страны.

Обобщая выше представленный материал можно отметить, что человеческий капитал является важным фактором имиджа страны. При этом человеческий капитал можно рассматривать с позиции запаса страны, который можно накопить и превратить в источник высокого дохода государства в перспективе. Немаловажную роль в формировании и накоплении человеческого капитала играет образование.

Использованные источники:

1. Психология. Словарь / Под общей ред. А. В. Петровского, М.Г. Ярошевского. М.: Политиздат, 1990. С. 134-135.
2. Головин С.Ю. Словарь практического психолога, Минск.: Харвест, 1998.
3. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Словарь конфликтолога. СПб: Питер. 2009.
4. Выступление и ответы Министра иностранных дел России С. В. Лаврова на вопросы СМИ на пресс-конференции по итогам деятельности российской дипломатии в 2010 году Москва, 13 января 2011 года.
5. Панасюк А.Ю. Формирование имиджа. Стратегия, психотехнологии, психотехники.
6. Федоркина А.П., Ромашкина Р.Ф. Проблемы имиджа в контексте социального психоанализа // Имидж госслужбы. М., 1996. С. 694–696.
7. Перелыгина Е. Б. Психология имиджа: Учебное пособие. Раздел I. Параграф №1: Понятие имиджа (с сокращениями). М.: Аспект Пресс, 2002. С. 11-23.
8. Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник для высш. учеб. заведений. М., 2001.
9. Володарская Е.А. Социально-психологическая концепция имиджа науки: Автореф. дис. ... д-ра психол. наук. М., 2009.
10. Липпман У. Общественное мнение. М., 2004
11. Давыдов Д.Г. Социально-психологические особенности имиджа вооруженных сил России в молодежной среде: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 2005.

12. Гордеева О.И. Политический имидж в избирательной кампании // Технологии и организация выборных кампаний. Зарубежный и отечественный опыт. М., 2009. с. 37
13. Галумов Э.А. Международный имидж России. М., 2010.
14. Ковальчук А.С. Основы имиджологии и делового общения: Уч. пособие для студентов вузов. 2-е изд., перераб и доп. - Ростов н/Д.: Изд-во «Феникс», 2003. -С. 9-10.
15. Савиных, А. В. Имидж государства / А. В. Савиных // Беларуская думка. - 2011. - № 11. - С. 7-10.

*Зверева Н. А.
студент 3 курса
специальность "Бухгалтерский учет, анализ и аудит"
специализация "Бухгалтерский учет"
Костина О. В.
научный руководитель, доцент
Югорский Государственный Университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В РЕЛИГИОЗНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Согласно Федеральному закону № 7-ФЗ от 12.01.1996 "О некоммерческих организациях" религиозные организации – это добровольные объединения граждан, объединившихся для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей на основе общих интересов в установленном законом порядке.

Религиозные объединения вправе осуществлять предпринимательскую деятельность, соответствующую целям, для достижения которых они созданы. Члены не имеют прав на имущество переданное ими этим организациям в собственность и на членские взносы.

Религиозная организация существует на основании устава, утвержденного ее учредителями, и должен соответствовать требованиям гражданского законодательства РФ. Устав – единственный учредительный документ, определяющий правовое положение организации в качестве юридического лица. [4; 5]

В устав религиозной организации вносятся следующие данные:

- наименование, место нахождения, вид религиозной организации, вероисповедание;
- цели, задачи и основные виды деятельности;
- порядок создания и прекращения деятельности;
- иные сведения, которые относятся к особенностям религиозной организации.

В настоящее время религиозные организации ведут бухгалтерский учет деятельности в общеустановленном порядке согласно действующему законодательству РФ (п. 1 ст. 32 Закона о некоммерческих организациях).

Согласно Федеральному закону от 02.11.2013 № 292-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О бухгалтерском учете" с 03.11.2013 г. независимо от вида деятельности, все некоммерческие организации могут вести бухгалтерский учет и бухгалтерскую (финансовую) отчетность в упрощенном виде. При этом упрощенную бухгалтерскую отчетность в любом случае необходимо предоставлять в государственные и иные органы.

Начиная с 2014 г. религиозные организации могут перейти на упрощенную систему бухгалтерского учета при выполнении следующих условий:

- религиозная организация является некоммерческой организацией;
- поступления денежных средств и другого имущества религиозной организации за предшествующий год не превысили 3 млн. рублей.

Религиозные организации, поступления денежных средств и имущества которых составили до 3 млн. рублей, предоставляют в Минюст России заявление, которое подтверждает соответствие лимиту, и информацию в произвольной форме о продолжении своей деятельности в сроки, которые определяются уполномоченными органами.

Если религиозные организации превышают установленный лимит, то они обязаны предоставить до 15 апреля года, следующего за отчетным, в Минюст России документы, которые содержат отчет о персональном составе руководящих органов, о своей деятельности, документы о расходовании денежных средств и об использовании иного имущества. [3, с. 19; 4]

В соотв. со ст. 26 Закона о некоммерческих организациях источниками формирования имущества в денежной и других формах являются:

- единовременные и регулярные поступления от учредителей, участников, членов;
- добровольные пожертвования и взносы;
- выручка от реализации товаров, работ, услуг;
- дивиденды (доходы, проценты), получаемые по акциям, облигациям, другим ценным бумагам и вкладам;
- получаемые доходы от собственности некоммерческой организации;
- иные поступления не запрещенные законом.

Основным источником доходов религиозных организаций являются добровольные пожертвования ее членов. Правовой режим пожертвований определяет ст. 582 ГК РФ "Об источниках денежных средств и иного имущества религиозных организаций".

Пожертвования в религиозные организации могут осуществляться:

- путем внесения денежных средств на расчетный счет;
- путем передачи имущества в безвозмездное пользование;
- в виде гуманитарной помощи.

Поступления пожертвований на расчетный счет религиозной организации отражаются проводкой:

**Схема записей по счетам при поступлении пожертвований на
расчетный счет организации**

Содержание операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
На расчетный счет организации поступили целевые средства	51	86

Основанием для записи будет выписка банка с расчетного счета.

Случаем передачи имущества в безвозмездное пользование является пожертвование наличных денег в специальные кубы (ящики). Для вскрытия ящика для пожертвований создается комиссия в составе не менее трех человек (кроме сотрудников религиозной организации, должен быть представитель организации, в помещении которой установлен ящик), составляется акт, утвержденный учетной политикой религиозной организации. На основании приходного кассового ордера денежные средства приносятся в кассу организации. Оформляют поступление денежных средств проводкой:

**Схема записей по счетам при поступлении денежных средств в
каассу организации**

Содержание операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
В кассу организации поступили целевые средства	50	86

Учет гуманитарной помощи зависит от того, кто является ее получателем: религиозная организация, конкретные физические или юридические лица, а религиозная организация выступает в качестве посредника.

Для того чтобы документально оформить гуманитарную помощь используется единая форма бухгалтерского учета гуманитарной помощи № ГП-1, которая утверждена Постановлением Госкомстата России и Минфином России от 03.04.2001 № 21 и 29н.

Если религиозная организация не является получателем, к ней не переходит право собственности на гуманитарную помощь. А значит, ее учитывают на забалансовом счете 002 "Товарно-материальные ценности,

принятые на ответственное хранение" с применением вышеуказанной формы ГП-1.

Если в собственность религиозной организации переходит гуманитарная помощь, ее учитывают на счете 41 "Товары", так как первоначально предполагается ее передача в дальнейшем. Оприходование материальных ценностей и их дальнейшая передача будут отражаться в учете на основании записей в единой форме бухгалтерского учета гуманитарной помощи № ГП-1 и приложениям к ней.

Если в уставе религиозной организации предусмотрена благотворительная деятельность, то ее можно отнести к основной деятельности и учитывать на счете 20 "Основное производство". Тогда записью дебет 20 "Основное производство" кредит 41 "Товары" будет отражаться распространение гуманитарной помощи. [2]

Далее рассмотрим особенности налогообложения религиозных объединений:

В зависимости от режима налогообложения в религиозных организациях существует 2 подхода ведения налогового учета. Несмотря на имеющиеся налоговые льготы религиозные организации являются налогоплательщиками некоторых налогов. В частности, при осуществлении предпринимательской деятельности организация будет исчислять налог на прибыль и НДС. Вместе с тем, религиозные организации вправе применять как общий режим налогообложения, так и упрощенный режим налогообложения. [3, с. 16]

В соответствии с п. 1 ст. 145 НК РФ религиозные организации могут быть освобождены от уплаты НДС, если выручка за три предшествующих месяца не превышает 2 млн. руб.

В соответствии с п. п. 3 и 6 ст. 145 НК РФ для реализации права на освобождение от уплаты НДС, налогоплательщику необходимо предоставить в налоговый орган:

- уведомление по утвержденной форме;
- выписку из бухгалтерского баланса;
- выписку из книги продаж;
- выписку из книги учета доходов и расходов и хозяйственных операций;
- копию журнала полученных и выставленных счетов-фактур.

Целевые средства, которые получены религиозной организацией, не являются объектом обложения НДС, так как не связаны с расчетами по оплате товаров (работ, услуг).

Кроме того, не подлежат обложению НДС:

- операции по организации и проведению религиозных обрядов, церемоний, молитвенных собраний или других культовых действий;

– операции по реализации предметов религиозного назначения и религиозной литературы в рамках религиозной деятельности, включенные в перечень предметов религиозного назначения и религиозной литературы, за исключением подакцизных товаров и минерального сырья. [1]

Что касается налога на прибыль религиозных организаций, согласно пп. 14 п. 1 и пп. 4 п. 2 ст. 251 НК РФ денежные средства и иное имущество, полученные в результате благотворительной деятельности, а также имущество, полученное в рамках целевого финансирования, не облагаются налогом на прибыль. При этом налогоплательщики, получившие средства целевого финансирования, обязаны вести отдельный учет доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках целевого финансирования. При отсутствии такого учета у налогоплательщика, получившего средства целевого финансирования, указанные средства рассматриваются как подлежащие налогообложению налогом на прибыль с даты их получения. [2]

В заключение хотелось бы отметить, что вопрос о ведении бухгалтерского и налогового учета религиозных организаций нигде, кроме России, пока не ставился. Такое положение, как взимание с верующих граждан налога на содержание организации существует в некоторых цивилизованных странах. Но там священнослужители получают зарплату от государства, а добровольные пожертвования используются на благо исключительно конкретного религиозного объединения и дел милосердия.

Использованные источники:

1. Приход // Экономический вестник. – № 1 (115). – М.: Синергия-пресс. – 2014. – 64 с.
2. Бухгалтерский учет // Справочная правовая система КонсультантПлюс. – 2010. – № 10. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PBI;n=157661;dst=0;ts=BA4746583485FAECFFD661DC22114316;rnd=0.795997810550034> (дата обращения 24.10.2014);
3. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях // Справочная правовая система КонсультантПлюс. – 2005. – № 24. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PBI;n=64576;dst=0;ts=5B24490378BFCAB3A46C7A95C57B51DF;rnd=0.21477477438747883> (дата обращения 24.10.2014);
4. Упрощенная система налогообложения: бухгалтерский учет и налогообложение // Справочная правовая система КонсультантПлюс. – 2014. – № 3. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PBI;n=206475;dst=0;ts=5B24490378BFCAB3A46C7A95C57B51DF;rnd=0.9527726559899747> (дата обращения 24.10.2014);

5. Федеральный закон от 12 января 1996 г. N 7 ФЗ "О некоммерческих организациях" (ред. от 04.11.2014) // Справочная правовая система КонсультантПлюс. – 2014. – № 3. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.consultant.ru/popular/nekomerz/71_2.html#p168 (дата обращения 20.11.2014);

*Звонарева А.С.
студент 6 курса
Ратникова Ю.В.
студент 6 курса
Сушко А.В.
ассистент*

*кафедра экономики и автоматизированных систем управления
Национальный исследовательский
Томский политехнический университет
Юргинский технологический институт
Россия, г. Юрга*

МОБИЛЬНАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ УСЛУГА «АДВОКАРД»: В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДОВ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Ключевые слова: юридическая услуга, абонентская карта, обслуживание, оперативность.

На протяжении столетий граждане Европы и Америки разрешают свои проблемы, опираясь на знания опытных юристов. Консультации и различные услуги юристов востребованы как никогда. Всё больше и больше людей обращаются к юристам за помощью. Практически у любого состоятельного человека есть свой адвокат.[1]

На Российском рынке в 2008 году появилась уникальная юридическая услуга, которая позволяет гражданину не выходя из дома воспользоваться помощью квалифицированных специалистов по правовым вопросам.

Компания «Адвокард»– это обслуживание клиентов на уровне мировых стандартов по персональным и семейным пластиковым картам, которые обеспечивают доступ клиентов к услугам компании.

Российская компания «Европейская юридическая служба» строит бизнес на том, что владелец абонентской карточки «Адвокард» может получить ответ на телефонный запрос, касающийся любой правовой сферы. Европейская юридическая служба «Адвокард» предоставляет свои услуги от юридической консультации до ведения процессов в суде как физическим лицам, так и юридическим лицам. Гражданину достаточно просто приобрести карту для того чтобы связаться с нужным специалистом для получения информации. [2]

Стоимость услуги абонентской карточки «Адвокард» на год приведены в таблице 1.

Таблица 1

Наименование карты	Возможность услуги	Стоимость услуг
Карта "Driver"	юридическое обслуживание автовладельца по всем без исключения правовым вопросам, с которыми может столкнуться владелец автомобиля.	6204 руб.
Карта "Standart"	полноценная круглосуточная юридическая защита	12375 руб.
Карта "Gold"	юридический комплекс услуг для индивидуальных предпринимателей, рационально подходящих к выбору средств при разрешении правовых вопросов.	24750 руб.
Карта "Platinum"	новые юридические возможности для современного успешного человека, а также индивидуальных предпринимателей, у которых каждая минута на счету.	74250 руб.

[3]

Сервис ориентирован на то, чтобы с помощью квалифицированных специализированных адвокатов и юристов быстро и профессионально решить юридический вопрос еще до возникновения проблемы:

1 Если юридическая проблема уже существует, сервис поможет решить ее в так называемом досудебном порядке;

2 Помощь в любой ситуации, найти и принять юридически верное решение;

3 Вовремя дать нужный совет и тем самым избежать конфликтной ситуации.

Основной функцией Европейской Юридической Службы является юридическая логистика, которая предоставляет клиентам возможность оперативной связи с профессиональными юристами и адвокатами в интересующей их области права.[4]

Юридическая телефонная линия «Адвокард» - это возможность получать следующие услуги:

1 Консультации

Благодаря предоставляемому сервису, абонент сможет неограниченное количество раз получать советы и юридические консультации юристов и

адвокатов по всем без исключения правовым вопросам, касающимся абонента и членов его семьи.

2 Экстренная юридическая помощь

Многоканальный телефон обеспечит абоненту срочный доступ к компетентной скорой «адвокатской помощи». Это возможность получать экстренные консультации и рекомендации при чрезвычайных происшествиях, таких, как ДТП или иные конфликты с участием третьей стороны, острых административных конфликтах, требующих срочного вмешательства, происшествий с участием правоохранительных органов, а также экстренную помощь при уголовном преследовании, при необходимости дачи показаний или объяснений.

3 Юридическое обслуживание

В случае необходимости обеспечат абоненту возможность личной встречи с юристом или адвокатом, специализирующимся на требуемой области права, который сможет изучить документы абонента, составить обращение, представить интересы абонента в инстанциях или суде.

Юристы и адвокаты консультируют по следующим областям права: права иностранцев, права потребителей, дорожно-гражданское право, социальное право, договорное право, предпринимательское право, страховое право, корпоративное право. [5]

В Кемеровской области активно развивается мобильная юридическая услуга, открыты филиалы в Новокузнецке, Кемерово, Юрга.

Если оценивать юридическую услугу «Адвокард» на примере Кемеровской области, то индивидуальные предприниматели с большей востребованности могут приобрести такие карты, как "Gold" и "Platinum". Таким образом, они могут не нанимать в организацию юриста, тем самым смогут сэкономить свой доход. Средняя заработная плата юриста в месяц 20 000 рублей, в год 240 000 рублей. Если воспользоваться картой "Gold", то ИП экономит 215 250 рублей в год.

Оценивая психологический принцип Кузбасса, то можно отметить, что не все люди могут позволить себе приобрести данную услугу. Как известно все новое влечет за собой не доверие, страх и риск.

По данной таблице, можно оценить какой из услуг Европейской юридической службы городские округа Кемеровской области могут воспользоваться.

Таблица 2

Городские округа	Численность населения (человек)	Средний заработок (рублей)	Абонентская карта «Адвокард»
Юргинский	81 180	10 000	Карта "Driver"
Кемеровский	536 270	16 200	Карта "Driver", Карта "Standart", Карта "Gold"
Новокузнецкий	549 589	15 000	Карта "Driver", Карта

			"Standart"
Беловский	132 554	12 000	Капра "Driver"

[6]

Из данных исследований можно сделать вывод, что нововведение очень интересное и привлекательное, но учитывая психологический фактор и средний заработок округов, не все люди могут воспользоваться данной услугой.

Европейская юридическая служба «Адвокард» пока еще не пользуется большой популярностью на рынке, возможно в этом заложена причина спроса и не доверия людей.

Использованные источники:

- 1 [Электронный ресурс]- URL: <http://advocard24.com/> (25.10.2013г.)
- 2 Адвокард- будущее правовой России [Электронный ресурс]-URL: <http://www.advocard61.ru/index/stati-ot-advokard/advokard-budushhee-pravovoj-rossii.html> (27.10.2014г.)
- 3 [Электронный ресурс]- URL: <http://vk.com/advocard.moscow> (20.10.2013г.)
- 4 Адвокард [Электронный ресурс]-URL: <http://advokart.ru/> (27.10.2014г.)
- 5 Advokard европейская юридическая служба [Электронный ресурс]- URL: http://nationalcard.ru/service_advocard.html (20.10.2014г.)
- 6 Основные статистические показатели [Электронный ресурс]- URL: http://www.kemerovostat.ru/digital/region1/2007/Числ_2012_сайт.htm (20.10.2014г.)

Звягинцева О.Ю.

студент 4 курса

направление «Менеджмент»

Мухорьянова О.А., к.э.н.

доцент

кафедра менеджмента и административного права

филиал РГСУ в г. Ставрополе

Россия, г. Ставрополь

РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

В настоящее время инновации являются важнейшим элементом всех сфер жизнедеятельности современного общества. Инновации стали центральным звеном в социальном и экономическом развитии. Именно инновационные технологии способствуют дальнейшему развитию общества в целом.

Инновация - это нововведение, новшество, которое обеспечивает рост эффективности процессов или продукции. Она является результатом интеллектуальной деятельности человека: творческого процесса, различных открытий, изобретений и др. Данный термин можно трактовать по-разному, так как он имеет множество всевозможных значений и формулировок.

Инновация – это еще и процесс, который складывается в цепочку: инвестиция – процесс разработки – процесс внедрения – получение качественного результата. Поэтому необходимым условием внедрения инновации является достаточно высокое повышение эффективности той системы, в которой ее применяют. [1]

Инновационные технологии – это набор методов и средств, которые поддерживают реализацию нововведений, то есть инноваций.

Внедрение инновационных технологий предусматривает такие цели, как:

1. Формирование единого рыночного пространства. Так как общество придерживается пути глобализации, инновация может способствовать созданию единого рынка.

2. Экономический рост страны на долгосрочную перспективу. Инновации стали движущей силой развития общества. Они влияют абсолютно на все стороны жизнедеятельности общества, в том числе и на экономическую.

3. Создание новых отраслей экономики. Инновации могут носить радикальный характер, предлагать новые продукты или услуги. Именно такой тип инноваций способствует созданию новых отраслей экономики. Они приводят к тому, что новые отрасли не только появляются, но и занимают в последствие лидирующее позиции.

4. Выработка решений глобальных проблем человечества. Многие из глобальных проблем, например, продовольственная, экологическая, невозможно решить без применения инновационных технологий. Для того, чтобы решать подобные проблемы, всем странам необходимо взаимодействовать друг с другом, а именно обмениваться нужной информацией, результатами исследований. Инновации должны быть доступны всем жителям любой страны мира.

5. Повышение конкуренции и конкурентоспособности. Если какая-либо организация владеет инновацией, то она и ее продукция или услуги будут востребованы на рынке, то есть организация будет конкурентной. Если конкуренция растет, то и совершенствуется конъюнктура рынка в целом.

6. Укрепление позиций государства в экономической, продовольственной области и др. Решению таких задач способствует развитие инновационных идей по разработке финансирования инвестиционных проектов, совершенствование систем страхования для снижения рисков. Для укрепления обороноспособности необходимо применение инноваций

7. Подготовка квалифицированных кадров. Необходимо, чтобы работники проходили курсы повышения квалификации. Повышается

профессиональная подготовка кадров, совершенствуются их умения в работе на инновационном оборудовании.

8. Удовлетворение потребностей человека. Любая применяемая инновация способствует удовлетворению потребностей человека. Инновации имеют ценность не только в фундаментальных, но и прикладных исследованиях, удовлетворяя, таким образом, потребности индивида.

9. Рост уровня жизни населения. Так как инновации приносят прибыль, это благоприятно сказывается на доходах отдельных физических лиц. Инновации также направлены на создание комфортной обстановки жизнедеятельности человека, улучшение условий жизни.

10. Развитие человека как личности. Создание инновации приводит человека к осознанию того, что он полезен для общества. Тем самым повышается его самооценка. [2]

Для каждого вида отраслей, видов деятельности или регионов создается свой комплекс целей, которые должны выполнять инновационные технологии.

Наиболее важными инновационными технологиями на сегодняшнее время как для России, так и для всего мира, являются:

1. Хранение электричества в промышленных масштабах. Новые технологии помогут нам вплотную подобраться к решению ряда проблем. Батареи позволят сохранять достаточно большие объемы энергии в довольно дешевых и доступных материалах. Графеновые конденсаторы большой емкости дают возможность очень быстро заряжать и разряжать аккумуляторы, совершая многие десятки тысяч циклов.

2. Добыча металлов в концентрате морской воды при опреснении. Запасы пресной воды продолжают уменьшаться, и в связи с этим одним из решений проблемы стало опреснение морской воды. Но у опреснения есть серьезные недостатки. Оно требует большого количества энергии, и кроме того, в результате образуются отходы в виде концентрированной соленой воды, которая при возвращении в море оказывает серьезное негативное воздействие на морскую флору и фауну. Решением этой проблемы может стать новое отношение к этому концентрату, если смотреть на него не как на отходы производства, а как на сырьевой источник очень ценных веществ. Среди них литий, магний и уран, а также обычная сода, кальций и калийные соединения.

3. Лекарства на основе РНК. Достижения в исследовании рибонуклеиновых кислот (РНК) и в технологиях синтеза в живом организме позволяют создать лекарства нового поколения на основе РНК. Эти лекарства позволяют производить в естественных условиях организма оптимизированные лекарственные протеины.

4. Интерфейсы «мозг-компьютер». Интерфейсы «мозг-компьютер», в которых компьютер считывает и интерпретирует сигналы непосредственно

из головного мозга, уже проходят клинические испытания и демонстрируют хорошие результаты. Мозговые имплантаты помогают частично восстановить зрение тем, кто утратил его.

5. Приспособленная к телу носимая электроника. Среди этих устройств есть датчики под одеждой, контролирующие осанку, тактильные подошвы, показывающие дорогу по GPS путем вибрации, которую человек ощущает ступнями ног. Подобные технологии помогают врачам в проведении операций, показывая медицинские данные и прочую визуальную информацию по голосовым командам.

Инновационные технологии очень важны для современного общества. Они способствуют его непосредственному развитию, улучшая жизнь человека, укрепляя экономику страны и формируя единое рыночное пространство.

Использованные источники:

1. Жданова О. А. Роль инноваций в современной экономике / О. А. Жданова, Пермь, Меркурий, 2011.
2. <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/10/783/>.

Зеневич О.В., м.э.н.

преподаватель

Бунас Е.К.

студент 4го курса

Барановичский государственный университет

Республика Беларусь, г. Барановичи

СЛОЖНОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ПЕРЕОЦЕНКИ

Аннотация: Оценка основных средств при переходе на МСФО является одним из обсуждаемых и волнующих бухгалтеров вопросом при трансформации бухгалтерского баланса на дату перехода.

Ключевые слова: МСФО, основные средства, организация, переоценка

Оценка основных средств при переходе на МСФО является одним из обсуждаемых и волнующих бухгалтеров вопросом при трансформации бухгалтерского баланса на дату перехода. Процедуры по трансформации бухгалтерского баланса на дату перехода регламентируются МСФО 1 «Переход на МСФО впервые».

Переход на новые стандарты классифицируется как изменение учетной политики организации, которое должно производиться ретроспективно, так как если бы новая учетная политика применялась всегда. Таким образом, следуя ретроспективному подходу, организации должны рассмотреть все те правила в отношении основных средств, которые предписаны новыми стандартами: признание и оценку после признания. Поскольку соблюдение этих правил для большинства организаций является трудоемким процессом,

а следовательно, нарушается баланс между выгодами и затратами, новые стандарты предлагают добровольное исключение из ретроспективного подхода при формировании исходной стоимости основных средств на дату перехода.

Таким образом, организация может принять решение об оценке объектов основных средств по справедливой стоимости на дату перехода и использования этой стоимости в качестве исходной стоимости.

Следует заметить, что, прежде чем заниматься оценкой (переоценкой) основных средств, необходимо проанализировать основные средства, признанные таковыми по стандартам, действовавшим ранее в Республике Беларусь. Анализ предусматривает тестирование этих активов на соответствие их определению и критериям признания по новым стандартам. В результате проведенного анализа будут выявлены активы, предназначенные на списание (как несоответствующие определению и критериям признания), а также активы, подлежащие переклассификации (в инвестиционную недвижимость; активы, предназначенные для продажи).

На следующем этапе необходимо проанализировать сроки полезной службы, методы начисления амортизации на предмет их возможного изменения согласно намерениям компании.

Завершающим этапом будет определение соответствующей оценки основных средств.

Организациям, при формировании вступительного баланса по МСФО на дату перехода, следует обратить внимание на следующее: новые стандарты предлагают две модели оценки основных средств после первоначального признания: модель учета по первоначальной стоимости (модель фактических затрат) и модель переоцененной стоимости. Избранные модели (модель) должны быть отражены в учетной политике компании. Причем организация может избрать либо одну модель для учета всех основных средств, либо две модели для разных классов основных средств. Например, для учета недвижимости может быть принята модель переоцененной стоимости, а для других классов – модель первоначальной стоимости. Возможны любые варианты – право выбора за организацией.

После того как организация определится с моделью (моделями) учета основных средств, следует соблюдать последовательность в подходах и в процедурах при формировании вступительного баланса на дату перехода.

– при выборе модели первоначальной стоимости в качестве исходной стоимости на момент перехода для основных средств должна быть определена справедливая стоимость. В последующем для данных объектов основных средств стоимость пересматриваться не будет, даже если на рынке будут происходить изменения цен по основным средствам. Активы будут амортизироваться и тестироваться на предмет возможного обесценения;

– при выборе модели переоцененной стоимости в качестве исходной стоимости на момент перехода для объектов основных средств должна быть определена переоцененная стоимость. В последующем для данных активов стоимость должна пересматриваться на регулярной основе с применением изменения индекса цен. Данные активы также будут подлежать амортизации и будет производиться их тестирование на предмет возможного обесценения.

Рассмотрим определение исходной стоимости основных средств на дату перехода в зависимости от выбранной компанией модели. Как раз в выборе модели состоит основная проблема.

Определение справедливой стоимости в качестве исходной стоимости

Справедливая стоимость – сумма, на которую можно обменять актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, независимыми друг от друга и желающими совершить сделку сторонами.

Для определения справедливой стоимости организация может привлечь независимых оценщиков, имеющих соответствующие лицензии (что является предпочтительным); или определить справедливую стоимость созданной на предприятии компетентной комиссией.

Определение переоцененной стоимости в качестве исходной стоимости

Определение переоцененной стоимости производится с применением изменения общего или конкретного индекса цен, данные о которых могут быть представлены органами статистики или профессиональными оценщиками.

Частота проведения переоценок в последующем зависит от изменений в справедливой стоимости основных средств. Если справедливая стоимость переоцененного актива будет существенно отличаться от балансовой стоимости на конец какого-либо периода (года), то это свидетельствует о необходимости проведения дополнительной переоценки. Таким образом, для некоторых активов может не существовать необходимости в ежегодной переоценке, а для каких-то будет необходима ежегодная переоценка. Единственное правило для проводимых переоценок заключается в том, что если производится переоценка отдельного объекта основных средств, то переоценке должен подлежать весь класс основных средств, к которому относится данный актив. Например, если принято решение о проведении переоценки здания, то переоценка должна быть произведена по всем зданиям, находящимся на балансе организации. Классом основных средств называется группа активов, одинаковых по содержанию и характеру их использования. Например, здания, машины и оборудование, транспортные средства.

Проведенная переоценка отражается в учете двумя способами:

1) пропорционально переоценивается первоначальная (восстановительная) стоимость и износ. Способ применим в случаях, когда переоценка производится путем применения изменения индекса общих или конкретных цен;

2) сумма накопленного износа списывается против первоначальной стоимости, а чистая величина дооценивается до справедливой стоимости.

Как известно, бухгалтерский учет параллельно с налоговым. Если рассматривать проблему со стороны налоговой отчетности, можно сказать, что согласно нормам Налогового кодекса оценка (переоценка) основных средств не оказывает влияния на стоимостный баланс фиксированных активов. Однако поскольку базой для исчисления налога на имущество является балансовая стоимость основных средств по данным бухгалтерского учета, то произведенная оценка (переоценка) увеличит отчисления платежей в бюджет по указанному налогу. Для тех организаций, которые выбрали для объектов основных средств модель переоцененной стоимости, влияние на платежи в бюджет по налогу на имущество будет постоянным, поскольку эта модель предусматривает не разовую переоценку при переходе на новые стандарты, а регулярное ее проведение при изменении справедливой стоимости активов.

Таким образом, следует отметить, что на настоящий момент существует много сложностей в учете основных средств, особенно при переоценке активов этого вида и бухгалтерам необходимо внимательно отнестись к данной проблеме, так как основные средства играют весомую роль в деятельности любой организации.

*Зиниша О.С., к.э.н.
доцент*

кафедра денежного обращения и кредита

Воронцов С.С.

студент 3-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

КРИПТОВАЛЮТА КАК ГЛОБАЛЬНЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ

Как известно, значительную роль во всех глобальных финансово-экономических проблемах мировой экономики за последние десятки лет играет перепроизводство основной мировой резервной валюты – доллара США. С 1971 г., когда была отменена привязка доллара к золотому содержанию, обеспечивавшемуся золотым запасом США, доллары стали печататься в неограниченных количествах. Покупательная способность доллара обеспечивалась не только ВВП США, но и ВВП стран всего мира. Государства, экономики которых стали обеспечивать силу доллара, никогда

не имели и не имеют контроля за объемом эмиссии доллара. Этого контроля реально не имеет и правительство США. Таким правом обладает только ФРС США. А так как это частная организация, то и нет ничего удивительного, что они используют свою власть в первую очередь в личных целях. В настоящий момент от их деятельности зависит судьба мировой экономики, такое положение дел вряд ли может кого-либо устраивать.

В такой ситуации уже давно напрашивается альтернатива: кто-то пророчит эту роль для евро, кто-то для юаня, а есть энтузиасты, которые не стесняются подорвать обывательские представления о валютах как таковых. Один из них – это Сатоши Накамото, и он автор самого масштабного в мире частного финансового эксперимента! Он создал Bitcoin!

Bitcoin – это первая криптовая анонимная, децентрализованная цифровая валюта. Она не является платежной системой, как Яндекс Деньги, QIWI или WebMoney, их западные аналоги и прочие. Для каждой платежной системы предусмотрен оператор, определяющий правила платежной системы, и, по сути, является контролирующим органом, в случае с Биткоином дело обстоит иначе.

Криптовалюта имеет ряд преимуществ по сравнению с фиатными деньгами (деньгами в привычном для нас представлении):

- платежи в системе Биткоин происходят полностью анонимно;
- наблюдается прямой характер платежей между участниками без посредника, в качестве которого выступает банк. В системе Биткоин комиссия практически равна нулю, а если точнее, то 0,0001 Биткоина, что эквивалентно шести центам и не зависит от объема перевода;
- транзакцию нельзя отменить, или вернуть на счет уже списанные деньги, что исключает мошенничество на этой почве со стороны злоумышленников;
- пользование системой Биткоин не требует каких-либо обязательных условий и иных ограничений;
- объем эмиссии Биткоинов фиксирован и определен заранее, а вся система децентрализована. Таким образом, исключается любое воздействие со стороны любой структуры, к примеру, правительства одной из стран. Биткоин не может обесцениться из-за политики Центробанка какой-либо страны, как в случае с долларом, евро или любой другой «национальной» валютой.

Исследовав ключевые характеристики рассматриваемой криптовалюты, проанализируем механизм работы в системе Биткоин. Во всем мире любой желающий может установить на свой компьютер небольшую бесплатную программу и тем самым передать вычислительные мощности своего персонального компьютера под вычисления сети Биткоин, за что будет получать вознаграждение, разумеется, в Биткоинах. Именно эти люди обеспечивают анонимность всех транзакций, их быстроту и

безопасность, а также осуществляют эмиссию валюты по заранее заданным параметрам в программном коде. Этот процесс называется майнингом, а люди его осуществляющие, - майнерами.

Чтобы начать пользоваться Bitcoin необходимо завести Биткоин кошелек (небольшая бесплатная программа для вашего компьютера телефона или планшета), а затем стать майнером и пополнять его за счет поддержания сети Биткоин, или же просто обменять на одной из многочисленных бирж любую другую валюту на Биткоин. После этого вы можете покупать товары в интернете, оплачивать услуги, пополнять счет мобильного телефона, жертвовать деньги на благотворительные цели и многое другое. Кстати, именно благодаря деньгам собранным посредством криптовалюты, ямайская сборная бобслеистов смогла поехать на олимпийские игры в Сочи! Было собрано более 30 000 долларов [1].

Естественно, на фоне проанализированных преимуществ, следует отметить и недостатки при использовании криптовалюты:

- малая распространенность криптовалюты в силу трудности понимания для обывателя многих основополагающих принципов функционирования всей системы;

- относительная сложность в использовании, в сравнении с фиатными валютами;

- еще год назад к отрицательным сторонам криптовалюты можно было отнести высокую волатильность курса по отношению к фиатным валютам, но в настоящее время курс стабилизировался и уже продолжительный период времени находится в достаточно узком коридоре.

Далее в таблице нами представлена краткая хронология основных событий в истории Биткоин [2].

Таблица – Хронологические этапы развития криптовалюты в мировой экономике

Этап развития	Основные события в истории Биткоин
Октябрь 2008 г.	На сайте bitcoin.org появился документ, описывающий суть распределённой криптовалюты, которая получила название «bitcoin». Создатель, или группа людей, скрываясь под именем Сатоши Накамото, отправил описание своей валюты подписчикам почтовой рассылки.
КОНЕЦ 2009 Г.	Первые участники. Приблизительный курс Биткоина публиковался на сайте New Liberty Standard и в октябре-декабре 2009 года варьировался от 700 до 1600 единиц за один доллар. Вычислялся он довольно примитивно: средняя мощность, потребляемая процессором, умножалась на стоимость электричества в США и делилась на число Биткоинов, которое генерировал компьютер создателя сайта.

ФЕВРАЛЬ 2010 Г.	Появление обменника. Появился первый обменный сервис Bitcoin Market, благодаря чему стало возможно обменять фиатные деньги на Биткоин.
МАЙ 2010 Г.	Первая сделка. 22 мая пользователь форума Bitcointalk рассказал, что готов купить две пиццы за 10 000 Биткоинов, по курсу того времени это было примерно 25-30\$, по нынешнему курсу, спустя 4 года это уже 4 500 000\$.
ФЕВРАЛЬ-МАРТ 2011 Г.	Рождение биржи. Открывается первая биржа позволяющая торговать парами криптовалют и фиатных денег, к тому моменту курс составлял 50 центов, а общий объем рынка составил более миллиона долларов. В то же время была произведена первая транзакция с помощью мобильного телефона.
2011-2012 ГГ.	КРАХ И ВОЗРОЖДЕНИЕ. С ПОВЫШЕНИЕМ КУРСА СТАЛИ БОЛЕЕ ЗАМЕТНЫ ЕГО СКАЧКИ, КОТОРЫЕ БЫЛИ ПОДКРЕПЛЕНЫ ДЕЙСТВИЯМИ МОШЕННИКОВ НА БИРЖАХ, КОТОРЫЕ В ТО ВРЕМЯ БЫЛИ НЕ ТАК ЗАЩИЩЕНЫ, КАК САМА СИСТЕМА БИТКОИН. КУРС НАХОДИЛСЯ В ДИАПАЗОНЕ ОТ 10-30 ДОЛЛ.
ФЕВРАЛЬ-АПРЕЛЬ 2013 Г.	ВТОРОЙ КРАХ. ТОЛЬКО 28 ФЕВРАЛЯ 2013 ГОДА СТОИМОСТЬ ОДНОЙ ВИРТУАЛЬНОЙ «МОНЕТЫ» ПРЕВЫСИЛА ЗНАЧЕНИЕ В 31,91 ДОЛЛАРА — ВПЕРВЫЕ ЗА 601 ДЕНЬ, К 1 АПРЕЛЯ ЭТОГО ГОДА ОНИ ТОРГОВАЛИСЬ ПО 100 ДОЛЛАРОВ ЗА ШТУКУ, А 10 АПРЕЛЯ — УЖЕ ПО 266 ДОЛЛАРОВ. СМИ ЗАГОВОРИЛИ О БИТКОИНЕ НА БОЛЕЕ СЕРЬЕЗНОМ УРОВНЕ. НО ЗАТЕМ КУРС УПАЛ ДО 50 ДОЛЛАРОВ, МНОГИЕ ЭКСПЕРТЫ ТОГДА ГОВОРИЛИ, ЧТО НАСТАЛ ЗАКАТ БИТКОИНА И ЕМУ ВРЯД ЛИ ДОСТИЧЬ ПРЕЖНИХ ВЫСОТ.
КОНЕЦ 2013 Г.	ВЗРЫВНОЙ РОСТ. ЭКСПЕРТЫ ОШИБЛИСЬ. В НОЯБРЕ БЫЛА ВЗЯТА ЦЕНА В 300 ДОЛЛАРОВ, И ОБНОВЛЕН ИСТОРИЧЕСКИЙ МАКСИМУМ В РАЙОНЕ 1200 ДОЛЛАРОВ ЗА ОДИН БИТКОИН, В ТОТ МОМЕНТ ВСЕ ТОЛЬКО И ГОВОРИЛИ О КРИПТОВАЛЮТЕ. УСТАНОВЛИВАЮТСЯ ПЕРВЫЕ В МИРЕ БИТКОИН-БАНКАМАТЫ.
2014 г.	Правительства всех стран стали пристально следить за Биткоином, а их главные финансовые институты публиковали свое мнение о Биткоин, а курс стабилизировался и в настоящее время котируется в районе 500\$.

Как было уже указано выше, система Биткоин была создана и реализована человеком или группой лиц, скрывающимися под псевдонимом Сатоши Накамото 4 февраля 2009 г., и, таким образом, вся история

криптовалюта началась лишь 6 лет назад, а распространение начала получать только полтора-два года назад. В связи с таким молодым возрастом Биткоин сложно объективно оценить, ведь одновременно с тем, что эта система имеет колоссальный потенциал, о ней мало известно в массах.

В начале своего становления курс Биткоина по отношению к доллару был очень волатилен и в своем большинстве зависел от спроса и предложения, иными словами от спекуляций на биржах, где обменивают фиатные деньги на криптовалюту. Это объясняется тем, что в настоящее время Биткоин принимает небольшое количество предпринимателей и зайдя в магазин булку хлеба или пакет молока вы, конечно же, не купите.

Но за прошедшие, 2013-2014 года, число компаний принимающих Биткоин выросло более чем в десятки раз.

На современном этапе с их помощью можно получить уже внушительный список товаров и услуг, начиная с обеда в сети быстрого питания Subway, и заканчивая оплатой полета в космос от Virgin Galactik, и рынок неуклонно расширяется, а с его расширением происходит и стабилизация курса, что, в свою очередь, будет толкать все новых и новых игроков на рынок, благодаря чему Биткоин будет проникать во все сферы жизни. Тем более что безопасность системы не вызывает сомнений, в подтверждение можно привести пример Дэна Камински, сейчас консультант по информационной безопасности, а в прошлом всемирно известный хакер: он признался, что в 2011 году впервые узнал о системе Биткоин и из спортивного интереса пытался ее взломать. Потерпев несколько неудач, он так и не смог найти уязвимостей в системе [3].

С момента появления криптовалюты и до недавнего времени, она развивалась лишь в интернет-сообществе, но начиная с 2013 г. о ней заговорили и на государственном уровне во многих странах, прежде всего, это было связано с повышением курса на волне кризиса банковской системы Кипра. Тогда в Биткоин начали поступать первые действительно внушительные инвестиции и тут началось...

Центробанки стран один за другим публиковали свое мнение о криптовалюте: одни советовали воздержаться от ее использования, другие говорили, что ее стоит развивать, третьи - что контролировать. Высказывались все, в стороне остался только самый ленивый.

Так, Министерство финансов ФРГ сделало заявление о том, что Биткоин не может быть классифицирован как электронная или иностранная валюта, а больше подходит под определение «частные деньги», с помощью которых могут осуществляться многосторонние клиринговые операции [4].

А вот Национальный банк Хорватии считает, что Биткоин является законным в Хорватии, но его не следует рассматривать как электронные деньги, хотя он имеет лишь некоторые сходства с ними. В соответствии с национальным законодательством, криптовалюты могут легально

использоваться в стране, хотя не могут считаться законным платёжным средством, то есть продавцы не обязаны их принимать в Хорватии наравне с местной валютой [5].

В конце 2013 г. Народный банк Китая запретил всем финансовым учреждениям проводить операции с Биткоином, и в то же время разрешил их всем физическим лицам, но уже в марте 2014 г. Китай значительно смягчил свои позиции по отношению к криптовалютам [5].

В США признают Биткоин: по классификации комиссии по финансовым преступлениям Биткоин считают виртуальной валютой и относят к «децентрализованным виртуальным валютам» [4].

Согласно существующему законодательству Японии, с продаж Bitcoin будет взиматься потребительский налог в размере 8%. Тем не менее, если Биткойны покупать у потребителей (даже через обменник), налог не собирается.

Японские власти постановили, что регулирование для продажи, покупки и обмена Биткойнов не является обязательным [6].

Так или иначе регулировать или запретить криптовалюту невозможно, по простой причине – ее поддерживают миллионы майнеров по всему миру и в настоящий момент не существует механизма, который бы запрещал или ограничивал использование Биткоина, по крайней мере, для частных лиц. Так что все эти заявления – это лишь индикатор интереса и развития криптовалюты, и он показывает очень хорошую динамику.

Что касается России, то в начале 2014 года Центральный Банк РФ так же опубликовал заявление по поводу криптовалют, в котором предупредил юридических лиц, о том, что использование Биткоина будет рассматриваться как потенциальная вовлеченность в осуществление сомнительных операций в соответствии с законодательством о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, частным лицам просто посоветовали воздержаться от использования сети Биткоин [4].

В этом году в Москве состоялось первое крупное мероприятие в истории российской индустрии виртуальной криптовалюты – Bitcoin Conference Russia. В конференции приняли участие ведущие российские и зарубежные специалисты. В ходе этой конференции было озвучено, что на данный момент в России насчитывается 404 502 пользователя системы Биткоин и это пятое место в глобальном рейтинге по этому показателю. Цифра эта не окончательна и ежедневно возрастает [7].

Биржа криптовалют BTC-e, крупнейшая русскоязычная биржа и третья в мире в настоящий день совершает ежедневно торги объёмом 43 000 Биткойнов или 18 млн. долл. и это только по паре BTC\USD [8]. Количество транзакций в день в сети Биткоин за последние полгода варьируется от 50 до 70 тысяч, а их объем достигает 1 млн Биткойнов или примерно 450 млн.

долл. Среднее время подтверждения транзакций составляет от 5 до 15 минут [9].

По всему миру уже функционируют сотни Биткоин банкоматов, сотни компаний принимают оплату в Биткоинах, на территории России уже существует третья по объёмам торгов в мире биржа криптовалют, все это создает довольно объемную и удобную инфраструктуру, которую уже можно использовать. К сожалению, опрос, проведенный аналитической компанией Reason-Rupe показал, что 56% опрошенных вообще ничего не знали о Биткоин, и только 19% сказали, что знакомы с криптовалютой. Однако, примечательно, что большинство тех, кто вообще ничего не знает о платформе Биткоин, хотят запретить виртуальную валюту [10].

Так или иначе, криптовалюта и, в частности, Биткоин – это инновация, это открытие, это новые технологии. На данный момент многое указывает на то, что в глобальной финансовой системе грядут изменения, они напрашиваются уже слишком долгое время. Нельзя с полной уверенностью утверждать, что эти изменения будут непосредственно связаны с криптовалютами в целом или Биткоином в частности, но невозможно отрицать тот факт, что благодаря ему было открыто множество новых горизонтов развития в финансовой сфере.

Сеть частных денег, созданная одним человеком, не имеющим никакого лобби или крупного капитала, смогла, меньше чем за 5 лет распространиться по всему миру и обрести миллионы пользователей. Это, прежде всего, говорит о том, что общество готово, ждет и ищет нечто подобное, существует спрос на подобные технологии.

За время существования Биткоин детальнейшим образом были рассмотрены многие юридические вопросы с точки зрения законодательств всех экономически активных стран. Решена масса проблем технического характера, связанная с доступностью, простотой, безопасностью и быстроедействием подобных механизмов.

И самое главное, был создан прецедент. Еще 10 лет назад некоторые аналитики говорили о том, что скоро наступит новый виток развития мировой экономики, что нынешняя денежная система уже изжила себя, что вскоре мировой валютой будут частные деньги одной из крупнейших мировых корпораций, таких как Google или Microsoft. Тогда это казалось, по меньшей мере, несерьезным, однако глядя на пример Биткоина, похожее развитие событий не кажется чем-то фантастичным.

Может показаться, что система Биткоин или нечто подобное – это что-то чужеродное, неестественное, то, что никогда не приживется и не станет частью повседневной жизни. Но не стоит забывать, что все началось лишь шесть лет назад, а для сравнения еще 20 лет назад интернет был точно такой же диковиной и непонятной технологией, каким сейчас большинство людей представляют себе Биткоин. Не так важно будет ли Биткоин

распространяться и дальше в таком виде или он уйдет в небытие, и появиться что-то новое, основанное на предыдущем опыте, сейчас важно то, что важность и ценность глобального эксперимента под названием Bitcoin, действительно трудно переоценить.

Использованные источники:

1. Lenta.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://lenta.ru/news/2014/01/20/verycharity> - 18.11.2014.
2. История Биткоинов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://tjournal.ru/paper/bitcoin-history> - 18.11.2014.
3. ХАКЕР [Электронный ресурс] // Википедия - свободная энциклопедия. – Режим доступа: URL: <http://xaker.ru/2013/04/15/60452> - 18.11.2014.
4. Bitcoin - Википедия [Электронный ресурс] // Википедия свободная энциклопедия. – Режим доступа: URL: <http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Bitcoin>. - 18.11.2014.
5. BitCoin: Правовой статус [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://gogetcoins.me/vse-o-BitCoins/pravovoy-status/> - 18.11.2014.
6. Регулирование Bitcoin в Японии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://bitcoinconf.ru/ru/regulirovanie-bitcoin-v-yaponii> - 18.11.2014.
7. Bitcoin Conference Russia - Биткоин конференция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.bitcoinconf.ru>. - 18.11.2014.
8. Биржа криптовалюты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://btc-e.com> - 18.11.2014.
9. Blockchain.info: Bitcoin Block Explorer [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.blockchain.info> - 18.11.2014.
10. Коинпульс - агрегатор новостей из мира криптовалют [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://coinpulse.ru/news/335> - 18.11.2014.
11. Bitcoin Forum: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.bitcointalk.org>. - 18.11.2014.

Зиннатуллина З.З.

студент

Шорохова А.А., к.ю.н.

доцент

Башкирский Государственный Аграрный Университет

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕГО СТРУКТУРА

Министерство финансов Российской Федерации (Минфин России) — федеральное министерство, обеспечивающее проведение единой финансовой политики, а также осуществляющее общее руководство в области организации финансов в Российской Федерации [2].

(Минфин России) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере бюджетной, налоговой, страховой, валютной, банковской деятельности, определения таможенной стоимости товаров, инвестирования средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии, организации и проведения лотерей, азартных игр, производства и оборота защищенной полиграфической продукции, финансового обеспечения государственной службы. Минфин осуществляет:

- 1) составление проекта федерального бюджета;
- 2) утверждение и ведение сводной бюджетной росписи федерального бюджета;
- 3) ведение учета операций по кассовому исполнению федерального бюджета, составление отчетности об исполнении федерального бюджета и консолидированного бюджета РФ;
- 4) организацию распределения доходов от уплаты федеральных налогов и сборов между уровнями бюджетной системы
- 5) управление средствами Резервного фонда РФ;
- 6) управление государственным долгом РФ;
- 7) ведение государственной долговой книги РФ и учет информации о долговых обязательствах, отраженных в соответствующих долговых книгах субъектов РФ и муниципальных образований;
- 8) выполнение функций эмитента государственных ценных бумаг
- 9) государственную регистрацию условий эмиссии и обращения государственных ценных бумаг субъектов РФ и муниципальных ценных бумаг;
- 10) организацию формирования и использования ценностей Государственного фонда драгоценных металлов и драгоценных камней РФ[1].

Министерство финансов РФ выделяют комплексным характером своих функций, направленных на разные стороны финансовой деятельности государства. Этот государственный орган исполнительной власти, обеспечивает проведение единой финансовой бюджетной и налоговой политики в России и координирует деятельность в этой сфере других федеральных органов исполнительной власти.

Осуществляя свои функции, Минфин России взаимодействует с другими органами исполнительной власти – федеральными, органами субъектов Федерации, органами местного самоуправления, а также общественными объединениями и иными организациями. Министерство финансов РФ возглавляет министр, Министр несет персональную ответственность за выполнение возложенных на министерство задач и осуществлением им своих функций. Министр имеет 16

заместителей назначаемых на должность и освобождаемых от нее Правительством РФ.

В Министерстве финансов РФ образуется коллегия в составе Министра. Члены коллегии, кроме лиц, входящих в ее состав по должности, утверждаются Правительством РФ. Коллегия рассматривает основные вопросы финансовой, бюджетной, налоговой и валютной политики, а так же другие наиболее важные вопросы деятельности Министерства. Решения коллегии реализуются, как правило, приказами Министерства РФ.

Структурными подразделениями Министерства финансов РФ являются департаменты по основным направлениям деятельности Министерства[1].

Для рассмотрения актуальных проблем теории финансов, вопросов внедрения в практику достижений науки при Министерстве финансов создается научный совет, в состав которого входят ученые и специалисты в области финансов и кредита.

Таким образом, среди всего многообразия органов, осуществляющих финансовый контроль, выделяется Министерство финансов РФ, которое не только разрабатывает финансовую политику страны, но и контролирует ее осуществление.

Основными задачами Минфина являются: осуществления контроля в процессе разработки федерального бюджета, контролирует поступление и расходование бюджетных средств и средств федеральных внебюджетных фондов, участвует в проведении валютного контроля, а также контролирует направление и использование государственных инвестиций.

Использованные источники:

1. Финансы: учебник для вузов/ Под. Ред. Проф. Л.А. Дробозиной - М.: 2010;
2. Финансовое право: Учебник/Под. ред. Е.Ю. Грачевой, Г.П. Толстопятенко. М., 2010.
3. Официальный сайт Министерства финансов [Электронный ресурс] <http://www.minfin.ru/ru/>

*Зозулич М.Ф.
преподаватель*

*Курский государственный университет
Россия, г. Курск*

СИСТЕМА ОПЕРАЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕМОНОПОЛИЗАЦИИ РЫНКА

Аннотация: В статье приведен состав оперативных инструментов демополизации экономики, позволяющие создать эффективную конкурентную среду среди хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: конкуренция, монополия, демополизация, экономика, оперативные инструменты.

Состав оперативных инструментов демонополизации может быть определен, исходя из принципа соответствия между указанными инструментами и выделенными ранее основными факторами монополизации. Данный подход позволяет обозначить следующие оперативные инструменты.

1. Бюджеты развития строительной отрасли. Идея формирования инвестиционных бюджетов продуктивно реализована в хозяйственной практике ряда развитых государств. Бюджет развития справедливо рассматривается как инструмент государственного регулирования, который, во-первых, обеспечивает достижение экономических и социальных целей, а, во-вторых, основывается преимущественно на рыночных принципах [1].

2. Предельные цены и тарифы, устанавливаемые по отношению к монополиям, функционирующим на строительном рынке. По имеющимся оценкам, давление естественных монополий на экономику Курской области имеет тенденцию к усилению. Это актуализирует задачу применения такого инструмента антимонополистического регулирования, как установление предельных цен и тарифов на продукцию естественных монополий.

3. Создание условий для проведения независимой экспертизы инвестиционных проектов, предназначенных для строительного рынка региона. Развитие конкурентной среды на рынках макрорегиона предполагает формирование конкурсной системы поддержки инвестиционных проектов, базирующейся на принципах равнодоступности, открытости и гласности, прозрачного механизма отбора и анализа инвестиционных проектов, нуждающихся в государственной поддержке, а также упрощения процедуры рассмотрения инвестиционных проектов на всех этапах. Это способствует росту инициативы деловых кругов, частных инвесторов, положительно влияет на инвестиционный имидж региона. Условия проведения экспертизы и конкурсного отбора инвестиционных проектов должны включать положения о независимости экспертизы, соответствующем составе экспертов, четких критериях отбора инвестиционных проектов. Основными критериями конкурсного отбора инвестиционных проектов могут быть: соответствие целей проекта приоритетным направлениям развития муниципального образования; социальная значимость проекта; роль проекта в решении задач, определенных федеральными и региональными программами, возможность привлечения ресурсов вышестоящих бюджетов; размеры участия инвестора в финансировании проекта собственными или иными внебюджетными средствами и др.

4. Процедуры банкротства по отношению к кризисным участникам строительного рынка. Функционирование института банкротства непосредственно связано с развитием конкурентной среды в экономике. Позволяя неблагополучным и убыточным компаниям продолжать свою

деятельность, кредиторы фактически предоставляют субсидии таким компаниям и воздвигают барьеры на пути новых участников рынка. Более того, процессы банкротства теоретически способствуют слому системы высококонцентрированного производства, которая сложилась в странах социализма в условиях командно- административной экономики.

5. Принудительная реорганизация участников рынков в соответствии с антимонопольным законодательством. Эта мера предусмотрена статьей 19 Федерального Закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» в отношении компаний, занимающих доминирующее положение на рынке и систематически нарушающих антимонопольное законодательство (а именно – наличие двух нарушений за 3 года). При принудительном разделении хозяйствующих субъектов возникает, прежде всего, необходимость в установлении доминирующего положения хозяйствующего субъекта на товарном рынке, что, в свою очередь, предполагает анализ конкурентной среды, в которой находится данный хозяйствующий субъект.

6. Соглашения между органами власти, крупнейшими участниками строительного рынка и общественными движениями о защите конкурентной среды. Главной задачей таких соглашений является гармонизация противоречивых интересов различных заинтересованных групп, оказывающих наибольшее влияние на развитие предприятий и рынка [3].

7. Разработка новых норм антимонопольного законодательства. Антимонопольное законодательство находится в настоящее время в стадии постоянного совершенствования, развития и дополнения. Вектор его трансформации связан с реализацией принципиально нового подхода к контролю монополистической деятельности, адаптированного к нормам европейского антимонопольного законодательства. В отношении определения монополистической деятельности указанный подход предполагает выделение тех ее видов, которые не требуют доказательства их негативного влияния на конкуренцию. К таким видам, в частности, следует отнести: установление, поддержание монопольно высоких (низких) цен; изъятие товаров из обращения; навязывание контрагенту условий договора, не выгодных для него или не относящихся к предмету договора; повышение, снижение или поддержание цен на аукционах и торгах; раздел рынка по территориальному принципу, по объему продаж или закупок, по ассортименту реализуемых товаров либо по кругу продавцов или покупателей (заказчиков) и пр [4].

8. Инвестиционная поддержка предприятий бизнеса, функционирующих в сфере влияния технологических монополий. Здесь роль государственных органов предполагает создание благоприятных условий доступа малого бизнеса к финансовым ресурсам, разработку условий кредитования субъектов малого предпринимательства с банками, формирование програм-

мы инвестиционной поддержки малого бизнеса, функционирующих в сфере влияния технологических монополий. Весьма важным, с практической точки зрения, представляется согласование указанных программ с существующими и готовящимися федеральными, отраслевыми и региональными программами.

9. Налоговые инструменты регулирования рынка. Диапазон применения налоговых инструментов в разные периоды развития государств зависит от состояния их экономики. В условиях кризиса и спада экономики роль указанных инструментов возрастает, при этом большое значение придается предотвращению социальной напряженности, достижению социального компромисса и тем самым снижению угрозы экономической безопасности. Особая роль при этом отводится прогрессивному налогообложению, посредством которого происходит перераспределение доходов и взимание налогов исходя из платежеспособности населения.

Реализация сформулированного комплекса мер позволит повысить эффективность антимонопольного регулирования в России и обеспечит создание конкурентной среды, в том числе, и в строительной отрасли.

Использованные источники:

1. Кашин В.А. Налоговая политика России на современном этапе // Финансы. – М., 2002. - № 9.
2. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестник российской Академии наук. - 2003. - № 5
3. Петров И.В. Демонополизация рынков в процессе воспроизводства экономической безопасности макрорегиона [Тескт]: дис. ... доктора экон. наук: 08.00.05/ Петров Игорь Валентинович. – Москва, 2006. – с. 331.
4. Материалы сайта Федеральной службы государственной статистики по Курской области. - <http://kurskstat.gks.ru/default.aspx>
5. Федеральная энергетическая комиссия. Аналитический доклад Правительству РФ «О влиянии цен и тарифов естественных монополий на экономику России и о мерах государственной тарифной политики в отношении естественных монополий на среднесрочную перспективу. - <http://fec.fstrf.ru/images/docladl.doc>.

Зорабян С.Э., к.ф.н.
доцент
кафедра региональной социологии и
моделирования социальных процессов
Бессарабова Ю. В.
студентка
направление конфликтологии
институт социологии и регионоведения ЮФУ
Россия, г. Ростов-на-Дону

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

В современных международных отношениях резко возрастает проблема информационной безопасности в контексте вызовов, рисков, угроз и сложностей, с которыми столкнулась Россия и мировое сообщество в XXI веке. Растущая уязвимость общественных институтов и средств массовой информации в современную эпоху привела к тому, что «эксплуатация» или манипуляция стали важнейшими составляющими социальной, культурной и политической трансформации, затрагивающей глубинные интересы личности и общества.

В настоящее время информация является главным фактором управления современным миром и основным ресурсом и инструментом власти. Информационная безопасность является одной из основных составляющих системы обеспечения национальной безопасности в целом, более того, она во многом определяет в современных условиях ее успешное функционирование.

В условиях глобализации усиливаются угрозы национальной безопасности Российской Федерации в информационной сфере. Серьезную опасность представляют собой стремление ряда стран к доминированию в мировом информационном пространстве, вытеснению России с внешнего и внутреннего информационного рынка; разработка рядом государств концепции информационных войн, предусматривающей создание средств опасного воздействия на информационные сферы других стран мира; нарушение нормального функционирования информационных и телекоммуникационных систем, а также сохранности информационных ресурсов, получении несанкционированного доступа к ним.

Следует отметить, что проблема обеспечения информационной безопасности в нашей стране длительное время не только не выдвигалась, но и фактически игнорировалась. При этом считалось, что путем тотальной секретности и различными ограничениями можно обеспечить информационную безопасность страны.

Только сейчас наше государство начинает ответственно подходить к проблеме определения и отстаивания жизненно важных интересов, реальных и потенциальных угроз в информационной сфере. Российская политическая

элита начинает осознавать необходимость решения проблем обеспечения информационной безопасности.

Сущность информационной безопасности большинством специалистов видится в невозможности нанесения вреда объекту защиты, его свойствам или деятельности по выполнению своих функций. В основополагающем документе в этой сфере – Доктрине информационной безопасности РФ – под информационной безопасностью «понимается состояние защищенности ее национальных интересов в информационной сфере, определяющихся совокупностью сбалансированных интересов личности, общества и государства». Такая формулировка нашла свое место в Доктрине несмотря на то, что термины "защищенность", "интересы" и другие являются неопределенными и расплывчатыми.

Многие зарубежные социологи и политологи активно исследуют вопросы информационного противоборства и информационной безопасности. Среди наиболее известных трудов можно отметить работы Д. Альбертса, Г.С. Джоуэта, М. Либицки, Д.А. Мальтизи, Р.Д. Маклорина, Р.Л. Пфальцграфа, А. Шафрански, Р.Х. Шульца, А. Эдельштейна, и других где рассматриваются различные аспекты влияния информации на политические, экономические, военные и культурные процессы в современных международных отношениях.

Проблемы обеспечения информационной безопасности федеральными органами законодательной и исполнительной власти Российской Федерации, политическим руководством страны, учеными и практиками воспринимаются как одни из наиболее актуальных и жизненно важных для современного состояния и перспектив развития российской государственности, демократии, гарантий защиты интересов общества и личности. Социально-политическая рефлексия данных проблем в значительной степени определяется динамикой современных политических процессов, связанных с формированием нового миропорядка, объективными процессами изменения роли и места России на мировой политической арене, происходящими на фоне кризисных явлений в ходе модернизации Российского государства, в том числе и в информационной сфере.

Информационная безопасность - сложное системное, многоуровневое явление, на состояние и перспективы развития которого оказывают непосредственное воздействие внешние и внутренние факторы.

Вопрос об обеспечении информационной безопасности актуален в той или иной степени для всех государств мира. Однако удельный вес инженерно-технических и аппаратно-программных методов обеспечения национальной безопасности у различных государств неодинаков и зависит от целого комплекса условий, связанных с уровнем социально-экономического развития, вероятностью внутренних и внешних угроз,

характером отношений с сопредельными государствами и геополитическими центрами.

Сложность проблемы обеспечения национальных интересов обуславливает необходимость постоянного развития и совершенствования системы национальной безопасности.

Весь комплекс задач, с которыми сталкивается Россия, как на международной арене, так и во внутренней жизни, создает широкий спектр внутренних и внешних угроз национальной безопасности страны.

Россия - слабый участник международной экономической конкуренции, поэтому вызванное глобализацией обострение конкуренции оказывает на нее преимущественно негативное влияние.

В настоящее время проблема информационной безопасности стоит настолько остро, поскольку значительно возросла роль накопления, обработки и распространения информации, в частности, в принятии стратегических решений, увеличилось количество субъектов информационных отношений и потребителей информации. Информация играет все большую роль в процессе жизнедеятельности человека. Об этом свидетельствует хотя бы тот факт, что средства массовой информации часто называют четвертой властью (наряду с законодательной, исполнительной и судебной).

Роль и значение информационной безопасности государства возрастают, и ее обеспечение должно занять подобающее место в политике государства, в том числе и военной. Информация стала фактором, способным привести к крупномасштабным авариям, военным конфликтам и поражению в них, дезорганизовать государственное управление, финансовую систему, работу научных центров. И чем выше уровень интеллектуализации и информатизации общества, тем надежнее его информационная безопасность.

*Зорабян С.Э., к.ф.н.
доцент*

*кафедра региональной социологии и
моделирования социальных процессов
Валитова Е.Р.*

*студент
направление конфликтологии
институт социологии и регионоведения ЮФУ
Россия, г. Ростов-на-Дону*

КРИТЕРИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ

Риск существует одновременно с опасностями, процессами их проявления и эффектами. Люди, признавая риск, должны признавать величину и неравенство распределения последствий. Риск - вероятность

опасного события. Риск - более широкое (или более глубокое) понятие, чем просто вероятность: риск сочетает в себе вероятность некоторого события и некоторые характеристики этого события, делающие его опасным. Возможны и количественные, и качественные критерии опасности. При этом все один из способов регуляции риска состоит в изменении параметров каждого из элементов цепи. Вообще говоря, снижение риска зависит от модификации элементов в рассмотренной выше цепи. Другой способ минимизации риска – это изменение поведения людей. Такая модификация возможна путем поощрения выбора более безопасных или новых альтернатив действия. В этом случае, изменение возможно:

а) путем предписывания обязательных стандартов и правил, снижающих риск;

б) путем преобразования мотивации;

в) через распространение информации о риске.

В условиях переходной экономики ущерб от рисков любого характера влияет на социально-экономический потенциал страны. В связи с этим социальные риски учитываются различными субъектами в жизнедеятельности. Особенно важен процесс определения и минимизации социального риска в производственной деятельности, которая является основой для достижения качественных сдвигов.

Чтобы преодолеть возможности возникновения социальных рисков, необходимо с большим вниманием, чем это делалось до сих пор, рассматривать особенности формирования конкурентного страхового рынка в переходной экономике страны.

В развитых странах современного мира общественное производство богатств постоянно сопровождается общественным производством рисков, причём второе нарастает. Это следствие стремительно растущих в процессе модернизации производительных сил. Риски и связанные с ними потенциалы самоуничтожения приобретают невиданный доныне размах. Социальные позиции и конфликты общества, «распределяющего богатства», рано или поздно в процессе непрерывной модернизации начинают пересекаться с позициями и конфликтами общества, «распределяющего риски». Именно благодаря отрицанию и невосприимчивости рисков возникает объективная общность глобальной опасности.

Общество риска - это общество науки, коммуникативных и информационных средств. В нём обнаруживаются новые противоречия между теми, кто производит риски, и теми, кто их потребляет. Большинство исследователей сходятся в том, что кризис, поразивший современное общество и его культуру, затронул все пласты человеческой жизни. В связи с этим формирующаяся модель современного мира в качестве центральной выдвигает проблему риска, с которым все чаще сталкивается человек. В последние годы ученые, осуществляющие анализ

современного состояния общества и роли традиции в нем, влияния последней на процесс идентичности все чаще обращаются к проблеме риска. Оценка риска и готовность принять риск – это проблема не только ментальная, но прежде всего - социальная. Э. Гидденс, в частности, считает, что именно рост человеческого знания обуславливает то, что многое в современном обществе воспринимается как лишенное своей определенности. У. Бек формулирует эту идею более определенно: не незнание, но именно знание представляет в наше время источник опасности. Э. Гидденс также считает, что в традиционных культурах концепции риска не существовало. Данная концепция предполагает наличие общества, которое активно пытается порвать со своим собственным прошлым, - а это является главной характеристикой индустриальной цивилизации нового и новейшего времени.

Сегодня риск приобретает новое, специфическое значение. Риск считался способом регулирования будущего, однако оказалось, что попытки общества поставить будущее под контроль обернулось против самого общества, заставляя его искать другие пути для того, чтобы справиться с неопределенностью. Риск глубоко внедрился в нашу повседневную жизнь. Глобализация же приводит к тому, что людям приходится иметь дело со множеством новых ситуаций, связанных с риском. Современность, отмечает он, порождает новые виды риска, параметры которого в принципе были неведомы в предыдущие эпохи. Эти параметры, включают риски, имеющие огромные последствия; риски, происходящие от глобализирующегося характера социальных систем современности. В результате ослабление влияния традиций и обычаев в мировом масштабе приводит к изменению основы самоидентификации.

В более традиционных условиях идентификация человека как личности поддерживалась за счет стабильности социального положения индивида. В наши же дни, когда традиции теряют свою силу, человек гораздо активнее, чем раньше, вынужден создавать и воссоздавать собственную идентичность. Риск и традиция становятся двумя полюсами в рассмотрении многих современных процессов, происходящих в обществе. С одной стороны, нарушение традиции, отказ от нее – это всегда риск, кроме того, риск – это то, что разрушает традицию. С другой стороны, традиция предстает как нечто стабильное, как один из неизменных ориентиров в обществе, в котором все больше господствует риск, которое все больше насыщается неопределенностью.

Глобальный экономический и финансовый кризис, ставший кризисом системным, еще более актуализировал попытки комплексного осмысления перспектив общественного развития. Происходящие в мире изменения вновь продемонстрировали, что общество, в котором мы живем – это (по определению У. Бека) общество риска, причем риска постоянного и

нарастающего. Характеризуя отличия между индустриальным обществом и обществом риска, У.Бек подчеркивает, что это различие не заключается и не совпадает с различием между «логикой» производства богатства и «логикой» производства и распределения рисков, а вытекает из того, что *опрокидывается соотношение приоритетов*. Понятие общества риска, по его мнению, утверждает *несравнимость* распределения богатства и рисков, а также *конкуренцию* их «логик».

Системные изменения, коснувшиеся и самого общества, и человека, но, главным образом, изменения взаимоотношений между индивидом и обществом, тенденция к социальной фрагментации выделяются современной теорией в качестве главных причин, породивших «сознание риска» и его глубокую укорененность во всех областях человеческой жизнедеятельности.

Зорабян С.Э., к.ф.н.
доцент

**кафедра региональной социологии и
моделирования социальных процессов**

Фальковская Н.С.
студент

**направление конфликтологии
институт социологии и регионоведения ЮФУ
Россия, г. Ростов-на-Дону**

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ПРОЦЕССОВ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Общество не может разумно развиваться, не анализируя себя, различные стороны своей деятельности. Чтобы этот анализ был эффективным, он должен опираться на точные, объективные данные. Объективно необходимыми становятся различные методы анализа качественного содержания процессов в социальной сфере.

Моделирование выявляет негативные тенденции, определяет позитивные пути решения проблем, предлагает альтернативные варианты. При этом многое зависит от цели и способа моделирования, объекта, имеющейся информации, владения методикой, уровня компетентности.

Модель должна удовлетворять требованиям, обеспечивать возможность включения достаточно широкого диапазона изменений и быть достаточно абстрактной, чтобы допускать варьирование. Модель должна обеспечивать получение новой полезной информации о социальном процессе.

Одним из важнейших процессов происходящих сегодня является процесс глобализации.

Анализ макропроцессов требует новых, нетрадиционных подходов. Процессы, как правило, взаимообратимы, подразделяются на центростремительные, внутренне ориентированные и центробежные,

ориентированные вовне. Важным этапом становится моделирование, особенно таких мировых процессов как глобализация. Дальнейшее движение в заданном сегодняшней глобализацией направлении невозможно.

Мир постоянно движем, и модель не только описывает или объясняет, но содержит в себе то направление действий, которое является наиболее оптимальным с точки зрения разных стран. Финансовый кризис - это многомерная проблема, которую нельзя предотвратить только экономическими мерами.

Ключевым понятием при конструировании моделей является понятие инвариантности к различным преобразованиям. Каждая культура задает определенное преобразование всего происходящего, попадающего в ее поле зрения. Она перерабатывает всю информацию в свои культурные понятия, оценки, установки и действия. Мы опираемся на некие интуитивные модели, выстроенные в рамках данной культуры. Но когда мы переходим из одной культуры в другую, наши локальные модели оказываются недостаточными. Вследствие этого, наши оценки и суждения становятся более сбалансированными, а модели, на которые мы опираемся - более объективными и менее подверженными опровержениям, т.е. более инвариантными. При этом усложняется модель.

Инвариантность по отношению к культурам не означает выход за пределы культуры. Сама инвариантность находится в постоянном изменении. Процесс глобализации как он предстает в своей сегодняшней фазе сопровождается развитием новых социально-политических, экономических и идеологических тенденций. Глобализация - это процесс, имеющий много различных стадий. Множество субъектов продвигают и воплощают этот процесс - международные организации МВФ, МБ, ВТО, региональные организации, транснациональные корпорации и можно рассматривать в таких аспектах: как экономическую, политическую, коммуникационную и культурно-моральную глобализацию. Глобализация прежде всего, экономический процесс, стремление к нахождению новых рынков сбыта и дешевой рабочей силы.

Торговую глобализацию опережает финансовая, где более быстрыми темпами осуществляется переток капиталов и инвестирование в глобальную экономику.

Происходит компрессия пространства и времени, усиливается интенсификация социальных отношений, интеграция всего трудового процесса.

Система международных отношений вступила в сложный, конфликтный период, который характеризуется такими тенденциями, как: тотальная глобализация мировой политики, являющаяся следствием прежде

всего глобализации экономических процессов, средств связи и коммуникаций.

Перераспределение мировых ресурсов и изменение условий доступа к ним становятся для ведущих мировых стран важнейшими факторами внутренней стабильности и разрешения внутренних проблем. Регионализация ведет к тому, что возрастает неопределенность и неуправляемость глобальных процессов, что выражается, в частности, в деградации таких институтов как ООН, НАТО, СБСЕ и т.д. Усложняются правила глобального геополитического взаимодействия.

В процессе практической реализации любых социальных мер возможны альтернативные подходы, непредвиденные ситуации, что предполагает множество вариантов моделей. Каждая модель может представлять собой один из вариантов развития системы. Отсюда модели, с одной стороны, отражают протекание процесса в настоящем, с другой стороны помогают познать, как они будут протекать в будущем. Но множество вариантов развития создают проблемные ситуации. Проблемная ситуация есть основа всякого анализа, именно она является и предметом моделирования.

Глобализацию можно еще определить как одну из моделей формирования единого общемирового финансово - информационного пространства, как бы интеграцию каналов информационной связи. Этот аспект глобализации обязан информационной революции в начале 90-х годов и таким ее инструментам как Интернет, глобальное телевидение. Но главным содержанием информационной революции, которая началась в 90-х годах, стало изменение предметов труда.

Внутри каждого общества происходит формирование слоя информаторов, которые, используя современные информационные технологии, занимаются формированием сознания общества и создают определенную модель происходящего. Новые технологии качественно изменяют главные ресурсы развития. Появление новых технологий означает, что главным ресурсом и результатом успеха являются уже не деньги, как это было на протяжении многих сотен лет, а новые технологии. Появилась новая технологическая пирамида. Она включает в себя помимо производства товаров внизу и производства новых технологий наверху, еще и создание новых технологических принципов, новой модели социального развития. Возможности же развития старой модели исчерпываются, и дорогу начинает пробивать себе новая модель развития общества. Таким образом, принципиальное значение для успехов новой модели развития мира имеет процесс информатизации и коренного преобразования управления во всех сферах.

*Зубаирова М.Ш.
студент 2 курса 1 гр.
«Бухгалтерский учет и аудит»*

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

СОВРЕМЕННАЯ КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА РФ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Банковская система – это совокупность банков, банковской инфраструктуры, банковского законодательства и банковского рынка, находящихся в тесном взаимодействии друг с другом и с внешней средой.

Банковская система сегодня – одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Развитие банков и товарного производства и обращения исторически шло параллельно и тесно переплеталось. При этом банки, выступая посредниками в перераспределении капиталов, существенно повышают общую эффективность производства[3].

Формирование банковской системы, соответствующей развитой рыночной экономике, в РФ началось с 1987 г. и в дальнейшем сопровождалось ростом числа коммерческих банков.

Современная банковская система РФ функционирует в соответствии с Конституцией РФ, двумя специализированными федеральными законами: «О банках и банковской деятельности в РСФСР» № 396-1 1990 г. в редакции закона 1996 г. № 17-ФЗ с последующими дополнениями и изменениями и Законом «О Центральном банке РФ (Банке России)» от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ с учетом дополнений и изменений, а также Гражданским кодексом и другими нормативными актами.

Российская банковская система – двухуровневая. На первом уровне находится Центральный банк (Банк России), который работает в основном с кредитными организациями (исключения составляют структурные единицы Федерального казначейства), на втором – коммерческие банки и небанковские кредитные организации.

Кредитная организация – это юридическое лицо, которое для извлечения прибыли, как основной цели своей деятельности, на основании лицензии ЦБР имеет право осуществлять банковские операции.

Число кредитных организаций в России неуклонно изменяется. На 01.07.05 в РФ функционировала 1281 кредитная организация; на 01.07.06 – 1221; а по состоянию на 01.09.09 зарегистрировано 1228 кредитных организаций (действующих – 1080), из них 1172 банка, 56 НКО, филиалов – 3505.

Кредитные организации не отвечают по обязательствам государства, а государство не отвечает по обязательствам кредитных организаций, кроме случаев, когда государство само приняло на себя такие обязательства.

В соответствии с законодательством банк – это кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлекать во вклады денежные средства физических и юридических лиц; размещать указанные средства от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности; открывать и вести банковские счета физических и юридических лиц.

К банковским операциям относятся:

- привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);
- размещение привлеченных средств от своего имени и за свой счет;
- открытие и ведение банковских счетов;
- осуществление расчетов;
- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- купля-продажа иностранной валюты;
- привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- выдача банковских гарантий.

Кроме того, банки вправе осуществлять следующие сделки:

- выдачу поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;
- приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме;
- доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами;
- осуществление операций с драгоценными металлами и камнями;
- предоставление в аренду специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей;
- лизинговые операции;
- оказание консультационных и информационных услуг.

Банкам запрещается заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью.

Небанковская кредитная организация – это кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции.

Банк России подотчетен Государственной Думе РФ, которая:

- назначает на должность и освобождает от должности Председателя ЦБР по представлению Президента РФ;
- назначает на должность и освобождает от должности членов Совета директоров ЦБР по представлению Председателя ЦБР, согласованному с Президентом РФ;

- направляет и отзывает представителей Государственной Думы в Национальном банковском совете в рамках своей квоты;
- рассматривает основные направления единой государственной денежно-кредитной политики и принимает по ним решение;
- рассматривает годовой отчет Банка и принимает по нему решение;
- принимает решение о проверке Счетной палатой РФ финансово-хозяйственной деятельности ЦБР, его структурных подразделений и учреждений. Такое решение может быть принято только на основании предложения Национального банковского совета;
- поводит парламентские слушания о деятельности Банка России с участием его представителей;
- заслушивает доклады Председателя ЦБР о деятельности Банка (при представлении годового отчета и основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики).

В пределах, разрешенных Конституцией и законами, Банк России независим в своей деятельности. Федеральные органы государственной власти и другие органы власти не имеют права вмешиваться в его деятельность. Более того, нормативные акты, изданные ЦБ РФ в пределах его компетенции, обязательны для федеральных органов государственной власти.

Высшим органом ЦБ является совет директоров – коллегиальный орган, определяющий основные направления деятельности Банка России и осуществляющий руководство и управление Банком России. В него входит председатель Банка России и 12 членов, которые должны работать в банке на постоянной основе.

Возглавляет совет директоров Председатель Банка России, который назначается Государственной Думой на четыре года по представлению Президента Российской Федерации. Одно и то же лицо не имеет права занимать эту должность более трёх сроков подряд.

Национальный банковский совет – коллегиальный орган Банка. В состав Совета входят 12 человек, из которых двое направляются Советом Федерации из числа его членов, трое – Государственной Думой из числа ее депутатов, трое – Президентом РФ, трое – Правительством РФ. В состав Национального банковского совета входит также Председатель Банка России.

Коммерческие банки

С одной стороны, банк, как и любое другое предприятие, создается для удовлетворения интересов собственника банка (акционеров) и общественных интересов (клиентуры). С другой стороны, банк – это предприятие особого вида, которое организует и осуществляет движение ссудного капитала, обеспечивая получение прибыли собственникам банка.

Коммерческие банки можно классифицировать по ряду признаков.

1. По характеру собственности:

-  – государственные;
-  – акционерные;
-  – кооперативные;
-  – частные;
-  – муниципальные;
-  – смешанные;

2. по видам операций:

- – универсальные;
- – специализированные;

3. по территориальному признаку:

- – международные;
- – республиканские;
- – региональные;
- – обслуживающие несколько регионов страны;

4. по отраслевой ориентации:

- – промышленные;
- – сельскохозяйственные;
- – строительные;
- – торговые

Основными функциями банков являются:

- ✓ – мобилизация временно свободных денежных средств и превращение их в капитал;
- ✓ – кредитование предприятий, государства и населения;
- ✓ – выпуск кредитных орудий обращения (кредитных денег);
- ✓ – осуществление расчетов и платежей в хозяйстве;
- ✓ – эмиссионно-учредительская деятельность;
- ✓ – консультирование, предоставление экономической и финансовой информации.

Банковские операции могут проводиться как в рублях, так и в валюте при наличии соответствующей лицензии Центрального банка. Внутренняя лицензия дает право на:

1. ведение счетов в иностранных валютах клиентах банка, при условии открытия коммерческим банком корреспондентского счета в кредитном учреждении обладающим генеральной лицензией;

2. проведение расчетов, связанных с экспортно-импортными операциями клиентов банка в форме документального аккредитива, банковского перевода;

3. привлечение и размещение средств в иностранных валютах в форме кредитов, депозитов, вкладов, а также выдачу гарантии в пользу клиента в иностранной валюте (в пределах собственных валютных средств),

4. посредничество на комиссионной основе при обмене средств валютных клиентов банка.

Генеральная лицензия дает возможность коммерческому банку устанавливать прямые корреспондентские отношения с иностранными банками. Коммерческие банки, имеющие генеральную лицензию, могут открывать корреспондентские счета для проведения валютных операций другим коммерческим банком.

Парабанковская система РФ

Парабанковская система РФ включает в себя кредитные союзы, инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды.

Кредитные союзы стали неотъемлемой частью финансовой системы, дополняющей банковскую систему, они взяли на себя функцию обслуживания финансов домашнего хозяйства и тем самым дополнили банковскую систему. По своей социально-экономической природе кредитный союз представляет собой потребительский кооператив, члены которого объединяют свои сбережения в общий фонд, из чего они обеспечивают себя дешевым и легкодоступным кредитом.

Инвестиционные фонды

На современном этапе произошло возрождение некогда популярных паевых инвестиционных фондов (ПИФ).

Образуется он за счет аккумуляирования средств участников с последующим их инвестированием в различные финансовые активы. Данный фонд не является юридическим лицом. Доверительное управление им в интересах инвесторов осуществляет управляющая компания паевого инвестиционного фонда.

Согласно российскому законодательству ПИФ может быть открытым или интервальным

Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) являются некоммерческими организациями социального образования.

Специфической особенностью НПФ является чрезвычайно долгосрочный характер его финансовых отношений с вкладчиками и участниками.

Негосударственное пенсионное обеспечение позволяет работнику предприятия или иному физическому лицу получать дополнительную пенсию за счет добровольных пенсионных или страховых взносов самого работника либо третьих лиц в его пользу. Оно осуществляется независимо от системы государственного пенсионного обеспечения.

*Зубайруева Х.М.
студент 4курса 3 группы
Кадиева З.У.
студент 4курса 3 группы
Финансово – экономический факультет
Алиева Н.У.
руководитель
Дагестанский Государственный
Институт Народного Хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г.Махачкала*

ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЗАТРАТНЫХ ФИЛИАЛОВ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Аннотация: В статье описаны вопросы оценки финансового состояния энергетических компаний.

Ключевые слова: финансовое состояние, электроэнергия, вероятное значение, компания.

Не секрет, что анализ финансового состояния предприятия направлен на выявление сильных и слабых сторон его деятельности. Также аналитическая информация может быть использована менеджерами для прогнозирования будущих результатов деятельности предприятия с целью повышения его эффективности.

Однако, проведение полноценной оценки финансового состояния затратных филиалов энергетических компаний (ТЭЦ, ГРЭС, ГЭС, электрические и тепловые сети) связано с рядом трудностей, основной из которых является отсутствие у данных предприятий отдельного заверченного баланса и прочей финансовой отчетности (отсутствует реализация продукции или оказание услуг основного производства). Таким образом, формальная оценка по основным финансовым коэффициентам (в расчете которых участвует прибыль или выручка) приведет нас к выводу о несостоятельности данного предприятия, что является, по меньшей мере, некорректным.

С целью решения данной проблемы затратным филиалам энергетических компаний предлагается осуществлять моделирование вероятного значения (термин «вероятное значение» введен в связи с тем, что значения данных показателей определяются расчетным путем и не могут быть напрямую подтверждены финансовой отчетностью предприятия - филиала):

- 1) выручки за отчетный период по филиалу;
- 2) полной себестоимости производства продукции, оказания услуг за отчетный период по филиалу;
- 3) прибыли до налогообложения за отчетный период по филиалу;
- 4) чистой прибыли за отчетный период по филиалу.

Применение полученных вероятных значений выручки, прибыли до налогообложения и чистой прибыли при оценке финансового состояния затратного филиала даст в целом корректный результат.[1]

Расчет данных значений основан на гипотетическом предположении: «Какие были бы данные показатели, если бы функции по сбыту энергии, общей диспетчеризации и управлению были возложены на сам филиал?».

Рассмотрим подробно все предлагаемые этапы моделирования.

1. Моделирование вероятного значения выручки за отчетный период по филиалу.

В данном случае необходимо рассмотрение двух вариантов: а – применительно к генерирующим энергетическим предприятиям (ТЭЦ, ГРЭС, ГЭС); б – применительно к сетевым предприятиям (электрические и тепловые сети).

Условный пример такого распределения приведен в табл.1; 2.

Таблица 1

Условный пример распределения затрат в отпускном тарифе на электрическую энергию

	Затраты,заложенные в тарифе млн.руб.	Поправочный коэффициент	Значение поправочного коэффициента
Производство электрической энергии	8500	a_e	0,85
Передача электрической энергии	1500	b_e	0,15
Итого	10000		1

Таблица 2

Условный пример распределения затрат в отпускном тарифе на тепловую энергию

	Затраты,заложенные в тарифе млн.руб.	Поправочный коэффициент	Значение поправочного коэффициента
Производство тепловой энергии	7900	a_t	0,79
Передача тепловой энергии	2100	b_t	0,21
Итого	10000		1

2. Моделирование вероятного значения полной себестоимости производства продукции, оказания услуг за отчетный период по филиалу.

В данном случае сначала необходимо определить суммы затрат на производство для генерирующих предприятий и затраты на передачу для сетевых предприятий. Это осуществляется по следующим формулам:

для генерирующего предприятия.

Затем на основании того же гипотетического предположения: «Какой бы был данный показатель, если бы функции по сбыту энергии, общей диспетчеризации и управлению были возложены на соответствующий

филиал?» необходимо учесть, что затраты на осуществление данных функций филиал не несет.[2]

Для учета данного обстоятельства предлагается вводить условные повышающие коэффициенты к значениям S_{gz} , S_{gm} (для генерирующих филиалов), S_{pz} (для электрических сетей), S_{pm} (для тепловых сетей), которые будут учитывать увеличение затрат на производство и передачу тепловой и электрической энергии каждого филиала. Данные коэффициенты предлагается рассчитывать централизованно в управлении энергетической компании по каждому филиалу отдельно.

3. Моделирование вероятного значения прибыли до налогообложения за отчетный период по филиалу. Осуществляется по следующей формуле:

$$P_n = V - S_{n...}, (17)$$

где P_n – вероятное значение прибыли до налогообложения, руб; V – вероятное значение выручки по филиалу, руб.; $S_{n...}$ – вероятное значение полной себестоимости по филиалу, руб.

4. Моделирования вероятного значения чистой прибыли за отчетный период по филиалу.

Определяется как вероятное значение прибыли до налогообложения по филиалу за вычетом налога на прибыль. При этом прочими возможными нюансами хозяйственной деятельности предлагается пренебречь.

Таким образом, смоделировав недостающие основные показатели эффективности деятельности предприятия, требуемые для анализа финансового состояния филиала, мы можем произвести его полноценную оценку.[3]

Использованные источники:

1. Белобров Владимир Перспективы энергорынка в России // ЭнергоРынок. - 2004. - № 6 (07). - С. 6-11.
2. Макаров Александр Анализ конъюнктуры рынков тепла // ЭнергоРынок. - 2005. - № 5 (06). - С. 30-34.
3. Светлов Константин Оценка конкурентоспособности централизованного теплоснабжения в современных российских условиях № 7 (20) / 2005.

Зубкова Е.Н.

студент 2го курса

Тахумова О.В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Северо-Кавказский федеральный университет

Россия, г. Ставрополь

НЭП КАК ОДИН ИЗ ВОЗМОЖНЫХ ПУТЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СССР

Аннотация: Процесс глобализации сопровождается усилением процессов во всех отраслях экономики, важнейшим фактором которых

является научно техническая революция. В работе приводится пример влияния научных достижений в ретроспективном анализе.

Ключевые слова: научно-техническая революция, экономика, рост.

После окончания Гражданской войны экономика молодого СССР находилась, несомненно, в плачевном состоянии. Городское население чувствовало острую нехватку продовольствия, сельские же жители оказались перед разрушенным войной хозяйством. Политика «военного коммунизма», такая необходимая в период Гражданской войны, стала настоящим бедствием для экономики послевоенного периода, сделав ее односторонней и тормозя всякой развитие. Промышленный сектор был разрушен и разграблен. Сырье для производства было в остром дефиците. Начался отток промышленных рабочих в деревню, что не могло не отразиться негативно на рынке труда того времени. Инфляция нарастала. Товарно-денежные отношения практически были уничтожены «военным коммунизмом». Весь этот кризис буквально требовал экономических преобразований, которые и вылились в новое для СССР явление – НЭП(1921-1928)

Вначале НЭП рассматривался советской властью как некоторые временные отступления от политики «военного коммунизма». Однако, как оказалось, они слишком сильно противоречили старому экономическому порядку, да и нет ничего более постоянного, чем временное.

В 1921 г. на X съезде РКП (б) продразверстка, ужасавшая советский народ беспощадностью, была заменена продналогом. Это событие является отправной точкой НЭПа, который обрел рыночно-административную конструкцию. В ряде отраслей экономики был осуществлен возврат к госкапитализму. Разорванные связи между промышленностью и аграрным сектором начали восстанавливаться. Важным шагом стало восстановление товарно-денежных отношений через проведение частичной денационализации средней промышленности, обращение к хозрасчету, отказ от трудовых мобилизации и уравниательства в оплате труда, создание отдельных крупных некапиталистических предприятий. В проведении реформы финансово-денежной системы приняли участие опытные дореволюционные финансисты: Н. Кутлер, В. Тарновский, профессора Л. Юровский, П. Гензель, А. Соколов, З. Каценеленбаум, С. Фолькнер, Н. Шапошников, Н. Некрасов, А. Мануйлов. Была восстановлена система прямых и косвенных налогов (промысловый, подоходный, акцизы, налог на товары массового потребления). В соответствии с декретом СНК начался выпуск конвертируемой советской валюты — «червонца» (он был приравнен к 1 золотнику — 7,74234 г.). Предназначался червонец для обслуживания кредитных операций Госбанка, промышленности, оптовой торговли. В аграрном секторе наблюдалось развитие форм кооперации (объединение 6,5 млн. крестьянских хозяйств): сельхозкоммун, артели, ТОЗы, совхозы. В

промышленном секторе активно создавались тресты (в 1921 г. около 90% промышленных предприятий были объединены в 421 трест). Они в свою очередь объединялись в синдикаты (к 1928 г. около 23 синдикатов). Частный сектор сыграл большую роль в восстановлении легкой и пищевой промышленности — он производил до 20% всей промышленной продукции (1923 г.) и преобладал в оптовой (15%) и розничной (83%) торговле. Был восстановлен всероссийский внутренний рынок через воссоздание крупных ярмарок (Нижегородская, Бакинская, Ирбитская), открытие бирж.

Все эти во многом прогрессивные меры не предотвратили ликвидацию и свертывание НЭПа. Положительными итогами реформ стали: рост общего выпуска промышленной продукции более чем в 5 раз; подъем в новых отраслях промышленности; валовой сбор зерна составил 94% от сбора 1913 года; ликвидация дефицита государственного бюджета; рост жизненного уровня народа; оздоровление финансовой системы и стабилизацию отечественной валюты. К 1925 году было в основном завершено восстановление народного хозяйства.

Некоторые историки и экономисты считают НЭП идеальной моделью «социалистической рыночной экономики», подтверждением чему выдвигают первый пятилетний план с акцентом на сбалансированном росте. Однако можно говорить и об ограниченности рыночной тенденции НЭПа, что выразилось в его кризисах: кризисе сбыта, хлебозаготовительном кризисе, «товарном голоде», а также в прекращении конвертируемости червонца и закрытием товарных бирж и оптовых ярмарок.

Подводя итог, можно сказать, что НЭП, несомненно, имело оздоровительное влияние на экономику после политики «военного коммунизма». Однако неполная проработанность, противоречивость и неустойчивость НЭПа не позволили данным реформам стать ведущим курсом СССР. Выбор пути на централизацию экономической жизни с использованием административных методов хозяйствования исключил возможность дальнейшего продолжения НЭПа.

Использованные источники:

1. А. Преображенский «Новая экономическая политика. Опыт теоретического анализа», М., 1996.
2. В. Т. Чунтулов «Экономическая история СССР: Учебник для экономических ВУЗов», Высшая школа, 1987.
3. В. Валентинов «Новая экономическая политика и кризис партии после смерти Ленина», Стэнфорд, 2001.
4. Э. Карр «История Советской России», М., 1989.
5. И. Б. Орлов «Новая экономическая политика: история, опыт, проблемы», М., 1999.

6.Тахумова О.В. состояние и тенденции развития инновационной сферы в условиях глобализирующегося общества // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 5. С. 23-25.

7.В.А.Шишкин «Власть. Политика. Экономика послереволюционной России(1917-1928), СПб, 1997

*Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент*

*Тимофеева А.А.
студент 5 курса*

*Почерёвина Т.М.
студент 5 курса*

*Финансовый университет
Россия, г. Липецк*

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА УСЛУГ

Маркетинг услуг считается одним из самых сложнейших сфер маркетинга. Исследователи установили, что услуга обладает рядом отличных от товара характеристик, которые влияют на маркетинг услуг, поэтому простой перенос правил и методов традиционного (товарного) маркетинга на рынок услуг не дает результатов, ведь традиционный маркетинг в эпоху своего становления особенности рынка услуг не учитывал.

Что представляет собой услуга?

Услугой называют проделанную работу (деятельность), в результате которой не возникает отдельного материального продукта труда, что не подходит для таких услуг как пошив одежды или изготовления продукта из материалов, предоставленных заказчиком. Услугу к тому же не редко определяют как полезное действие, дело, или же вообще действия (процесс).

Под услугой понимают выгоду, пользу, которая возникает в результате процесса исполнения услуги, причем, при ее предоставлении поставщику услуги зачастую необходимо применение определенных материальных факторов производства, с помощью которых может быть создан физический товар.

Ничто более точно, однако, не определяет услугу как основные характеристики услуги:

1. Нематериальность;
2. Неотделимость от производителя;
3. Недолговечность;
4. Отсутствие владения;
5. Непостоянное качество.

Что важно учитывать менеджеру сервисной организации?

По определению, маркетинг услуг — это комплексная программная деятельность на рынке услуг, объединяющая производство и сбыт услуги как товара на основе изучения существующей рыночной ситуации, потенциального и реального спроса потребителей.

Маркетинг услуг является отраслью современного маркетинга, научной дисциплиной о правильной организации продвижения товара или услуги, изучающей особенности маркетинга сервисных предприятий. Маркетинг услуг имеет особенности, знание которых влияет на формирование маркетинговой стратегии сервисной организации на своем рынке для продвижения услуги и конкурентной борьбы. Среди таких особенностей можно выделить: высокую неопределенность результата покупки услуги. Когда клиент выбирает услугу, он не может оценить, что получит на самом деле, так как продукта труда на этот момент еще не существует. Ведь услуга нематериальна. Оценить результат получится лишь после потребления услуги. Его пугает неопределенность, он боится получить брак. Он хочет гарантий на качественное исполнение услуги.

Поставщику услуг важно помочь клиенту в оценке услуги для совершения правильного выбора, т.е. постараться материализовать услугу с помощью:

1. Снабжения потенциальных потребителей материалами, которые помогают им визуально представить себе предлагаемые услуги;

2. Предоставления клиенту больше информации о прошлом опыте оказания подобных услуг (благодарности клиентов и т.д.), а также создания имиджевой стратегии организации.

3. Вопрос имиджа в подобной ситуации очень важен. Организация, о которой знают, вызывает доверие, наличие которого имеет значение при продажах услуг. Нестабильное качество услуги.

Большинство услуг оказывают люди людям. В связи с этим качество услуги в обычно зависит от нескольких факторов:

1. Мастерства того, кто исполняет услугу;
2. Наличия конкуренции;
3. Индивидуальных требований клиента.

Обеспечить стабильность качества продавцу услуги поможет система контроля качества услуг с особыми стандартами обслуживания, которые определяют критерии по любой услуге: время обслуживания и др. факторы, влияющие на качество. Высокую чувствительность к изменениям спроса. Услугу нельзя хранить, отложить «про запас». Так, например, места в гостинице, на самолет, поезд и пр. при отсутствии спроса на них нельзя отложить «про запас».

Использование источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятия. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 35 с.

2. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции [Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всерос. науч. – практ. конф. – Тамбов – Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 29 с.

Оглавление

<i>Васильева И.В.</i> , АНАЛИЗ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ИХ СОКРАЩЕНИЯ	3
<i>Вавренюк С.Ю.</i> , АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ	4
<i>Вагапов Т.Р., Дорофеев А.О., Насырова С.И.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	8
<i>Валеева Е., Шутько Л.Г.</i> , КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ	11
<i>Валиева А.Ш., Ефимов О.Н.</i> , АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ОАО "НЕФАЗ"	14
<i>Валиева А.С., Алиева З.Б.</i> , ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ	20
<i>Валитова Г.Р., Балыкбаева Р.С.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ	23
<i>Валишина А.М., Ибрагимова З.Ф.</i> , ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ФОРСАЙТ В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	25
<i>Валова Е.А.</i> , ЭМИССИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ КАК СПОСОБ ДОЛГОСРОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	27
<i>Ван Ч., Цзаожигули А.</i> , РАЗРАБОТКА ПЛАТФОРМЫ БРЭНДА	30
<i>Васильева А. С., Пенькова В. В.</i> , ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ И СРЕДСТВА	37
<i>Васильева А.С., Латыпова А.Э.</i> , АВС-АНАЛИЗ – ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ	39
<i>Васильева А.С., Гордеева В.Н.</i> , МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	41
<i>Васильева В.С.</i> , РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ЖИЛЬЕ» В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	45
<i>Васильева И.С., Дмитрюкова Д.С., Завалина М.В.</i> , КУРС НА СОКРАЩЕНИЕ ЧИСЛА ВУЗОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ШАГ К СПРАВЕДЛИВОСТИ ИЛИ К ЭФФЕКТИВНОСТИ?	48
<i>Васильева А.С., Соколова А.А.</i> , ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	54
<i>Васильева Л.Ю., Фаррахова Ф.Ф.</i> , АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ НА ПРИБЫЛЬ ОТ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ	58

<i>Васильев А.С.</i> , ФИЛОСОФСКОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ МЕХАНИЗМОВ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ	60
<i>Васин В.В., Васина Е.И.</i> , ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	66
<i>Васкевич Т.В.</i> , КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ.....	69
<i>Васкевич Т.В.</i> , МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ДЕТЕРМИНАЦИИ СТАТУСА ИННОВАЦИОННОЙ СЕНЗИТИВНОСТИ МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.....	84
<i>Вафин Э.Я.</i> , АНАЛИЗ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ ЗАСТРАХОВАННЫХ ЛИЦ ПО ПРОФИЛЮ НАЛОГООБЛАГАЕМОГО ДОХОДА, С КОТОРОГО НАЧИСЛЯЛИСЬ СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ.....	91
<i>Веприкова М.Ю.</i> , КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ОРИЕНТИРЫ ДЕНЕЖНО- КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ, ДЕНЕЖНАЯ ПРОГРАММА.....	97
<i>Веприкова М.Ю.</i> , ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ.....	100
<i>Вервекина Е.А.</i> , СОТРУДНИЧЕСТВО АЛТАЙСКОГО КРАЯ И СУАР (КНР) КАК ВКЛАД В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА	102
<i>Веренич Д.М., Германович Н.Е.</i> , ВСТУПЛЕНИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СТРАНЫ	104
<i>Верхозина М. А.</i> , ПРОБЛЕМЫ И БАРЬЕРЫ ВХОДА НА СТРАХОВОЙ РЫНОК ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	106
<i>Вершинина М.И., Костина О. В.</i> , БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В СРЕДНЕВЕКОВОЙ РУСИ.....	111
<i>Веряскин И.Г.</i> , СПЕЦИФИКА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ООО «ПРОФЕССИОНАЛЫ ДЛЯ ПРИБЫЛИ»	115
<i>Веряскин И.Г.</i> , АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРОЙ ООО «ПРОФЕССИОНАЛЫ ДЛЯ ПРИБЫЛИ».....	116
<i>Веряскин И.Г.</i> , ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В ООО «ПРОФЕССИОНАЛЫ ДЛЯ ПРИБЫЛИ».....	123
<i>Веряскин И.Г.</i> , ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ	126

<i>Веряскин И.Г., МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРОЙ</i>	133
<i>Веряскин И.Г., ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРОЙ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ.....</i>	139
<i>Веряскин И.Г., АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	145
<i>Веряскин И.Г., ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЕ.....</i>	154
<i>Веряскин И.Г., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРОЙ</i>	159
<i>Веряскин И.Г., СУЩНОСТЬ И ТИПЫ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ.....</i>	169
<i>Ветрова Л.Н., Шеверяева А.Ю., Симонова А.А., СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ АПК В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	178
<i>Вехорева А.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО И ПРИКЛАДНОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ СУДОХОДСТВА АРКТИЧЕСКОГО РЕГИОНА</i>	185
<i>Вишнякова А.А., Макиенко Д.С., Морякова А.В., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ РОССИИ: ВЗГЛЯД ЭКСПЕРТОВ.....</i>	190
<i>Власов М.М., ИСТОЧНИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС</i>	194
<i>Власов М.М., МАЛАЯ И СРЕДНЯЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В РФ: В ПОИСКАХ ИНВЕСТИЦИЙ</i>	207
<i>Власов М.М., РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ</i>	211
<i>Власова О.В., Некрасова Е.И., РОЛЬ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА</i>	219
<i>Власова А.Ю., СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ</i>	222
<i>Власова Е.В., Веселов В.В., СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО РИСКА</i>	227
<i>Водопетов С.В., УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РФ: ПОИСК ЭФФЕКТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ЭЛИТ</i>	232

<i>Волков А.Ю., ПОДХОДЫ К ПЕРИОДИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ.....</i>	<i>241</i>
<i>Волов М.А., Волова А. Р., Текуева М.Т., РОЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ...</i>	<i>246</i>
<i>Волоскова Л.Е., Караваев Н.В., К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА.....</i>	<i>249</i>
<i>Воронин Р.Р., Ковачев О.В., НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ БОЛЬНЫХ ОСУЖДЕННЫХ.....</i>	<i>256</i>
<i>Востриков Д.А., ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ</i>	<i>259</i>
<i>Вымятнина Е., Шутько Л.Г., УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ. СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В СТРАНАХ ЕВРОПЫ</i>	<i>265</i>
<i>Высоков Д.А., Бураков Д.В., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ В РОССИИ.....</i>	<i>268</i>
<i>Высоков Д.А., Бураков Д.В., БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ.....</i>	<i>273</i>
<i>Высоцкая О.А., ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В ПАРАДИГМЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА (НА ПРИМЕРЕ СЫРОДЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ).....</i>	<i>279</i>
<i>Вьюшков Э.С., Бады-Сагаан Р.А., Пичугина Т.В., Кондратьева К.С., МЕДИАЦИЯ В СИСТЕМЕ УРЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫХ КОНФЛИКТОВ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЭКСТРЕМИЗМУ</i>	<i>284</i>
<i>Габараева Ж.Ф., ДИСКРЕЦИОННАЯ И НЕДИСКРЕЦИОННАЯ ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА.....</i>	<i>289</i>
<i>Габараева Ж.Ф., ИНТЕРЕСЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ ЛИЧНОСТИ, ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА.....</i>	<i>292</i>
<i>Габараева Ж.Ф., ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ИХ ОСОБЕННОСТИ</i>	<i>295</i>
<i>Габбасова Э.Ф., Казарманова А.И., ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ЕЕ УРОВЕНЬ.....</i>	<i>298</i>
<i>Габдракипов Э.Ш., ПЕРЕМЕНЫ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	<i>303</i>

<i>Габдрахимов Р. Р., Зарипова Г.М., ОРГАНИЗАЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФИЛИАЛА РОССЕЛЬХОЗБАНКА В ИЛИШЕВСКОМ РАЙОНЕ</i>	<i>304</i>
<i>Габдулхакова Д.Ф., Ураев Р.Р., ТРЕБОВАНИЯ К СЛУЖЕБНОМУ ПОВЕДЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ РФ</i>	<i>307</i>
<i>Габбипова М.А., Раджабова М.Г., СИСТЕМА УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>309</i>
<i>Габбипова М.Ш., Гаджимурадова Л.А., ВАЖНОСТЬ БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ СОЗДАНИЯ СВОЕГО ДЕЛА</i>	<i>312</i>
<i>Габбипова М.Ш., Гаджимурадова Л.А., РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ В НАШЕ ВРЕМЯ</i>	<i>315</i>
<i>Габбипова М.Ш., Габбипова М.Ш., Алиева Н.У., ФАКТОРЫ УСПЕХА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ</i>	<i>317</i>
<i>Габбитова Г.Р., Ефимов О.Н., ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ</i>	<i>319</i>
<i>Гаджиагаева А.И., Алиева З.Б., АНАЛИЗ НОВЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ СБЕРБАНКА</i>	<i>322</i>
<i>Гаджиев Ю. Г., Алиева Н.У., ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ЕГО УЛУЧШЕНИЮ</i>	<i>326</i>
<i>Гаджиева Л.А., Абдулбариева Б.Г., ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РД.....</i>	<i>329</i>
<i>Гаджиева М.А., Алиева З.Б., ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ</i>	<i>332</i>
<i>Гаджиева М., Алиева З.Б., ПОНЯТИЕ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТА, СПОСОБЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ. ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТА.....</i>	<i>336</i>
<i>Гаджиева Х.М., Алиева З.Б., АНАЛИЗ ОПЕРАЦИИ ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ СБЕРБАНКА РФ</i>	<i>340</i>
<i>Гаджиева З. А., Алиева З.Б., ТЕОРИТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО БАНКА</i>	<i>343</i>
<i>Гаджиева С.М., Алиева З.Б., ПРОБЛЕМЫ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ.....</i>	<i>346</i>
<i>Гаджимагомедова М., Алиева З.Б., ЗАКЛЮЧЕНИЕ КРЕДИТНОГО СОГЛАШЕНИЯ: СУБЪЕКТЫ, ПРИНЦИПЫ, УСЛОВИЯ.....</i>	<i>350</i>
<i>Гаджимурадова А. Г., Алиева З.Б., ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ЦБ РФ</i>	<i>354</i>

<i>Гадуниева К.М., Ибрагимова А.Х., ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА И ОТЧЕТНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.....</i>	<i>358</i>
<i>Газаралиева Р.М., Алиева З.Б., ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО ДЕЛА В РОССИИ.....</i>	<i>361</i>
<i>Гайдурова М.А., Мингазова З.Р., АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ РАБОТЫ В МЕСТНОЙ АДМИНИСТРАЦИИ.....</i>	<i>364</i>
<i>Гайль Ю.А., МЕСТО И РОЛЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....</i>	<i>365</i>
<i>Гайниева А.Р., ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....</i>	<i>369</i>
<i>Гайнутдинова Г.Ф., Гайнутдинов Т.Р., УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....</i>	<i>373</i>
<i>Гайнутдинова Г.Ф., Гайнутдинов Т.Р., ОПТИМАЛЬНЫЕ РАЗМЕРЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ - ЗАЛОГ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ.....</i>	<i>380</i>
<i>Гайсин М.В., Ефимов О.Н., ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ООО «БАШСПЕЦСТРОЙ»</i>	<i>387</i>
<i>Галимова А.Ш., Макарова Я.В., ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ БЮДЖЕТНИКОВ</i>	<i>394</i>
<i>Галимуллина Э.З., МОДЕЛИРОВАНИЕ ЛИНГВИСТИЧЕСКОЙ ЗАДАЧИ</i>	<i>395</i>
<i>Галимуллина Э.З., Жестков Л.Ю., Е-ПОРТФОЛИО - ОЦЕНОЧНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ, ВНЕДРЯЕМАЯ В ПРАКТИКУ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ.....</i>	<i>399</i>
<i>Галимуллина Э.З., Крайнова А.И., ИНТЕГРАЦИЯ ИНТЕРАКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ</i>	<i>401</i>
<i>Галлямова Р.А., Шайнурова З.М., НОВОЕ В ОТЧЕТЕ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ ООО «РАЕВСКАЯ».....</i>	<i>406</i>
<i>Галлямова Т.Р., Баембитов Д.Ф., УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ООО «ТРАНСТЕХСЕРВИС – УФА» Г. УФЫ РБ.....</i>	<i>408</i>
<i>Гамеза В.К., ИННОВАЦИИ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....</i>	<i>411</i>

<i>Гамидова Х.Ш., Алиева З.Б., ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ.</i>	416
<i>Ганиева Р.Д., Ефимов О.Н., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КООПЕРАТИВА ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	419
<i>Ганина А.А., ИННОВАЦИОННЫЙ КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ</i>	425
<i>Ганишина И.С., ИССЛЕДОВАНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ МОТИВАЦИОННО-СМЫСЛОВОЙ СФЕРЫ ЛИЧНОСТИ НАРКОЗАВИСИМЫХ ОСУЖДЕННЫХ</i>	428
<i>Гарифуллин А.А., Горбунова Э.Э., Хусаинова С.В., МЕСТО И ЗНАЧЕНИЕ ФУНКЦИИ ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ</i>	431
<i>Гарифуллина А.Ф., Тулебаева Л.И., УПРАВЛЕНИЕ ЭТИКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ ЗА РУБЕЖОМ</i>	434
<i>Гарифуллина А.Ф., Васильева Л.М., ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПО УДОВЛЕТВОРЕНИЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ</i>	436
<i>Гарцев А.С., АКСИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ КОНСТИТУЦИОНАЛИЗМА</i>	439
<i>Гасаналиев М.Г., Алиева Н.У., ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ</i>	441
<i>Гасанов С.П., РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭТИЧНОГО МАРКЕТИНГА И МПО</i>	444
<i>Гасанов С.П., ЭВОЛЮЦИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ ИНДИВИДОВ В КОНЦЕПЦИЯХ МАРКЕТИНГА</i>	446
<i>Гасанова А. Г., Алиева З.Б., АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ</i>	449
<i>Гатауллин Н.Х., ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА, И ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ</i>	453
<i>Гафарова А.З., Путьтинская Ю.В., РОЛЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	455
<i>Гафитулина Р.Р., НЕОБХОДИМОСТЬ УЧЕТА ФАКТОРА ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА ПРИ АНАЛИЗЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА С ПОМОЩЬЮ ФУНКЦИИ КОББА-ДУГЛАСА</i>	456

<i>Гварамия А.А., Пиыхачев С.М.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЕ АБХАЗИИ И КАБАРДИНО- БАЛКАРИИ.....	461
<i>Герасименко О.А., Ветрова К.В.,</i> МОДЕЛЬ АЛЬТМАНА И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ПРОЦЕССЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА (НА ПРИМЕРЕ ЗАО ОПХ «ЦЕНТРАЛЬНОЕ»)	464
<i>Герасименко О.А., Папкова И.Н.,</i> К ВОПРОСУ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ (НА ПРИМЕРЕ УОХ «КРАСНОДАСКОЕ» КУБГАУ)	469
<i>Гирькина Т.А., Джек Л.Н.,</i> ПРОБЛЕМЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА БАНКАМИ.....	474
<i>Гирькина Т.А., Джек Л.Н.,</i> УРОВЕНЬ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОСТОЯНИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РЕШЕНИЯ.....	478
<i>Гитиномагомедова П.Г., Алиева З.Б.,</i> ДЕНЕЖНЫЕ РЕФОРМЫ И ИХ РОЛЬ В УКРЕПЛЕНИИ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ	481
<i>Глод А.В., Уразманова К.Р.,</i> ГАНЗЕЙСКИЙ СОЮЗ	485
<i>Глonti Д.Д.,</i> ДОГОВОР УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМ ДОМОМ	488
<i>Глухова Т.В., Власова К.П.,</i> ИТ-СТРАТЕГИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ФГУП «ПОЧТА РОССИИ».....	492
<i>Гневанов В.П.,</i> ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И СТОЙКИЕ ОРГАНИЧЕСКИЕ ЗАГРЯЗНИТЕЛИ	497
<i>Гненик М.Е.,</i> EDUCATION DEVELOPMENT IN RUSSIA AND KOREA HISTORICAL KONTEXT	500
<i>Гненик М.Е.,</i> РОССИЙСКИЕ УНИВЕРСИТЕТЫ И «ВОЛЬНАЯ» ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ШКОЛА В ПЕРИОД ПЕРВОЙ РУССКОЙ РЕВОЛЮЦИИ	505
<i>Гнидина А.И., Казакова Е.П., Невежин В.П.,</i> АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА КОЛИЧЕСТВО ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ В ЦЕНТАЛЬНОМ ФЕДЕАЛЬНОМ ОКРУГЕ	510
<i>Говорова К.А., Ширяева Н.В.,</i> ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ.....	515
<i>Говорова К.А., Ширяева Н.В.,</i> МЕТОДИКА ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	517

<i>Годовалова А.В., Ткачук Н.А., ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В МИРЕ. ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ</i>	<i>520</i>
<i>Годунова А.О., УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ СТАНДАРТА ISO 9001-2015</i>	<i>527</i>
<i>Годунова А.О., ПРИБЫЛЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ, ЕЕ ВИДЫ И ХАРАКТЕРИСТИКА</i>	<i>530</i>
<i>Годунова А.О., ОЦЕНКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В ООО НРПФ «РЕСТАВРАЦИЯ»</i>	<i>537</i>
<i>Годунова А.О., УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ ПРИБЫЛИ</i>	<i>542</i>
<i>Golikov S.D., Vasilkina A.S., Shvechkova L.A., THE SOCIO-ECONOMIC IMPACT OF SOCHI 2014 PARTNERS' ACTIVITIES ON THE CITY HOSTING THE GAMES, THE KRASNODAR REGION, AND THE RUSSIAN FEDERATION</i>	<i>549</i>
<i>Golikov S.D., Shvechkova L.A., THE IMPACT OF THE OLYMPIC GAMES 2014 ON THE ECONOMY OF RUSSIA</i>	<i>553</i>
<i>Голиков С.Д., Орлова И.В., ВЛИЯНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ НА ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА</i>	<i>554</i>
<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Абанина И.Н., ПРОШЕДШИЕ КРАХИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ</i>	<i>558</i>
<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Абанина И.Н., ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ НА БАНКОВСКИЙ СЕКТОР</i>	<i>560</i>
<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Абанина И.Н., ФАКТОРЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КРЫМА</i>	<i>562</i>
<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Абанина И.Н., ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ</i>	<i>564</i>
<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Абанина И.Н., ВОЗМОЖНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ В ЭКОНОМИКУ РФ ОПЫТ ПО МЕГАРЕГУЛИРОВАНИЮ КАЗАХСТАНА</i>	<i>568</i>
<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Цвенгер Д.С., Абанина И.Н., ПРОЦЕСС РЕОРГАНИЗАЦИИ ВУЗОВ НА ПРИМЕРЕ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА.....</i>	<i>572</i>
<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Василькина А.С., Абанина И.Н., СТЕПЕНЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ СИСТЕМЫ ЛИФТОВ В ФИНАНСОВОМ УНИВЕРСИТЕТЕ</i>	<i>575</i>
<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Цвенгер Д.С., Абанина И.Н. ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ ПОГЛОЩЕНИЯ ЭР-ТЕЛЕКОМ АКАДО.....</i>	<i>578</i>

<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Василькина А.С., Абанина И.Н.</i> МЕРА ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ	579
<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Абанина И.Н.,</i> ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ РЕГИОН В ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ РОССИИ: ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ.....	583
<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Абанина И.Н.,</i> АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ СДЕЛКИ M&A ОАО «УРАЛКАЛИЙ» И ОАО «СИЛЬВИНИТ»)	587
<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Стародубцева Е.Б.,</i> ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТОРОВ В ПРОЕКТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОХОДНЫХ ДОМОВ	591
<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Стародубцева Е.Б.,</i> ВИДЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	593
<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Стародубцева Е.Б.,</i> ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	596
<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Стародубцева Е.Б.,</i> ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА КАПИТАЛИЗАЦИЮ ПУБЛИЧНОЙ КОМПАНИИ	598
<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Стародубцева Е.Б.,</i> НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И РАСХОДЫ БЮДЖЕТА ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	601
<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Стародубцева Е.Б.,</i> ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭНЕРГЕТИКИ	605
<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Стародубцева Е.Б.,</i> МОНЕТИЗАЦИЯ ИНТЕРНЕТ-КОМПАНИЙ И ЕЁ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	608
<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Стародубцева Е.Б.,</i> ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ КОРПОРАЦИЙ, СВЯЗАННЫЕ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКОЙ ПО ВЫПЛАТЕ СОВОКУПНОГО ДОЛГА	612
<i>Голиков С. Д., Маари К.Н., Гайнутдинов Т.Р., Стародубцева Е.Б.,</i> ПОСТОЯННОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ПРОГНОЗЫ КОТИРОВОК АКЦИЙ	616

<i>Голиков С. Д., Паламарь Е.С., Цвенгер Д.С., Гришкина С.Н.,</i> КАЧЕСТВЕННОЕ ВЫРАЖЕНИЕ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ПО РСБУ И МСФО	620
<i>Голиков С. Д., Паламарь Е.С., Цвенгер Д.С., Субанова О.С.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ ЦЕННЫХ БУМАГ НА РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКАХ КАПИТАЛА	624
<i>Голиков С. Д., Паламарь Е.С., Цвенгер Д.С., Субанова О.С.,</i> КЛЮЧЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КОМПАНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	626
<i>Голиков С. Д., Паламарь Е.С., Цвенгер Д.С., Субанова О.С.,</i> ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	631
<i>Голиков С. Д., Паламарь Е.С., Цвенгер Д.С., Субанова О.С.,</i> ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКЕ ГЕРМАНСКОЙ ИМПЕРИИ В ПЕРИОД 1-ОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ	635
<i>Голиков С. Д., Паламарь Е.С., Цвенгер Д.С., Субанова О.С.,</i> ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОБЪЕКТА ПРИ ОБЪЕДИНЕНИИ БИЗНЕСА В НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	638
<i>Голиков С. Д., Паламарь Е.С., Цвенгер Д.С., Субанова О.С.,</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЭШ ПУЛИНГА ВНУТРИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ.....	642
<i>Голиков С. Д., Паламарь Е.С., Цвенгер Д.С., Субанова О.С.,</i> ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОБЛЮДЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОБ ОХРАНЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.....	646
<i>Голиков С. Д., Паламарь Е.С., Цвенгер Д.С., Субанова О.С.,</i> ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В КРЫМУ НА РЫНОК РОССИЙСКИХ АКЦИЙ.....	649
<i>Голиков С. Д., Паламарь Е.С., Цвенгер Д.С., Субанова О.С.,</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ЦЕЛЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ	651
<i>Голиков С. Д., Паламарь Е.С., Цвенгер Д.С., Субанова О.С.,</i> ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕКОТОРЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	653
<i>Голиков С. Д., Цвенгер Д.С., Василькина А. С, Абанина И.Н.,</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ.....	657

<i>Голиков С. Д., Василькина А.С., Цвенгер Д.С., Бедринцев А.К.,</i> ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ РЕЗЕРВНЫХ ФОНДОВ ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.	660
<i>Голиков С. Д., Василькина А.С., Цвенгер Д.С., Бедринцев А.К.,</i> ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ БЛАГОУСТРОЙСТВА ТЕРРИТОРИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	664
<i>Голиков С. Д., Василькина А.С., Цвенгер Д.С., Бедринцев А.К.,</i> ПУТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В ГОРОДЕ МОСКВЕ.....	667
<i>Голиков С. Д., Василькина А.С., Цвенгер Д.С., Бедринцев А.К.,</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА КОЛЛЕКТИВНОГО ВЫБОРА	671
<i>Голиков С. Д., Василькина А.С., Цвенгер Д.С., Бедринцев А.К.,</i> ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	674
<i>Голиков С. Д., Василькина А.С., Цвенгер Д.С., Бедринцев А.К.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ ЦЕННЫХ БУМАГ НА РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКАХ КАПИТАЛА.....	677
<i>Голикова О.А.,</i> МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ КАК ЭФФЕКТИВНОГО ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В АПК.....	679
<i>Головкова С.В., Фомина М.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	685
<i>Голощукова Е. В., Тахумова О.В.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТНК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	689
<i>Голубева Е.А., Богданова Е. В.,</i> ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	692
<i>Гольштейн А.А., Богацкая Е.В.,</i> ПРОГРАММА «ДОСТУПНАЯ СРЕДА» В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	699
<i>Гольштейн А.А., Богацкая Е.В.,</i> СООРУЖЕНИЯ СПОРТИВНОГО ТИПА В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	701
<i>Горбунова Н.В., Новокрещенова О.А.,</i> ИНСТРУМЕНТЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ПРОЦЕССЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	704
<i>Гордузова Е.В.,</i> ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ЗАО «ГЕОТРАНСГАЗ» И ИХ ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ	712

<i>Горелова А.В.</i> , АНАЛИТИЧЕСКИЕ СООТНОШЕНИЯ СМЕТНОГО РАСЧЕТА.....	716
<i>Горина А.П., Малышева О.О.</i> , СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ) ..	728
<i>Горина А.П., Кобзева А.В.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ	738
<i>Горнева А.В., Пенелеева В.В.</i> , ЛЕГАЛИЗАЦИЯ НАРКОТИКОВ., ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИЛИ СПРАВЕДЛИВОСТЬ?	743
<i>Грабис В.Г., Липунова Л.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НОВГОРОДА В XI-XII ВВ.	745
<i>Гребенищикова Н.А., Герасименко О.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГАЗОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГУЛЬКЕВИЧИРАЙГАЗ»)	748
<i>Григорьев К.Н.</i> , АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАТЕГОРИИ "ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ТЕРРИТОРИИ"	752
<i>Григорьев К.Н.</i> , К ВОПРОСУ РЕГИСТРАЦИИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ...	755
<i>Григорьев К.Н.</i> , ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА	757
<i>Григорьев К.Н.</i> , ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА	761
<i>Григорьев К.Н.</i> , СТРУКТУРА ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИЙ	765
<i>Гринченко О.В.</i> , ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ, МЕТОДИЧЕСКИЕ, И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ЧТЕНИЯ ТЕКСТОВ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ.....	767
<i>Громакова В.Г., Грузинова Ф.Г.</i> , ПСИХОСОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ БЛАГОПОЛУЧИЯ СЕМЬИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	774
<i>Громакова В.Г., Демьяненко А.А.</i> , ПРОЦЕССЫ СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ И СОЦИАЛИЗАЦИИ В ПЕРИОД ТРАНСФОРМАЦИИ ОБЩЕСТВА.....	777
<i>Громакова В.Г., Дышпан С.А.</i> , ДИНАМИКА БЕЗРАБОТИЦЫ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ.....	781

<i>Грушко А.Д., Исламова З.Р.,</i> ВЗАИМОСВЯЗЬ ДОХОДОВ И УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	783
<i>Грызунова В.Д., Калашиникова Е.С.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ЕГО КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ.....	785
<i>Губайдуллина А.Н., Ефимов О.Н.,</i> БЕЗРАБОТИЦА МОЛОДЕЖИ.....	789
<i>Губейдуллова Р.Э., Ширяева Н.В.,</i> МЕТОИКА И ЭТАПЫ АНАЛИЗА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	793
<i>Губейдуллова Р.Э., Ширяева Н.В.,</i> АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	797
<i>Гудакова Л.В., Щепановский Е.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП В ЭКОНОМИКЕ РФ	800
<i>Гулевская Е.А.,</i> АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	804
<i>Гуменюк М.В.,</i> БЕЗРАБОТИЦА В СОВРЕМЕННОМ ГОСУДАРСТВЕ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НЕЙ.....	807
<i>Гуменюк М.В.,</i> ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ.....	808
<i>Гумерова Л.Р., Ефимов О.Н.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	810
<i>Гурфова С.А.,</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В АПК КБР	819
<i>Гурфова С.А., Пихова А.М.,</i> ОСОБЕННОСТИ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	826
<i>Гурьянова Н.А., Ширяева Н.В.,</i> ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	834
<i>Гурьянова Н.А., Ширяева Н.В.,</i> ОПТИМИЗАЦИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ.....	839
<i>Гурьянова Т., Караваева А.,</i> ЧТО МЕШАЕТ БИЗНЕСУ УСПЕШНО ВОЙТИ НА РЫНОК И НАЧАТЬ БЫСТРОЕ И МОЩНОЕ ДВИЖЕНИЕ?	843
<i>Гусейнов М.Г., Гаджимурадова Л.А.,</i> ИННОВАЦИИ В ТУРИЗМЕ – КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ	

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН.....	847
<i>Гусейханова Ц.К., Алиева З.Б., АНАЛИЗ ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ РФ</i>	850
<i>Давыборец Е.Н., ПРИЧИНЫ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА В РОССИИ.....</i>	854
<i>Давыборец Е.Н., РОЛЬ ИМИДЖА В ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА.....</i>	857
<i>Давыборец Е.Н., РОЛЬ ИМИДЖА В СОВРЕМЕННОМ ПОЛИТИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ.....</i>	860
<i>Давыборец Е.Н., Еленева Е.В., ПРИМЕНЕНИЕ ДИСКУССИИ В СОВРЕМЕННОМ УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ.....</i>	863
<i>Давыборец Е.Н., Журбей Е.В., ПОВЫШЕНИЕ ИМИДЖА РОССИЙСКОЙ АРМИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	868
<i>Давыборец Е.Н., Заярная И.А., К ВОПРОСУ О НЕГАТИВНОМ ВНЕШНЕМ ИМИДЖЕ РОССИИ</i>	872
<i>Давыборец Е.Н., Куликова В.В., РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКОГО БИЗНЕСА В НАХОДКИНСКОМ ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ (НА ПРИМЕРЕ УСЛУГ БАЗ ОТДЫХА НГО)</i>	876
<i>Давыборец Е.Н., Куликова В.В., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ ГК «ГОРИЗОНТ».....</i>	881
<i>Давыборец Е.Н., Подкопаева О.В., МЕСТО И РОЛЬ АКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ.....</i>	884
<i>Давыборец Е.Н., Еленева Е.В., ОСОБЕННОСТИ НОРМАТИВНО- ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ</i>	889
<i>Давыдов А.С., Королева Л.А., ИЗ НАЧАЛЬНОГО ПЕРИОДА РАБОТЫ УПОЛНОМОЧЕННЫХ СОВЕТА ПО ДЕЛАМ РЕЛИГИОЗНЫХ КУЛЬТОВ В СРЕДНЕМ ПОВОЛЖЬЕ.....</i>	893
<i>Давыдова А.А., ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	896
<i>Дадаева П. Ш., Абдулбариева Б.Г., РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН.....</i>	900
<i>Далгатова Б.К., Алиева З.Б., РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ</i>	903

<i>Дамирчари М.Р., Щербакова Т.А., ПЕРЕЧЕНЬ И СОДЕРЖАНИЕ БАЗОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, РАЗРАБАТЫВАЕМЫХ ПРОГНОЗОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ</i>	<i>908</i>
<i>Данилова В.В., Шайнурова З.М., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ СПК «БАЗЫ».....</i>	<i>911</i>
<i>Датий А.В., Воронин Р.М., Ковачев О.В., ХАРАКТЕРИСТИКА ВИЧ-ИНФИЦИРОВАННЫХ ОСУЖДЕННЫХ.....</i>	<i>915</i>
<i>Даутова А.А., НЕОБХОДИМОСТЬ АВТОМАТИЗАЦИИ И РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТ ВНЕДРЕНИЯ «1С .8 МОЛОКОЗАВОД» В ОАО «БЕЛЕБЕЕВСКОМ ОРДЕНА «ЗНАК ПОЧЕТА» МОЛОЧНОМ КОМБИНАТЕ»</i>	<i>918</i>
<i>Даутова А.А., Шайнурова З.М., ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА ОТПУСКНЫХ В ОАО «БЕЛЕБЕЕВСКОМ ОРДЕНА «ЗНАК ПОЧЕТА» МОЛОЧНОМ КОМБИНАТЕ»</i>	<i>924</i>
<i>Даутова А.А., Шайнурова З.М., УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В ОАО «БЕЛЕБЕЕВСКОМ ОРДЕНА «ЗНАК ПОЧЕТА» МОЛОЧНОМ КОМБИНАТЕ»</i>	<i>930</i>
<i>Даутова Д.Р., Ефимов О.Н., ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ.....</i>	<i>933</i>
<i>Даутова З.Х., Хакимова А.К., НЕОБХОДИМОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА</i>	<i>942</i>
<i>Даутова А.Р., УПРАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ В Г.МЕГИОН ХМАО.....</i>	<i>945</i>
<i>Даутова З.Х., Кагарманова А.И., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «БАШКИРЭНЕРГО».....</i>	<i>948</i>
<i>Дашкова Е.С., ОБУЧЕНИЕ МЕДИЦИНСКОГО ПЕРСОНАЛА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ</i>	<i>951</i>
<i>Девлетгереева Ю.И., Алиева З.Б., СТРУКТУРА И МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РФ</i>	<i>955</i>
<i>Дейнеко А.В., АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ.....</i>	<i>958</i>
<i>Дергунова Е.О., ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПЕРЕХОДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ С ЕНВД НА ПАТЕНТНУЮ СИСТЕМУ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.....</i>	<i>961</i>
<i>Джалиловой С.К., Алиева З.Б., РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РФ</i>	<i>968</i>

<i>Джанбулатова С.М., Раджабова М.Г., ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА</i>	971
<i>Джек Л.Н., Кобелева О.А., МАЛЫЙ БИЗНЕС В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	973
<i>Джек Л.Н., Степаненко М.А., СПОСОБЫ СБЛИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТОВ</i>	977
<i>Джек Л.Н., Кобелева О.А., АНАЛИЗ ДЕПОЗИТОВ НА ПРИМЕРЕ ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ"</i>	981
<i>Дзецина Е.А., Гумерова Е.М., СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО И ТРУДОВОЙ КОНФЛИКТ</i>	984
<i>Дзога С.В., ВЗАИМОСВЯЗЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	986
<i>Дзюбенко Е.В., СОЦИАЛЬНЫЙ РИСК В ТРУДОВОЙ СФЕРЕ КАК СЛЕДСТВИЕ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ.....</i>	991
<i>Дзялик В.П., Богомолова Л.Л., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРИМЕРЕ ОАО «РН-НЯГАНЬНЕФТЕГАЗ».....</i>	997
<i>Димбактеева Э.З., Крюкова А.А., «ИННОПОЛИС» - БУДУЩАЯ IT-СТОЛИЦА РОССИИ.....</i>	1001
<i>Динисламова С.Р., НАШЕ БУДУЩЕЕ В РУКАХ НАШИХ ЛИДЕРОВ ИЛИ «КАК ПАСТУХ ОВЕЦ СЧИТАЛ»</i>	1004
<i>Динмагомедов. Х., Алиева З.Б., ВИДЫ КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ.....</i>	1007
<i>Дистанова А.М., Ефимов О.Н., АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «СХП НЕРАЛ - БУЗДЯК».....</i>	1010
<i>Дмитренко А.В., Мищенко Т.Л., СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ СЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ.....</i>	1019
<i>Дмитриева А.Е., Исламудинова Д.Ф., ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ</i>	1023
<i>Дмитриева А.Е., Солодовникова У.Н., СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И США</i>	1027
<i>Долгова Р.А., Долгов С.А., ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МОЛОКА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	1032
<i>Домрачева М.А., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЕМ</i>	1040

<i>Дорохова Е.И., Михайлова А.А., ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	1047
<i>Дорохова Н.В., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА.....</i>	1052
<i>Доштаева Е.Д., ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА УРОВЕНЬ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ ЮФО</i>	1054
<i>Дроботова К.С., Васильева В.С., ПРОФИЛИ РИСКОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ.....</i>	1059
<i>Дроботова К.С., КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	1062
<i>Дуйко М.С., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИИ НАЛОГОВ В ЕС</i>	1065
<i>Дундученко Ю.С., Благинин В.А., ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЕМ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНОСТРАННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	1068
<i>Дыкая О.В., РЕГИОНАЛЬНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ.....</i>	1071
<i>Дылдина Е.С., ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРИМЕНЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПО ЦЕЛЯМ (МВО)</i>	1075
<i>Дылевская Н.А., Карзова И.А., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ И ФРАНЦИИ</i>	1078
<i>Дышекова А.А., ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ БАЗЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ</i>	1081
<i>Дышекова А.А., ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ</i>	1083
<i>Евграшина И.А., ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА МОЛОДЕЖИ.....</i>	1086
<i>Евелев С.А., РЕСУРСЫ, ПРОМЫШЛЕННАЯ ПРОДУКЦИЯ И УСЛУГИ</i>	1094
<i>Евстеева С.А., Бураков Д.В., ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ</i>	1109
<i>Евтехова А.С., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ.....</i>	1114
<i>Егорова Л.В., ТЕСТИРОВАНИЕ КАК СРЕДСТВО КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ</i>	1121

<i>Егорова И.А.</i> , СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ПЕДАГОГА	1123
<i>Ежова Е.А.</i> , АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА МОСКВЫ	1126
<i>Елагина А.С.</i> , ВЛИЯНИЕ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ РЫНКОВ АВИАТОПЛИВООБЕСПЕЧЕНИЯ НА КОНКУРЕНЦИЮ В СФЕРЕ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ	1130
<i>Еленева Е.В.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ	1133
<i>Елесина М.В., Раишкеева И.В.</i> , ВНЕДРЕНИЕ МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ РЕГУЛИРУЮЩИХ РЕШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	1137
<i>Елисеева А.С., Павлова Б.А., Чепкасова Е.А.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В СЛОЖИВШИХСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	1142
<i>Емельянова Г.А.</i> , О СНИЖЕНИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В ЧУВАШИИ	1144
<i>Емельянова Е.Е.</i> , ВЛИЯНИЕ СПЕЦИФИКИ СЕВЕРА НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	1147
<i>Емельянцева М.Ю., Макаренко Т.А.</i> , СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВНЕДРЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ТРАМПЛИН».....	1150
<i>Еремеева А.Ю., Исламутдинова Д.Ф.</i> , ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ХАРАКТЕР СВЯЗИ МЕЖДУ ИНФЛЯЦИЕЙ И БЕЗРАБОТИЦЕЙ	1153
<i>Еремеева А.Ю., Солодовникова У.Н.</i> , ЕНВД (ЕДИНЫЙ НАЛОГ НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД)	1156
<i>Еремеева Т.Ю., Исламутдинова Д.Ф.</i> , ИНТЕГРАЦИЯ РОССИИ В ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ	1162
<i>Еремина О. И.</i> , РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ВТО.....	1166
<i>Ермолаев К.С., Ключев А.Ю., Карпова Н.П.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О РАЗМЕЩЕНИИ СКЛАДА	1173
<i>Ермолинская Ю.В., Гриневич Л.В., Зеневич О.В.</i> , АУДИТ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	1176

<i>Ермолинская Ю.В., Бунас Е.К., Шпак М.А.,</i> КОРПОРАТИВНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ И БИЗНЕСОМ	1179
<i>Ерошенко Е.О., Лебедева М.А.,</i> ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	1182
<i>Ерошенко Е.О.,</i> НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОБЛЕМ СОМНИТЕЛЬНОЙ И БЕЗНАДЕЖНОЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	1190
<i>Ескендирова З.С., Голова Е.Е.,</i> КОНТРОЛЬ И РЕВИЗИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	1197
<i>Ефимов О.Н., Мухаметова А.Р.,</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	1200
<i>Ефимов О. Н., Рафикова Ф.Ф.,</i> ПУТИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА.....	1207
<i>Ефимов О.Н., Сарваева Л.И.,</i> РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	1216
<i>Ефимов О.Н., Хафизова Л.М.,</i> ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА	1220
<i>Ефимов О.Н., Янбулатова Л.Р.,</i> ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	1228
<i>Ефимов О.Н., Курникова С.П.,</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	1233
<i>Ефимов О.Н., Аллабирдина И.Д.,</i> ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	1237
<i>Ефимов О.Н., Биктагирова А.А.,</i> ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ФИРМЫ.....	1242
<i>Ефимов О.Н., Вахитова А.С.,</i> ПУТИ И РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДОВ И СНИЖЕНИЯ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	1248
<i>Ефимов О.Н., Заманова Р.А.,</i> УПРАВЛЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ПО «СПУТНИК»	1256
<i>Ефимов О.Н.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В АГРАРНОМ ХОЗЯЙСТВЕ	1260
<i>Ефимов О.Н., Камалова Д.А.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОНЫМИ АКТИВАМИ.....	1268

<i>Ефимов О.Н., Корнилова О.О.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ.....	1273
<i>Ефимов О. Н., Хабирова Э. Р.,</i> МЕРОПРИЯТИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	1279
<i>Ефимов О. Н., Макаров В.В.,</i> ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	1285
<i>Ефимов О.Н., Шакирова А.И.,</i> ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	1289
<i>Ефимов О.Н., Шарипова Г.Р.,</i> ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ НА АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ.....	1293
<i>Ефремова Т.А., Шишова И.В.,</i> НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ИННОВАЦИЙ В РЕГИОНЕ.....	1298
<i>Жанабекова М.Н., Исламутдинова Д.Ф.,</i> ПРОБЛЕМАТИКА ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ, СКРЫТОГО ВВОЗА И ВЫВОЗА ФИНАНСОВЫХ КАПИТАЛОВ, ЧТО ХАРАКТЕРНО ПРИ НАЛИЧИИ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ...	1304
<i>Железницких А.К.,</i> ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ	1307
<i>Жилина Н.В.,</i> ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ.	1322
<i>Жилина Н.В.,</i> ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН В УСЛОВИЯХ РЫНКА.....	1325
<i>Жилина Н.В.,</i> КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	1329
<i>Жиляев Д.А., Насырова С.И.,</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.	1332
<i>Жирнов А.В., Быкова А.С., Лапшина Г.В.,</i> АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ОЗЕРСКОГО РАЙОНА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ	1335
<i>Жирнов А.В., Василенко А.А.,</i> АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ	1338
<i>Жолобов А.Ф., Иванов А.В.,</i> НЕКОТОРЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ СОВРЕМЕННОЙ АГРАРНОЙ РЕФОРМЫ (НА ПРИМЕРЕ ЗЕРНОГРАДСКОГО РАЙОНА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ).....	1341
<i>Журило П.П.,</i> ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ЕГО РОЛЬ В ПРИНЯТИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ	1344

<i>Жусова А.С., Быстрая Ю.С., Макареня Т.А.,</i> АНАЛИЗ ОБЪЕМОВ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.....	1348
<i>Загидуллина Л.В., Габидуллина Е.В., Газизуллина А.М., Ханнанова Т.Р.,</i> ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ.....	1352
<i>Зайниева Э.Э.,</i> ГОСУДАРСТВЕННО – ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ.....	1354
<i>Зарипов Э.М., Насырова С.И.,</i> РОСТ ТАРИФОВ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ И ПРЕДПРИЯТИЙ.....	1357
<i>Зарипова Р.Э., Гарифуллина А.Ф.,</i> ОПЫТ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ.....	1361
<i>Зарипова А.И., Ефимов О.Н.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ АГРАРНОГО ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ	1364
<i>Зарипова Р.Э., Гарифуллина А.Ф.,</i> ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОРГАНЫ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	1369
<i>Зартдинова Л.А., Хатмуллина Л.Р.,</i> РАЗВИТИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН.....	1372
<i>Захаренко Н.Н.,</i> ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА.....	1375
<i>Захаров В. Л.,</i> СОДЕРЖАНИЕ КАРОТИНА В ПЛОДООВОЩНОМ СЫРЬЕ И ПРОДУКТАХ ЕГО ПЕРЕРАБОТКИ	1379
<i>Захаров Ю.С.,</i> О ЦЕЛЯХ ПЕРЕМЕЩЕНИЙ ЖИТЕЛЕЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО РЕГИОНА В МОСКВЕ	1383
<i>Захарова А.В.,</i> АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	1394
<i>Захарова А.А.,</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА.....	1399
<i>Заярная И.А., Давыборец Е.Н.,</i> ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ИМИДЖА ГОСУДАРСТВА	1405
<i>Зверева Н. А., Костина О. В.,</i> ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В РЕЛИГИОЗНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	1410

<i>Звонарева А.С., Ратникова Ю.В., Сушко А.В.,</i> МОБИЛЬНАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ УСЛУГА «АДВОКАРД»: В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДОВ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ).....	1415
<i>Звягинцева О.Ю., Мухорьянова О.А.,</i> РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА.....	1418
<i>Зеневич О.В., Бунас Е.К.,</i> СЛОЖНОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ПЕРЕОЦЕНКИ	1421
<i>Зиниша О.С., Воронцов С.С.,</i> КРИПТОВАЛЮТА КАК ГЛОБАЛЬНЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ	1424
<i>Зиннатуллина З.З., Шорохова А.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕГО СТРУКТУРА	1431
<i>Зозулич М.Ф.,</i> СИСТЕМА ОПЕРАЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕМОНОПОЛИЗАЦИИ РЫНКА.....	1433
<i>Зорабян С.Э., Бессарабова Ю. В.,</i> ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ	1437
<i>Зорабян С.Э., Валитова Е.Р.,</i> КРИТЕРИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ	1439
<i>Зорабян С.Э., Фальковская Н.С.,</i> МЕТОДЫ АНАЛИЗА ПРОЦЕССОВ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ.....	1442
<i>Зубаирова М.Ш., Алиева З.Б.,</i> СОВРЕМЕННАЯ КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА РФ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ.....	1445
<i>Зубайруева Х.М., Кадиева З.У., Алиева Н.У.,</i> ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЗАТРАТНЫХ ФИЛИАЛОВ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ	1450
<i>Зубкова Е.Н., Тахумова О.В.,</i> НЭП КАК ОДИН ИЗ ВОЗМОЖНЫХ ПУТЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СССР.....	1452
<i>Зюзина Н.Н., Тимофеева А.А., Почерёвина Т.М.,</i> ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА УСЛУГ	1455